



# АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Сборник научных трудов  
преподавателей экономического факультета



ISBN 978-5-4217-0223-8



9 785421 702238

Курганский  
государственный  
университет



редакционно-издательский  
центр

43-38-36

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«КУРГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

ПОСВЯЩАЕТСЯ  
45-ЛЕТИЮ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФАКУЛЬТЕТА

УДК 338л0  
ББК У9(2)  
А 43

Рецензенты:

Орлов Сергей Николаевич – доктор экономических наук, доцент, начальник операционного управления Курганского отделения №8599 Уральского банка Сберегательного банка РФ

Чернов Анатолий Васильевич - кандидат экономических наук, доцент, генеральный директор открытого акционерного общества «Акционерная Компания «Корвет»

Печатается по решению научного совета Курганского государственного университета.

А 43 Актуальные проблемы модернизации региональной экономики: сборник научных трудов. Курган: Изд-во Курганского государственного университета, 2013. 126 с.

Редакционная коллегия:

- академик МАН ВШ, профессор, доктор экономических наук В.М. Семенов
- доцент, кандидат экономических наук Н.Я. Чепелюк
- доцент, кандидат экономических наук Н.Н. Зотова

Межкафедральный сборник экономического факультета Курганского государственного университета «Актуальные проблемы модернизации региональной экономики» охватывает широкий круг проблем развития социально-экономических систем различного уровня в условиях модернизации экономики регионов РФ.

Материалы конференции могут представлять интерес для руководителей и специалистов предприятий и организаций различных форм собственности и организационно-правовых форм представителей органов государственного и муниципального управления, преподавателей, аспирантов и студентов экономических и управленческих специальностей вузов.

ISBN 978-5-4217-0223-8

© Курганский  
государственный  
университет, 2013  
© Авторы, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Артаментова О.А., Литвинова Л.В.</b> Необходимость модернизации хозяйственного комплекса для обеспечения экономической безопасности региона .....	7
<b>Абакумов Л.Л.</b> Таможенный контроль в системе государственного регулирования внешней торговли в условиях Таможенного союза .....	9
<b>Агафонцева А.Л.</b> Управление преференциальными рисками в условиях Таможенного союза .....	11
<b>Аракелян И.Ю., Аракелян Р.М.</b> Российский рынок транспортных услуг в формате ВТО .....	13
<b>Базилюк Ю.О.</b> Проблемы оценки нематериальных активов при кредитовании инвестиционных проектов .....	15
<b>Базилюк Ю.О.</b> Репутационный капитал – основа повышения доверия к банковской системе региона.....	18
<b>Батурина И.Н., Артамонова И.А.</b> Оценка торгового эквайринга банка .....	22
<b>Батурина И.Н., Боровинских В.А.</b> Непрофильные виды деятельности страховой компании.....	25
<b>Важенина Н.В.</b> Отражение информации о долгосрочных обязательствах в финансовой отчетности в соответствии с международными требованиями .....	26
<b>Варламова З.Н.</b> О некоторых аспектах формирования открытой инновационной модели организации .....	28
<b>Васильева О.Е.</b> Экономическое обоснование срока гарантийного обслуживания промышленной продукции.....	30
<b>Воробьева О.А., Андреева Н.Л.</b> Нематериальные активы в учете и отчетности в условиях становления экономики знаний .....	36
<b>Воробьева О.А., Фуфалдина С.В., Щипанова К.А.</b> Система корпоративной отчетности: новые подходы.....	38
<b>Кузьмин А.В., Гостева К.В.</b> Инновационная деятельность как фактор развития экономики России .....	40
<b>Гринюк К.П.</b> Роль выпуска инновационной продукции в бюджетных потоках бюджетной системы России (на примере ОАО «Кургансельмаш»).....	42
<b>Гринюк К.П.</b> Переход к высоким технологиям как основа инновационной деятельности хозяйствующих субъектов современной России .....	46
<b>Гудович Г.К.</b> Проблемы учета по центрам затрат: теория и практика .....	50
<b>Зотова Н.Н., Немчинов Д.С.</b> Роль стратегического аудита в эффективном ведении бизнеса .....	51
<b>Зотова Н.Н.</b> Реформирование отчетности компаний на современном этапе развития экономики.....	53
<b>Зырянова О.Т.</b> К вопросу об использовании метода цепных подстановок в экономическом анализе .....	55
<b>Зырянова О.Т., Студентова Е.А.</b> Учет и анализ косвенных расходов на ООО «Зауральские напитки» .....	56
<b>Иванова М.А.</b> Недооценка нематериальных активов как сдерживающий фактор инновационного развития .....	61
<b>Косова С.А.</b> Управление имущественным комплексом предприятия .....	63
<b>Кузовенко Т.Л.</b> Таможенная политика Российской Федерации на современном этапе .....	66
<b>Лазарева Л.В.</b> Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности информационных технологий .....	68
<b>Миронова В.С.</b> Обоснование капиталовложений в инновационный цикл с применением метода реальных опционов .....	72
<b>Миронова В.С.</b> Повышение инновационной активности предприятий путем использования современных информационных и коммуникационных технологий .....	75
<b>Паклина Л.А.</b> IT-технологии как инструмент повышения эффективности работы предприятия.....	77
<b>Петрова З.А.</b> Вступление России в ВТО и последствия для АПК.....	79
<b>Политикова Н.А., Таранов А.С.</b> Управление экосистемами в социально-экономическом развитии территории.....	81

<b>Политикова Н.А., Ширабон Н.Ю.</b> Информационная инфраструктура инновационного развития .....	84
<b>Политикова Н.А., Ширабон Н.Ю.</b> Теоретико-методологический подход к проблеме антикризисного управления .....	85
<b>Прокопьева Е.П.</b> Лицензирование и квотирование экспортно-импортных операций в условиях Таможенного союза .....	86
<b>Саблин В.В.</b> Инновационная активность предприятий в РФ: проблемы и перспективы .....	90
<b>Салийчук В.Ф.</b> Внешняя торговля и модернизация экономики приграничных регионов .....	91
<b>Селюк Н.А.</b> Инструментарий инновационной политики региона .....	93
<b>Семенов В.М.</b> Контракты в системе транзакционных издержек .....	95
<b>Студентова Е.А.</b> Оценка состояния транспортной инфраструктуры в Курганской области .....	97
<b>Суркова С. А.</b> Особенности внедрения электронного правительства в дотационном регионе на примере Курганской области .....	100
<b>Таранов А.С., Ширабон Н.Ю.</b> Инновации как фактор развития города .....	103
<b>Трубин Л.А., Манаенкова Н.А.</b> К вопросу об основании организации фонда поддержки предпринимательства Курганской области .....	106
<b>Уварова И.А.</b> Анализ финансовых результатов страховой организации .....	108
<b>Уварова И. А.</b> Статистический анализ инвестиционной деятельности организации .....	109
<b>Чепелюк Н.Я.</b> Актуальные вопросы государственной поддержки деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций .....	110
<b>Чубаров И.А.</b> О необходимости развития рынка строительства доступного малоэтажного жилья на региональном уровне .....	113
<b>Чупина Т.В.</b> Совершенствование системы управленческого учета хозяйствующего субъекта .....	115
<b>Шелкова И.А.</b> Итоги торгового взаимодействия стран в рамках Таможенного союза .....	117
<b>Ширабон Н.Ю.</b> Методические основы диагностики кризисного состояния предприятия .....	119
<b>Широбон Н.Ю., Таранов А.С.</b> Оптимизация схем теплоснабжения при разработке генеральных планов поселений .....	120
<b>Шульгина А.В.</b> Проблемы инвестирования развития воспроизводственных процессов сельского хозяйства Курганской области .....	122

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Агафонцева Анна Леонидовна** - ассистент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет
- Абакумов Леонид Леонидович** - доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет
- Андреева Надежда Леонидовна** - студентка специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет
- Аракелян Ирина Юрьевна** - старший преподаватель кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет
- Аракелян Роман Микичевич** - студент специальности «Экономика и управление на предприятии», Курганский государственный университет
- Артаментова Ольга Александровна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет
- Артамонова Ирина Александровна** - преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева
- Базилюк Юлия Олеговна** - аспирант, кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет
- Батурина Ирина Николаевна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет
- Боровинских Валентина Александровна** - канд. экон. наук, ассистент кафедры «Финансы и кредит», Курганская государственная сельскохозяйственная академия им. Т.С. Мальцева
- Важенина Наталья Валерьевна** - старший преподаватель кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет
- Варламова Зинаида Николаевна** - канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Менеджмент», Курганский государственный университет
- Васильева Ольга Евгеньевна** - д-р экон. наук, профессор кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет
- Воробьева Ольга Алимовна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет
- Гостева Ксения Викторовна** - магистрант второго года обучения направления «Экономика (профиль «Корпоративные финансы»)», Курганский государственный университет
- Гринюк Кирилл Петрович** - старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет
- Гудович Галина Константиновна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет и финансы», Липецкий государственный технический университет
- Зотова Нина Николаевна** - канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет
- Зырянова Ольга Тимофеевна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет
- Иванова Марина Анатольевна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет
- Косова Светлана Александровна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет
- Кузовенко Тамара Леонтьевна** - доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет
- Кузьмин Андрей Владимирович** - доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет
- Лазарева Людмила Валерьевна** - старший преподаватель кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет
- Литвинова Людмила Валерьевна** - студентка специальности «Государственное муниципальное управление», Курганский государственный университет
- Манаенкова Наталья Александровна** - студентка специальности «Менеджмент организации», Курганский государственный университет
- Миронова Валентина Сергеевна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет
- Немчинов Дмитрий Сергеевич** - студент направления «Экономика», Курганский государственный университет
- Паклина Людмила Александровна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет
- Петрова Зоя Алексеевна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет
- Политикова Наталья Анатольевна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Прокопьева Екатерина Павловна** - ассистент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Саблин Владимир Владимирович** - аспирант кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Салийчук Василий Филиппович** - канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Селюк Никита Анатольевич** - аспирант кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Семенов Вячеслав Михайлович** - академик МАН ВШ, профессор, д-р экон. наук, зав. кафедрой «Экономика и маркетинг», Курганский государственный университет

**Студентова Екатерина Александровна** - ассистент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

**Суркова Светлана Александровна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Таранов Алексей Степанович** - д-р техн. наук, профессор кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Трубин Леонид Артемьевич** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Уварова Ирина Александровна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

**Фуфалдина Светлана Вячеславовна** - студентка специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет

**Чепелюк Наталья Яковлевна** - канд. экон. наук, доцент, зав. кафедрой «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Чубаров Игорь Анатольевич** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономическая теория и моделирование экономических процессов», Курганский государственный университет

**Чупина Татьяна Витальевна** - старший преподаватель кафедры «Анализ, бухгалтерский учет и аудит», Курганский государственный университет

**Шелкова Ирина Александровна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Таможенное дело и коммерция», Курганский государственный университет

**Ширабон Наталья Юрьевна** - старший преподаватель кафедры «Менеджмент», Курганский государственный университет

**Шульгина Алла Валерьевна** - канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», Курганский государственный университет

**Щипанова Ксения Андреевна** - студентка специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Курганский государственный университет

## **НЕОБХОДИМОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА**

Эффективность и конкурентоспособность национальной экономики, её устойчивое и динамичное развитие тесно взаимосвязаны с экономической безопасностью страны.

Понятие «экономическая безопасность страны» отражает способность соответствующих политических, правовых и экономических институтов государства защищать интересы своих ключевых субъектов в рамках национальных и международных правовых норм, при соблюдении и уважении национальных хозяйственных традиций и ценностей.

Проблема экономической безопасности страны привлекает внимание специалистов различного профиля, работающих в сфере экономики, политики, международных отношений.

Экономическая безопасность России складывается из экономической безопасности её регионов, проблема обеспечения которой исследована недостаточно. Это связано со сложностью и комплексностью самого явления экономической безопасности, отсутствием единых методологических подходов, недостаточностью унификации региональных статистических данных для оценки уровня региональной экономической безопасности, собственной спецификой регионов.

Экономическая безопасность региона – это комплекс мер, направленных на устойчивое, постоянное развитие и совершенствование экономики региона, включающий механизм противодействия внешним и внутренним угрозам.

Объектом экономической безопасности региона является региональная экономика как система взаимодействия производственной, социальной и природной сфер.

В структуре экономической безопасности региона можно выделить три важнейших блока:

1 Экономическую независимость, которая носит относительный характер из-за экономической и политической зависимости региона от государственного центра и взаимосвязанности экономик субъектов Российской Федерации. В данном случае экономическая независимость предполагает возможность контроля региональной власти за региональными ресурсами. А именно - достижение такого уровня производства, эффективности и качества продукции, который будет обеспечивать ее конкурентоспособность и позволит участвовать в межрегиональной и международной торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

2 Стабильность и устойчивость региональной экономики, предполагающие защиту собственности всех форм, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской деятельности, борьбу с экономическими правонарушениями, балансирование распределения доходов и расходов.

3 Способность к саморазвитию и прогрессу – со-

здание благоприятного климата для инвестиционных вложений и инновационной деятельности, постоянная модернизация производства, повышение профессионального, образовательного и культурного уровня работающего населения [1].

Основные угрозы экономической безопасности региона условно можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

К внутренним относятся угрозы, возникающие в реальном секторе экономики (спад производства, сокращение и износ основных фондов, потеря рынков сбыта, снижение инвестиционной и инновационной деятельности), угрозы социальной сферы (рост безработицы, снижение уровня жизни населения, сокращение объектов социальной инфраструктуры), производственные и энергетические угрозы (преобладание импортной продукции на рынке, сокращение производства энергии, завышение расходов на производство продукции, несоответствие роста тарифов естественных монополий уровню доходов населения).

Внешние угрозы включают в себя валютно-финансовые (отток валютных средств, увеличение внешнего долга), экономические (потери внешних рынков, криминализация экономики) и внешнеэкономические (территориальный сепаратизм, политическая нестабильность).

Совокупность данных факторов может привести к ухудшению экономической безопасности региона и, возможно, повлиять на экономическую безопасность всей страны.

Для мониторинга за состоянием экономической безопасности территории разрабатываются критерии, параметры, а также пороговые значения индикаторов социальных и экономических процессов.

Пороговые значения – это такие значения индикаторов социально-экономических процессов, приближение к которым свидетельствует о нарастании угроз социально-экономической стабильности общества, а их превышение – о подрыве экономической безопасности.

Институтом экономики УрО РАН совместно с Министерством экономики и Министерством топлива и энергетики РФ разработана комплексная методика диагностики экономической безопасности территорий РФ, предназначенная для оценки кризисных ситуаций, возникающих в социально-экономических сферах регионов.

Для оценки характера ситуации по экономической безопасности в методике применяются семь возможных состояний (таблица 1).

*Таблица 1 – Правила оценки состояния по I-индикатору безопасности*

Характер ситуации	Обозначение
1 Нормальная	Н
2 Предкризис 1 (начальный)	ПК1
3 Предкризис 2 (развивающийся)	ПК2
4 Предкризис 3 (критический)	ПК3
5 Кризис 1 (нестабильный)	К1
6 Кризис 2 (угрожающий)	К2
7 Кризис 3 (чрезвычайный)	К3

На основании этой методики Курганстатом была проведена диагностика экономической безопасности



Курганской области за 2010 год [3]. Результаты были распределены на два блока:

1 Обеспечение приемлемого уровня существования.

2 Способность экономики к устойчивому развитию.

В результате диагностики в 2010 году экономическая безопасность на территории Курганской области была оценена как кризисная нестабильного характера. (К1).

По блоку «обеспечение приемлемого уровня существования» по сравнению с 2009 годом оценка ситуации осталась неизменной - предкризисная критического характера (ПК3).

По блоку «способность экономики к устойчивому развитию» острота ситуации несколько увеличилась и перешла из предкризисной в кризисную нестабильного характера (К1). Так, в 2010 году ухудшилась ситуация в инвестиционной, производственной и научно-технической безопасности.

Оценка «чрезвычайно критическая ситуация» наблюдалась по таким показателям, как количество зарегистрированных преступлений на 1000 человек населения и степень износа основных промышленно-производственных фондов.

Не лучшая ситуация складывалась по показателям: уровень безработицы, отношение среднедушевого денежного дохода к прожиточному минимуму, сальдированная прибыль предприятий и организаций, индекс физического объёма инвестиций в основной капитал по отношению к базовому периоду, относительное изменение объёма промышленного производства по сравнению с базовым периодом.

Анализируя статистические данные Курганской области за 2011-2012 годы, можно определить следующие результаты:

1) по сравнению с 2010 годом уровень зарегистрированной безработицы в 2012 году снизился с 2,7% до 1,7%;

2) уровень зарегистрированных преступлений на 1000 человек постепенно снижается;

3) существует динамика улучшения показателей доходов населения. Но, несмотря на это, продолжается увеличение цен;

4) степень износа основных фондов существенно не изменилась, а значит, проблема остаётся актуальной;

5) сальдированный финансовый результат (по полному кругу предприятий и организаций) увеличился с 3265,9 млн рублей до 4828,8 млн рублей.

6) в 2012 году инвестиции в основную капитал увеличились по сравнению с 2010 годом на 8174,1 млн рублей;

7) проблемы в научно-исследовательской деятельности на территории Курганской области сохраняются. Сокращается объём исследований и разработок. Увеличивается доля работ, не связанных с наукой и выполняемых научными организациями;

8) демографическая ситуация остаётся нестабильной. Несмотря на снижение показателей естественной смертности и увеличение численности родившихся детей, продолжается стабильная миграционная убыль населения.

На сегодняшний день в области действует стратегия социально-экономического развития до 2020 года, в которой определено, что основной стратегической целью является повышение уровня и качества жизни населения на основе эффективного использования человеческого и инвестиционно-инновационного потенциала, обеспечивающих устойчивое развитие и кон-

курентоспособность области, увеличение продолжительности жизни населения [2].

Осуществление данной стратегии ведётся по следующим направлениям:

1 Создание региональной эффективно действующей инновационной системы, способной обеспечить укрепление позиций области на внутреннем и внешних рынках, повысить её конкурентоспособность.

2 Нарастивание объёмов производства за счёт эффективного использования и развития имеющегося потенциала, создание новых производств и повышение на этой основе качества жизни населения.

3 Формирование нового социально ориентированного и привлекательного образа Курганской области посредством полноценного раскрытия и развития человеческого потенциала.

Экономическая безопасность региона – важный компонент экономической безопасности страны. Решение проблем в субъектах РФ не только повысит привлекательность самого региона, но и улучшит показатели развития страны.

На сегодняшний день в России наблюдается проблема дифференциации регионов по уровню их развития. Курганская область продолжает оставаться дотационным регионом. В области реализуется множество программ, осуществляются мероприятия по улучшению показателей социально-экономического развития. В это же время сохраняются нерешённые проблемы, препятствующие развитию области и затрудняющие модернизацию хозяйственного комплекса. Для устранения проблем требуются меры по оптимизации государственной и региональной политики с целью повышения качества жизни населения и устойчивого развития экономики области, а также обеспечения экономической безопасности региона.

При проведении модернизации экономики Курганской области требуются, по нашему мнению, следующие первоочередные меры:

1) инновационное инвестирование считать приоритетным направлением развития хозяйственного комплекса;

2) поддержка жизненно важных для населения региона предприятий и объектов инфраструктуры;

3) модернизация и дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры;

4) сокращение уровня миграции молодого населения вследствие невозможности профессиональной реализации;

5) преодоление технической отсталости промышленных предприятий и сельскохозяйственного комплекса;

6) поддержка формирования кластеров в промышленности, сельском хозяйстве, социальной сфере для согласованности взаимосвязанных видов экономической деятельности предприятий, образующих «золотое сечение» всей экономической системы региона и обеспечивающих конкурентные позиции на рынках продукции и услуг;

7) использование преимуществ географического положения региона как приграничной территории, интенсификация международного сотрудничества;

8) улучшение социально-инженерного обустройства сельских территорий для повышения качества жизни сельского населения области и обеспечения продовольственной безопасности региона;

9) поддержка развития малого и среднего предпринимательства с целью максимально эффективного использования местных природных ресурсов,

создания новых рабочих мест, противодействия оттоку населения;

10) постоянный мониторинг факторов экономической безопасности, изучение угроз, на этой основе разработка мер для поддержания и усиления экономической безопасности, предупреждение возникновения проблем.

В целом, на наш взгляд, необходима разработка концепции экономической безопасности региона на среднесрочную перспективу для обеспечения стабильности и устойчивого роста экономики Курганской области.

#### **Список литературы**

- 1 Лаврут Н.С. *Экономическая безопасность регионов как основа безопасности страны // Экономика и современный менеджмент: проблемы и решения: материалы международной заочной научно-практической конференции (27 февраля 2013 г.). Новосибирск: Изд-во «СибАК», 2013.*
- 2 Распоряжение Правительства Курганской области от 2 февраля 2008 года №488-р «О Стратегии социально-экономического развития Курганской области до 2020 года».
- 3 Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курганской области (Курганстат). URL: <http://www.kurganstat.ru>.

**Л.Л. Абакумов**

**Курганский государственный университет**

## **ТАМОЖЕННЫЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

Вступивший в силу с 1 июля 2010 года Таможенный кодекс Таможенного союза, ознаменовал создание единого таможенного пространства России, Белоруссии и Казахстана. Таможенный союз в рамках Евразийского экономического сообщества – форма торгово-экономической интеграции этих стран, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом страны-участники Таможенного союза применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. С целью обеспечения функционирования и развития Таможенного союза и Единого экономического пространства была создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). Она стала преемницей Комиссии Таможенного союза, деятельность которой, согласно статье 39 Договора о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 года, была прекращена 1 июля 2012 года. Формирование ЕЭК стало одним из шагов на пути трансформации Таможенного союза и ЕврАзЭС в Евразийский союз.

В современных условиях государства связаны между собой системой международных экономических отношений. Одним из факторов экономического развития государства является торговля одной страны с другими странами, состоящая из ввоза (импорта) и вывоза (экспорта) товаров, представляющая собой внешнюю торговлю [1], которая в свою очередь является составной частью внешнеэкономических связей.

Эффективно интегрироваться в мировую экономику, найти своё место в системе международного разделения труда невозможно без внешней торговли, которая формирует структуру российской экономики и определяет приоритетные направления её развития в едином экономическом пространстве Таможенного союза.

Государство придерживается установленных принципов, регулируя тем самым свою внешнюю торговлю, исходя при этом из собственных социально-экономических интересов, не противоречащих интересам других государств, входящих вместе с ней в Таможенный союз, ЕврАзЭС и СНГ.

Российская Федерация в рамках Таможенного союза должна соблюдать следующие принципы регулирования внешней торговли:

- защиту прав и законных интересов российских субъектов внешнеэкономической деятельности и других субъектов государств Таможенного союза;
- равенство отношений в рамках Таможенного союза со всеми участниками внешнеторговой деятельности и третьими странами;
- единство таможенной территории Таможенного союза и реализацию принципа солидарности внешнеторговой политики в отношении третьих стран, не входящих в данный союз;
- исполнение в рамках Таможенного союза обязательств, в том числе и по международным договорам; реализацию прав, закреплённых этими договорами, решениями Комиссии Таможенного союза и Евразийской экономической комиссии;
- согласование планируемых мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности Российской Федерации с другими странами-членами Таможенного союза с применением механизма принятия решений, предусмотренного нормативно-правовыми актами Таможенного союза;
- недопустимость неоправданного вмешательства государства во внешнеторговую деятельность и причинения ущерба экономикам стран-участниц Таможенного союза, а также макроэкономике единого экономического пространства Таможенного союза;
- право обжаловать в административном, судебном или ином правомочном порядке незаконные действия субъектов внешнеэкономической деятельности;
- применение единой системы методов государственного регулирования на единой Таможенной территории и едином экономическом пространстве;
- последовательное обеспечение для всех стран Таможенного союза единого режима наибольшего благоприятствования в торговле с третьими странами [2].

Понятие внешнеэкономической деятельности в рамках внешней торговли связано с перемещением товаров через государственную границу физическими и юридическими лицами. Товары, перемещаемые через таможенную границу, подлежат таможенному контролю и совершению в отношении них таможенных операций [3, 107].

В соответствии с подпунктом 31 пункта 1 статьи 4 Таможенного кодекса Таможенного союза таможенный контроль – это совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства государств-членов Таможенного союза, контроль за исполнением которого возложен на таможенные органы [4, 34].

При перемещении через таможенную границу Та-

моженного союза товары, в соответствии с пунктом 1 статьи 179 Таможенного кодекса Таможенного союза, подлежат таможенному декларированию при помещении под таможенную процедуру [4, 122]. При проведении таможенного контроля таможенные органы и их должностные лица не вправе устанавливать требования и ограничения, не предусмотренные таможенным законодательством Таможенного союза и законодательством государств-членов Таможенного союза [4, 107].

К основным задачам таможенных органов при проведении таможенного контроля относятся:

- в соответствии со ст. 6 Таможенного кодекса Таможенного союза осуществление таможенного контроля;
- в соответствии с п.1 ч. 1 ст. 12 Федерального закона от 27 ноября 2010 года № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» проведение таможенного контроля, совершенствование методов совершения таможенных операций и таможенного контроля, создание условий, способствующих ускорению товарооборота при ввозе товаров в Российскую Федерацию и вывозе товаров из Российской Федерации.

Таможенный контроль представляет собой вид государственного контроля, осуществляемый исключительно только таможенными органами [4, 75]. Обязательность его проведения закреплена в ст. 150 Таможенного кодекса Таможенного союза.

Двенадцать форм таможенного контроля, указанные в ст. 110 гл. 16 Таможенного кодекса Таможенного союза, образуют процессуальную форму осуществления контрольных мероприятий:

- 1 проверки документов и сведений;
- 2 устного опроса;
- 3 получения объяснений;
- 4 таможенного наблюдения;
- 5 таможенного осмотра;
- 6 таможенного досмотра;
- 7 личного таможенного досмотра;
- 8 проверки маркировки товаров специальными марками, наличия на них идентификационных знаков;
- 9 таможенного осмотра помещений и территорий;
- 10 учета товаров, находящихся под таможенным контролем;
- 11 проверки системы учёта товаров и отчётности по ним;
- 12 таможенной проверки.

Каждая форма рассматривается как самостоятельная административная процедура, характеризующаяся специфическими задачами, особым предметом, порядком и методами проведения, совокупностью прав и обязанностей таможенных органов и проверяемых лиц.

Наряду с формами таможенного контроля необходимо выделять также виды контроля, проводимые в рамках его осуществления. Так, предложена подробная классификация видов таможенного контроля: 1) по субъектам, подпадающим под таможенный контроль; 2) по характеру осуществления; 3) по предмету таможенного контроля; 4) по форме осуществления; 5) по направлению движения товаров; 6) по способу перемещения товаров; 7) по используемым таможенными процедурам [4, 32-36].

Представленная классификация позволяет увидеть многообразие проводимых таможенными органами контрольных мероприятий. Один вид таможенного контроля, указанный в данной классификации, имеет теоретическое значение, другой практическое, представляя собой административные процедуры, выделяющиеся в общем порядке проведения таможенного контроля.

К особым видам контроля относятся:

- контроль правильности классификации товаров [4, 77];
- контроль определения страны происхождения товаров [4, 82];
- контроль таможенной стоимости товаров [4, 84].

Данные виды таможенного контроля, представляющие собой комплекс проверочных мероприятий, выделяются непосредственно таможенным законодательством, являясь обязательными этапами таможенного контроля. По результатам их проведения принимаются строго формализованные решения (о классификации товара; стране происхождения товаров и (или) предоставлении тарифных преференций; принятии заявленной таможенной стоимости товаров; корректировке заявленной таможенной стоимости), влекущие важные для лиц, осуществляющих декларирование товаров, правовые последствия (подтверждение таможенными органами заявленных при таможенном декларировании сведений либо не подтверждение и, как следствие, доначисление причитающихся к уплате таможенных платежей, применение к товарам запретов и ограничений, отказ в предоставлении тарифных преференций, отказ в выпуске товара и др.).

Таким образом, таможенный контроль выступает понятием, включающим совокупность контрольных мероприятий, различающихся прежде всего видом проверки и формой проведения.

Масштабы таможенного контроля в Российской Федерации характеризуется следующими данными: внешнеторговый оборот – 837,2 млрд долларов США;

- экспорт – 524, 7 млрд долларов США;

- импорт – 312,5 млрд долларов США;

Причем в электронной форме принято таможенными органами России – 4,1 млн, или 94,9% от общего количества деклараций на товары [5].

Государственное регулирование внешнеторговых отношений в условиях Таможенного союза направлено на развитие международной торговли, преодоление последствий мирового экономического кризиса, недопущения нового кризиса и защиту внутреннего производства, если ему угрожают зарубежные конкуренты.

В России национальная система регулирования внешней торговли является многоуровневой:

- общегосударственный уровень, на котором формируется политика в сфере внешней торговли, предоставляются лицензии и квоты, осуществляется контроль над экспортом и импортом, делаются государственные экспортные заказы;
- уровень отраслей экономики, на котором государственная система регулирования внешней торговли создаёт благоприятные условия экспортным отраслям и производствам;
- уровень регионов и муниципальных образований, предприятия которых поставляют продукцию на экспорт.

Процессы регулирования внешней торговли и других областей экономики государства тесно взаимосвязаны и не должны противоречить интересам государств, входящих в Таможенный союз, и вызывать отрицательные внешние эффекты по отношению к ним. Цели и задачи регулирования внешней торговли Таможенного союза подчинены решению общих стратегических задач как во внешнеэкономической сфере, так и в области развития экономической интеграции. Таким образом, последовательно создаются условия перехода на более высокие ступени интеграции. Вна-

чале к Единому экономическому пространству (ЕЭП) с общим рынком товаров, капитала, рабочей силы, услуг; впоследствии к формированию экономического союза, предусматривающего проведение единой политики в социальной сфере союзных государств.

Основными целями государственного регулирования внешней торговли России после создания Таможенного союза и вступления в ВТО можно назвать:

- проведение структурной перестройки экономики и товарной структуры внешнеторгового оборота с учётом расширяющегося потенциала внешнеторговых связей России;
- создание благоприятных условий для участия хозяйственных субъектов в международном производстве;
- защита национальных внешнеторговых и иных интересов, интересов единого внутреннего рынка Таможенного союза от конкуренции со стороны третьих стран и их союзов с использованием мер, которые не противоречат законодательству Таможенного союза и международным договорам;
- создание и поддержание благоприятных условий в области взаимоотношений с другими государствами, международными организациями и зарубежными партнерами.

В государственную систему регулирования внешней торговли России входят международные организации и институты; наднациональные органы управления, осуществляющие разработку рекомендаций, гармонизирующих таможенные процедуры, применяемые в международной торговле, совершенствующие правила и типовые документы; федеральные органы государственной власти, осуществляющие контроль над порядком и выполнением согласованных обязательств и требований, принятых в мировой практике.

Современная система внешней торговли России, вступившей в ВТО, должна также соответствовать новым условиям внешнеэкономической деятельности, сформировавшейся в Таможенном союзе. Ближайшая цель системы – оказать субъектам внешнеторговой деятельности содействие в их стремлении сформировать Единое экономическое пространство и обеспечить выход на мировые товарные рынки.

#### **Список литературы**

- 1 Большая советская энциклопедия: в 30 т. М.: Советская энциклопедия, 1969-1978.
- 2 Сарян А.А. Регулирование внешней торговли России в современных условиях // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2012. № 2 (20).
- 3 Костин А.А. Классификация видов таможенного контроля//Таможенное дело. 2010. № 1. С.32-36.
- 4 Таможенный кодекс Таможенного союза / под ред. Г.Ю. Касьяновой. М.: АБАК, 2011. 256 с.
- 5 URL: [www.customs.ru](http://www.customs.ru).

**А.Л. Агафонцева**

**Курганский государственный университет**

## **УПРАВЛЕНИЕ ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫМИ РИСКАМИ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

Любая сфера профессиональной деятельности подвержена влиянию разнообразных рисков. Большинство управленческих решений, связанных с финансово-хозяйственной деятельностью, принимается в условиях

риска, что обусловлено рядом факторов: отсутствием полной информации, наличием противоборствующих тенденций, элементами случайности и многими другими. Поэтому результаты реализации управленческого решения не всегда совпадают с запланированными. В таких случаях ссылаются на неопределенность и риск.

В общем виде под риском понимается деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, когда имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата.

Практика анализа рисков в таможенном деле показывает, что это непрерывный процесс сбора, обобщения, аналитического изучения информации, направленный на прогнозирование, выявление, предупреждение и пресечение таможенных правонарушений и обеспечивающий принятие эффективных управленческих решений.

В таможенной сфере рискованных ситуаций избежать невозможно, поэтому определение рисков и управление ими являются обязательной и важной частью работы сотрудников таможенных органов, обеспечивающих успешное функционирование таможенной системы в целом.

Согласно Таможенному кодексу Таможенного союза риск представляет собой степень вероятности несоблюдения таможенного законодательства Таможенного союза или законодательства государств-членов Таможенного союза [1]. При этом все риски в таможенной сфере можно разделить на два вида: выявленный риск и потенциальный риск. Выявленный риск – это факт, свидетельствующий о том, что нарушение таможенного законодательства Таможенного союза или законодательства государств-членов Таможенного союза уже произошло и таможенные органы имеют информацию о данном факте. Потенциальный риск – это риск, который не был выявлен, но условия для его возникновения существуют [1].

Для наиболее эффективного процесса управления риском в таможенном деле особую актуальность приобретает проблема формирования эффективной системы управления рисками.

Процесс выявления рисков в таможенном деле имеет свою специфику, что обусловлено сложной процедурой таможенного оформления и таможенного контроля товаров, требующей оперативной проверки сведений, предоставляемых таможенным органам участниками внешнеэкономической деятельности в процессе декларирования товаров.

Под управлением риском в таможенной сфере следует понимать систематическую работу по разработке и практической реализации мер по предотвращению и минимизации рисков, по оценке эффективности их применения, а также контролю за совершением таможенных операций, предусматривающую непрерывное обновление, анализ и пересмотр имеющейся у таможенных органов информации [1].

Целью системы управления рисками является выявление таможенных операций, которые, как представляется, нарушают законодательство, что напрямую имеет большое практическое значение для деятельности таможенных органов при выявлении, расследовании и профилактике административных правонарушений, поскольку позволяет определять необходимую и достаточную степень контроля в отношении поставок, обладающих признаками рисков.

Поскольку риск имеет объективную сторону из-за неопределенности внешней среды и субъективную

в результате принятия решения самими участниками внешнеэкономической деятельности, успехи и неудачи предприятия экспортера-импортера следует рассматривать как взаимодействие целого ряда факторов.

Наиболее вероятными рисками в области таможенного дела являются недостоверное декларирование, занижение таможенной стоимости товаров, необоснованное предоставление преференциальных условий ввоза товаров и другие.

Наиболее значимым рычагом в борьбе с вышеуказанными рисками является метод пресечения.

В современных международных внешнеэкономических отношениях широкое распространение получила практика предоставления одним государством другому особого преференциального режима, суть которого заключается в осуществлении торгового сотрудничества, как правило, в виде отмены таможенных пошлин на импорт из этих стран.

Россия ранее во внешнеэкономической деятельности имела собственную автономную систему преференций, бенефициаром (пользователем) которой являлись наименее развитые страны и развивающиеся страны.

С 1 января 2010 года в связи с началом функционирования Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации в целях содействия экономическому подъему наименее развитых стран на таможенной территории государств-членов Таможенного союза применяется единая система тарифных преференций Таможенного союза [2].

Понятие «Единая система тарифных преференций Таможенного союза» сравнительно новое в практике тарифного регулирования внешней торговли. С момента вступления Российской Федерации в Таможенный союз произошли структурные изменения в законодательной базе по вопросу предоставления преференциального режима. В данной ситуации повышается вероятность целенаправленного или непреднамеренного нарушения таможенного законодательства.

Контроль за достоверным предоставлением преференций во внешней торговле является весьма важным аспектом таможенной деятельности, так как от его эффективности зависит размер бюджетных доходов страны.

Под преференциальным риском следует понимать вероятность совершения неправомерных действий участниками внешнеэкономической сделки в целях получения тарифных преференций.

Преференциальный режим в рамках Таможенного союза предусматривает предоставление тарифных преференций в виде снижения ставки ввозных таможенных пошлин в отношении развивающихся стран, а также полное освобождение от уплаты ввозных пошлин в отношении наименее развитых стран [3]. Для получения данного преференциального инструмента таможенно-тарифного регулирования внешней торговли странами необходимо выполнение ряда установленных законодательством Таможенного союза требований.

Процедура предоставления тарифных преференций сопряжена с риском уклонения от уплаты таможенных платежей путем:

- неверной классификации товаров;
- нарушения правил определения происхождения товара;
- несоблюдения условий непосредственной закупки и прямой отгрузки товаров;
- предоставления недействительных или фальсифицированных документов и др.

Анализ преференциальных рисков представляет

собой мероприятие, дающее возможность организовать эффективный, централизованный и единообразный таможенный контроль за предоставлением тарифных преференций.

Важное значение при принятии решения о предоставлении преференций имеет момент определения страны происхождения ввозимого товара. Подготовка и реализация таможенных решений в области определения страны происхождения товара относится к разряду сложных и рискованных видов деятельности, требующих особых знаний и навыков. В новых условиях деятельности таможенных органов становятся остро востребованными разработка и внедрение в таможенную практику различных методов управления и анализа рисками.

В современных условиях при определении страны происхождения товара целесообразно использовать метод анализа преференциальных рисков с применением:

- факторов риска;
- профилей риска;
- области риска;
- индикаторов риска.

В соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза профиль риска – это совокупность сведений об области риска, индикаторах риска, а также указания о применении необходимых мер по предотвращению или минимизации рисков. При этом индикатор риска – это определенные критерии с заранее заданными параметрами, отклонение от которых или соответствие которым позволяет осуществлять выбор объекта контроля [1].

На нынешнем этапе целями управления преференциальными рисками в таможенном деле являются:

- обеспечение беспрепятственного прохождения большинства преференциальных товаропотоков через таможенную границу;
- обеспечение полноты гарантий, чтобы на ввозимые преференциальные товары были бы уплачены все таможенные платежи;
- защита интересов участников внешнеэкономической деятельности.

Одним из основных принципов построения системы управления преференциальными рисками является принцип информационного единства таможенных органов Таможенного союза, который заключается в совместности информационных источников и единых подходов к процедурам их обработки и анализа.

Поскольку технология предоставления преференций требует оперативной проверки сведений, предоставляемых таможенным органам участниками внешнеэкономической деятельности в процессе декларирования товаров, сотруднику таможенных органов должен быть обеспечен доступ к соответствующим информационным ресурсам в реальном масштабе времени.

Экономическая эффективность от своевременного и рационального применения системы управления преференциальными рисками с применением информационных источников может быть оценена рядом показателей, такими как сумма доначисленных таможенных платежей; экономический эффект от внедрения мер, связанных с минимизацией преференциальных рисков; и другие.

#### **Список литературы**

1 Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 27 ноября 2009 года №17).

2 *Протокол о Единой системе тарифных преференций Таможенного союза от 12 декабря 2008 года.*

3 *Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» от 27 ноября 2009 года №18.*

**И.Ю. Аракелян, Р.М. Аракелян**  
**Курганский государственный университет**

## **РОССИЙСКИЙ РЫНОК ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ В ФОРМАТЕ ВТО**

Вступление России в ВТО - событие, предвещающее большие перемены в структуре всей экономики страны и в том числе в структуре рынка транспортных услуг. Существует вероятность, что многим транспортным компаниям придется пройти достаточно сложные процессы поглощения, слияния, а некоторым и вовсе покинуть рынок транспортных услуг. Перед транспортным комплексом России встает ряд проблем, связанных с повышением конкурентоспособности отечественных транспортных компаний, - это развитие транспортных коммуникаций, обновление технической базы транспортных предприятий, устранение административных барьеров, совершенствование нормативно-правовой базы и т.д.

Сегодня среди российских перевозчиков лишь четверть российских предприятий считает себя конкурентоспособными на отечественном рынке, к конкуренции на рынках СНГ готовы 18%, в дальнем зарубежье - 9%, а отвечать требованиям ВТО - всего 10% транспортных компаний, что, конечно же, невероятно мало [1].

Вступление в ВТО будет стимулировать рост внешней торговли России, что повысит спрос на транспортно-логистические услуги. Наибольшие темпы роста объемов перевозок прогнозируются на морском, автомобильном и воздушном видах транспорта, а также в секторе логистических и терминально-складских услуг. Членство в ВТО будет стимулировать увеличение транзитных потоков грузов и пассажиров, позволит расширить возможности выхода отечественных поставщиков транспортных и логистических услуг на зарубежные рынки. Россия будет постепенно открывать доступ иностранным компаниям на свой рынок транспортно-логистических услуг.

Для обеспечения конкурентоспособности России уровень развития транспорта и транспортной инфраструктуры в стране по своим техническим, экономическим и экологическим показателям должен соответствовать уровню экономически развитых государств мира.

В 2012 году объем экспортно-импортной грузовой базы России превысил 1,1 млрд тонн, при этом в стоимостном выражении общая цена экспортно-импортных грузов составляла свыше 1 трлн дол. США, это позволило России занять 9 место по данному показателю в мире. Однако доля России в мировом объеме экспорта и импорта транспортных услуг составляет менее 2% [3]. Это свидетельствует о том, что транспортный потенциал страны используется в недостаточной степени. Например, у стран, имеющих сопоставимый с Россией объем внешнеторгового оборота, объемы экспорта и импорта транспортных услуг выше в 2-3 раза. Во многом это связано с тем, что доля отечественных перевозчиков в общем объеме перевозок экспортно-импортных грузов России не превышает 42%. Так, в перевозках

международных грузов морским транспортом доля иностранных транспортных компаний составляет 93%. Суммарные потери доходов от перевозки экспортно-импортных грузов России судами, зарегистрированными под иностранными флагами, составляют свыше 300 млрд руб. в год. Доля российских международных автоперевозчиков в обслуживании внешнеторгового оборота РФ составляет около 35%, при этом доля иностранных перевозчиков с каждым годом увеличивается. Потери доходов от перевозки экспортно-импортных грузов России иностранными автомобильными компаниями составляют около 156 млрд руб. в год. Суммарно из-за перевозки российских грузов иностранными компаниями Россия теряет в год порядка 180 млрд руб. в виде недополученных доходов в бюджетную систему страны [4].

Учитывая наибольшую в мире площадь территории России и значительные расстояния грузовых перевозок (в среднем 700-800 км), по суммарной транспортной работе наша страна входит в тройку лидеров в мире (вместе с Китаем и США) [5].

С учетом значительных объемов внешнеторговых и внутрироссийских перевозок многие зарубежные компании пытаются выйти на российский рынок транспортно-логистических услуг. Вступление России в ВТО только усиливает эти тенденции, поэтому стратегически важно обеспечить лидерство национальных компаний на рынке перевозок российских грузов.

В связи с этим первоочередная задача после вступления России в ВТО связана с принятием мер по обеспечению перевозок российских грузов преимущественно национальными транспортными компаниями.

В условиях глобализации мировой экономики и обострения международной конкуренции страны, которые не могут достичь среднемирового уровня показателей производительности труда и освоить свои территории, постепенно теряют политическое и экономическое влияние, они становятся менее привлекательными для инвесторов и для размещения новых производств. В настоящее время по индексу конкурентоспособности транспортно-логистические компании России существенно уступают аналогичным компаниям экономически развитых стран мира как по производительности труда, так и по уровню технологического развития и инвестиционной активности. По показателю валовой добавленной стоимости транспорта на одного занятого в этой отрасли Российская Федерация в 2,5-3 раза уступает развитым европейским странам [2].

Задача повышения конкурентоспособности транспортного комплекса страны и обеспечения круглогодичной транспортной доступности и доходности регионов относится к числу приоритетных для Российской Федерации.

Для решения этой задачи необходимо повысить конкурентоспособность транспортной и терминально-складской инфраструктуры России, в первую очередь, по направлениям международных транспортных коридоров, где концентрируются наибольшие объемы международных перевозок; конкурентоспособность российских транспортно-логистических компаний; конкурентоспособность российских промышленных предприятий, выпускающих транспортные средства, оборудование и материалы для транспортного комплекса страны.

Из всех вариантов снижения зависимости российской экономики от цен на энергоресурсы самый привлекательный вариант - обслуживание транзитного моста Европа-Азия. Глобализация производственных

схем, перемещение производств из Европы в Азию и доставка продукции обратно к европейским потребителям превращают транспортировку в одну из функций производственного процесса. Транспортный комплекс Российской Федерации может стать составляющей глобальной системы производства за счет выгодного географического положения страны для обслуживания грузовых потоков между странами Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанского региона, Америки и Евразии и наличия транспортной инфраструктуры (морских портов в Балтийском, Азово-Черноморском, Каспийском, Северном и Дальневосточном бассейнах, Транссибирской и Байкало-Амурской железнодорожных магистралей, развитой сети внутренних водных путей, автомобильных и железных дорог).

В настоящее время, несмотря на географические преимущества, Россия по экспорту транспортных услуг находится лишь во второй десятке стран, предоставляющих эти услуги. Поэтому второй по важности задачей для транспортного комплекса страны после вступления России в ВТО является обеспечение развития транспортной и логистической инфраструктуры в составе международных транспортных коридоров (далее МТК).

В настоящее время в РФ отсутствуют единые требования к объектам транспортной инфраструктуры, входящим в состав МТК, что не позволяет сформировать план действий по их модернизации и развитию. Комплексные исследования позволяют оценить существующие и перспективные грузо- и пассажиропотоки по направлениям МТК, обосновать оптимальные тарифные ставки, разработать предложения по привлечению дополнительных грузов и повышению доходов от функционирования МТК.

Для повышения эффективности международных грузовых перевозок и обеспечения конкурентоспособности МТК, проходящих по территории России, должны быть решены следующие задачи:

1) разработаны и приняты федеральные законы «О прямых смешанных (комбинированных) перевозках» и «О транзите грузов через территорию Российской Федерации». В этих законах должны быть определены общие условия взаимодействия организаций различных видов транспорта при выполнении прямых смешанных перевозок, единые принципы перевозок и единые принципы ответственности операторов. Принятие этих законов приведет российское транспортное законодательство в соответствие с нормами международного права;

2) внедрена единая (сквозная) накладная на перевозку транзитных грузов различными видами транспорта по территории страны, что позволит сократить время оформления грузов и повысить скорость их прохождения;

3) введена единая сквозная накладная и разработаны сквозные тарифы на всю перевозку от поставщика до потребителя продукции различными видами транспорта;

4) усовершенствованы технологии таможенного оформления, обеспечено внедрение электронного документооборота и предварительного электронного декларирования, изменены процедуры таможенного досмотра транзитных грузов, сокращены затраты времени на контроль грузов при прохождении государственной границы РФ за счет использования современных технических средств и электронной маркировки товаров;

5) внедрены системы обеспечения безопасности на основе спутниковых технологий ГЛОНАСС/GPS, оперативного мониторинга нахождения грузов в пути следования, предоставляющих возможность клиентам

отслеживать перемещение товаров в реальном режиме времени через Интернет;

6) разработаны меры по совершенствованию налогового регулирования деятельности транспортно-логистических компаний в России и созданию налогового режима, обеспечивающего конкурентоспособность национальных предприятий.

Одной из важных задач для транспортного комплекса страны после вступления России в ВТО является преодоление технологического отставания от передовых транспортных систем развитых стран мира.

Для этого в России потребуются создать систему целевых стандартов, определяющих требования к безопасности, экологичности и надежности разрабатываемых и запускаемых в производство транспортных средств. Введение системы целевых стандартов будет способствовать созданию новых отечественных транспортных средств, отвечающих перспективным требованиям по показателям надежности, безопасности, комфортности, энергоэффективности и экологичности, а также имеющих значительно большие по сравнению с существующими межремонтные сроки.

Для преодоления технологической отсталости отечественного машиностроения (технологический разрыв между отечественными предприятиями и ведущими мировыми производителями по ряду позиций сегодня составляет 15-20 лет) приоритетной задачей является создание необходимых условий для производства современной техники (транспортных средств, в том числе модульных конструкций с возможностью осуществлять любую компоновку оборудования, мощных дизелей, современных тяговых двигателей, силовых преобразователей, комплектующих узлов и деталей для подвижного состава) как за счет модернизации отечественных производств, так и за счет трансфера зарубежных технологий с обязательными условиями локализации производства на территории России, последующего сервисного обслуживания техники и передачи патентов на современные технологии. Это позволит обеспечить ускоренное распространение в России прогрессивных технических и технологических решений, разработанных за рубежом, организовать в России производство лучших образцов современной техники с использованием инновационных технологий и заранее определенными и законодательно закрепленными формами локализации.

Для стимулирования транспортных компаний к обновлению парка необходимо разработать экономические механизмы, создающие условия финансовой непривлекательности использования морально и физически устаревших транспортных средств. Эти механизмы могут быть основаны на использовании мер тарифной и амортизационной политики, налогового и таможенного регулирования, страховых тарифов.

Российская Федерация, как и любой из членов ВТО, должна обеспечить соответствие своих нормативно-правовых актов и административных процедур обязательствам, вытекающим из участия в ГАТС. Это означает, что Российская Федерация не может вводить более жесткие ограничения доступа на рынок, чем это предусмотрено в Перечне специфических обязательств по услугам.

Проведенный анализ условий вступления России в ВТО показал, что Российская Федерация не принимает обязательства в отношении:

✓ доступа на рынок пассажирских и грузовых перевозок внутренним водным транспортом;

✓ доступа на рынок перевозок авиатранспортом,

а также ценообразования и системы ценообразования; ✓ доступа на рынок грузовых и пассажирских перевозок железнодорожным транспортом (включая каботажные перевозки);

✓ доступа на рынок международных автомобильных грузовых и пассажирских перевозок, каботажных перевозок.

Таким образом, обязательства Российской Федерации в области транспортных услуг обеспечивают защиту интересов национальной экономики и отечественных поставщиков транспортных услуг после вступления России в ВТО.

Разработанные предложения включают как системные меры, относящиеся ко всем видам транспорта, так и меры по регулированию развития отдельных подсекторов транспортно-логистических услуг.

Реализация предложенных мер позволит обеспечить повышение конкурентоспособности российских компаний, увеличение их доли на рынке транспортно-логистических услуг, расширение их деятельности за счет выхода в новые страны и регионы, привлечения инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры страны.

#### **Список литературы**

1 Быстров А. Вступление в ВТО: угроза потери бизнеса или новые перспективы развития? // *Международные автомобильные перевозки*. 2012. № 3. С. 39-40.

2 Вступление России в ВТО: подробный анализ последствий для отечественных отраслей. URL: <http://www.vtb.ru/press-centre/expert>.

3 Воронцова С.Д. Развитие транспортного комплекса в условиях членства России в ВТО // *Государство и транспорт*. 2013. № 5. С. 24-31.

4 Озун С. Транспортная политика. Золотая середина // *Транспорт России*, 2012. № 10. URL: <http://www.transportrussia.ru>

5 Официальный сайт всемирной торговой организации <http://www.wto.ru>.

**Ю.О. Базилук**

**Курганский государственный университет**

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ПРИ КРЕДИТОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Экономические реалии современной России таковы, что сегодня все чаще инвестиционные процессы смещаются от центра в регионы: именно там сосредоточены привлекательные промышленные и инновационные активы. Однако преобладавший в последние годы тренд развития российской экономики, в котором основной рост неизменно оставался за ее сырьевым и транзакционным секторами, неизбежно приводил к тому, что и в инвестиционных потоках преимущество получали сырьевые регионы, центры торгового-финансового посредничества и элитного строительства. Напротив, обрабатывающие производства и инновационная деятельность в этом плане длительное время фактически находились «на голодном пайке». Так, в 2012 году рост кредитования реального сектора составил всего лишь 12,7% (вдвое ниже, чем в 2011 году), что связано с замедлением роста ВВП и высокой стоимостью кредитов, снижающей рентабельность инвестиционных проектов.

Однако устойчивое развитие региона - это разви-

тие, которое отвечает современным потребностям ее жителей, не ставя под сомнение возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности; характеризуется статистически подтверждаемыми стабильными показателями экономического, бюджетного, социального и экологического эффектов, которые отражаются в сводном отчете по устойчивому развитию. К их числу относятся показатели:

- роста экономики (рост ВВП, ВРП, ВВП/ВРП на душу населения, объем экспорта высокотехнологичной продукции, снижение инфляции, рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней и др.);

- развития социальной сферы (повышение занятости населения, увеличение средней продолжительности жизни, снижение смертности и др.);

- экологического развития (улучшение состояния окружающей среды и условий жизни и труда людей) [1].

Однако устойчивое развитие невозможно обеспечить путем стандартных правительственных решений и мероприятий, так как после перехода к рыночной экономике в начале 90-х годов прошлого века в России существенно изменилась структура экономических отношений, возникли глубокие противоречия в их развитии, обусловленные дисбалансом между финансовым и производственным секторами. Между тем именно от сбалансированности этих секторов, в частности от способности банковской системы удовлетворять потребности реального сектора экономики в финансовых ресурсах, непосредственно зависит решение задач, обеспечивающих ее рост.

Банковская система является важнейшим институтом, гарантирующим общую стабильность и безопасность развития экономики, поскольку для формирования любого вектора развития нужны инструменты и прежде всего финансовые. При этом следует отметить, что российские эксперты уже не раз обращали внимание на то, что недостаток или недоступность финансовых ресурсов для предприятий реального сектора ограничивает устойчивое развитие национальной и региональной экономики.

Тем не менее корпоративное кредитование по-прежнему является перспективным, доходным и развивающимся банковским направлением, но одновременно с этим остается одним из наиболее рискованных сегментов кредитования, так как зачастую «типичным» представителем бизнеса является организация с единственным учредителем, на котором, по сути, и держится весь бизнес, имеющая небольшой реестр постоянных контрагентов, «серую» отчетность и не располагающая ликвидным залогом [2]. Однако среди заемщиков данного кластера есть и более привлекательные для банка с точки зрения их финансовой устойчивости, но, с другой стороны, имеющие дополнительные проблемы в части их возможной закредитованности и дефицита свободного от обременений материального имущества. Однако предметом залога на сегодняшний день могут быть не только материальные активы или права требования (обязательства), но и «неосязаемые» активы, а именно исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации (интеллектуальная собственность), поскольку с принятием и введением в действие четвертой части Гражданского кодекса РФ (далее ГК РФ) произошло восполнение ранее существовавшего пробела в специальных нормах, регулирующих данный вид залога, и окончание дискуссии по вопросу относительно легитимной возможности



использования исключительных прав в качестве предмета залога.

В российском законодательстве возможность залога (в том числе последующего) исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности предусмотрена статьями 1232 и 1233 части четвертой ГК РФ. Пунктом 5 статьи 1233 установлено, что залогодатель (правообладатель) вправе в течение срока действия договора о залоге использовать предмет залога (результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации) и распоряжаться исключительным правом на такой результат или на такое средство без согласия залогодержателя, если договором не предусмотрено иное. Перечень результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана государства и которые прямо названы в ГК РФ интеллектуальной собственностью, установлен пунктом 1 статьи 1225. Статья 1226 признает исключительное право, являющееся имущественным правом, на все перечисленные в ней объекты интеллектуальной собственности.

Предметами залога, которые могут быть предоставлены организацией в обеспечение кредита и которые она продолжает использовать, в том числе с получением дохода, являются:

- исключительные права на объекты интеллектуальной и промышленной собственности, удостоверяемые патентами и свидетельствами;
- денежные потоки (в том числе ожидаемые) роялти, поступающие владельцу интеллектуальной собственности по существующим лицензионным соглашениям об использовании, уступке и переуступке его исключительных прав.

Важной особенностью в целях распространения данного вида обеспечения является необходимость государственной регистрации договора о залоге исключительного права на следующие объекты интеллектуальной собственности: программы для ЭВМ и базы данных (статья 1262 ГК РФ); изобретения, полезные модели, промышленные образцы (статья 1353 ГК РФ); селекционные достижения (статья 1414 ГК РФ); топологии интегральных микросхем (статья 1452 ГК РФ); товарные знаки (статья 1480 ГК РФ); наименования места происхождения товаров (статья 1518 ГК РФ).

Несмотря на то, что с момента введения главы четвертой ГК РФ прошло более 4 лет, до сих пор зарегистрировано незначительное количество договоров о залоге исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации по сравнению с другими видами имущества. Так, в 2010 году, по данным Роспатента (Федеральной службы по интеллектуальной собственности), было зарегистрировано 8 договоров о залоге исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности, 62 договора о залоге в отношении 195 товарных знаков, при этом в 60 договорах фигурируют российские правообладатели (145 товарных знаков) [3]. В 2011 году количество зарегистрированных договоров о залоге снизилось: Роспатентом было зарегистрировано 52 договора о залоге в отношении 280 товарных знаков, при этом в 38 договорах фигурируют российские правообладатели (148 товарных знаков) [4]. Следует заметить, что в 2012 году, как и в предыдущие годы, остается незначительным количество зарегистрированных договоров о залоге исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности по объектам патентного права

по сравнению с другими зарегистрированными договорами о распоряжении исключительным правом (в 2012 году зарегистрировано 17 договоров залога против 16 в 2011 году). Также в прошедшем году Роспатентом было зарегистрировано 24 договора залога в отношении 82 товарных знаков, при этом только в 19 договорах фигурируют российские правообладатели (75 товарных знаков) [5], что значительно меньше чем в 2011 году.

Несущественные объемы кредитования под залог нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности свидетельствует:

- во-первых, о несовершенстве механизмов правового регулирования, позволяющих патентообладателю и правообладателю в полной мере привлекать кредитные ресурсы на пополнение оборотных средств или совершенствование (реструктуризацию) бизнеса и реализацию инновационных ресурсоемких проектов под залог исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности.

- во-вторых, о высоких рисках данного вида обеспечения кредитных обязательств заемщика вследствие неправильной оценки и неликвидности предмета залога, поскольку рынок интеллектуальной собственности в России в настоящий момент не развит.

При этом необходимо заметить, что основным инновационным ресурсом при осуществлении инновационной деятельности являются нематериальные активы хозяйствующих субъектов. Нематериальные активы не существуют физически, но тем не менее представляют значительную ценность. Подтверждением этого служит тот факт, что по мере увеличения нематериальных активов в структуре внеоборотных активов стоимость компании увеличивается.

В основе любого инновационного процесса лежит инновационная деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок в целях расширения и обновления выпускаемой продукции (товаров, работ, услуг), совершенствования технологии их производства с последующим использованием и эффективной реализацией на рынке. При этом проблемы, возникающие при коммерциализации интеллектуальной собственности, были охарактеризованы американским экономистом Д. Норт следующим образом: «Развитие прав на интеллектуальную собственность поставило как сложные вопросы об измерении качества идей, так и трудные проблемы компромисса между плюсами повышения частной нормы отдачи на нововведения и минусами монопольных ограничений производства в результате предоставления исключительных прав на определенное время» [6].

Процесс вовлечения нематериальных активов в коммерческий и хозяйственный оборот предполагает оценку их стоимости. Ценообразование на сложные активы, к которым относятся нематериальные активы, является более трудным, нежели ценообразование материальных благ.

Материальные активы являются конкурентными активами, так как нет альтернатив для одновременного использования в других направлениях, что ограничено сферой применения. Как следствие, утрачивается выгода, которую можно было бы получить от повторного размещения актива.

Нематериальные активы неконкурентны. Они могут в одно и то же время использоваться в разных направлениях, без уменьшения своей полезности - это главный фактор создания стоимости как на уровне предприятия, так и на уровне региона, страны. Под-

держка возможности производить доходы нематериальными активами ограничивается только масштабом рынка, поскольку им свойственна повышенная отдача с ростом масштаба производства. Также существенным фактором, отрицательно сказывающимся на росте стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности, является отсутствие активных организованных рынков для объектов интеллектуальной собственности.

Хотелось бы отметить, что в развитых странах нематериальные активы (НМА) являются главным двигателем прогресса, источником валютных поступлений. Швейцария, Финляндия, Южная Корея, Япония и другие государства, не обладающие природными ресурсами, достигли высокого уровня конкурентоспособности за счет умелого создания собственных и использования заимствованных зарубежных НМА. В национальном богатстве таких стран доля НМА доходит по разным оценкам до 70-80% [7].

По мнению ряда экспертов, главная на сегодняшний день проблема оценки интеллектуальной собственности и нематериальных активов - неадекватные ожидания и требования к ней со стороны общества и государства [8]. Причина неадекватности того и другого – ошибочные представления о роли оценки интеллектуальной собственности и профессиональной оценки вообще в хозяйственном механизме. Оценка нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности - задача, требующая специальных знаний и подготовки.

Согласно рекомендациям по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утвержденные Минимущества России 26.11.2002 за № СК-4/21297 (далее – Рекомендации), «рыночная стоимость» используется в значении близком к понятию справедливой стоимости в МСФО (что в целом характерно для всех стандартов оценки). Рекомендации применяются для целей обеспечения гражданского оборота при определении рыночной стоимости следующих объектов оценки (интеллектуальной собственности):

- исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, в том числе исключительных прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, программы для ЭВМ и базы данных, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, произведения науки, литературы или искусства и др.;

- прав на секреты производства (ноу-хау);

- прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, передаваемых по договору, в том числе по лицензионному договору, авторскому договору, договору о передаче прав на использование топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ или базы данных, иному договору.

При расчете справедливой стоимости нематериальных активов следует учитывать [9]:

- нематериальный, уникальный характер объекта оценки;

- текущее использование НМА;

- возможные отрасли использования, наиболее вероятные емкость и долю рынка в той или иной отрасли и т.п.;

- риски освоения и использования актива в различных отраслях;

- стадии разработки и промышленного освоения НМА;

- возможность и степень правовой защиты;

- объем передаваемых прав и других условий договоров о создании и использовании объекта интеллектуальной собственности;

- способ выплаты вознаграждения за использование актива;

- другие факторы.

При расчете справедливой стоимости нематериальных активов необходимо использовать доходный, сравнительный и затратный подходы к оценке либо их сочетания. При этом учитывается объем и достоверность информации о рыночных показателях, доступной при использовании того или иного метода. В целом с точки зрения соответствия определению справедливой стоимости в международных стандартах наиболее подходящим является сравнительный подход, и только при невозможности его использования в целом необходимо дополнять или заменять его доходным и (или) затратным подходами. В то же время именно для нематериальных активов, не имеющих рыночной стоимости, применение сравнительного подхода может быть затруднительно ввиду отсутствия необходимой информации.

Определение справедливой стоимости НМА с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемых нематериальных активов.

Использование доходного подхода осуществляется, если есть возможность получения доходов (выгод) от использования нематериального актива. Выгодой от использования НМА является разница между денежными поступлениями и денежными выплатами (иными поступлениями активов, экономией на затратах, имеющих денежное выражение) в различных формах.

Выгоды от оцениваемого актива определяются на основе прямого сопоставления величины, риска и времени получения денежного потока от использования интеллектуальной собственности с величиной, риском и временем получения денежного потока, который имел бы место без использования НМА.

Справедливая стоимость нематериальных активов с помощью доходного подхода рассчитывается путем дисконтирования или капитализации денежных потоков. Наибольшую сложность представляют процесс планирования денежных потоков и выбор ставки дисконтирования. При расчете ставки дисконтирования для денежных потоков, создаваемых нематериальным активом, следует учитывать безрисковую ставку доходности; величину премии за риск, связанный с инвестированием капитала в приобретение оцениваемого актива; ставки доходности аналогичных по уровню риска инвестиций. При этом безрисковая ставка доходности определяется как ставка отдачи при наименее рискованном вложении капитала (например, ставка доходности по депозитам банков высшей категории надежности или ставка доходности к погашению по государственным ценным бумагам).

Затратный подход используется, если есть возможность восстановления или замещения объекта оценки, что характерно для ограниченного количества видов нематериальных активов. Затратный подход в наименьшей степени соответствует определению справедливой стоимости в МСФО (как до, так и после принятия МСФО (IFRS) 13).

Следует отметить, что итоговая величина стоимости оцениваемого нематериального актива может

## РЕПУТАЦИОННЫЙ КАПИТАЛ - ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ДОВЕРИЯ К БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА

определяться как на основании только сравнительного подхода, так и путем обоснованного обобщения результатов расчета справедливой стоимости, полученных при использовании различных подходов к оценке, если результаты сравнительного подхода не могут считаться надежными из-за отсутствия достаточного количества релевантной информации и других обстоятельств. Результаты расчетов обобщаются, как правило, путем сравнения между собой результатов расчетов по каждому из соответствующих критериев. То есть каждому результату, участвующему в расчетах, присваивается свой вес (доля в общем значении) и производится расчет итоговой величины. Размеры весов для различных подходов зависят от конкретной ситуации, специфики актива и т.п. и являются результатом профессионального суждения.

Таким образом, отсутствие в России и её регионах развитого рынка кредитования инвестиционных проектов под залог интеллектуальной собственности в значительной степени определяется неразвитостью оценочной деятельности. Очевидно, что инвестиции в интеллектуальную собственность, залог исключительных прав, долевое или долговое инвестирование инновационных проектов возможны при наличии объективной оценки стоимости интеллектуальной собственности (исключительных прав). Однако представляется, что совершенствование законодательства, в том числе об особенностях залога исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, а также развитие и совершенствование кредитно-денежных отношений, оценочной деятельности в России могут привести к росту объемов кредитования реального сектора экономики и реализации инновационных проектов под залог исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности.

### Список литературы

- 1 Никонова И.А. Устойчивое развитие и ответственное проектное финансирование // Управление в кредитной организации. 2013. № 3.
- 2 Вавилов А.Н., Ефимова Ю.В. Кредитные продукты для субъектов МСБ: анализ, предложения // Банковское кредитование. 2013. № 4.
- 3 Годовой отчет о деятельности Роспатента за 2010 год. URL: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/7a30c623-3135-11e1-351c-9c8e9921fb2c#1>. Дата обращения 11.09.2013 г.
- 4 Годовой отчет о деятельности Роспатента за 2011 год. URL: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/de8f69c8-8d31-11e1-1ed9-9c8e9921fb2c>. Дата обращения 11.09.2013 г.
- 5 Годовой отчет о деятельности Роспатента за 2012 год. Режим доступа: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/de8f69c8-8d31-11e1-1ed9-9c8e9921fb2c> Дата обращения 11.09.2013 г.
- 6 Лукичева Л. Управление интеллектуальным капиталом. М.: Омега-Л, 2008. С. 125.
- 7 Лизинг нематериальных активов //Международный бухгалтерский учет. 2012. № 10.
- 8 Козырев А.Н. Проблемы оценки интеллектуальной собственности. Проекты Федеральных стандартов. Бюро оценки LABRATE.RU. URL: <http://www.labrate.ru/kozyrev>. Дата обращения 10.09.2013 г.
- 9 Аникин П.А. Методология и практика расчета справедливой стоимости нематериальных активов//МСФО и МСА в кредитной организации. 2012. № 4.

Начиная со второй половины XX века в общественной структуре происходят кардинальные ценностные преобразования, характеризующиеся становлением нового типа общества, которое в социальной философии описывается в терминах постмодернизма, информационного, информационального, постиндустриального общества, общества потребления, глэмкапитализма и прочих.

Развитие современного типа общества повлекло за собой изменение не только в социальных отношениях, но и в понимании реальности, которая сегодня формируется не столько непосредственно самой реальностью, сколько тем образом этой реальности, который теперь создается и транслируется [1]. Происходит формирование и институционализация особых сфер деятельности по созданию образа, его развитию, корректировке и распространению (рекламой, средствами массовой информации и коммуникации, наукой, религией и т.д.). Данные процессы оказывают определенное влияние на функционирование как общественных, так и коммерческих организаций.

Происходит повышение значимости понятия деловой репутации организации как отражения основных тенденций и сущности социальных преобразований современности, поскольку репутационные факторы зачастую оказываются решающими в борьбе за конкурентные преимущества организации и становятся важнейшим способом управления общественным доверием. Закономерно, что дальнейшая «интеллектуализация» общественных отношений в банковской секторе также смещает акцент с управления физическими, осязаемыми ресурсами к управлению неосязаемыми активами кредитной организации, которые формируют основные конкурентные преимущества банка на рынке. Кроме того, в последнее время в мировом финансовом секторе происходят серьезные перемены. На первый план выходит тема доверия клиентов к банковским учреждениям, которое было утрачено с экономическим кризисом.

Становление и развитие банковской системы России и Курганской области с 1990-х годов по настоящее время происходило достаточно динамично на фоне периодически возникающих финансовых кризисов. Согласно исследованию, проведенному международным валютным фондом [2], за последние полвека страны с развитой банковской системой испытывали кризисные явления не менее чем один раз; страны, оказывающие существенное влияние на перераспределение финансовых потоков, в том числе Россия, США и Бразилия, вследствие наличия существенных ресурсов подвергались кризису 3-4 раза. Системный кризис обходит только страны с неразвитой банковской системой или территориально удаленные, например, Австралию.

По данным опроса TNS Global Finance Services Survey, в ходе последнего мирового кризиса около 60% потребителей предприняли определенные действия со своими банковскими вкладами. Они распределяли деньги между банками, сокращали вложения и увеличивали запасы наличности, покупали продукты, «защищенные от кризиса», продавали финансовые продукты,

казавшиеся им недостаточно безопасными, или меняли банк, в котором имели текущие счета, и компании, через которые вкладывали инвестиции. По данным отчета WorldWealthReport за 2011 год, проведенного компаниями Capgemini и MerrillLynch, свыше 25% миллионеров по всему миру вывели часть своих активов из-под контроля финансовых управляющих вследствие того, что они не были прозрачными или недостаточно грамотно управляли рисками. Значительное число клиентов вообще прекратили работу со своими финансовыми брокерами [3].

По данным EldelmanTrustBarometer за 2012 год, сектору финансовых услуг почти во всем мире доверяют меньше, чем когда-либо. Средний показатель 25-ти стран с наивысшим показателем ВВП составляет 43%. В России доверие к финучреждениям еще ниже – показатель составляет 34%. В 2012 году – по сравнению с 2008-м – уровень доверия к банкам значительно снизился во всем мире, включая страны, которые традиционно считались стабильными – Великобритания (29%) и США (41%)[3].

В периоды финансовой неустойчивости инвесторы в лице кредиторов и вкладчиков стремятся изъять из банков размещенные денежные средства. Банки опосредуют основную массу денежно-кредитных отношений между участниками финансово-хозяйственного оборота; снижение уровня деловой репутации, потеря ликвидности и банкротство даже одного коммерческого банка приводит к таким негативным последствиям, как невыплаты вкладчикам, невозврат межбанковских кредитов, прекращение либо задержка платежей от покупателей поставщикам, у которых, в свою очередь, возникают проблемы с погашением задолженностей перед своими контрагентами. Кроме того, по словам вице-президента ассоциации российских банков Ю.И. Кормоша, «...распространение информации, порочащей деловую репутацию даже одного банка может привести к дестабилизации [общей] ситуации» [4].

Необходимо отметить, что в соответствии со стратегией развития банковского сектора России, а также требованиями Центрального банка в настоящее время происходят качественные преобразования институциональной структуры банковской системы: укрупнение банков за счет слияний и поглощений; отзыв лицензий и банкротство несостоятельных кредитных организаций за счет усиления банковского надзора; развитие региональной банковской инфраструктуры за счет увеличения филиальной сети действующих банков, в основном иногородних, а также появления банков новой формации (банков без отделений), присутствующих в интернет пространстве.

Наиболее важным фактором, определяющим процессы в банковской системе Курганской области на современном этапе, является резкое усиление конкуренции между всеми участниками финансового рынка, поскольку сегодня большинство банков предлагает примерно одинаковый набор банковских продуктов и услуг сопоставимого качества и примерно на одинаковых условиях. Продолжающийся рост конкуренции на региональном банковском рынке и снижение маржи по основным банковским операциям обуславливают все возрастающую роль неценовых факторов в конкурентной борьбе на рынке банковских услуг.

Одним из решающих факторов в борьбе за клиента становится управление деловой репутацией банка. Однако многие специалисты сходятся во мнении, что общее доверие к банковской системе в России все еще невелико. Например, Д. Тарасов считает, что бан-

ковский бизнес недостаточно привлекателен сегодня для внешних инвесторов, вследствие недостаточной прозрачности структуры собственников большинства коммерческих банков, наличия информационной асимметрии, присущей банковскому сектору, не до конца отлаженной корпоративной культуры ведения банковского бизнеса [5]. Устранение обозначенных проблем лежит непосредственно в плоскости поведения как самих банков, так и банковской системы в целом, которая в системе Центрального банка РФ и банковских ассоциаций должна способствовать повышению уровня корпоративного управления и прозрачности бизнес структур.

По отношению к кредитной организации феномен репутации анализируется в современной науке чаще всего в двух аспектах.

Согласно первому подходу, деловая репутация представляет собой составляющую часть нематериальных ресурсов, представляющих особую важность в процессе взаимодействия банка в целом и его различных структур с внешней средой, поскольку «в современном мире конкурентоспособность предприятия все в большей степени определяется использованием нематериальных ресурсов» [6]. Для банка, работающего в основном за счет привлеченных средств клиентов, значение «репутационного капитала» выходит на первое место, поскольку в значительной мере определяет предпочтения клиентов и партнеров, обеспечивает прочность и эффективность деловых связей, а также финансовые показатели деятельности и рыночное благополучие кредитной организации. Среди факторов, которые сегодня повышают репутацию банка, эксперты чаще всего называют наличие ясной стратегии бизнеса, открытость политики компании и социальную ответственность.

Достаточно интересное исследование по данной тематике провело агентство HillKnowlton совместно с HarrisInteractive, опросив руководителей компаний США и Европы. Согласно полученным данным большинство руководителей компаний оценивают репутацию как решающий фактор в достижении стратегических целей (94% - в США, 86% - во Франции, 71% - в Германии). Однако лишь незначительная их часть подтверждает, что имеет формальную систему измерения репутации своих компаний (42% - в США, 40% - во Франции, 29% - в Италии) [7].

Второй подход предполагает рассмотрение репутации как нематериального актива организации, представляющего собой совокупность имущественных средств организации, отражающихся в бухгалтерском балансе, над которыми кредитная организация получила контроль в процессе деятельности и которые должны принести ей экономические выгоды в будущем.

Деловая репутация является реальным и существенным неосязаемым, неденежным активом любого коммерческого банка, который обеспечивает благоприятные условия для привлечения клиентов, помогает в диалоге с регулируемыми органами, акционерами, другими группами общественности. Она способствует повышению рыночной стоимости банка, достижению кредитной организацией устойчивого и эффективного функционирования и развития, а также является одним из основных факторов его конкурентоспособности. Необходимо заметить, что для подавляющего большинства клиентов репутация является основной побуждающей силой при выборе банка. Потребитель может купить товар у производителя, у которого ему ничего неизвестно, но никогда не воспользуется услугами банка, о котором он ничего не знает [7]. Данный факт подтверждают многочисленные опросы и исследования,

проводимые в последнее время. Например, компания COMCON 2 (RussianTargetGroupIndex) проводила опрос среди населения о том, какими критериями они руководствуются при выборе банка. В ответах респондентов были названы шесть параметров, три из которых напрямую относились к понятию «деловая репутация»: надежность, занявшая первое место, срок существования банка и его известность, которые заняли соответственно четвертое и шестое места.

Репутация формируется годами на основе достоверных знаний, оценок и мнений о деятельности банка (надежность, гарантии, удобство, уровень сервиса и т.п.) со стороны представителей заинтересованных субъектов (Центрального банка, банковского сообщества, акционеров, топ-менеджмента, инвесторов, кредиторов, клиентов, сотрудников, представителей власти, аналитиков, рейтинговых агентств, СМИ и других), то есть путем рационального подхода.

Можно сказать, что деловая репутация на современном этапе - это категория, которая является одним из важнейших нематериальных активов банка, отличается от остальных смысловым содержанием, методами и способами ее оценки. Репутация – это интегральный показатель оценки доверия к банку, который формируется в общественном сознании в течение длительного периода. Она представляет собой переменную характеристику поведения организации, складывающуюся в общественном сознании в течение длительного периода.

Репутация банка состоит из множества факторов, в числе которых можно выделить:

1) историю банка, четко сформулированную миссию и проработанную стратегию его развития;

2) репутацию собственников (акционеров) банка, репутацию первого лица, профессионализм, деловую и личную репутацию его персонала;

3) надежность и устойчивость банка (финансовые показатели и их динамику, рыночные позиции, рейтинги, участие в системе страхования вкладов; наличие отработанных системы антикризисных мероприятий);

4) открытость и прозрачность бизнеса (наличие эффективной системы информирования и максимальной открытости информации на сайте банка);

5) степень и характер связи с органами государственной власти на федеральном, региональном и муниципальном уровне, наличие крупных, авторитетных клиентов и партнеров;

6) уровень сервиса и организацию производственного процесса;

7) корпоративную культуру, наличие кодекса корпоративного поведения, уровень трудовой дисциплины;

8) профессиональную рекламную и брэндовую политику, PR (социальную ответственность и ориентированность на клиента, доступность банка для клиентов, его удобное расположение или наличие удаленных каналов продаж).

Таким образом, на репутацию банка оказывают влияние и его ближайшее окружение, состояние банковского сектора в целом, ситуация в регионе. Управлять репутацией банка достаточно сложно, если соответствующие параметры этого «окружения» не располагают к увеличению нематериального «веса» компании, поскольку многие из перечисленных факторов не поддаются прямому контролю с ее стороны.

Репутация как нематериальная «собственность» банка есть основа его «репутационного капитала», который в отличие от материальной собственности не находится в распоряжении акционеров, владельцев. Это своего рода отчужденная собственность, так как она

существует в оценках, мнениях и поведении целевых аудиторий по отношению к банку. Кроме того, чем больше кредитная организация, тем сложнее поддерживать репутацию, поскольку увеличение численности персонала и расширение географии деятельности приводят к появлению множества центров управления в банке, что затрудняет и снижает эффективность процесса управления деловой репутацией.

Интерес акционеров и руководителей банка к «репутационному капиталу» объясняется желанием увеличить акционерную стоимость компании и задействовать все инструменты, позволяющие достигнуть максимальную эффективность банковской деятельности.

Согласно положению № 385-П о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации, в составе нематериальных активов банка учитывается деловая репутация [8], возникшая в связи с приобретением имущественного комплекса кредитной организации (в целом или его части). Для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении имущественного комплекса кредитной организации (в целом или его части), и суммой всех активов (их соответствующей части) за вычетом суммы всех обязательств (их соответствующей части) по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения). Деловая репутация переоценке не подлежит. Следовательно, в российских правилах бухгалтерского учета репутация определяется как разница между покупной ценой покупки банка и стоимостью по балансу всех ее активов и обязательств. Аналогичная ситуация и по МСФО: деловая репутация (гудвилл) - это разница между ценой, заплаченной за кредитную организацию покупателями, и «справедливой стоимостью». С одной стороны, оба варианта дают прозрачную схему оценки делового репутации, но с другой - их недостаток заключается в том, что определить её можно лишь после продажи банка.

Исходя из вышеприведенного материала, можно сказать, что деловая репутация - это часть нематериальных активов банка, сложившееся мнение о качествах, достоинствах и недостатках кредитной организации в сфере делового оборота, которое определяет отношение к ней и может приносить дополнительную прибыль относительно конкурентов. Таким образом, управление «репутационным капиталом» - это улучшение деловой репутации банка и банковской системы в целом с целью получения глобальных конкурентных преимуществ. Для определенного коммерческого банка данное преимущество может достигаться либо путем увеличения доходов, либо снижением транзакционных и альтернативных издержек кредитной организации.

Особого внимания заслуживает вопрос о соотношении понятий интеллектуального капитала и деловой репутации, поскольку возникновение первого связано с попыткой экономистов объяснить увеличивающийся разрыв между рыночной и балансовой стоимостью активов банка [9]. Правила бухгалтерского учета позволяют отражать в балансе лишь часть неосозаемых активов кредитной организации, все остальные учитываются в её деловой репутации.

В теорию изучения деловой репутации значительный вклад внес Э. Ольсен в рамках предложенной им модели оценки стоимости компании. В модели Эдвардса-Бэла-Ольсона стоимость компании выражается через текущую стоимость чистых активов и приведенный к текущему моменту времени денежный поток «сверх-

доходов»: превышения прибыли над «нормальной» величиной, оцененной как средняя по отрасли. Согласно данной модели деловая репутация (гудвилл) рассчитывается как дисконтированная сумма чистой прибыли кредитной организации, полученная от аномальных доходов.

Исключительная важность «репутационного капитала» обуславливает особое положение риска потери деловой репутации, то есть риска возникновения убытков в результате уменьшения числа клиентов (контрагентов), снижения объемов или ухудшения условий сотрудничества вследствие формирования негативной деловой репутации. Необходимо заметить, что проблема потери деловой репутации рассмотрена в работе, выполненной коллективом авторов под редакцией профессора О.И. Лаврушина, а также Базельским комитетом и ЦБ РФ. Характерными особенностями риска потери деловой репутации является то, что данный риск обладает уникально высокой степенью возможности трансформироваться в иные виды риска. В частности, мощный мультипликативный эффект, возникающий при сочетании роста уровня риска потери ликвидности, кредитного, рыночного и иных рисков, прямо связан с ростом уровня риска потери деловой репутации. При всем субъективизме его восприятия он имеет вполне объективные последствия для результатов финансовой деятельности коммерческого банка.

Развивая теорию Кейна и Синки [10] банковской функции надежности, можно обосновать вывод о том, что деловая репутация коммерческого банка является функцией от чистой стоимости банка, его прибыльности, ликвидности и транспарентности для общества, тогда формула функциональной зависимости деловой репутации банка будет иметь следующий вид:

$$BR = f(NW, E, T, L),$$

где BR (Businessreputation) - деловая репутация;  
NW (NetWorth) - чистая стоимость, рассчитываемая как суммарные активы за вычетом обязательств;  
E (Earning) - доходность;  
T (Transparency) - полнота и прозрачность информации о банке;  
L (Liquidity) - ликвидность банка.

Изменение одного или нескольких из показателей (ликвидности, прибыльности, открытости банка) влечет за собой изменение его деловой репутации, и зависимость эта прямая. Снижение деловой репутации коммерческого банка незамедлительно негативно отразится на его ликвидности, а затем уже на прибыльности банка и его стоимости. Следовательно, здесь можно говорить о прямой функциональной взаимосвязи деловой репутации с уровнем открытости банка, уровнем его доходности, ликвидности и чистой стоимостью банковского бизнеса в целом. Из всех перечисленных показателей деловая репутация находится в наиболее тесной взаимосвязи с банковской ликвидностью. Проявления последствий утраты (ослабления, снижения) деловой репутации, прежде всего, влекут изменение ликвидности банка, которое можно оценить именно финансовыми параметрами. Прибыльность и чистая стоимость капитала банка не влияют так сильно на ликвидность, причем они имеют более длительный временной лаг для изменений, поэтому их влияния на деловую репутацию банка условно можно считать второстепенными.

Следовательно, репутационный капитал банковской системы также находится в функционально-финансовой взаимосвязи с ликвидностью, прибыльностью, стоимостью и информационной прозрачностью входящих в неё банков.

Финансовое обеспечение риска потери деловой репутации может осуществляться с помощью его покрытия капиталом и (или) резервами различного рода. При определении размера капитала, необходимого для покрытия рисков, банку целесообразно оценивать все существенные риски, присущие, его деятельности, в том числе те, для которых установлены минимальные регулятивные требования к капиталу (рыночный, операционный, процентный и риск ликвидности), и те, для которых не установлены минимальные регулятивные требования к капиталу (риск потери деловой репутации).

В настоящее время роль «репутационного капитала» в достижении успеха банком представляется очевидной. Как никогда ранее, репутация бренда, репутация первых лиц кредитной организации, репутация топ-менеджеров, репутация стратегии банка становятся объектами значительных материальных вложений. Это связано, прежде всего, с тем, что на кредитную организацию большее влияние стало оказывать общество, все чаще характеризующееся как не индустриальное, а информационное.

Таким образом, деловая репутация банка и банковской системы способствует повышению лояльности и приверженности со стороны партнеров, клиентов и инвесторов. Она способна увеличить стоимость банка, повысить капитализацию банковской системы страны и региона, а инвестирование в развитие репутации может приносить реальный доход, который можно оценить в денежном эквиваленте. Однако большинство российских банков пока не придают данной экономической категории должного значения, хотя и осознают важность управления «репутационным капиталом».

#### Список литературы

- 1 Тюленев И.С. Основные подходы к теоретическому анализу репутации организации: возможности социально-философского осмысления // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия «Социальные науки». 2010. №2 (18). С. 139-146
- 2 Лавьен Л., Валенсия Ф. Systemic Banking Crisis Database, // *Economic Review*. 2013. № 61. P. 225-270.
- 3 Капитал страны. Как банкам восстановить доверие клиентов. URL: <http://kapital-rus.ru/index.php/articles/article/235103>. Дата обращения 10.09.2013г.
- 4 26 апреля 2006 г. состоялось очередное заседание «круглого стола», проводимого совместно Институтом государства и права РАН и Ассоциацией российских банков, на тему: «Защита деловой репутации участников предпринимательской деятельности». URL: [http://www.arb.ru/site/action/list\\_news.php?id=752](http://www.arb.ru/site/action/list_news.php?id=752). Дата обращения 03.04.2013 г.
- 5 Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент) / под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. М.: Юристъ, 2002. 688 с.
- 6 Макаров А.М., Воробьева О.А. Интеллектуальный капитал организации в антикризисном управлении // Вестник Удмуртского университета. 2005. № 3. С. 107-118.
- 7 Идт С.В. Репутационный капитал в создании добавленной стоимости бренда компании // Организация продаж банковских продуктов. 2009. № 2.
- 8 Положение о правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации (утв. Банком России 16.07.2012 № 385-П) (ред. от 26.09.2012) (Зарегистрировано в Минюсте России 03.09.2012 № 25350).
- 9 Грибов П.Г. Интеллектуальный капитал как способ повышения доходности финансовой организации // Аудит и финансовый анализ. 2011. №1.
- 10 Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. С.647.

## ОЦЕНКА ТОРГОВОГО ЭКВАЙРИНГА БАНКА

Торговый эквайринг в последнее время является наиболее интенсивно развивающимся направлением карточного бизнеса в России. Все большее количество клиентов предпочитают расплачиваться с помощью платежных карт, заранее выбирая магазины, рестораны, салоны, туристические агентства и другие организации, обеспечивающие такую форму оплаты. Развитие эквайринга открывает ряд преимуществ для организаций и их клиентов [1].

Рынок эквайринга в 2012 г. стремительно развивается. Его рост значительно опережал динамику ВВП: при среднегодовом росте рынка эквайринга на 40% ВВП в России в течение 2012 года увеличился, по оценке Минэкономразвития, не более чем на 4%. Тем не менее, несмотря на высокие темпы роста рынка и существование большого количества банков-эквайеров (602 банка из зарегистрированных в стране 962, т.е. более 60%), в России до сих пор очень незначительная по мировым меркам доля торгово-сервисных предприятий принимает карты в оплату: только 250 тыс. из 1036,4 тыс. зарегистрированных компаний (около 25%) [2].

Потенциал российского рынка эквайринга огромен. Ежегодный рост оборотов в торгово-сервисных предприятиях (более чем на 35% ежегодно) показывает хорошую тенденцию. Люди все активнее начинают пользоваться пластиковыми картами для покупок в магазинах. Кредитование населения продолжает пользоваться популярностью, при этом кредиты часто выдаются с помощью карт. Вместе с этим тарифы банков на снятие наличных с кредитных карт становятся достаточно высокими, и клиентам невыгодно снимать заемные средства в банкоматах, поэтому они все чаще расплачиваются картами в магазинах [3].

Комиссионный доход - одна из основных статей дохода банка. Под комиссионным вознаграждением понимается доход кредитной организации в виде:

- платы за выполнение операций, сделок и оказание услуг. В зависимости от вида и характера операций (сделок, услуг) указанное комиссионное вознаграждение является доходом от банковских операций и других сделок либо операционным доходом;
- платы за оказание посреднических услуг по брокерским договорам, договорам комиссии и поручения, по агентским и другим договорам.

Рассмотрим состав и структуру комиссионного дохода Сбербанка (таблица 1).

За анализируемый период комиссионный доход банка вырос на 30%, за счет роста доходов по некредитным комиссиям на 141068 тыс. р., несмотря на сокращение доходов по кредитным комиссиям на 32709 тыс. руб.

Наибольший удельный вес в структуре комиссионных доходов в 2012 г. занимают некредитные комиссии (91,78%). Они формируются из таких доходов, как кассовые операции (21,99%), расчетные операции (17,23%) и др. На долю кредитных комиссий приходится 8,22%, что значительно меньше, чем в 2010 г. (20,48%). Доходы от торгового эквайринга в структуре комисси-

онных доходов занимают 7,96%, притом что в 2010 г. их удельный вес составлял 2,84%. Данный рост вызван развитием эквайринга, привлечением новых партнеров и ростом оборотов. В результате за анализируемый период сумма доходов по эквайрингу увеличилась в 3,7 раза.

Несмотря на значительный рост доходов по эквайрингу, Курганское ОСБ № 8599 по сумме доходов значительно отстает от других городов, входящих в состав Уральского банка. Рассмотрим динамику доходов по эквайрингу (таблица 2).

В структуре доходов по эквайрингу Уральского банка наибольший удельный вес имеет Екатеринбург (37%), Челябинск (12,77%), на Курган приходится всего 2,18%. Во всех рассматриваемых городах наблюдается рост доходов по эквайрингу. При этом в Кургане данный доход увеличился в 3,7 раза, что больше данного показателя по Екатеринбургу (в 2,3 раза) и Челябинску (в 2,8 раза).

Значительный рост доходов по эквайрингу вызван увеличением количества заключенных договоров (рисунок 1).

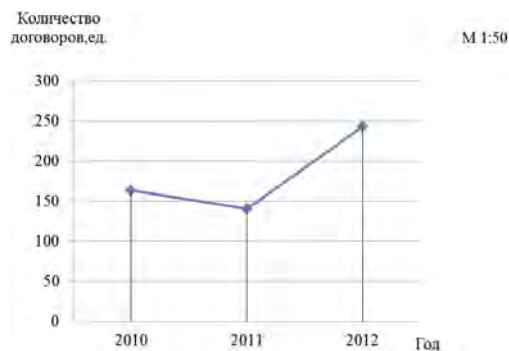


Рисунок 1 – Динамика количества заключенных договоров эквайринга

Наибольшее количество договоров эквайринга заключено в 2012 г. – 243 договора, это значительно превышает показатели 2010 г. (163 договора) и 2011г. (140 договоров). Таким образом, за анализируемый период было привлечено 546 партнеров.

Доход по эквайрингу зависит от суммы оборотов в торгово-сервисных точках. Сумма таких оборотов может различаться в зависимости от индустрии, размеров точки и клиентов (таблица 3).

Сумма оборотов возросла по всем индустриям, за исключением туристических агентств. Общий прирост составил 1902575,38 тыс. р. В структуре оборотов эквайринга наибольший удельный вес принадлежит супермаркетам, продуктовым магазинам (26,39%), магазинам одежды и обуви (21,54%), бытовой техники и электроники (14,62%). За анализируемый период возрос удельный вес оборотов в магазинах мебели и стройматериалов и составил в 2012 г. соответственно 4,11% и 4,24%. Сумма оборотов в сфере медицинских услуг составила 86252 тыс. р., или 3% от общей суммы оборотов. Транспорт в структуре оборотов эквайринга занимает 3,86%.

Таблица 1 - Состав и структура комиссионных доходов Курганского отделения Сбербанка РФ № 8599

Показатель	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012 г. от 2010 г. (+;-)
	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	сумма, тыс.р.	уд. вес, %	
Кредитные комиссии,	69509	20,48	33361	8,85	36800	8,22	-32709
в том числе:							
кредитование юридических лиц	34622	10,20	32719	8,68	36453	8,14	1831
кредитование физических лиц	34887	10,28	642	0,17	347	0,08	-34540
Некредитные комиссии,	269 891	79,52	343429	91,15	410959	91,78	141068
в том числе: кассовые операции	86133	25,38	94799	25,16	98473	21,99	12340
расчетные операции	69080	20,35	71307	18,92	77168	17,23	8088
эквайринг	9645	2,84	18493	4,91	35654	7,96	26009
банковские гарантии	2298	0,68	946	0,25	3094	0,69	796
операции с ценными бумагами	734	0,22	395	0,10	684	0,15	-50
депозитарные услуги	139	0,04	146	0,04	0	0,00	-139
агентские услуги	250	0,07	1449	0,38	3018	0,67	2768
аренда сейфов	955	0,28	1047	0,28	1002	0,22	47
операции с иностранной валютой	9437	2,78	9432	2,50	3272	0,73	-6165
прочие некредитные комиссии	91221	26,88	41 607	11,04	50498	11,28	-40723
Итого	339400	100,00	376789	100,00	447759	100,00	108359

Таблица 2 – Динамика доходов эквайринга субъектов Уральского банка

Субъект	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012 г. от 2010 г. (+;-)
	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	
Курган	9644,97	1,73	18492,55	1,88	35653,65	2,18	26008,68
Челябинск	74042,74	13,25	142211,60	14,43	208886,56	12,77	134843,82
Екатеринбург	266234,79	47,65	398229,50	40,40	605235,63	37,00	339000,84
Всего	558783,06	100,00	985783,57	100,00	1635984,58	100,00	1077201,52

Таблица 3 - Состав и структура оборотов эквайринга по индустриям

Индустрия	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012 г. от 2010 г. (+;-)
	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	
Авиалинии	143,51	0,01	618,40	0,03	590,93	0,02	447,41
Туристические агентства	9075,95	0,94	9937,14	0,45	6594,34	0,23	-2481,61
Бытовая техника и электроника	163225,60	16,84	246422,85	11,24	419887,14	14,62	256661,54
Транспорт	29892,50	3,08	64080,50	2,92	110853,82	3,86	80961,31
Одежда и обувь	242703,98	25,03	503165,10	22,95	618510,05	21,54	375806,06
Строительные материалы	35032,04	3,61	75287,73	3,43	121733,33	4,24	86701,28
Мебель	30523,25	3,15	94763,52	4,32	118159,85	4,11	87636,60
Медицинские услуги	10958,80	1,13	37360,42	1,70	86252,65	3,00	75293,86
Супермаркеты, продуктовые магазины	265955,76	27,43	544168,07	24,82	757893,32	26,39	491937,56
Рестораны, кафе	21564,38	2,22	52846,98	2,41	72131,95	2,51	50567,57
Прочие магазины	96944,29	10,00	244567,74	11,16	261280,24	9,10	164335,94
Кинотеатры	2287,49	0,24	4760,11	0,22	6141,61	0,21	3854,12
Прочее	61223,33	6,31	314218,99	14,33	292077,05	10,17	230853,72
Всего	969530,89	100,00	2192197,56	100,00	2872106,27	100,00	1902575,38

Из оборотов по эквайрингу банку причитается определенный процент, который и составляет доход по эквайрингу. Рассмотрим состав и структуру доходов эквайринга по индустриям (таблица 4).

Сумма доходов эквайринга возросла по всем индустриям и составила в 2012 г. 35653,65 тыс. р., что на 26008,69 тыс. р. больше данного показателя в 2010 г. Наибольший доход по эквайрингу банку поступает от магазинов одежды и обуви (23,32%) и супермаркетов, продуктовых магазинов (21,71%). Несмотря на рост абсолютного значения данных показателей, их удельный вес сократился из-за расширения торгового эквайринга на других индустриях.



Таблица 4 - Состав и структура доходов эквайринга по индустриям

Индустрия	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Отклонение 2012 г. от 2010 г. (+;-)
	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	сумма, тыс. р.	уд. вес, %	
Авиалинии	3,54	0,04	6,02	0,03	14,32	0,04	10,79
Туристические агентства	106,48	1,10	128,75	0,70	194,19	0,54	87,71
Бытовая техника и электроника	1549,92	16,07	1921,38	10,39	4539,01	12,73	2989,10
Транспорт	345,52	3,58	674,12	3,65	1964,06	5,51	1618,54
Одежда и обувь	2614,68	27,11	4757,45	25,73	8313,18	23,32	5698,50
Строительные материалы	384,30	3,98	642,88	3,48	1577,58	4,42	1193,28
Мебель	381,49	3,96	946,88	5,12	1771,41	4,97	1389,92
Медицинские услуги	122,33	1,27	325,66	1,76	1142,44	3,20	1020,11
Супермаркеты, про- дуктовые магазины	2258,05	23,41	3857,87	20,86	7739,41	21,71	5481,36
Рестораны, кафе	236,86	2,46	497,72	2,69	1035,39	2,90	798,53
Прочие магазины	1010,88	10,48	2118,40	11,46	3539,67	9,93	2528,79
Кинотеатры	20,39	0,21	34,90	0,19	66,46	0,19	46,07
Прочее	610,55	6,33	2580,52	13,95	3756,52	10,54	3145,98
Всего	9644,97	100,00	18492,55	100,00	35653,65	100,00	26008,69

Удельный вес бытовой техники и электроники за анализируемый период снизился и составил в 2012 г. 12,73%. Доходы от транспорта в структуре доходов эквайринга занимают 5,51%, что меньше данного показателя в 2010 г. равного 3,58%. С 1,27% до 3,2% возросла доля доходов по медицинским услугам. Удельный вес доходов от ресторанов и кафе в 2012 г. составил 2,9%.

Рассмотрим показатели эффективности эквайринга (таблица 5).

Таблица 5 – Показатели эффективности эквайринга

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Отклонение 2012 г. от 2010 г., (+;-)
Сумма оборотов, тыс. р.	969530,89	2192197,56	2872106,27	1902575,38
Сумма доходов, тыс. р.	9644,97	18492,55	35653,65	26008,68
Количество ТСТ	820	975	1175	355
Приходится оборотов на 1 ТСТ, тыс. р.	1182,35	2248,41	2444,35	1261,99
Приходится доходов на 1 ТСТ, тыс. р.	8,16	8,22	14,59	6,43

Средняя сумма оборота эквайринга, приходящаяся на 1 ТСТ, составляет в 2012 г. 2444,35 тыс.р., что на 1261,99 тыс. р. больше данного показателя в 2010 г. Это вызвано увеличением суммы оборотов по эквайрингу, несмотря на рост количества ТСТ. Сумма доходов по эквайрингу на 1 ТСТ возросла за анализируемый период на 6,43 тыс. р., за счет роста суммы оборотов по эквайрингу.

Доходы от торгового эквайринга в структуре комиссионных доходов занимают 7,96%, при том что в 2010 г. их удельный вес составлял 2,84%. За анализируемый период было привлечено 546 партнеров.

Таким образом, эквайринг является одной из наиболее динамично развивающихся в последнее время услуг банковского бизнеса в России. Все большее количество клиентов предпочитают расплачиваться с помощью платежных карт, заранее выбирая места, обеспечивающие такую форму оплаты. Поэтому необходимо

постоянное расширение эквайринга и внедрение инновационных решений, т.к. промедление в данной области вызовет значительное отставание от конкурентов.

#### Список литературы

1 Бахвалова М. Мир без купюр // РБК. 2012. № 2. С. 24-26.

2 Куприянова Н.А. Перспективы развития банковских карт в России //Право и экономика. 2012. № 10. [Электронная версия]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

3 «Эквайрингом можно и нужно заниматься только как полноценным бизнесом» [Электронный ресурс] // bankir.ru: информ. портал. 2013. URL: <http://bankir.ru/publikacii/s/ekvairingom-mozhno-i-nuzhno-zanimatsya-tolko-kak-polnotsennym-biznesom-10000765/#ixzz2UQd2P6oD> (дата обращения: 08.10.2013).

## **НЕПРОФИЛЬНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ**

Страхование принадлежит к числу наиболее старых и устойчивых форм хозяйственной жизни, уходящих своими корнями в далёкую историю. По своей сути страховой рынок — часть финансового рынка, на котором предлагаются услуги по страхованию. Исторические особенности становления Российского государства наложили свою печать и на развитие страхования. У нас в России оно появилось несколько позже, чем в других капиталистических странах.

Основным «двигателем» рынка страхования жизни стало увеличение кредитной задолженности населения. Потребители в течение 2012 года увеличили свою задолженность перед банками на 38% - с 5,6 трлн рублей до 7,7 трлн рублей. Среди действующих договоров большую часть портфеля занимает личное страхование – 62,5%, ОСАГО – 40,4%, страхование имущества – 16,2%.

Как показывает опыт, динамика российского страхового рынка тесно связана с развитием экономики. Отношение премии (всего без ОМС) к ВВП в 4 квартале 2012 года почти не изменилось по сравнению с аналогичным периодом 2011 года и составило 1,1%. Доля страховой премии в общих расходах населения на конечное потребление составила 1,3% (1,2% в 2011 году) [6].

По прогнозам специалистов Единого Всероссийского Центра Финансовых Услуг «ФИНЗАЯВКА», в наступившем году страховой рынок России покажет прирост в 18%. Среди основных драйверов роста – кредитные программы с возможностью страхования. Несмотря на то, что эксперты не ожидают увеличения популярности такого продукта, как страхование жизни, для страховых компаний он остается интересен. В 2013 году на рынок планируют выйти несколько крупных игроков.

Спад на рынке ипотеки, а также в сегменте автокредитования, как отмечают специалисты, будет способствовать снижению темпов роста ипотечного и автострахования, однако незначительно повлияет на общую ситуацию на страховом рынке России [3].

За последние 10 лет большинство крупных, а также многие средние предприятия осуществили тот или иной объем мероприятий, связанных с изменением конфигурации бизнес-систем. Сегодня, когда реструктуризация страным образом снова заявляется многими компаниями в качестве актуальной задачи, представляется целесообразным обобщить предыдущий опыт для получения некоторых выводов и правил того, как нужно и как не нужно проводить реструктуризацию.

Критерии профильной и непрофильной деятельности зависят от стратегии. Необходимо четко определиться с долгосрочными приоритетами профильной и непрофильной деятельности, прежде чем что-либо выделять. Это связано с тем, что критерии профильной и непрофильной деятельности со временем изменяются.

Правильный вопрос – не «что выделять», а «что целесообразно заказывать на стороне». Выделение –

не самоцель, а инструмент повышения эффективности. Поэтому критерий принятия решения – возможный выигрыш в эффективности при переводе непрофильных видов деятельности [1].

Непрофильный вид деятельности на сегодняшний день тоже является бизнесом, который может быть как жизнеспособным, так и эффективным. Он должен обладать необходимым рыночным потенциалом, действовать в конкурентной среде и управляться как полноценная компания. Чтобы получить ожидаемый эффект от такой деятельности, необходимо отделить функции собственника непрофильного бизнеса от функций заказчика, его услуг/продукции. При этом основным инструментом управления эффективностью обслуживания профильного бизнеса являются детально проработанные правила и процедуры, на основании которых конечные потребители услуг/продукции непрофильного бизнеса (выступающие в качестве заказчиков) взаимодействуют как с внешними, так и с внутренними поставщиками [4].

В зависимости от характера операций доходы от непрофильной деятельности подразделяются на три основные группы:

- операционные доходы, не являющиеся результатом основной деятельности, но связанные с ведением финансово-хозяйственной деятельности;

- внереализационные доходы, т.е. доходы от операций, непосредственно не связанных со страховым производством;

- чрезвычайные доходы, т.е. поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности.

Помимо своей основной деятельности (страхование населения, имущества), страховая организация принимает активное участие в инвестиционном процессе. Важным фактором повышения эффективности страхового бизнеса, а также финансовой привлекательности страховых продуктов является активизация инвестиционной деятельности страховых организаций в различных сферах финансового рынка.

Инвестиционная политика эмитента преследует две основные цели:

- получение инвестиционного дохода от размещения временно свободных денежных средств (как средств страховых резервов, формируемых в соответствии с действующим законодательством, так и собственных средств);

- увеличение клиентской базы и, как следствие, получение дополнительных страховых взносов.

Инвестирование временно свободных денежных средств эмитента осуществляется в ликвидные инструменты, среди которых депозиты в банках; банковские векселя; акции; облигации; паи ПИФов; прочие инвестиции [6].

Объем совокупного инвестиционного портфеля российских страховщиков за период с 2010 года по 2012 год возрос в 1,5 раза, и, как показывают базисные индексы роста отдельных составляющих инвестиционного портфеля, данный рост преимущественно обусловлен интенсивной динамикой банковских вкладов и государственных и муниципальных ценных бумаг. Но приоритетным направлением вложений страховщиков в 2012 году был банковский сектор – 55,5% средств их совокупного инвестиционного портфеля.

Частично страховые резервы и собственные средства были размещены в депозиты аффилированного банка, что соответствует требованиям сохранности вложенных средств. Значительная доля акций, несмо-

тря на кризисный период и высокую степень риска по данному классу активов, связана с вложением в акции аффилированного банка группы [5].

Риски, связанные с инвестированием средств эмитента в ценные бумаги (акции, облигации), прежде всего, вызваны с возможностью падения котировок по бумагам с нефиксированной доходностью, а также с вероятностью уменьшения ликвидности вложений.

Для уменьшения таких рисков эмитентом проводится оценка ценных бумаг, их эмитентов с установлением лимитов вложений для эффективного диверсифицирования средств, а также постоянный мониторинг рынка. Кредитные риски при инвестировании в банковские векселя и депозитные вклады типичны для банковского сектора РФ в целом и связаны прежде всего с риском банкротства банка-партнера [1].

Меры, принимаемые для минимизации таких рисков, аналогичны мерам при инвестировании в акции или облигации: оценка банка для установления лимита размещения на основании официальной отчетности и публикуемых рейтингов, истории и репутации на рынке, состава акционеров и т.д., а также последующий мониторинг рынка с целью отслеживания возможных проблем с ликвидностью банка в самом начале их возникновения до того, как они смогут принять критические значения.

Основную часть непрофильных доходов страховой организации составляют доходы от инвестиционной деятельности. Она не связана напрямую со страхованием, а основана на использовании временно свободных средств страховых резервов в качестве источника капиталовложений. Находясь в распоряжении страховщика в течение определенного срока, страховые резервы в соответствии с установленными правилами инвестируются в доходные активы и приносят страховой организации доход. С точки зрения возможностей получения инвестиционного дохода резервы по долгосрочному страхованию жизни обладают наибольшей привлекательностью, так как находятся в распоряжении страховщика в течение длительного времени.

Доход от инвестиций складывается из процентов по ценным бумагам, поступлений от участия в уставных капиталах других организаций, процентов по банковским вкладам, процентов по депо премий у перестрахователей, процентов по вкладам в недвижимость и других поступлений. На 2012 год доходы по инвестициям составили 126 млрд рублей, что в 2 раза больше, чем в предыдущем году. Инвестиционный доход является важным источником дохода для страховых фирм. Кроме того, за счет этого источника финансируются накопительные виды страхования жизни в формах участия в прибыли страховщика и целевого инвестирования средств страховых резервов. В странах с развитым фондовым рынком инвестиционный доход позволяет перекрывать отрицательные результаты по страховым операциям в рискованных видах страхования [2].

Таким образом, основная (или профильная) деятельность – это деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве таковой в соответствии с предметом и целями деятельности. Следовательно, непрофильной деятельностью считается деятельность, не вписывающаяся в рамки основной, а доход или расход, полученный в результате такой деятельности, считается непрофильным. В связи с этим доходами от непрофильных видов деятельности страховой организации считается выручка, связанная с поступлениями от данных видов страховых операций, а расходами считаются затраты, возникшие в результате

осуществления непрофильного вида деятельности.

#### Список литературы

- 1 Галаганов В.П. Основы страхования и страхового дела: учебное пособие. М.: КноРус, 2010. 224 с.
- 2 Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. М.: Финансы и статистика, 2009. 360 с.
- 3 Журавлева Н.В. Способы расширения страхового рынка Российской Федерации // Финансы и кредит. 2012. № 2. С. 9-14.
- 4 Замятин И. В., Шевченко О. В. Выделения непрофильных активов – смена приоритетов. URL: <http://www.compass-r.ru/st-1-03-1.htmu>.
- 5 Лаврентьев С.А. Рынок страхования. Новые реалии российского страхового рынка. URL: <http://www.wfin.kz/node/27289>.
- 6 Левант Н.А. Пути достижения надежности страхования жизни // Финансы. 2009. № 7. С. 8-11.

**Н.В. Важенина**

**Курганский государственный университет**

## ОТРАЖЕНИЕ ИНФОРМАЦИИ О ДОЛГОСРОЧНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВАХ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ТРЕБОВАНИЯМИ

Финансовый учет и формирование бухгалтерской отчетности в России претерпевают в настоящее время все большие изменения, связанные с адаптацией к требованиям международных стандартов бухгалтерского учета.

В обществе произошло осознание необходимости повышения темпов адаптации российской системы бухгалтерского учета к требованиям МСФО, поскольку профессиональное и бизнес-сообщество заинтересовано в повышении прозрачности бухгалтерской отчетности российских компаний.

Это обусловлено тем, что существует объективная потребность в информации на основе бухгалтерской отчетности, которая позволила бы инвесторам, в том числе иностранным, и другим заинтересованным лицам адекватно интерпретировать сходные данные.

В российской и международной практике не существует единого документа, регламентирующего порядок проведения и отражения в учете фактов хозяйственной жизни, связанных с кредиторской задолженностью организаций.

Дебиторская и кредиторская задолженность оказывают существенное влияние на финансовое положение организации, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде. Поддержание на приемлемом уровне финансовой устойчивости организации, развивающейся, как правило, в неблагоприятной конкурентной среде, зависит от своевременного поступления средств от покупателей и возможности безопасной отсрочки платежей по своим краткосрочным обязательствам.

Информация, характеризующая состояние, структуру и движение дебиторской и кредиторской задолженности организации, представляет особый интерес для всех пользователей бухгалтерской отчетности, используется для оценки финансового состояния, денежных потоков, перспективного финансового анализа. Поэтому обязательства являются важным элементом финансовой отчетности.

Характерной чертой практики российского бухгал-

терского учёта, отличающей его от принципов международных стандартов, является использование исключительно номинальных величин для бухгалтерских оценок.

В случаях незначительности сроков оплаты по условиям договора, не превышающих обычные условия практики расчётов, это не составляет проблемы, так как номинал в таких случаях адекватно отражает реальную экономическую стоимость кредиторской задолженности. Однако если условиями договора предусмотрены значительные отсрочки или рассрочки оплаты, то такая задолженность реально стоит дешевле своего номинала ровно настолько, насколько текущая стоимость денег дороже их будущей стоимости к моменту погашения задолженности.

Оценка кредиторской задолженности в номинальных суммах приводит к экономически необоснованному завышению первоначальной стоимости активов, приобретаемых на условиях значительных отсрочек оплаты. Кроме того, такой подход скрывает от пользователя процентные расходы, которые возникают у покупателя в связи с косвенным получением заёмного финансирования от продавцов через предоставление отсрочек.

МСФО регламентирует использование дисконтированной стоимости для оценки кредиторской задолженности: в МСФО 16 «Основные средства», МСФО 2 «Запасы», МСФО 38 «Нематериальные активы» указано требование для случаев отсрочки оплаты свыше обычных условий признавать в качестве процентного расхода в течение периода отсрочки разницы между дисконтированной и номинальной стоимостью платежа.

Вопрос о том, какому подходу отдать предпочтение при составлении бухгалтерской отчетности российских компаний, является открытым на протяжении нескольких последних лет. Теоретически существование двух подходов стало возможным с момента выхода в свет ПБУ 9/99. Практически выбор подхода к оценке кредиторской задолженности стал возможным гораздо позже, с того момента, когда произошло сознание профессиональным сообществом возможности такого выбора.

Согласно ПБУ 9/99 величина кредиторской задолженности должна определяться исходя из цены, установленной договором, с учётом условий оплаты, установленных договором, в частности, с учётом графика погашения задолженности, то есть срока уплаты и суммы каждого платежа.

В соответствии с ПБУ 1/08 если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности.

В соответствии с пунктом 22 ПБУ 8/10 в случае, если предполагаемый срок исполнения оценочного обязательства превышает 12 месяцев после отчетной даты или меньший срок, установленный организацией в учетной политике, величина такого оценочного обязательства определяется по дисконтированной величине. Увеличение величины оценочного обязательства в связи с ростом его приведенной стоимости на последующие отчетные даты по мере приближения срока исполнения (проценты) признается прочим расходом организации.

В соответствии с ПБУ 8/10 в случае, если предполагаемый срок исполнения оценочного обязательства превышает 12 месяцев после отчетной даты или мень-

ший срок, установленный организацией в учетной политике, величина такого оценочного обязательства определяется по дисконтированной величине. Увеличение величины оценочного обязательства в связи с ростом его приведенной стоимости на последующие отчетные даты по мере приближения срока исполнения (проценты) признается прочим расходом организации.

Из требования ПБУ 1/08 следует, что указанный порядок оценки обязательства, установленный в ПБУ 8/10, следует применять для оценки дебиторской и кредиторской задолженности.

Возможность применения дисконтированной стоимости в российском бухгалтерском учёте для оценки имущества, кредиторской задолженности, доходов и расходов предусмотрена в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

Если условиями договора предусмотрены отсрочки (рассрочки) оплаты дебиторской или кредиторской задолженности на срок, превышающий 12 месяцев, или меньший срок, установленный организацией в учетной политике, то такая задолженность оценивается по приведенной стоимости.

Приведенная стоимость кредиторской задолженности принимается равной сумме, которую покупатель заплатил бы за аналогичную продукцию, товар, работу или услугу на условиях немедленной оплаты, уменьшенной на сумму всех полученных авансовых и текущих платежей, по которым отсрочка не предоставляется.

Рассчитывается приведенная стоимость кредиторской задолженности путём дисконтирования её номинальной суммы по формуле:

$$П = Н / (1 + r)^t,$$

где  $r$  – процентная ставка в месяц (выраженная в долях от единицы);

$t$  – количество месяцев до момента погашения дебиторской задолженности;

$H$  – номинальная величина задолженности;

$P$  – приведенная стоимость задолженности.

Процентная ставка кредитования - это ставка, в качестве которой принимается надёжно определяемая процентная ставка, под которую покупатель привлекает заёмные средства на сопоставимых условиях.

Если у самой организации отсутствуют сделки по привлечению или предоставлению заёмных средств на сопоставимых условиях, то для определения процентной ставки кредитования используется доступная надёжная информация о других организациях с аналогичным кредитным уровнем доверия (рейтингом) или иная уместная рыночная информация. В крайних случаях, когда на основе доступной рыночной информации процентная ставка кредитования не может быть надёжно определена, она может устанавливаться исходя из ставки рефинансирования, устанавливаемой Банком России, путём умножения её на коэффициент 1,5.

Указанные доходы или расходы относятся на финансовый результат отчётного периода (либо включаются в первоначальную стоимость инвестиционного актива) в соответствии с установленными правилами бухгалтерского учёта в тех периодах, в которых они были начислены.

Дисконтирование не изменяет итоговый финансовый результат, но всегда изменяет его распределение по периодам, а также меняет квалификацию расходов. С учетом непрерывности деятельности компании дисконтирование изменяет финансовое положение и финансовые результаты деятельности за каждый отчетный период.

Дисконтирование кредиторской задолженности

делает более адекватным структурирование расходов по видам и их распределение по периодам. Соответственно, такой способ оценки адекватно отражает экономическую реальность, даёт достоверное представление о финансовом положении и финансовых результатах деятельности организации. Бухгалтерская отчетность, подготовленная с использованием указанной оценки, даёт более полезную и достоверную информацию для её пользователя.

**З.Н. Варламова**  
*Курганский государственный университет*

## **О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ФОРМИРОВАНИЯ ОТКРЫТОЙ ИННОВАЦИОННОЙ МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Становление экономики знаний заставляет пересмотреть взгляд на управление инновациями в организациях. Способность эффективно применять получаемые извне и создаваемые внутри компании знания становится ключом к успеху. Сегодня на смену закрытой инновационной модели приходит модель открытых инноваций.

Под открытыми инновациями принято понимать целенаправленную реализацию различными организациями притока и оттока знаний, предпринимаемую с целью повышения их внутренней инновационной активности и, соответственно, для расширения возможностей использования инноваций во внешней среде [1].

В целях идентификации модели инновационного поведения организации нами установлен набор характеристик и их качественные оценки для различных моделей инновационной практики [2]. В соответствии с данным набором, инновационная практика, характеризующаяся сочетанием использования результатов только внутренних исследований и разработок с жестким контролем прав на интеллектуальную собственность посредством регистрации промышленных образцов, заключения конфиденциальных соглашений с персоналом организации и/или сторонними организациями идентифицируется нами как закрытая инновационная модель.

Инновационная практика, в основе которой проведение совместных исследований и создание инноваций с партнерами, стратегическое использование прав на интеллектуальную собственность (патентные пулы, приобретение и продажа патентных лицензий), коммерциализация результатов внешних НИОКР характеризуется как открытая инновационная модель.

Представляется, что степень открытости инновационной модели и эффективности ее функционирования в существенной степени определяется поглощающей способностью организации.

Привлекательность и перспективность концепции поглощающей способности мы видим в том, что в ней интегрируются такие современные направления менеджмента, как управление знаниями, концепция динамических способностей, теория организационного обучения.

Термин «поглощающая (абсорбционная) способность фирмы» (*absorptive capacity*) введен В. Козном и Д. Левингалем [6] и означает способность фирмы осознавать ценность новой внешней информации, ус-

ваивать ее и применять в коммерческих целях. Авторы термина утверждают, что организационное обучение является функцией поглощающей способности. Фирмы с высоким уровнем абсорбционной способности умеют сканировать внешнюю среду, распознавать важные события и использовать их в деятельности организаций.

Поглощающая способность определяет способность фирмы к обучению. Эта организационная способность является «побочным продуктом исследований и разработок (но не только). Фирма осуществляет исследования и разработки не только для создания новых знаний, но также (и это часто имеет большее значение) для восприятия и использования знаний, созданных за пределами компании» [3].

В. Козн и Д. Левингаль отмечают существенную зависимость поглощающей способности организации от «прошлого» знания: фирмы в своей деятельности опираются на то, что знают [6]. Наличие слишком узкого, сфокусированного знания приводит к тому, что новое знание будет отвергаться как не имеющее значения к целям деятельности организации. Развивая данную идею, авторы утверждают, что одной из важнейших характеристик «прошлого» организационного знания, положительно влияющих на поглощающую способность фирмы, является разнообразие этого знания, которое позволяет определить новое знание как релевантное, оценить степень релевантности нового знания и связать его с имеющимся знанием.

Задолго до авторов термина Д.Дж. Тис указывал на зависимость способности организации абсорбировать технологии извне от «технической и управленческой компетенции получателя» [5]. В ходе более поздних исследований Д.Дж. Тис приходит к выводу о комплементарности внутренних и внешних НИОКР [4]. Исследования Д. Маури [10] также доказывают, что фирма гораздо лучше подготовлена к абсорбированию продуктов внешних НИОКР, если сама выполняет некоторый объем НИОКР.

Обращение фирм на рынок знаний с целью приобретения готовых интеллектуальных продуктов, как правило, связано только с наращиванием организационно-технологического потенциала предприятия и слабо отражается на процессах трансформации знаний в самой фирме. Приобретение результатов исследований и разработок, привлечение специалистов, обладающих уникальными знаниями, более значимы с точки зрения реального пополнения организационного знания. В процессах организационного обмена знаниями особо значима реализация совместных проектов, в ходе которой осуществляется обмен имплицитными знаниями.

Так, сотрудниками исследовательского центра «MERIT» университета г. Лимбурга (Голландия) установлено, что более четверти межфирменных соглашений о сотрудничестве включают совместное проведение научных исследований. В результате сделаны выводы о том, что в сфере высоких технологий стимулы к подобному сотрудничеству не только сильны, но и способны к «самоусилению» за счет постоянного взаимного обучения [8].

Другое направление исследований устанавливает факт влияния на поглощающую способность фирмы определенных практик управления персоналом. Так, Д. Минбаева и соавторы [9] полагают, что поглощающая способность фирмы определяется двумя факторами: способностью работников и их мотивацией.

Нам представляется целесообразным:

1) определять поглощающую (абсорбционную) способность организации в терминах знаний, а не ин-

формации, расширяя тем самым содержание понятия, и, что более важно, делая акцент на релевантность обмена личностным знанием, имплицитной составляющей знания;

2) инкорпорировать в авторское определение термина процесс распространения внешних знаний в организации, подчеркивая важность данного процесса в управлении знаниями в целях снижения уровня асимметрии в знаниях сотрудников.

С учетом вышеуказанного предлагаем определять поглощающую (абсорбционную) способность организации как компетенции в области осознания, выявления ценности новых внешних знаний, их усвоения, распространения в организации и коммерциализации.

Такая дефиниция понятия «поглощающая способность» дает основания рассматривать последнюю как динамическую организационную способность.

В качестве релевантных факторов формирования поглощающей способности организации следует рассматривать:

- разнообразие «прошлого» организационного знания. Организационный опыт диверсификации деятельности позволит не упустить возможности в смежных областях;

- наличие интеллектуальных работников, способных распознавать ценность новых внешних для организации знаний, усваивать их, распространять и использовать в организации. Исследуемая организационная способность базируется, прежде всего, на интеллектуальных качествах, когнитивных и творческих способностях сотрудников;

- наличие механизмов и процедур, организационных процессов, обеспечивающих распознавание рыночных и технологических возможностей. Встраивание процессов сканирования, интерпретации внешней среды, поглощения внешних знаний и инноваций в организацию позволит снизить ее уязвимость, повысить устойчивость.

Поглощающую способность организации предлагаем оценивать совокупностью следующих критериев и показателей (таблица 1).

Уровень развития поглощающей способности (УРПС) может быть определен как функция указанных выше критериев:

$$\text{УРПС} = f(\text{П1}, \text{П2}, \text{П3}, \text{П4}),$$

где П1 – показатели, характеризующие способность в области осознания, выявления ценности для организации новых внешних знаний;

П2 – показатели, характеризующие способность в области усвоения новых внешних знаний в организации;

П3 – показатели, характеризующие способность в области распространения и расширения (приращения) новых внешних знаний в организации;

П4 – показатели, характеризующие способность в области коммерциализации новых внешних знаний в организации.

Расчет обобщающих показателей по каждому критерию предлагается производить с использованием метода ранжирования частных показателей по формуле:

$$\text{Pi} = \sum_{i=1}^m a_i \cdot \text{Б}_i,$$

где m – количество частных показателей, принятых для оценки соответствующего критерия;

$a_i$  – коэффициент весомости показателя (устанавливается экспертно в зависимости от значимости его влияния на результаты работы организации с учетом

стратегических целей управления организационным знанием);

$\text{Б}_i$  – балльная оценка в соответствии с принятой шкалой.

Таблица 1 – Критерии и показатели оценки поглощающей способности организации

Критерии	Показатели
Способность осознать, выявлять ценность новых внешних знаний	Компетенции интеллектуальных работников распознавать ценность для организации новых внешних знаний. Наличие и состав подразделений НИОКР. Численность сотрудников подразделений НИОКР. Доля затрат на НИОКР в общем объеме отгруженной продукции (работ, услуг). Численность целенаправленно принятых на работу руководителей и ключевых специалистов (в единицу времени, год например). Количество приобретенных новых технологий (в единицу времени, год например). Затраты на приобретение объектов интеллектуальной собственности
Способность усваивать новые внешние знания	Компетенции интеллектуальных работников организации усваивать новые внешние знания. Наличие и уровень развития корпоративных систем управления знаниями
Способность распространять, интегрировать новые внешние знания в организации	Компетенции интеллектуальных работников распространять, интегрировать новые внешние знания в организационное знание и расширять (приращивать) новые внешние знания в организации. Скорость и симметричность распространения знаний в организации. Наличие и уровень развития корпоративных систем управления знаниями
Способность коммерциализации новых внешних знаний	Скорость коммерциализации новых внешних знаний (внедрения приобретенных технологий, патентов). Показатели эффективности коммерциализации новых внешних знаний. Наличие и уровень развития корпоративных систем управления знаниями

При этом должно соблюдаться условие:

$$\sum_{i=1}^m a_i = 1.$$

В качестве процессов и инструментов формирования поглощающей способности организации нами предлагается рассматривать такие, как

- мотивация интеллектуальных работников к собственному развитию, распознаванию ценности новых внешних знаний, их усвоению, распространению в организации, расширению (приращению) новых внешних знаний и их коммерциализации;
- совместные исследования;

- импорт оборудования и технологий;
- приобретение лицензий;
- формирование и развитие научно-исследовательских подразделений в организациях;
- обучение и стажировка руководителей и специалистов в ведущих российских компаниях и за рубежом;
- стимулирование возвращения в организацию работников, получивших образование и опыт работы за рубежом и на передовых предприятиях отрасли;
- реализация совместных проектов;
- организация совместных производств.

Результаты исследований [7] показывают, что неопределенность в вопросе возможности имитации замедляет процессы распространения инноваций в организации, поддерживает систематические различия в результативности фирм.

Не обладая достаточной поглощающей способностью, организация не в состоянии судить о потенциале новой технологии, успешно ее заимствовать, быть последователем в ее использовании, воспроизводить технологические новшества и оставаться конкурентоспособной. Инвестиции в организационную поглощающую способность имеют существенное значение для инновационной активности организации и ее способности к изменениям.

#### Список литературы

- 1 Ванхавербек В. Формирование и развитие теории открытых инноваций // *Инновации*. 2008. № 1. С. 78-84.
- 2 Варламова З.Н. Открытая инновационная модель и поглощающая способность как детерминанта организаций // *Вестн. Череповецкого гос. ун-та*. 2012. №3. С. 111-115.
- 3 Лангуа Р.Н. Экономика трансакционных издержек в реальном времени // *Российский журнал менеджмента*. 2009. №1. С. 93-118.
- 4 Тис Д.Дж. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // *Вестн. С.-Петербург. ун-та. Сер. «Менеджмент»*. 2003. Вып. 4. С. 133-185.
- 5 Тис Д.Дж. Получение экономической выгоды от знаний как активов: «новая экономика», рынки ноу-хау и нематериальные активы // *Российский журнал менеджмента*. 2004. №1. С. 95-120.
- 6 Cohen W.M., Levinthal D.A. Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation // *Administrative Science Quarterly*. 1990. Vol. 35. № 1. P. 128-152.
- 7 Lippman S.A., Rumelt R.P. Uncertain imitability: An analysis of interfirm differences under competition // *Bell Journal of Economics*. 1982. № 13 (2). P. 418-438.
- 8 Maillat D. From the industrial district to the innovative milieu: Contribution to an analysis of territorialized productive organizations // *Research Economiques de Louvain*. 1998. № 64 (1).
- 9 Minbaeva D., Pedersen T., Bjorkman I., Fey C.F., Park H.J. MNC knowledge transfer, subsidiary absorptive capacity, and HRM // *Journal International Business Studies*. 2003. Vol. 34. №6. P. 586-599.
- 10 Mowery D. Firm structure, government policy and the organization of industrial research // *Business History Review*. 1984. Vol. 58. № 4. P. 504-531.

**О.Е. Васильева**

## ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СРОКА ГАРАНТИЙНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Развитие инновационной экономики представляет собой стратегическое направление развития России в XXI веке. Определяя инновацию как процесс по использованию и/или получению результата (товара, работы, услуги) новым образом с целью повышения показателей его ликвидности или эффективности форм организации производства/предприятия, можно констатировать, что для экономики постиндустриального периода характерно создание прибыли именно за счет организации новых и более глубокой сегментации традиционных рынков, приоритет на которых перешел от производства товаров, работ к производству услуг, в том числе и услуг, оказываемых производству его контрагентами.

Другим существенным аспектом актуализации сервисной проблематики является тот факт, что вследствие вступления России в ВТО обострились проблемы обеспечения конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей на внешних рынках. Одним из направлений их решения является построение эффективных систем сервисного сопровождения промышленной продукции.

Сервисное сопровождение промышленной продукции – это система обеспечения, позволяющая покупателю (потребителю) выбрать для себя оптимальный вариант приобретения и потребления промышленной продукции, а также экономически выгодно эксплуатировать ее в течение разумно обусловленного срока, диктуемого интересами потребителя.

Важнейшими функциями, возлагаемыми на систему сервисного сопровождения, являются:

- обеспечение оптимального и экономически эффективного использования потребителем оборудования;
- формирование перспективного и достаточно стабильного рынка сбыта промышленной продукции;
- установление барьеров на пути проникновения в отрасль новых конкурентов;
- обеспечение долгосрочных партнерских отношений с потребителями;
- получение дополнительных доходов;
- участие в инновациях;
- содействие изучению рынков, товаров и конкурентов.

Одной из составляющих сервиса промышленной продукции при его дифференциации по временному фактору является гарантийное обслуживание, характеристика которого представлена на рисунке 1.

Термин «гарантия» (от *garantir* – обеспечивать, охранять) изначально употреблялся для обозначения обязательства какого-либо лица перед кредитором, однако впоследствии стал применяться для определения обязательства одного лица перед другим.

Применительно к сервису, гарантия – это определенное обязательство предприятия–производителя в течение указанного периода устранять возможные недостатки оборудования и производственные дефекты.



Рисунок 1 – Характеристика гарантийного сервисного обслуживания промышленной продукции

Гарантийное сервисное сопровождение осуществляется в рамках документального поручительства (гарантии) производителя промышленной продукции о выполнении им бесплатно всех обозначенных в договоре купли-продажи мероприятий по обслуживанию изделия [1].

Как видно из рисунка 1, одним из базовых свойств гарантии является срок ее действия (как инварианты в хозяйственной практике используются термины «гарантийный срок» или «период гарантийного обслуживания»).

Варьируя гарантийный срок с целью повышения конкурентоспособности своей продукции, предприятие-производитель использует гарантию как средство конкурентной дифференциации (общая стратегическая модель М. Портера [2]). Данный прием способствует укреплению позиций предприятия-производителя на рынке как производителя такой конструкции промышленной продукции и такому контролю ее качественных параметров, которые соответствуют данной гарантии.

С точки зрения потребителя, период гарантийного обслуживания является одним из важных критериев потребительского выбора промышленной продукции, так как отражает ее основные эксплуатационные свойства (надежность, готовность к выполнению основных функций и экономичность) и напрямую влияет на основные технико-экономические показатели производственно-хозяйственной деятельности предприятия-потребителя (себестоимость выпускаемой продукции, объемы производства, цены и прибыль).

С учетом вышеизложенного механизм определения оптимальной величины периода гарантийного обслуживания промышленной продукции находится в зоне экономических интересов как предприятия-производителя, так и предприятия-потребителя.

Обзор научных трудов, посвященных вопросам обоснования величины гарантийного срока товаров производственно-технического назначения, позволил

автору сгруппировать направления решения названной проблемы следующим образом:

1 Установление гарантийного срока опытно-статистическим методом на основе профессионального опыта инженеров-конструкторов предприятия-производителя промышленной продукции (как правило, в процентном отношении к полезному сроку использования оборудования) или на основе статистической обработки данных по аналогичному объекту в ретроспективном периоде. Данный подход изложен в работах Р.А. Фатхутдинова [3], В.Ф. Комарова, Е.В. Колуги, А.Т. Юсуповой [4].

2 Установление гарантийного срока экспериментальным методом, основанным на статистической обработке данных, получаемых при испытаниях или эксплуатации оборудования. В рамках данного направления представляет интерес исследование А.О. Петухова, разработавшего методику оперативной оценки гарантийного срока по материалам рекламаций [5].

3 Установление гарантийного срока (гарантийной наработки) на основе уровня надежности промышленной продукции [6].

4 Установление гарантийного срока с учетом возможностей производителя, предпочтений потребителя и основных рыночных тенденций. Данный подход рассматривается в работах А.А. Письменного и реализован в алгоритме экономического обоснования длительности периода гарантийного обслуживания товаров потребительского назначения на основе максимизации функции валовой прибыли потребителя [7].

В рамках данной статьи автором предлагается модель управления гарантийным сроком товаров производственно-технического назначения, разработанная на основе двух теорий – надежности и предельных издержек, основные этапы реализации которой представлены на рисунке 2.

Предоставление качественного гарантийного обслуживания требует от предприятия-производителя промышленной продукции дополнительных затрат (составляют от 2 до 15% доходов от продаж сопровожда-



емой продукции [8]), на величину которых существенно влияет качество продукции. Одним из показателей качества продукции производственно-технического назначения является ее надежность.

Надежность - свойство промышленной продукции сохранять во времени в установленных пределах значения всех параметров, характеризующих способность выполнять требуемые функции в заданных режимах и условиях применения, технического обслуживания, хранения и транспортировании. Надежность является комплексным свойством, которое в зависимости от назначения промышленной продукции и условий ее применения может включать безотказность, долговечность, ремонтпригодность и сохраняемость или определенные сочетания этих свойств (таблица 1).

Длительность гарантийного срока прямо пропорционально зависит от свойства безотказности, количе-

ственно измеряемого частотой отказов оборудования. Закономерности возникновения отказов в теории надежности отражает так называемая кривая «ванны», классический вид которой приведен на рисунке 3 [7]:

1 Фаза ранних отказов (период приработки). Ее продолжительность зависит от качества и стабильности компонентов оборудования. Отказы в этот период вызываются дефектами при производстве и сборке продукции.

2 Фаза случайных (устоявшихся) отказов. Ее продолжительность зависит от случайных факторов (при условии соблюдения правил эксплуатации и обслуживания).

3 Фаза систематических отказов. Плавное без скачкообразного роста увеличение интенсивности отказов обусловлено физическим износом компонентов оборудования.

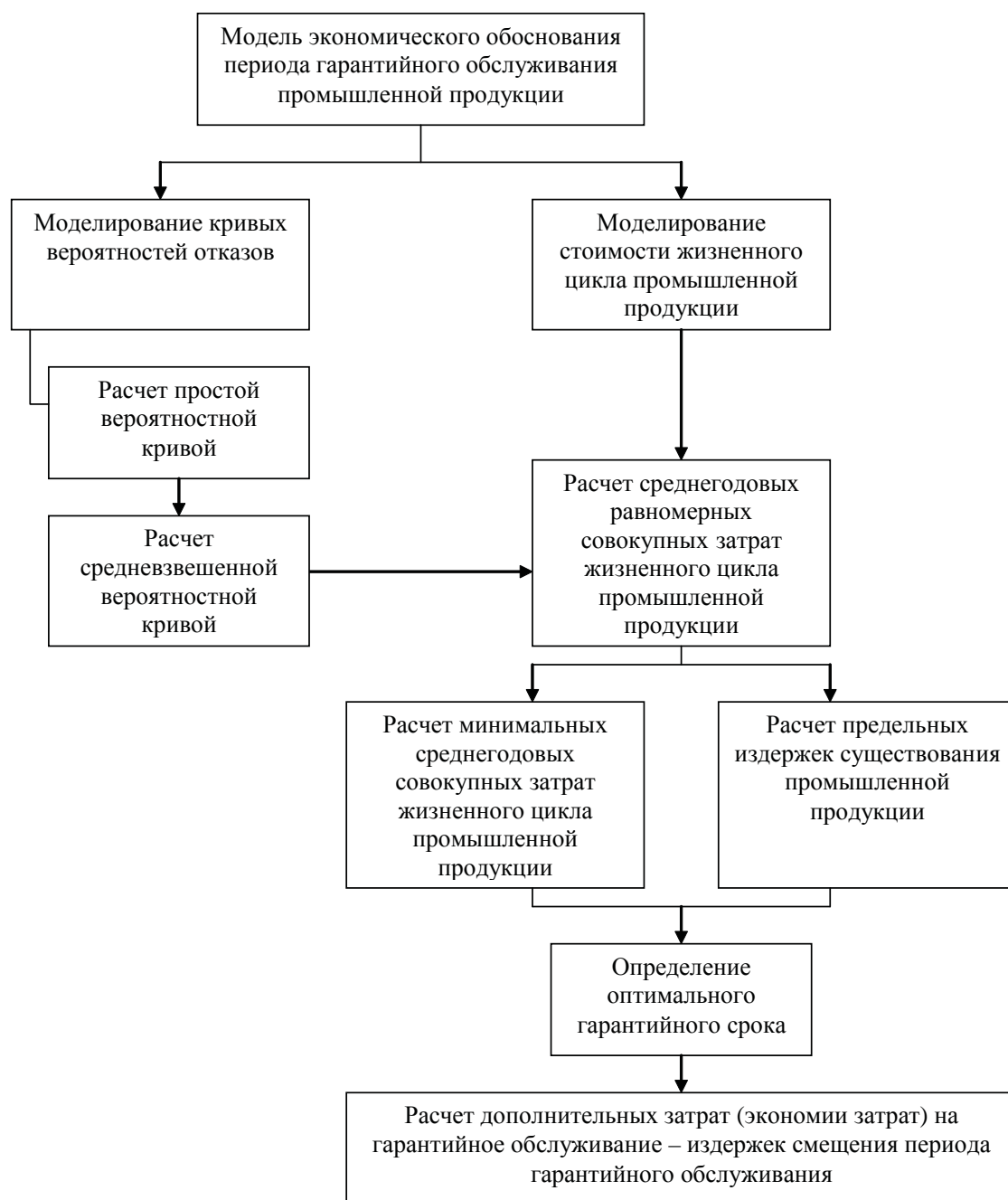


Рисунок 2 – Основные этапы реализации модели экономического обоснования периода гарантийного обслуживания промышленной продукции

Период гарантийного ресурса – это интервал времени, в котором, согласно теории надежности, варьируется величина гарантийного срока.

Из рисунка 3 видно, что величина гарантийного срока  $T_g$  должна находиться в диапазоне трех фаз:

$$0 < T_g < T_{gp} \quad (1)$$

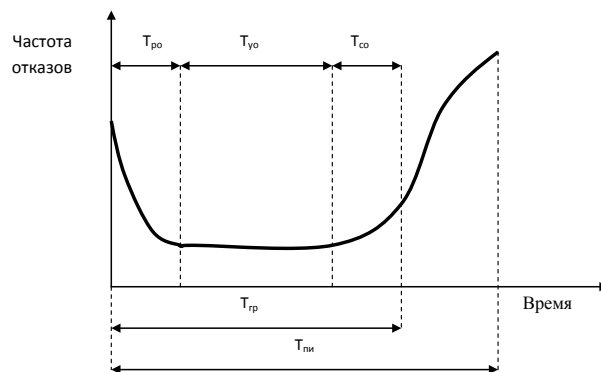
или

$$0 < T_g < T_{po} < T_{yo} < T_{co} \quad (2)$$

Таблица 1 – Составляющие надежности промышленной продукции

Свойство	Содержание	Примечание
1 Безотказность	Свойство промышленной продукции непрерывно сохранять работоспособное состояние в течение некоторого времени или наработки (выполнении определенного объема работы)	Приоритетная составляющая надежности для промышленной продукции, обеспечивающей экономическую, промышленную, военную, экологическую и др. безопасность потребителя
2 Долговечность	Свойство промышленной продукции сохранять работоспособное состояние до наступления предельного состояния при установленной системе технического обслуживания и ремонта	Приоритетная составляющая надежности для потребителей с низким уровнем платежеспособности; вспомогательного оборудования
3 Ремонтопригодность	Свойство промышленной продукции, заключающееся в приспособленности к поддержанию и восстановлению работоспособного состояния путем технического обслуживания и ремонта	Приоритетная составляющая надежности для потребителей с низким уровнем платежеспособности и/или ориентированных на самообслуживание
4 Сохраняемость	Свойство промышленной продукции сохранять в заданных пределах значения параметров, характеризующих ее способности выполнять требуемые функции в течение и после хранения и (или) транспортирования; характеризуется способностью промышленной продукции противостоять отрицательному влиянию условий и продолжительности хранения и транспортирования на ее безотказность, ремонтпригодность и долговечность	Приоритетная составляющая надежности для запасных частей (узлов, агрегатов); резервного оборудования

Из рисунка 3 также видно, что во избежении дополнительных затрат на гарантийное обслуживание, наиболее целесообразной величиной гарантийного срока с точки зрения надежности продукции будет период в интервале фазы устоявшихся отказов.



$T_{po}$  – фаза ранних отказов (период приработки);  $T_{yo}$  – фаза случайных (устоявшихся) отказов;  $T_{co}$  – фаза систематических отказов;  $T_{gp}$  – гарантийный ресурс;  $T_{пл}$  – срок полезного использования  
Рисунок 3 – Кривая «ванны»

В рамках данного исследования с целью экономического обоснования продолжительности гарантийного срока была разработана технико-экономическая модель. В качестве критерия использован минимум среднегодовых совокупных затрат жизненного цикла промышленной продукции.

На первом этапе моделированию подлежат функции накопления отказов оборудования согласно алгоритму расчетов, приведенному в таблице 2.

На втором этапе осуществляется моделирование стоимостных показателей:

1 При оперировании за предприятие–потребителя: стоимости жизненного цикла и среднегодовых равномерных совокупных затрат жизненного цикла промышленной продукции.

2 При оперировании за предприятие–производитель: предельных затрат существования промышленной продукции от увеличения ее гарантийного срока.

Стоимость жизненного цикла оборудования  $PC_{жц}$  рассчитывается по формуле:

$$PC_{жц} = K + \sum_{f=1}^T Z_f^+ \times \frac{1}{\left(1 + \frac{E}{100}\right)^f} \quad (14)$$

где  $K$  – затраты на приобретение (как правило затраты на доставку, монтаж, пуск, расконсервацию, проверку, настройку и обучение персонала предприятия-потребителя уже включены в цену продажи), руб;

$Z_f^+$  – совокупные издержки функционирования оборудования в году эксплуатации  $t$ , руб;

$E$  – ставка дисконтирования, %;

$T$  – продолжительность жизненного цикла оборудования (включает фазы проектирования, производства, продажи, эксплуатации и ликвидации/утилизации), лет.

Таблица 2 – Моделирование кривых вероятностей отказов оборудования

Этап моделирования	Расчетные формулы
<b>1 Расчет простой вероятностной кривой</b>	
1.1 Анализ достаточно длинного горизонта построения кривой	Количество лет, использованное в расчетах – 10
1.2 Анализ данных по максимальному, минимальному и нормативному (среднему) срокам эксплуатации оборудования	max, min, $\mu$
1.3 Расчет кумулятивной кривой жизни оборудования $F$	$F = 1 - Norm(x, \mu, \sigma), (3)$ <p>где <math>Norm(x, \mu, \sigma)</math> – кумулятивная функция нормального распределения; <math>x</math> – расчетный год; <math>\sigma</math> – среднеквадратического отклонения;</p> $Norm(x, \mu, \sigma) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x \exp\left(-\frac{\left(\frac{x-\mu}{\sigma}\right)^2}{2}\right) d\left(\frac{x-\mu}{\sigma}\right); (4)$ $\sigma = \frac{\max - \min}{2} (5)$
1.4 Расчет кривой вероятности отказа $P_0F$	$P_0F = \frac{f_{t-1} - f_t}{f_t}, (6)$ <p>где <math>f_t</math> и <math>f_{t-1}</math> – значения функции <math>f</math> соответственно в периоды времени <math>t</math> и <math>t-1</math></p>
<b>2 Расчет средневзвешенной вероятностной кривой</b>	
2.1 Расчет «ранней» кривой жизни оборудования	
2.1.1 Расчет максимального значения срока эксплуатации оборудования $max'x'$	$max'x' = 2\mu - \min (7)$
2.1.2 Расчет «поправки» на «детскую смертность» с помощью нормального распределения $F'$	$F' = 1 - Norm(x, \mu, \sigma'), (8)$ <p>где <math>\sigma'</math> – стандартное отклонение, рассчитываемое с учетом изменившегося максимума по формуле 5</p>
2.1.3 Расчет «ранней» кривой жизни оборудования $F^{cr}$	Рассчитывается точно таким же образом, как и простая кривая жизни (по формуле 3), но с учетом изменившегося максимума, а также поправки на «детскую смертность», которая распределяется следующим образом: для первого периода (при условии существования нулевого) к значению кривой жизни прибавляется 0,6 от поправки, для второго периода - 0,3 от поправки и к третьему периоду - 0,1 от поправки
2.2 Расчет «поздней» кривой жизни оборудования	
2.2.1 Расчет минимального значения срока эксплуатации оборудования $min'$	$min' = 2\mu - \max (9)$
2.2.2 Расчет «поздней» кривой жизни оборудования $F^{lat}$	Рассчитывается по формуле 3 с учетом изменившегося минимума и, соответственно, изменившегося стандартного отклонения (рассчитывается по формуле 5)

Этап моделирования	Расчетные формулы
2.3 Расчет средневзвешенной вероятностной кривой	
2.3.1 Расчет веса «ранней» кривой жизни в средневзвешенной кривой жизни оборудования в период $t$ $\omega_t^e$	$\omega_t^e = 1 \text{ для всех периодов, где}$ $N < \mu - \frac{\sigma}{2}, \text{ где } N - \text{номер периода}$ <p>для всех остальных периодов до момента, когда <math>N &gt; \mu + \frac{\sigma}{2}</math>:</p> $\omega_t^e = \frac{\sigma - \left( N - \left( \mu - \frac{\sigma}{2} \right) \right)}{\sigma} \quad (10)$ <p>при наступлении момента <math>N &gt; \mu + \frac{\sigma}{2}</math> <math>\omega_t^e = 0</math></p>
2.3.2 Расчет веса «поздней» кривой жизни в средневзвешенной кривой жизни оборудования в период $t$ $\omega_t^{lat}$	$\omega_t^e = 0 \text{ для всех периодов, где:}$ $N < \mu - \frac{\sigma}{2}$ <p>для всех остальных периодов до момента, когда <math>N &gt; \mu + \frac{\sigma}{2}</math>,</p> $\omega_t^e$ рассчитывается по формуле 10 <p>при наступлении момента <math>N &gt; \mu + \frac{\sigma}{2}</math> <math>\omega_t^e = 1</math></p>
2.3.3 Расчет кривой вероятности отказа для «ранней» кривой жизни оборудования $P_0 F^{er}$	$P_0 F^{er} = \frac{f_{t-1}^{er} - f_t^{er}}{f_t^{er}} \quad (11)$
2.3.4 Расчет кривой вероятности отказа для «поздней» кривой жизни оборудования $P_0 F^{lat}$	$P_0 F^{lat} = \frac{f_{t-1}^{lat} - f_t^{lat}}{f_t^{lat}} \quad (12)$
2.3.5 Расчет средневзвешенной вероятностной кривой $P_0 F^\omega$	$P_0 F^\omega = \omega_t^e \times P_0 F^e + \omega_t^{lat} \times P_0 F^{lat} \quad (13)$

Величина среднегодовых равномерных затрат жизненного цикла промышленной продук-

ции  $AC_\mu$  определяется по формуле:

$$AC_\mu = \frac{PC_{жц}}{\mu} = \frac{K + Z^* \times \sum_{i=1}^T \left( 1 + \frac{E}{100} \right)^i}{\mu} \quad (15)$$

при допущении, что значения  $Z^*$  представляют собой аннуитет.

Затем с учетом рассчитанной на первом этапе моделирования средневзвешенной вероятностной кривой отказов определяются минимальные среднегодовые совокупные затраты жизненного цикла промышленной

продукции и, следовательно, оптимальный гарантийный срок  $T_z$  с точки зрения предприятия-производителя:

$$AC_{T_z}^* = \min_{\mu} (AC_\mu \times P_0 F^\omega) \quad (16)$$

$$\mu = \arg \min_{\mu} (AC_\mu \times P_0 F^\omega) \quad (17)$$

Предельные затраты на существование промышленной продукции от увеличения ее гарантийного срока на  $n$  лет  $MC^2$  предлагается рассчитывать следующим образом:

$$MC^z = \frac{\Delta AC'}{\Delta T_z} = \frac{AC'_{T_2+n} - AC'_{T_2}}{n}, \quad (18)$$

$$T_z = \arg(AC'_\mu \times P_0 F^{\mu})$$

При этом издержки смещения периода гарантийного обслуживания ( $C_{см}$ ) рассчитываются как разница между предельными затратами на существование промышленной продукции в новый период гарантийного обслуживания ( $MC^z$ ) за вычетом среднегодовых издер-

жек жизненного цикла ( $AC'_\mu$ ):

$$C_{см} = MC^z - AC'_\mu. \quad (19)$$

Издержки при смещении периода гарантийного обслуживания на более ранние сроки будут называться издержками смещения периода гарантийного обслуживания «назад», на более поздние сроки – «вперед».

Предлагаемая модель экономического обоснования периода гарантийного обслуживания была апробирована в ОАО «Курганский машиностроительный завод». В рамках экспериментальной части исследования собрана и обработана информация о многоцелевых коммунально-строительных машинах МКСМ-800, выпускаемых этим предприятием:

- данные бухгалтерского учета ОАО «Курганский машиностроительный завод» и предприятий–потребителей его продукции;

- показатели состояния многоцелевых коммунально-строительных машин МКСМ-800 в процессе их эксплуатации.

Результаты, полученные в ходе апробации, показали, что оптимальное значение периода гарантийного обслуживания машин находится в диапазоне от трех до четырех лет (в настоящее время срок действия гарантии – 2 года). Увеличение гарантийного срока до указанного интервала приведет к росту издержек на гарантийное обслуживание на 9%, при этом одновременно увеличится потенциал сбыта, компенсирующий этот рост.

Представленная в данной статье модель управления величиной гарантийного срока продукции производственно-технического назначения может быть использована специалистами сервисных подразделений и служб надежности машиностроительных предприятий для экономического обоснования величины гарантийных сроков их продукции, маркетинговыми службами – для разработки схем позиционирования товаров на рынке.

#### Список литературы

- 1 Фасхиев Х.А. *Маркетинг в автомобилестроении*. М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2001. 128 с.
- 2 Портер М. *Международная конкуренция / пер. с англ.; под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина*. М.: Международные отношения, 1993. 896 с.
- 3 Фатхутдинов Р.А. *Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент*. М.: Изд.-книготорг. центр «Маркетинг», 2002. 892 с.
- 4 Комаров В.Ф., Колуга Е.В., Юсупова А.Т. *Аренда. Лизинг. Фирменный сервис*. Новосибирск: Наука, 1991. 129 с.
- 5 Петухов А.О. *Оценка безотказности тракторов на основе рекламационных данных с использованием дополнительной информации // Известия МГТУ «МАМИ»*. 2010. №1. С. 51-60.

6 Методика расчета гарантийных сроков (гарантийных наработок) промышленных изделий. М.: Изд-во стандартов, 1975. 16 с.

7 Письменный А.А. *Методика определения величины гарантийного срока товаров длительного пользования // Научные труды ДонНТУ. Экономическая серия*. 2007. Выпуск 32. С. 205-211.

8 Балалова Е.И., Каурова О.В. *Сервисная деятельность: Учет, экономический анализ и контроль*. М.: Издательство «Дело и сервис», 2005.

**О.А. Воробьева, Н.Л. Андреева**  
Курганский государственный университет

## НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ В УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

XXI век ознаменовал переход к новой экономике – экономике знаний. Знания и нематериальные активы становятся основным источником конкурентного преимущества компаний на глобальном мировом рынке.

А что же такое экономика знаний? Термин «экономика знаний» стал в последние годы весьма популярен как в научной, так и в общественно-политической литературе во многих развитых странах мира. Это обусловлено трансформацией экономики и общества в ведущих государствах, и в первую очередь в США, в полной мере проявляющейся в первом десятилетии нового века. Чаще всего понятие «экономика знаний» подразумевает такой тип экономического развития, который основан на преобладающем вкладе в это развитие науки и образования, а также других наукоемких отраслей промышленности и сферы услуг [1].

Возникновение экономики знаний характеризуется возрастающей ролью знаний в качестве фактора производства и их существенным влиянием на квалификацию, обучение, организацию и инновацию. Использование этих знаний – важная задача любой организации. Как однажды сказал по этому поводу Фрэнк Каррумба, бывший тогда старшим вице-президентом Royal Philips Electronics, «беда Philips состоит в том, что Philips не знает, что именно знает Philips». При этом он имел в виду, что люди хранят у себя в голове массу знаний, которые так никогда и не используются. И все же в конечном счете именно знания служащих и придают компании ее ценность.

В настоящее время инвестиции в знания в развитых странах растут быстрее, чем инвестиции в основные фонды. На долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, оборудовании и организации производства, в промышленно развитых странах приходится до 80–95% прироста валового внутреннего продукта. Объемы мировой торговли лицензиями на объекты интеллектуальной собственности ежегодно увеличиваются на 12% и превышают 500 млрд дол. США. Это наиболее явные признаки перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике, основанной на знаниях. В развитых странах доля отраслей (высокотехнологичных, телекоммуникационной связи, финансовых и деловых услуг), предъявляющих повышенный спрос на знания, в валовом внутреннем продукте в среднем составляет 30–35%, в России – только 12%.

Объектом «управления знаниями» являются нематериальные активы организаций, объединяемые понятием «знания». Нематериальные активы (НМА) – это идентифицируемые неденежные активы, не имеющие физической формы, которые используются в произ-

водстве или предоставлении товаров/услуг для сдачи в аренду другим сторонам или в административных целях.

При более детальном рассмотрении нематериальные активы можно представить как систему следующих элементов [2]:

- вложения в человеческий капитал и в научно-исследовательские работы;
- интеллектуальный капитал;
- корпоративная культура, в том числе моральные ценности и нормы, обладание стандартами, ответственность;
- торговая марка, бренд, репутация компании, ее имидж;
- ноу-хау, сферы компетенции, навыки, формализованные знания (патенты, руководства, лицензии, процедуры);
- процессы управления (руководство и контроль, обмен информацией, управленческая информация);
- сложившаяся устойчивая клиентская база, сеть поставщиков, надежность и качество;
- профессионализм менеджеров и персонала, высокий уровень их компетентности.

Согласно ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» к нематериальным активам можно отнести торговые марки, репутацию компании, патенты, лицензии секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. Что же касается вложений в человеческий капитал, интеллектуальный капитал, корпоративную культуру, включая моральные ценности и нормы, обладание стандартами, ответственность; процессы управления (руководство и контроль, обмен информацией, управленческая информация), надежность и качество, профессионализм менеджеров и персонала, высокий уровень их компетентности, то в настоящее время существует проблема их оценки и отражения в учете [3].

На протяжении большей части XX века рыночная стоимость компаний была преимущественно стоимостью материальных активов (зданий, сооружений, оборудования, запасов и т.д.), фиксируемых бухгалтерской отчетностью. Рыночная стоимость практически совпадала с балансовой стоимостью. В настоящее время значительная доля рыночной стоимости компаний перестала быть прямо связанной с их текущей прибылью. Разница между рыночной стоимостью компании и стоимостью ее материальных активов является показателем стоимости нематериальных активов, представляющих собой знания. Этот разрыв в стоимости доходит до 5, 10, а порой и 30 раз. Тот факт, что данный разрыв имеет место практически у всех крупных российских компаний, показывает значительную долю не отраженных в бухгалтерском учете, но признаваемых рынком нематериальных активов.

Это приводит к тому, что результативное применение инструментов, использующихся в сложившейся («традиционной») отчетности, не может в достаточной мере служить целям анализа эффективности предпринимательской деятельности современных (особенно высокотехнологичных) предприятий различных форм собственности.

С ростом значимости НМА в условиях постиндустриальной экономики использование «материальных» подходов делает невозможной не только адекватную оценку, но и саму идентификацию нематериальных активов вследствие того, что некоторые из них в принципе не могут быть определены в рамках существующей концепции. Многие ученые-экономисты (сторонники

теорий роста, экономики знаний, управления знаниями) приступили к широкому исследованию новой структуры нематериальных активов, в основном с позиций теории интеллектуального капитала. Это привело к формулировке следующих выводов:

- существующие поэлементные системы оценки НМА не включают в себя все активы или не позволяют определить их взаимозависимости (взаимной трансформации),
- системы общей оценки предпринимательских структур позволяют определить их стоимость, но в недостаточной степени раскрывают информацию, необходимую для управления этой стоимостью.

Отсюда следует, что необходима разработка такого подхода к оценке нематериальных активов, который, опираясь на известные приемы учета НМА, учитывал бы их исключительные свойства и характеристики, не используемые в существующих системах учета.

Сегодня среди наиболее известных подходов к решению проблемы идентификации и учета НМА можно выделить:

- теорию человеческого капитала;
- метод индекса ICTM;
- систему сбалансированных показателей.

Теория человеческого капитала изучает процесс качественного совершенствования людских ресурсов, образуя один из центральных разделов современного анализа предложения труда. С ее выдвиганием связан настоящий переворот в экономике труда. Теория человеческого капитала предложила единую аналитическую рамку для объяснения таких, казалось бы, разнопорядковых явлений, как вклад образования в экономический рост, спрос на образовательные и медицинские услуги, возрастная динамика заработков, различия в оплате мужского и женского труда, передача экономического неравенства из поколения в поколение и многое другое. Под человеческим капиталом понимается воплощенный в человеке запас способностей, знаний, навыков и мотиваций. Его формирование, подобно накоплению физического или финансового капитала, требует отвлечения средств от текущего потребления ради получения дополнительных доходов в будущем. К важнейшими видами человеческих инвестиций относят образование, подготовку на производстве, миграцию, информационный поиск, рождение и воспитание детей.

Центральное место в теории человеческого капитала принадлежит понятию внутренних норм отдачи. Они строятся по аналогии с нормами прибыли на капитал и позволяют оценивать эффективность человеческих инвестиций, прежде всего, в образование и производственную подготовку. Существует два основных подхода к расчету норм отдачи. Первый основан на прямом измерении выгод и издержек. Например, доход от высшего образования можно представить как разность в пожизненных заработках тех, кто окончил колледж, и тех, кто не пошел дальше средней школы. Второй подход исходит из оценки параметров так называемой «производственной функции заработков», которая описывает зависимость заработков человека (точнее их логарифма) от уровня его образования, трудового стажа, продолжительности отработанного времени и других факторов.

Индекс ICTM предполагает, что компании определяют совокупность показателей по своим ключевым операциям с тем, чтобы на основе значений каждого индекса можно было отслеживать изменения и принимать стратегические решения [4]. Развили идею Йохан и Горан Роос. Они создали «второе поколение» правил

применения ИС, в которых различные показатели объединены в единый Индекс ИСТМ. Любой показатель ИС должен быть прямо увязан с операциями компании и предоставлять управляющим данные, необходимые для стратегического планирования. Крайне важно, чтобы любой показатель интеллектуального капитала отражал движение по стратегически важным направлениям:

- взаимоотношения;
- человеческий капитал;
- инфраструктура;
- инновации.

Система сбалансированных показателей (Balanced scorecard, BSC) [5] – это управленческая и стратегическо-измерительная система, которая переводит миссию и стратегию организации в сбалансированный комплекс интегрированных рабочих показателей. Создателями системы BSC являются Роберт Каплан и Дэвид Нортон. В системе сбалансированных показателей предлагается рассматривать организацию с точки зрения четырех перспектив (точек зрения), разрабатывать количественные показатели, собирать данные и анализировать их в соответствии с каждой из следующих перспектив:

- перспектива обучения и развития (включает в себя обучение сотрудников и развитие корпоративной культуры как в индивидуальном плане, так и на уровне корпорации);
- перспектива бизнес-процессов (относится к внутренним бизнес-процессам. Показатели этого направления позволяют менеджерам определить, насколько хорошо работает компания, соответствуют ли продукты и услуги требованиям клиентов);
- перспектива клиентов. Основной критерий следующий: если клиенты не удовлетворены, то они найдут других поставщиков. Низкая эффективность по этому направлению – явный индикатор будущего упадка компании, даже если текущая финансовая картина вполне благополучна. Чтобы разработать показатели удовлетворенности, необходимо проанализировать типы клиентов и процессов, для которых обеспечивается тот или иной продукт или услуга;
- финансовая перспектива. Своевременные и четкие данные о капитале всегда важны, и поэтому менеджеры должны сделать все необходимое для их обеспечения. Однако, как правило, задаче обработки и поддержки финансовых данных уделяется даже больше внимания, чем необходимо. При реализации корпоративной базы данных большая часть работы может быть централизована и автоматизирована. Однако важно понимать, что особый акцент на финансовых показателях ведет к «несбалансированной» ситуации в отношении других перспектив. Поэтому, возможно, стоит учитывать и дополнительные финансовые данные, такие как оценка риска и данные сравнения затрат и результатов.

Проведенный анализ показывает, что среди исследователей до сих пор не сложилось единого мнения в терминологии при рассмотрении неосознаваемых факторов предпринимательской деятельности. В качестве синонимов используются следующие термины: нематериальные активы, интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы, интеллектуально-креативные ресурсы.

Результаты анализа позволяют сделать вывод о том, что указанные неосознаваемые факторы оказывают несомненное влияние на величину предпринимательского дохода и могут быть отнесены к категории активов. В связи с этим первостепенное значение приобретает проблема управления формированием НМА, которая, в свою очередь, включает в себя нерешенные

вопросы их идентификации, оценки и учета, явившиеся для ряда исследователей предпосылками для создания новых систем учета и дополнений к существующим. Однако ни одна из созданных новых систем учета не получила глобального признания и распространения в предпринимательских структурах.

#### **Список литературы**

- 1 Мундели Л.Э., Пипия Л.К. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний. URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2007/3/10>.
- 2 Мильнер Б.З. Управление знаниями: эволюция и революция в организации. М., 2003. 176 с.
- 3 Абрамов Е.Г. Проблемы отражения нематериальных активов в информационных и учетных системах // Креативная экономика. 2007. № 4 (4). URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/4104/>.
- 4 Андриссен Д., Тиссен Р. Невесомое богатство. Определите стоимость вашей компании в экономике нематериальных активов. М.: Олимп-бизнес, 2004.
- 5 Нортон Д., Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-бизнес, 2006.

**О.А. Воробьева, С.В. Фуфалдина, К.А. Щипанова**  
**Курганский государственный университет**

## **СИСТЕМА КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ: НОВЫЕ ПОДХОДЫ**

Корпоративная отчетность представляет собой комплекс отчетов, обеспечивающих достоверное и полное представление об экономическом потенциале и тенденциях развития организации в условиях окружающей рыночной среды.

Однако у современной отчетности имеется существенный недостаток – это ее громоздкость. Слишком обширные отчеты заставляют тратить пользователей много времени на понимание изложенной в них информации. Для удовлетворения растущего спроса на широкий спектр сведений со стороны рынка, регуляторов отчетности и гражданского общества необходима структура, которая обеспечила бы будущее развитие отчетности и отражение комплексных взаимосвязей, не перегружая ее [1]. Такая структура должна объединить разрозненные в настоящее время направления отчетности в одно целое, что позволило бы организации всесторонне продемонстрировать свои возможности как на данный момент времени, так и на перспективу. Этого можно достигнуть, структурировав отчетность вокруг стратегических задач организации, ее модели бизнеса и корпоративного управления.

Современные компании, как правило, не уделяют достаточно внимания таким важным факторам, как риск, стратегия, надзор и устойчивость бизнес-модели предприятия, вместо этого упор делается на краткосрочные выгоды [2]. Это приводит к глобальной рыночной нестабильности, угрожающей целым отраслям и экономикам стран. Для того чтобы оставаться успешными, компании вынуждены формировать новые бизнес-модели, которые учитывают необходимость в инновациях и увеличении производства при наименьших затратах ресурсов.

В настоящее время пользователи могут получить информацию из корпоративной отчетности в виде подтвержденной копии в самой компании или в Федеральной комиссии по ценным бумагам, а также в электронном виде через Интернет, но так было не всегда.

Впервые стали требовать представления отчет-

ности от своих публичных компаний в электронном виде в 1993 г. в США, именно тогда получила распространение система EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis and Retrieval System) [3]. Благодаря ее использованию все желающие получили возможность легко находить всю необходимую информацию об эмитенте на сайте Комиссии по ценным бумагам и биржам (далее – Комиссия) в формате PDF-файлов и проводить ее анализ. В начале 2005 г. Комиссия предложила компаниям-«добровольцам» по собственной инициативе представлять свою финансовую отчетность в интерактивном формате на основании использования XBRL. По некоторым данным, за четыре года существования добровольной программы 125 компаний представили 540 различных финансовых отчетов в формате XBRL. Для дальнейшего совершенствования анализа финансового положения и результатов операций различных компаний в 2009 г. Комиссией был определен план замещения EDGAR новой системой интерактивного представления и анализа IDEA (Interactive Data Electronic Applications), основанной на XBRL. В настоящее время по новым правилам Комиссии и отчетность, составленная по МСФО, также должна представляться в формате XBRL.

Существует также проблема расширения спектра представляемой информации. О ней явно свидетельствует тот факт, что лишь небольшой процент рыночной ценности компании в настоящее время выражается в ее материальных и финансовых активах – только 19% в 2009 г. по сравнению с 83% в 1975 г. Остальную ценность компании представляют нематериальные активы. Некоторые из них отражаются в финансовой отчетности, но большинство – нет.

Поскольку развитие отчетности шло по отдельным, разрозненным стандартам, важная взаимозависимость между стратегической, управленческой, операционной, финансовой и нефинансовой составляющими остается неясной. В сложившихся условиях целесообразно создание концепции и внедрение модели, объединяющей показатели как финансовой, так и нефинансовой отчетности.

Основными компонентами интегрированной отчетности, которые должны найти свое место в разрабатываемой концепции, являются: уже публикуемая сейчас в разных формах финансовая информация, информация по социальному фактору и влиянию бизнеса на окружающую среду, информация по реализации надзора и существующим компенсациям руководства, а также комментарии менеджмента.

Элементы новой модели отчетности необходимо увязать между собой и представить в ней таким образом, чтобы получить целостное представление о финансовом состоянии организации. Интегрированная отчетность должна позволять увидеть то, как организация использует различные ресурсы и в какой степени она зависит от них.

Включение в отчетность нефинансовых показателей интеллектуального, природного и социального характера имеет важное значение для

- оценки эффективности и жизнеспособности бизнес-модели и стратегии организации в долгосрочной перспективе;

- удовлетворения информационных потребностей инвесторов и других заинтересованных лиц;

- эффективного распределения ресурсов.

Для придания интегрированной отчетности наибольшей значимости, при ее составлении необходимо придерживаться следующих принципов [4]:

- стратегической направленности;
- связанности информации;
- ориентации на будущее;
- реагирования и вовлечения заинтересованных лиц;
- краткости, надежности и существенности.

Применение перечисленных принципов определяет содержание отчета и форму представления информации.

Одним из наиболее важных элементов нефинансовой информации в отчетности, пожалуй, является социальная отчетность корпораций. Идея выпуска корпоративного социального отчета зародилась более 20 лет назад, а широкий общественный резонанс получила с возникновением первых крупных корпоративных скандалов. Например, когда компания Nike была уличена в использовании детского труда в подразделениях в Юго-Восточной Азии, лишь регулярный выпуск отчетов, в которых большое внимание уделялось вопросам охраны труда, позволил ей не только оправдаться в глазах общественности, но и увеличить спрос на свою продукцию.

Для многих компаний немаловажно представление также экологической отчетности. Чаще всего к ее составлению прибегают крупные нефтяные компании, нередко после экологических скандалов. Так, компания «Лукойл» ежегодно публикует в своей отчетности информацию о своих расходах, связанных с экологической деятельностью. В таблице 1 представлена выдержка из отчетности данной компании за 2011 год.

Таблица 1 – Выдержка из отчетности ОАО «Лукойл» за 2011 г.

Вид расходов	Сумма
Плата за негативное воздействие на окружающую среду	606
Вывоз твердых бытовых отходов, крупногабаритного мусора, утилизация оргтехники, электронного и офисного оборудования, вывоз и переработка люминесцентных ламп и пр.	2 770
Разработка, составление и предоставление в Департамент Росприроднадзора проекта нормативов образования отходов и лимитов на их размещение, технических отчетов о неизменности производственного процесса, используемого сырья и образующихся отходов по административным зданиям	331
Согласование свидетельств и паспортов опасных отходов в Департамент Росприроднадзора	113
Итого	3 820

Спор по поводу целесообразности создания и внедрения модели нефинансовой отчетности уже практически выигран сторонниками «моделирования». Так, в соответствии с отчетом британской компании «Делойт», за последние 10 лет объем финансовой информации увеличился почти вдвое, а нефинансовой информации – в 6 раз, заняв при этом почти 54% годового отчета. Также в качестве примера, иллюстрирующего мысль об увеличении бизнес-отчетности в целом и ее нефинансовой части в отдельности, можно привести выдержку из годового отчета холдинга HSBC (таблица 2).



Таблица 2 – Выдержка из годового отчета холдинга HSBC

Год	Финансовые отчеты, страниц	Финансовые отчеты, %	Прочие отчеты, страниц	Прочие отчеты, %	Итого страниц
1999	61	49	63	51	124
2008	119	25	353	75	472

Резюмируя все вышеизложенное, следует отметить, что новая модель представления корпоративной отчетности должна сфокусировать внимание на предоставлении достоверной, уместной информации, построенной на непрерывной основе, т.е. не только фиксирующей произошедшие события, но и позволяющей изучить перспективы развития корпорации. Современные Интернет-технологии позволяют информационным системам анализировать и представлять информацию в режиме онлайн и реального времени, что значительно ускоряет получение ее инвесторами и кредиторами. Также пользователи помимо финансовой могут использовать и нефинансовую информацию для принятия инвестиционных решений.

#### Список литературы

1 На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в XXI веке. Отчет Международного Комитета по Интегрированной Отчетности (МКИО). URL: <http://www.ifrs.ru/upload/IR-Discussion-Paper-2011>.

2 Сорокина К.В. Интегрированная отчетность – новая модель для бизнеса. URL: <http://www.finotchet.ru/show.php?page=150>.

3 Полозов А.Б. XBRL – электронный язык МСФО – отчетности. URL: <http://www.ipnou.ru/article.php?idarticle=009351>

4 Коротецкий И. Что такое интегрированная отчетность. URL: <http://www.buhgalteria.ru/article/n52953>.

**А.В. Кузьмин, К.В. Гостева**  
Курганский государственный университет

## ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Инновационная деятельность является одной из перспективных сфер экономики и видов предпринимательской деятельности, поскольку она связана с высокими технологиями, способными давать значительный экономический эффект. Вместе с тем инновационная деятельность – это один из самых рискованных видов предпринимательской деятельности и основывается на рискованных начинаниях.

На фоне растущей конкуренции в сфере технологического перевооружения задаваться вопросом актуальности этого вопроса в России не приходится - вопрос на повестке дня. В ежегодном Послании к Федеральному Собранию РФ 12 ноября 2009 года президент обозначил, что сырьевые тенденции в экономике РФ по-прежнему тормозят ее инновационное развитие, стране требуется всесторонняя модернизация. С этого времени термины «инновация» и «модернизация» всё глубже укореняются в нашей повседневной речи.

Французское «innovation» восходит к латинскому «innovatio» (обновление, перемена). Еще в 80-е годы прошлого века абстрактного слова «инновация» не было в словарях русского литературного языка. Сам термин был введен в оборот австрийским и американским экономистом, социологом и историком экономиче-

ской мысли Й. Шумпетером. Он трактовал это понятие как «изменение с целью внедрения или использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации промышленности» [1]. Инновация по Й. Шумпетеру - это новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом.

Несмотря на то, что именно Шумпетер стал основоположником учения об инновациях, существует еще целый ряд трактовок этого термина. Различия в трактовках могут быть обусловлены различиями в хозяйственных субъектах, использующих инновации, разнообразием самих инноваций, уровнем развития экономики в целом и другими факторами.

Элейн Дандон в книге «Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду» пишет, что суть инноваций состоит в трёх компонентах:

- креативности, т.е. умения генерировать новые идеи;
- стратегии - выяснении реальной новизны и полезности этой идеи;
- реализации - воплощении идеи в конкретный продукт или услугу [2].

Существуют множество родственных рассматриваемому понятию слов. Одни из них - это новшество и нововведение. Часто эти два понятия не разводят с понятием инновация, но современные ученые находят характеристики для отличия этих слов. Например, И. Мирославский пишет: «Перестановка мебели или замена портретов в кабинете - это, разумеется, новшество. А регистрация времени прихода и ухода сотрудников, если ее раньше не было, - конечно же, нововведение. Однако ни то, ни другое инновациями назвать нельзя, поскольку эти изменения не приводят к крупным, серьезным системным последствиям. А инновация же предполагает именно такие последствия» [3].

В научной литературе высказано мнение о необходимости ввести понятие «инновации» на законодательном уровне, руководствуясь общепризнанной международной методикой – Руководством Осло (Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям). Разделяя эту точку зрения, можно сказать, что гармонизация с международным законодательством будет способствовать инновационному и научно-техническому сотрудничеству.

Проводя анализ уровня развития инновационной деятельности, можно выделить следующие причины несовершенства указанного процесса в России.

Причина 1. Структурная неорганизованность инновационного процесса.

Такова специфика - от рождения идеи, до практического воплощения инновации проходят несколько структурных этапов, причем весьма затратных как по времени, так и по средствам. Анатолий Чубайс, который в одной из аудиторий экономического форума в Давосе в шутку представился как «в прошлом молодой политик, теперь - молодой инноватор», уже много лет возглавляет «РОСНАНО». О неумолимой логике развития стартапов, правовой среде для инноваций Анатолий Чубайс рассказал в интервью «Интерфаксу»: ни одна из действующих в России организационно-правовых форм неприемлема для нормального развития стартапа. Стартапы очень специфичны, они осуществляют 7, 8, 10 раундов привлечения инвестиций, каждый из которых должен быть предельно простым технологически и в то же время – иметь гибкие инструменты для привлечения капитала [7].

Причина 2. Инновационные проекты - долгосрочные проекты.

Практически весь российский бизнес рассчитан на получение прибыли в краткосрочной перспективе. Это связано с целым рядом факторов, в числе которых нестабильность политической системы, «непрозрачность» правил игры для отдельных субъектов бизнеса, невозможность получения финансовых средств на длительный срок и т.п. А инновационные проекты, особенно связанные с радикальными инновациями, обычно рассчитаны на несколько лет.

Причина 3. Коммерческая составляющая инноваций.

Так сложилось, что в нашей стране нет эффективных механизмов оценки и проработки коммерческой составляющей инноваций. Все наши институты существовали за счет государственного бюджета, их основная задача была изобретать, что они успешно и делали, складывая свои изобретения на темные и пыльные полки архивов. Но увидеть «коммерческую составляющую» в изобретении, продумать возможности его применения в массовой продукции - это нужен особый талант и опыт работы. Можно сказать, что в текущей структуре инновационного процесса отсутствует «связующее звено» между новаторами и потребителями, способное превратить открытие или изобретение в инновацию, приносящую реальную прибыль.

Необходимость перехода экономики России на инновационный путь развития - это признанная точка зрения среди интеллектуальной и властной элиты. Перспектива быть сырьевым придатком мировой экономики является не очень впечатляющей. А пока нефть и газ остаются ключевыми статьями российского экспорта, обеспечивающими основной приток валюты в страну и налогов в бюджет. При этом инновационная экономика, экономика знаний, является уже реальностью для США и ряда стран Западной Европы, которые находятся в вершине списка стран с наиболее высоким валовым внутренним продуктом (ВВП) на душу населения. Она характеризуется относительно высокими долями людей с высшим образованием в структуре рабочей силы, компьютеров и других многочисленных показателей, которые не оставляют сомнений, что существенная доля ВВП создаётся именно за счёт инновационной составляющей. Так что лидерство в мировой экономике и инновации являются сейчас практически синонимами.

Что в настоящее время происходит в России на пути к инновационной экономике? Государство предпринимает явные шаги по созданию центров инновационной активности, которые в будущем могут стать генераторами роста. Они заметны и в Сибирском федеральном округе. В Томской области создаётся особая экономическая зона технико-внедренческого типа, г. Бийску присвоен статус Наукограда, в Новосибирском Академгородке реализуется проект технопарка, в Наукограде Кольцово построен современный бизнес-инкубатор. Данные объекты инновационной инфраструктуры призваны содействовать, в том числе, устранению структурного разрыва между наукой, которая в России является одним из основных источников инновационных технологий и реальным сектором экономики.

Без реального спроса бизнеса на высокие технологии перспективы структурной перестройки экономики в инновационном направлении остаются под большим вопросом. Основным условием спроса на высокотехнологичные инновации со стороны промышленного сектора является наличие развитой конкуренции. Именно она стимулирует спрос промышленности на новые технологии. В условиях сильного конкурентного режима

инновационная продукция, реализуемая предприятием, выступает основным оружием борьбы за потребителей и рынки, обеспечивает создание условий как для его выживания, так и процветания. Как уже отмечалось выше, основным источником высокотехнологичных инноваций в России выступает наука.

Таким образом, несмотря на объективные сложности, представляется, что у инновационной экономики России есть определённые перспективы. Активно содействуя его реализации, промышленность в России может найти дополнительные источники для развития и увеличения конкурентоспособности на российском и международном рынках.

В настоящее время в российской экономике сохраняется ряд финансовых, институциональных и инфраструктурных барьеров, препятствующих ее диверсификации и переходу к устойчивому высокому долгосрочному росту. При инерционном развитии негативное воздействие этих барьеров на экономическую динамику может усилиться. В то же время формирование эффективной системы институтов развития способно снять эти барьеры. Таким образом:

1 Объем долгосрочных заемных ресурсов, который способен предложить отечественный частный финансовый сектор, неадекватен инвестиционным потребностям экономики. Доля кредитов сроком свыше трех лет в совокупном объеме ссуд, выданных предприятиям российскими банками, составляет всего лишь 15%, без учета Сбербанка. Вклад привлеченных на внутреннем рынке кредитов в финансировании инвестиций в основную капитал составляет менее 9%. Неравенство инвестиционных возможностей различных секторов экономики остается одним из важных факторов, препятствующим диверсификации ее структуры. Нормализация доступа предприятий к долгосрочным кредитам предполагает повышение доли этого источника в финансировании инвестиций с нынешних 9% до 20-25% по экономике в целом.

2 Российские производители, выходящие на международные рынки, находятся в существенно неравных конкурентных условиях по сравнению с экспортерами из других стран. Условия поставки российской высокотехнологичной продукции на внешние рынки зачастую не соответствуют принятым стандартам вследствие ограниченности возможностей предоставления экспортного кредитования и страхования, слабости системы послепродажного обслуживания, адаптации продукции под требования конкретного заказчика и др. Отсутствует система государственной поддержки вывода на внешние рынки российского малого и среднего бизнеса, в частности позиционированного в производстве высокотехнологичных продукции и услуг. В то же время конкурирующие с российскими зарубежные компании для продвижения продукции широко используют предоставляемые экспортными кредитными агентствами своих стран возможности льготного финансирования внешней торговли деятельности. В частности, активно применяются такие формы поддержки, как государственные кредиты и гарантии на организацию экспорта и экспортных предприятий; гранты на поддержку разработки стратегий экспорта, исследований экспортных рынков, софинансирование расходов по созданию дочерних предприятий за рубежом, страхование инвестиций и доходов от экспорта, гарантии и компенсации банкам для предоставления долгосрочных кредитов экспортерам и зарубежным покупателям. При этом преимущественной поддержкой пользуется реализация крупных экспортных контрактов и зарубежных инвестиционных

проектов, а также внешнеэкономическая деятельность малого и среднего бизнеса.

Помимо финансовой поддержки важную роль в обеспечении конкурентных позиций зарубежных производителей на рынках третьих стран играет информационно-консультационная и организационная помощь со стороны национальных институтов содействия внешнеэкономической деятельности. Речь идет о таких формах поддержки, как предоставление компаниям услуг по оперативному мониторингу ситуации на рынках конкретных стран, помощь в поиске поставщиков и заказчиков, установлении контактов через широкие международные сети представительств и торговых палат и др. Примером может служить французская сеть UCCIFE, объединяющая 112 торговых палат и представляющая интересы французских компаний в 75 странах. Возникший рыночный «провал» может быть преодолен только при условии проведения целенаправленной государственной политики, направленной на придание импульса развитию высокотехнологичного экспорта. В соответствии с международным опытом одним из основных субъектов такой политики могут и должны стать национальные институты развития.

3 В неразвитом состоянии находится инфраструктура, обеспечивающая функционирование инновационного бизнеса и коммерциализацию результатов научных разработок (финансовая, производственно-технологическая, кадровая). Это препятствует развертыванию устойчивых и воспроизводящихся инновационных цепочек «фундаментальные исследования – прикладные НИОКР – коммерческие технологии». В результате затрудняется процесс модернизации российской экономики, а также воспроизводства ее научного и инновационного потенциала.

Проводимая в течение последних пяти лет политика по стимулированию инновационного развития привела к тому, что отдельные отсутствовавшие до этого звенья инновационной инфраструктуры стали заполняться (программы поддержки посевного финансирования, формирование центров трансфера технологий, системы венчурных фондов софинансируемых Российской венчурной компанией и др.). Однако масштаб деятельности большинства уже созданных элементов инновационной инфраструктуры еще недостаточен для того, чтобы обеспечить значимый системный эффект для развития инновационной сферы. В наибольшей степени это касается структур, ориентированных на поддержку инноваций на ранних стадиях инновационного процесса (поисковые исследования, опытные и предкоммерческие разработки). В частности, отмечается недостаток ресурсов для обеспечения эффективной работы созданных при содействии Роснауки центров трансфера технологий. Объем средств, выделяемых для финансирования реализуемых Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСРМП НТС) программ «посевного» финансирования, позволяет поддерживать весьма небольшое в масштабах российской экономики количество проектов, находящихся на ранних стадиях. В целом, разрыв между объемом средств, направляемых на поддержку прикладных инноваций на ранних (докоммерческих) и на поздних стадиях, составляет десятки раз. В то же время в странах, наиболее успешно развивающих инновационный бизнес (США, Финляндия, Израиль, Респ. Корея и др.), этот разрыв на порядок меньше. Заполнение пустующих звеньев инновационной инфраструктуры является ни чем иным, как формированием полноценной системы институтов развития в сфере поддержки прикладных инноваций [8].

Инновационная деятельность - необходимый компонент политики государства и отдельно взятых предприятий. Без этого компонента любое предприятие обречено на разорение, а государство - на отставание. Инновационная сфера в настоящее время требует более глубокого и детального внимания со стороны государства. Таким образом, формирование инновационной государственной политики возможно только на основе системного подхода, главным инструментом которого в России должна стать промышленная инновационная долгосрочная стратегия развития нашей экономики.

#### **Список литературы**

- 1 Шумпетер И. Теории экономического развития. М.: Экономика, 1995.
- 2 Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду. М.: Вершина, 2006.
- 3 Наука : Известия. М., 2002-2010. URL: #»justify»>; Никсон Ф. Роль руководства в предприятии в обеспечении качества и надежности. М.: Издат. стандартов, 1990.
- 4 Руководство Осло (Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям). Оригинал опубликован ОЭСР и ЕС на английском и французском языках под заглавием: Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data, 3rd Edition Manuel d'Oslo: Principes directeurs pour le recueil et l'interprétation des données sur l'innovation, 3e édition с OECD/EQ2005. All rights reserved/ перевод на русский язык. Третье издание. М.: Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН), 2010.
- 5 Об инновационной деятельности: модельный закон принят в г. Санкт-Петербурге 16 ноября 2006 года Постановлением № 27-16 на 27-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ // Информационный бюллетень. Межпарламентская Ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств. 2007. № 39 (часть 2). С. 371-427.
- 6 Гуремина Н.В. Опыт создания хозяйственных обществ при вузах: региональный аспект, проблемы и перспективы развития // Наука и экономика. 2011. № 1(5). С. 64-66.
- 7 Анатолий Чубайс: Нужно учиться создавать инновационные компании, а госорганам - учиться их проверять. URL: <http://www.Finmarket.ru/zl/nws/interview.asp?id=1912829>.
- 8 Долгосрочный прогноз научно-технологического развития Российской Федерации (до 2025 года). URL: <http://old.mon.gov.ru/work/nti/dok/str/08.12.18-prog.ntr.pdf>.

**К.П. Гринюк**

**Курганский государственный университет**

## **РОЛЬ ВЫПУСКА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В БЮДЖЕТНЫХ ПОТОКАХ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КУРГАНСЕЛЬМАШ»)**

В последние несколько лет внимание российских ученых-экономистов и государственных деятелей всё чаще стало обращаться к проблематике инновационного развития России и регионов, осуществления инноваций хозяйствующими субъектами, внедрения результатов инноваций в производство и т.д. Особенно актуально данная проблема звучит в контексте поставленной Президентом России задачи модернизации экономики России и перевода ее на инновационный путь развития. Во всех государственных документах, касающихся вопросов будущего развития страны (стратегиях развития, федеральных целевых программах и т.д.) инновационный вариант развития страны указывается в

качестве единственно приемлемого для России. В этой связи основным продуктом в экономике России должен стать именно инновационный продукт.

Существует множество определений инновационного продукта. В данной статье автор не ставит задачу дать собственное определение «инновационной продукции», а придерживается общепринятого её понимания, содержащегося в том числе и в официальных документах Росстата.

Итак, инновационная продукция — это результат внедрения продуктовой инноваций, новые (вновь внедренные) или подвергшиеся усовершенствованию изделия, а также изделия, производство которых основано на новых или значительно усовершенствованных методах.

При этом отличительной особенностью инновационной продукции на современном этапе научно-технического развития и доступного человечеству уровня технологий - пятого (а в некоторых случаях и шестого) технологического уклада - является то, что в структуре инновационной продукции наибольший удельный вес занимает добавленная стоимость, а именно: заработная плата, отчисления на социальные нужды, прямые налоги и прибыль. Доля промежуточного потребления (материальных и нематериальных благ, потребляемых в процессе производства продукции, на которые ранее уже был затрачен труд) в стоимости современной инновационной продукции существенно уступает доле добавленной стоимости.

На примере хозяйствующего субъекта ОАО «Кургансельмаш» автор покажет значение инновационной продукции не только в увеличении прибыли предприятия, но и в получении бюджетного и социального эффекта для экономики страны и региона.

ОАО «Кургансельмаш» - это машиностроительное предприятие, специализирующееся на выпуске сель-

скохозяйственной техники последние 50 лет. Как и все промышленные предприятия России, ОАО «Кургансельмаш» в 1990-е пережило глубокий системный производственно-экономический кризис. В 2008-2009 гг. предприятие вновь вошло в очередную волну экономического кризиса, прокатившегося не только в экономике России, но и по всему миру. В результате к 2010 году предприятие осталось с производством продукции, в которой доля промежуточного потребления достигала 50-70%.

В течение 2011-2012 гг. был проведен ряд мероприятий, направленных на преодоление последствий экономического кризиса посредством освоения инновационной продукции, а именно:

- были расширены исследования потребностей рынка сельскохозяйственной техники в новой продукции;
- проанализированы внутренние возможности предприятия по освоению выпуска новой продукции;
- проведены мероприятия по оптимизации и реструктуризации производства, по снижению издержек;
- проведен целый ряд конструкторских работ в рамках разработки новой и усовершенствования выпускаемой продукции;
- предприняты меры по переобучению персонала, приему на предприятие новых кадров;
- проведены мероприятия по внедрению новых технологических способов производства.

Начиная с 2011 г. предприятия начало выпуск новой продукцию, которую, следуя приведенному выше определению, можно считать инновационной продукцией. Параметры и стоимостные характеристика «традиционной» и «инновационной» продукции представлены в таблицах 1 и 2.

Таблица 1 - Параметры «традиционной», «неинновационной» продукции, выпускаемой ОАО «Кургансельмаш»

Наименование продукции	Цена без НДС, руб.	Промежуточное потребление, руб.	Добавленная стоимость, руб.	Доля добавленной стоимости в цене, %	Заработная плата, руб.	Взносы во внебюджетные фонды, руб.	Прямые налоги, руб.
Агрегат доильный АД-100Б м 2/2	26901	18365	8536	32	4520	1438	434
Агрегат доильный АДМН-200	759075	505900	253175	33	150490	47886	5628
Агрегат доильный АДМ-8А-200	379537	252950	126587	33	72542	23083	4006
Агрегат доильный АДМ-8А-200 м 13/19	113169	86071	27098	24	12502	3978	2192
Установка доильная УДИ-6	16346	10561	5785	35	3411	1085	141
Транспортер скребковый ТСН-3.0-Б м 1/2	75426	46677	28749	38	14852	4726	1626
Резервуар-охладитель МКЦ-025	102540	60073	42467	41	24758	7878	1158
Установка доильная УДИ-5	16250	9800	6450	40	3850	1225	136
Система промывки	32995	20275	12720	39	7854	2499	154
Скоба	25	17	8	33	5	2	0
Цепь	5075	3690	1385	27	785	250	48
Ванна	1888	1429	459	24	254	81	18
Устройство подъема АДМ.28.000М м 1/2	15736	14168	1568	10	458	146	244

Таблица 2 - Параметры «инновационной» продукции, выпускаемой ОАО «Кургансельмаш»

Наименование продукции	Цена без НДС, руб.	Промежуточное потребление, руб.	Добавленная стоимость, руб.	Доля добавленной стоимости в цене, %	Заработная плата, руб.	Взносы во внебюджетные фонды, руб.	Прямые налоги, руб.
Установка доильная «Елочка» УДА-16А	899812	305540	594272	66	251807	80125	76649
Охладитель ОМП-1-01	17178	5035	12143	71	5240	1667	1283
Пульсатор	173	29	144	83	54	17	14
Ремкомплект «Волга»	2821	965	1856	66	805	256	217
Кран молочный АДМ 52.000	253	21	232	92	135	43	17
Пневмодатчик	907	98	809	89	345	110	84
Насос вакуумный НВУ-90	9169	1720	7449	81	2174	692	1526
Насос молочный НМУ-6А	4736	1195	3541	75	512	163	800
Насос вакуумный	4831	1167	3664	76	854	272	841
Насос вакуумный водкоольцевой НВВ-Ф-90М	14215	2060	12155	86	4806	1529	1923
Установка вакуумная УВУ -Ф-120/90-02	28263	6982	21281	75	7653	2435	3860
Комплект з/частей к НМУ-6	410	48	362	88	154	49	36
Пульсоусилитель	220	16	204	93	97	31	22
Переключатель	164	38	126	77	55	18	11
Устройство зоотехническое учета молока УЗМ-1А	1399	279	1120	80	474	151	115
Регулятор вакуумный	397	37	360	91	121	39	55
Кран молочный ШРИБ 108.23	143	51	92	64	26	8	15
Коллектор	738	200	538	73	189	60	84

Из сопоставления данных таблицы 1 и 2 видно, что в структуре стоимости инновационной продукции удельный вес добавленной стоимости составляет от 64 до 93%. Наименьшая доля добавленной стоимости характерна для крана молочного ШРИБ 108.23 (64%), а наибольшая – для пульсоусилителя (93%). При этом доля добавленной стоимости в структуре стоимости традиционной «неинновационной» продукции в некоторых случаях не превышает и 10% (устройство подъема АДМ.28.000М м ½), а у большинства продукции находится в пределах 20-35%. Переход к преимущественному производству автоматизированных доильных установок «Елочка» также сопровождался увеличением доли добавленной стоимости в два раза: с 33% (у агрегатов доильных) до 66% (у «Елочек»).

Следует отметить, что добавленная стоимость является источником выплаты заработной платы работникам, перечисления взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования, источником налогов, перечисляемых в бюджетную систему муниципальных образований, регионов и России, и источником получения прибыли предприятия. Вполне

естественно, что увеличение выпуска «инновационной» продукции должно было привести к снижению доли материальных затрат в структуре себестоимости продукции, к увеличению затрат на оплату труда, к увеличению отчислений во внебюджетные фонды, в бюджеты всех уровней (главным образом налога на прибыль, налога на доходы физических лиц), к увеличению прибыли; то есть, с одной стороны, к увеличению возможностей предприятия по собственному развитию, с другой - к увеличению возможностей региона (за счет роста поступлений налогов и взносов) в области социальной политики, а именно: области финансирования школ, детских садов, больниц, выполнения других государственных функций.

Следует отметить, что ОАО «Кургансельмаш» в 2012 году по сравнению с 2010 годом практически не увеличило выручку от реализации продукции: она осталась на уровне около 150 млн руб. Однако за 2010-2012 гг. произошло существенное изменение структуры выпускаемой продукции в сторону увеличения выпуска инновационной продукции и сокращения выпуска «неинновационной» продукции (рисунок 1).

Таблица 3 - Расчёт бюджетного, социального и коммерческого эффектов от увеличения производства инновационной продукции ОАО «Кургансельмаш»

Наименование продукции	Выпуск 2010 года		Выпуск 2012 года		Перечисления во внебюджетные фонды, тыс.р.		Перечисления в бюджеты всех уровней, тыс.р.		Заработная плата, тыс.р.	
	Кол-во, шт	Выручка, тыс. р.	Кол-во, шт	Выручка, тыс.р.	2010 год	2012 год	2010 год	2012 год	2010 год	2012 год
Неинновационная продукция										
Агрегат доильный АД-100Б м 2/2	45	1211	13	350	65	19	46	13	203	59
Агрегат доильный АДМН-200	39	29604	11	8350	1868	527	982	277	5869	1655
Агрегат доильный АДМ-8А-200	30	11386	9	3416	692	208	403	121	2176	653
Агрегат доильный АДМ-8А-200 м 13/19	98	11091	0	0	390	0	374	0	1225	0
Установка доильная УДИ-6	458	7486	18	294	497	20	268	11	1562	61
Транспортер скребковый ТСН-3.0-Б м 1/2	145	10937	14	1056	685	66	516	50	2154	208
Резервуар-охладитель МКЦ-025	78	7998	0	0	614	0	341	0	1931	0
Установка доильная УДИ-5	1548	25155	154	2503	1896	189	986	98	5960	593
Шток	18054	1565	700	61	126	5	80	3	397	15
Система промывки	451	14881	5	165	1127	12	530	6	3542	39
Скоба	45214	1148	1211	31	72	2	38	1	226	6
Цепь	475	2410	98	497	119	24	71	15	373	77
Ванна	1024	1933	54	102	83	4	53	3	260	14
Устройство подъема АДМ.28.000М м 1/2	758	11928	75	1180	110	11	230	23	347	34
Инновационная продукция		0		0	0	0	0	0	0	0
Установка доильная «Елочка» УДА-16А	12	10798	49	44091	962	3926	1313	5360	3022	12339
Охладитель ОМП-1-01	13	223	452	7764	22	754	26	888	68	2368
Пульсатор	2	0	8952	1544	0	154	0	192	0	483
Ремкомплект «Волга»	12	34	1452	4097	3	372	4	467	10	1169
Кран молочный	15	4	5447	1380	1	234	1	188	2	735
Пневмодатчик	9	8	5425	4919	1	596	1	697	3	1872
Насос вакуумный НВУ-90	10	92	5002	45861	7	3460	18	9048	22	10874
Насос молочный НМУ-6А	10	47	1002	4745	2	163	9	868	5	513
Насос вакуумный	7	34	587	2836	2	160	7	559	6	501
Насос вакуумный водокольцевой НВВ-Ф-90М	9	128	412	5857	14	630	23	1050	43	1980
Установка вакуумная УВУ -Ф-120/90-02	11	311	90	2544	27	219	53	437	84	689
Комплект з/частей к НМУ-6	17	7	3584	1469	1	176	1	200	3	552
Пульсоусилитель	54	12	5452	1197	2	168	2	188	5	529
Переключатель	18	3	5471	897	0	96	0	101	1	301
Устройство зоотехническое учета молока УЗМ-1А	14	20	859	1201	2	130	2	152	7	407
Регулятор вакуумный	15	6	3586	1425	1	138	1	254	2	434
Кран молочный	20	3	457	65	0	4	0	9	1	12
Коллектор	10	7	785	579	1	47	1	85	2	148
ИТОГО	68675	150470	51426	150474	9390	12512	6379	21363	29511	39322

В результате от изменения структуры выпуска продукции эффект получило не только само предприятие, но и бюджетная система страны в виде увеличения налоговых поступлений.

Увеличение возможностей предприятия по выплате заработной платы дало определенный и экономический эффект для региона, проявившийся в увеличении покупательной способности населения. Расчёты бюджетного и социального эффектов представлены в таблице 3.

Общие расходы предприятия, направляемые на выплату заработной платы, увеличились на 9,8 млн руб. (с 29,5 млн руб. до 39,3 млн руб.). На этой основе увеличились перечисления во внебюджетные фонды на 3,1 млн руб. (с 9,4 млн руб. до 12,5 млн руб.) (рисунок 2). Поскольку поступления Пенсионного фонда РФ являются источником выплаты пенсий, то подобные увеличения выплат предприятиями взносов в Пенсионный фонд увеличивают возможности государства по индексации пенсий и других социальных пособий. Кроме того, предприятие увеличило свои платежи в бюджеты всех уровней на 15,0 млн руб. (с 6,4 млн руб. до 21,4 млн руб.). Общее увеличение поступлений в бюджетную систему страны (и налогов, и взносов) составило 18,1 млн руб. Совокупный эффект от производства инновационной продукции для региона оценивается почти в 28 млн руб. (таблица 4).

При увеличении доли инновационной продукции с 7,80% (2010 г.) до 88,04% (2012 г.) в структуре выручки произошло увеличение величины прямых налогов, приходящихся на 1 рубль выручки от реализации продукции, – с 0,04 руб. (2010 г.) до 0,14 руб. (2012 г.) и увеличение отчислений во внебюджетные фонды, приходящихся на 1 рубль выручки, – с 0,06 руб. (2010 г.) до 0,08 руб. (2012 г.). При переходе к производству инновационной продукции величина обязательных платежей, поступающих в бюджетную систему РФ, в расчете на 1 рубль выручки предприятия увеличилась с 0,10 руб. до 0,22 руб. (рост более чем в 2 раза!).

Таблица 4 - Эффект от внедрения в производство инновационной продукции, тыс. р.

Оплата труда		Социальный эффект	Налоги и взносы		Бюджетный эффект	Совокупный эффект
До внедрения инновационной продукции	При переходе к выпуску инновационной продукции		До внедрения инновационной продукции	При переходе к выпуску инновационной продукции		
29511	39322	9811	15770	33876	18106	27917



Рисунок 1 – Структура выручки от реализации продукции предприятия, %

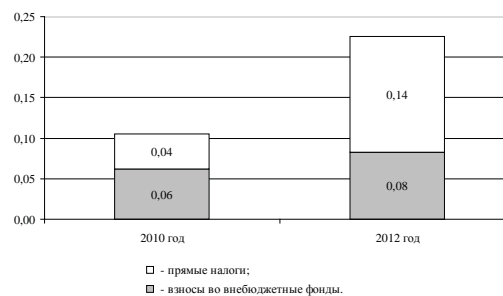


Рисунок 2 – Обязательные платежи на 1 рубль выручки от реализации продукции предприятия, руб.

Таким образом, внедрение инновационной продукции, имеющей более высокую, чем у традиционной продукции, долю добавленной стоимости, приводит не только к переходу на устойчивое развитие хозяйствующего субъекта, внедрившего такие инновационные продукты, но и к увеличению доходов бюджетной системы страны и регионов и поэтому к расширению возможностей регионов в области проведения социальной политики.

**К.П. Гринюк**  
Курганский государственный университет

## ПЕРЕХОД К ВЫСОКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Инновационная деятельность означает не только генерирование новых научных знаний, но и их внедрение в производство новых материальных и нематериальных благ. Это следует из определения «инновационной деятельности». Инновационная деятельность – вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные про-

дукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности [6].

Итак, любая инновационная деятельность предполагает освоение производства новой продукции или услуг. При этом любой процесс производства всегда основывается на определенных технологиях. Поэтому инновационная деятельность всегда должна предполагать освоение новых технологий.

Поэтому вполне естественно, что перед тем, как заняться инновационной деятельностью, хозяйствующий субъект должен выбрать, какие именно технологии, а точнее сказать - технологии какого технологического уклада [1; 5], необходимо будет освоить.

Для того чтобы понять, на какой технологический уклад (ТУ) необходимо ориентироваться при осуществлении инновационной деятельности хозяйствующим субъектам в современной России, необходимо сравнить имеющийся технологический уровень экономики России с технологическим уровнем тех стран, которые в настоящее время задают направление научно-технологического развития. Это продиктовано требованием обеспечения конкурентоспособности национальной экономики. Инновационная деятельность по определению не может осуществляться в целях организации производства невостребованной и неконкурентоспособной продукции. Эту точку зрения разделяют российские учёные: «Для выбора стратегического курса политического и экономического развития России в начале XXI в. необходимо прежде всего понять смысл и тенденции мировых взаимосвязанных технологических и геоэкономических процессов, уметь прогнозировать их развитие в ближайшей и отдаленной перспективе. Ведь Россия как субъект мирового политического и экономического пространства не может развиваться изолированно от остального мира» [2]. По данным российских учёных, в России за период 1990-2010-х гг. средний уровень ТУ по стране сократился по всем без исключения видам производства и науке (таблица 1). Если в начале 1990-х гг. средний уровень ТУ в России составлял 3,9 и он превышал среднемировую – 3,4, вплотную приближался к уровню лидирующих стран – 4,1, то к 2010 году средний уровень ТУ в России снизился до 3,6, в результате чего он оказался ниже среднемирового (– 3,8) и оказался намного дальше от технологического уровня лидирующих стран – 4,4 (рисунок 1).

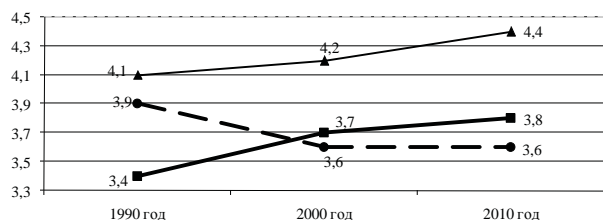


Рисунок 1 – Сопоставление глобальной тенденции технологического развития и тенденции технологического развития в России в 1990-2010 гг.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Данные о динамике технологического развития по Курганской области за период 1990-2010 гг. взяты такие же, как по России (таблица 1), поскольку в Курганской области технологический уровень не выше, чем в среднем по России.

Таблица 1 – Динамика среднего уровня ТУ в 1950-2010 гг. и прогноз изменения ТУ в России на 2010-2050 гг. [3]

Сектор экономики	1950	1970	1980	1990	2000	2010
Экономика в целом	2,8	3,4	3,6	3,9	3,6	3,6
Наука и научное обслуживание	2,4	3,1	3,3	3,7	3,2	3,3
1 Пищевая промышленность	2,1	2,9	3,1	3,4	3,1	3,3
2 Легкая промышленность	2,4	3,0	3,4	3,8	3,2	3,3
3 Машиностроение и металлообработка	2,9	3,5	3,8	4,1	3,6	3,8
4 Химия и нефтехимия	2,7	3,2	3,5	3,8	3,5	3,6
5 Топливная промышленность	2,4	2,9	3,3	3,6	3,6	3,9
6 Электроэнергетика	2,8	3,4	3,6	3,9	3,7	3,9
7 Черная металлургия	2,7	3,3	3,5	3,8	3,7	3,7
8 Цветная металлургия	2,8	3,3	3,5	3,7	3,6	3,8
9 Промышленность стройматериалов	2,1	2,6	2,8	3,1	2,8	3,0

Именно поэтому большинство экспертов сходятся во мнении, что в России преобладают технологии 4-го и предшествующих ТУ:

- «Россия находится сегодня, в основном, в четвертом, в третьем и немного в пятом технологическом укладе на первых этапах этого уклада» (член-корреспондент РАН Б.Н. Кузык ) [11];

- «Доля технологий 5-го уклада составляет примерно 10% (в военно-промышленном комплексе и в авиакосмической отрасли), 4-го – свыше 50%, третьего – около 30%» (академик РАН Е.Н. Каблов) [12].

Таким образом, структуру производства промышленной продукции по ТУ в современной России можно представить следующим образом (рисунок 2). Преобладающими технологиями в современной России являются технологии 4-ого ТУ.

С точки зрения изучения объективных тенденций технологического развития, господствующих в современном мире, значительный научный интерес представляет «Долгосрочный прогноз инновационного развития России на период до 2030 г. с учетом тенденций развития мировой экономики», разработанный под руководством Ю.В. Яковца, Б.Н. Кузика и В.И. Кушлина<sup>2</sup>,

<sup>2</sup> Прогноз разработан Отделением исследования циклов и прогнозирования РАН, Институтом экономических стратегий Отделения общественных наук РАН с участием кафедры теории и практики государственного регулирования рыночной экономики Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации по совместному поручению Совета безопасности РФ и Президиума Государственного совета РФ (протокол заседания №1 от 24.02.2004 г.), утвержденному Президентом РФ 01.03.2004 г.



отражающий результаты исследований, обобщенных в Седьмом японском технологическом прогнозе, британской программе «Форсайт», программах «Дельфи» и «Футур» (Германия), программе критических технологий США, шведском технологическом прогнозе, программе «Сто ключевых технологий для французской промышленности», программе «Технологический радар» (Нидерланды) и в ряде других исследований, проведенных развитыми странами, а также международными организациями (ОЭСР, ЮНИДО, ЕС).

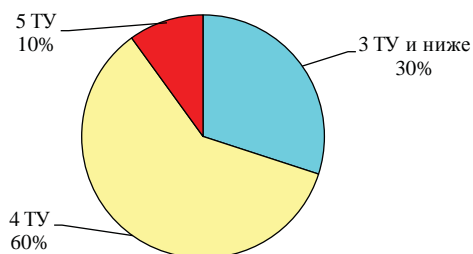


Рисунок 2 – Структура производства «промышленной продукции» в современной России по технологическим укладам (ТУ) (оценка)

В таблице 2 представлен анализ и прогноз динамики ТУ некоторых стран мира на основе обобщения средневзвешенных экспертных оценок. Прогноз развития ТУ осуществлен в двух сценариях: «сценарий глобального инновационно-технологического прорыва» (в таблице - «а») и «инерционно-рыночный сценарий» (в таблице - «б»).

Следует отметить, что представленные результаты носят условный характер и отражают мнения экспертов. Тем не менее они позволяют выявить, что в настоящее время США, страны Западной Европы и Япония завершают фазу зрелости пятого ТУ (ядром которого является микроэлектроника). Начиная с 2020-2030-х гг. эти страны начнут входить в повышательную фазу 6-го ТУ (ядром которого станут нанотехнологии). Причём эти явления являются отражением объективных процессов, связанных с достижением человечеством определенного уровня знаний, а не отражением субъективных процессов, происходящих в отдельно взятой группе стран.

Вполне логично, что в рамках обеспечения конкурентоспособности экономики России инновационная

деятельность хозяйствующих субъектов должна предусматривать переход от технологий 4 ТУ к технологиям более высших ТУ: 5-го или 6-го.

Здесь возникает вопрос: на освоение технологий и продукции какого ТУ необходимо ориентироваться при осуществлении инновационной деятельности современным российским хозяйствующим субъектам (в первую очередь промышленным предприятиям): на технологии 5-го ТУ или сразу на технологии 6-го ТУ (без освоения технологий 5-го ТУ)?

Анализ научной экономической и технической литературы позволяет выделить два подхода к решению данной проблемы:

1) представители первого подхода считают, что в России необходимо сразу перейти к освоению 6-го ТУ, минуя 5-й. Основной довод сторонников сводится к тому, что рынок продукции 5-го ТУ занят зарубежными производителями, и поэтому российские предприятия не смогут занять на нём нишу:

- «...чтобы Россия в течение ближайших 10 лет смогла войти в число стран с 6-м технологическим укладом, нам надо, образно говоря, перешагнуть через этап – через 5-й уклад» (Каблов Е.Н – академик РАН, генеральный директор Всероссийского института авиационных материалов – Президент Нанотехнологического общества России (2009–2010 гг.)) [12];

- «России нужно ориентироваться не на то, чтобы догонять развитые страны в технологиях пятого уклада, а на становление ключевых направлений шестого технологического уклада, на те заделы, которые она имеет в этой области» [14];

- «5-й технологический уклад мы полностью упустили... Если сейчас построить завод по производству мобильных телефонов, он прогорит, он не нужен. В России 180 миллионов мобильных телефонов и все они произведены за рубежом» (заместитель директора по науке Института прикладной математики им. М.В. Келдыша РАН Г. Малинецкий) [15];

2) представители второго подхода полагают, что 5-й и 6-й ТУ связаны между собой технологически: продукция 6-го ТУ основывается на продукции 5-го ТУ, а именно: нанотехнологии (ядро 6-го ТУ) в первую очередь используют достижения микроэлектроники (ядра 5-го ТУ). Поэтому переход к 6-ому ТУ без организации производства 5-го ТУ невозможен технологически.

Таблица 2 – Анализ и прогноз динамики изменения технологических укладов в странах мира за 1950-2050 г. [4]

Страна	1950	1975	1990	2000	Сценарий	2010	2020	2030	2040	2050
Мир в целом	2,7	3,2	3,4	3,7	а	3,8	4,0	4,4	4,7	5,0
					б	3,8	3,9	4,1	4,3	4,5
Россия	2,8	3,4	3,9	3,6	а	3,8	4,1	4,6	4,9	5,2
					б	3,6	3,8	3,9	4,1	4,3
Западная Европа	3,1	3,6	4,0	4,2	а	4,4	4,7	5,0	5,2	5,4
					б	4,3	4,5	4,8	5,0	5,2
Восточная Европа	2,8	3,3	3,8	3,8	а	4,1	4,3	4,6	4,9	5,1
					б	4,0	4,1	4,3	4,6	4,8
США и Канада	3,3	3,8	4,2	4,4	а	4,6	4,8	5,1	5,4	5,6
					б	4,5	4,7	5,0	5,2	5,4
Япония	2,7	3,8	4,0	4,1	а	4,6	4,8	5,1	5,3	5,5
					б	4,5	4,7	4,9	5,1	5,3
Китай	2,2	2,4	2,8	3,0	а	3,6	4,0	4,4	4,8	5,1
					б	3,4	3,8	4,2	4,6	4,8
Индия	1,9	2,3	2,7	2,9	а	3,4	3,7	4,1	4,5	4,8
					б	3,2	3,4	3,8	4,2	4,4
Страны Латинской Америки	2,4	2,9	3,2	3,4	а	3,7	3,9	4,3	4,7	5,0
					б	3,6	3,8	4,1	4,5	4,7
Австралия и Океания	2,9	3,1	3,6	3,6	а	4,2	4,4	4,8	5,0	5,2
					б	4,1	4,3	4,6	4,8	5,0
Развитые страны	3,1	3,7	4,1	4,2	а	4,5	4,7	5,1	5,3	5,5
					б	4,4	4,6	4,9	5,0	5,3
Развивающиеся страны	2,1	2,6	2,8	2,9	а	3,3	3,6	4,1	4,5	4,8

Так, лауреат нобелевской премии по физике, академик РАН Ж.И. Алферов указывает: «Микроэлектроника на самом деле была второй половиной XX в. и останется на ближайшие 10-летия в XXI в. двигателем научно-технического прогресса, информационных технологий, нанотехнологий, и очень существенным двигателем социального прогресса.... И отставание по этой части для нас грозит вообще выбрасыванием за борт столбовой дороги развития ультрасовременных технологий» [7]. Кроме этого, отмечает он, нанопродукция используется при производстве микроэлектронной продукции: «...наноструктуры вошли очень широко в самые разнообразные отрасли электроники». Именно поэтому в России нужно формировать электронное производство, поскольку только тогда можно ожидать от экономики «востребованности научных результатов»: «Это обязательно, во что бы то ни стало, к электронике это относится, как говорится, гигантским образом, но и к остальным вещам тоже. Ежели мы не создадим настоящую, крупномасштабную, крупную промышленность в этих высокотехнологических отраслях, то, простите, нам нечего будет делать...» [7].

Другие учёные также делают «вывод о необходимости завершения перехода к пятому технологическому укладу с одновременным занятием "ниш" в шестом» [9].

По мнению автора, второй подход в большей мере соответствует задаче обеспечения конкурентоспособности экономики России. Анализ технологий 6-го ТУ и 5-го ТУ свидетельствует об их неразрывной взаимосвязи: наноэлектроника основана на микроэлектронной компонентной базе, и, наоборот, в производстве микроэлектронных изделий используются наноматериалы. Наноматериалы изготавливаются не на станках 4-го или более низших ТУ, а на станках с электронным управлением. Чем, если не компьютером, является создаваемый уже сейчас в опытных образцах «нанокomпьютер-наноманипулятор», способный по трёхмерной сетке расположения атомов формировать материалы с заранее заданными свойствами. Относительно того, что продукция нанотехнологий используется при производстве микроэлектронной продукции, о том, что наноэлектроника - это не что иное, как соединение микроэлектронной и нанопродукции, существует множество научных публикаций [8; 10; 13]. Даже студенты, обучающиеся по направлениям, связанным с электроникой и микроэлектроникой, получают подготовку в том числе в области нанотехнологий [16].

Следует отметить, что при отказе от организации собственного производства микроэлектронной продукции микроэлектронное производство других стран не сможет стать технологической основой для проведения инновационной деятельности по освоению технологий и продукции 6-го ТУ, поскольку поставки импортной микроэлектронной продукции в Россию весьма ограничены.

Так, начальник Управления радиоэлектронной промышленности и систем управления Росспрома Ю.И. Борисов ещё в феврале 2006 г. в своей статье указывал: «Те, кто полагает, что можно воспользоваться мировыми достижениями и просто закупать импортные изделия микроэлектроники, заблуждаются по двум основным причинам. Во-первых, никто нам не продавал, не продает и не будет продавать новейшие изделия микроэлектроники специального исполнения, которые предназначены для использования при производстве военной техники. И, во-вторых, современная микроэлектроника достигла такого уровня сложности, что эти изделия стали узкоспециализированы и системо-

ориентированы, и их использование возможно только при условии создания точных аналогов аппаратуры и систем, то есть наши проектировщики должны будут идти по пути воспроизводства зарубежных разработок. Этот пагубный путь мы уже проходили при производстве электронной компонентной базы (ЭКБ). Следовательно, если мы хотим создавать передовую военную технику и обеспечить технологическую независимость и информационную безопасность всех наших электронных систем, в том числе и гражданских, ключевые изделия микроэлектроники необходимо проектировать и производить в России» [17].

Председатель комитета по промышленному развитию Торгово-промышленной палаты РФ С.С. Сулакшин также говорит о необходимости организации собственного электронного производства: «Есть вещи, такие как, например, электронное оборудование, специальные программы, связанные с национальной безопасностью, которые страна не имеет права закупать, ибо там будут заложены так называемые жучки» [18].

Таким образом, технологическая связь между продукцией 5-го и 6-го ТУ очевидна и неразрывна. Поэтому без наличия внедренных в производство технологий и продукции 5-го ТУ перейти из 4-го ТУ в 6-й ТУ будет невозможно. Поэтому инновационная деятельность хозяйствующих субъектов на современном этапе развития российской экономики должна ориентироваться не на освоение технологий 6-го ТУ, минуя переход к технологиям 5-го ТУ, а на освоение технологий и производства продукции 5-го ТУ с одновременным формированием условий для перехода к технологиям и производству продукции 6-го ТУ.

#### Список литературы

- 1 Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993.
- 2 Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. 2-е изд. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. Глава 5, п. 5.1. URL: <http://energetika.onet.ru/index.php?id=44>.
- 3 Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. 2-е изд. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. п. 4 Приложения №1. URL: <http://energetika.onet.ru/index.php?id=148>.
- 4 Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. 2-е изд. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2005. п. 3 Приложения №1. URL: <http://energetika.onet.ru/index.php?id=147>.
- 5 Львов Д.С., Глазьев С.Ю. Теоретические и прикладные аспекты управления НТП// Экономика и математические методы. 1986. №5.
- 6 Россия в цифрах. 2011: кр. стат. сб. М.: Росстат, 2011.
- 7 Алферов Ж.И. Нанотехнологии микроэлектроники и энергетики// Вестник Российской академии наук. 2009. Т. 79. №3. Март. С. 224-229. URL: <http://www.vscs.ac.ru/small.php?module=Articles&action=view&aid=214>.
- 8 Балашов А.Г., Крупкина Т.Ю., Лосев В.В., Старосельский В.И. Нанозлектронные устройства и их модели: учебное пособие. М., МИЭТ, 2010. URL: <http://www.twirpx.com/file/931777/>.
- 9 Бодрунов С.Д., Гринберг Р.С., Сорокин Д.Е. Реиндустриализация Российской экономики: императивы, потенциал, риски // Экономическое возрождение России. 2013. № 1 (35). С.20.
- 10 Борисенко В.Е., Воробьева А.И. Нанозлектроника. Часть 2. Нанотехнология: учебное пособие. Мн.: БГУИР, 2003. URL: <http://www.twirpx.com/file/288659/>.
- 11 Кузык Б.Н. Инновационное развитие России: сценарный подход// Вестник Российской академии наук. 2009. Т. 79. №3. Март. С. 216-224. URL: <http://www.vscs.ac.ru/small.php?module=Articles&action=view&aid=214>.

12 Курсом в 6-й технологический уклад. «NanoWeek» 15-22 февраля 2010 г., № 99. URL: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2010/kursom-v-6-oi-tehnologicheskii-uklad>.

13 Микроэлектронная индустрия в России сегодня. Наука. 07.11.2012. URL: <http://21russia.ru/article/science/2012-11-07/658>.

14 Тенденции на рынке труда в условиях влияния на экономику России мирового кризиса и роль системы профессионального образования в кадровом обеспечении перспективных рынков труда в посткризисный период: Аналитический доклад на Всероссийской научно-практической конференции (15–17 апреля 2009 г.) / Гуртов В.А., Князев Е.А., Плутихин Е.А., Серова Л.М., Сигова С.В., Юренко Н.А.; под ред. В.А. Гуртова. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2009. С. 14.

15 Ученые: времени у России осталось совсем мало. В условиях глобализации она не имеет никаких шансов. URL: <http://www.nr2.ru/moskow/280904.html>.

16 URL: <http://abiturient.ru/speciality/14336>.

17 URL: [http://www.electronics.ru/files/article\\_pdf/0/article\\_URL:716\\_273.pdf](http://www.electronics.ru/files/article_pdf/0/article_URL:716_273.pdf).

18 URL: [http://www.tpprf.ru/ru/committee/kpr/komprom/analitik/prompolmain/7/#chapter\\_6/](http://www.tpprf.ru/ru/committee/kpr/komprom/analitik/prompolmain/7/#chapter_6/).

**Г.К. Гудович**  
**Липецкий государственный технический университет**

## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ЗАТРАТ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Получение необходимой информации для управления и применение эффективных методик и приемов для ее обобщения и анализа возможно на основе организации учета по центрам затрат. В настоящее время учет по центрам затрат становится для многих предприятий необходимостью и является эффективным инструментом управления затратами. В связи с этим заслуживает внимания применение опыта ряда зарубежных и российских промышленных компаний и развитие методологии учета затрат по центрам ответственности. Проблемы развития теории, методологии и практики учета по центрам затрат рассмотрены в работах отечественных экономистов: Н.Г. Данилочкиной, В.Б. Ивашкевича, В.Ф. Палия, А.Д. Шеремета, Т.П. Карповой, Е.В. Ткачука и др. Вопросы учета по центрам затрат раскрыты также в работах зарубежных авторов: К. Друри, А. Яруговой и др.

Основные определения центра затрат как экономической категории ориентируют на детализацию производственного учета, повышение его контрольных свойств, точности, достоверности калькулирования, позволяют выявить экономию или перерасход материальных, трудовых, денежных ресурсов по зависящим и не зависящим от конкретных исполнителей причинам.

Организация учета по центрам затрат предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом. При этом функции управления затратами реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, стимулирование выполнения, учет и анализ. Для успешной организации учета по центрам затрат необходимо решение следующих основных задач:

- Выбор способа деления предприятия на центры затрат - определяется спецификой конкретных ситуаций. При этом нужно учитывать требования, основные из которых излагаются в работах в области управленческого учета. К ним относятся: наличие показателя для измерения деятельности и базы для распределения

расходов; функциональная однородность; персональная ответственность; достаточная степень детализации информации для анализа и принятия управленческих решений; отнесение на центр только прямых затрат; разработка системы мотивации для центров затрат.

- Обоснование классификации центров затрат. На основе анализа публикаций различных зарубежных и отечественных ученых-экономистов построена классификация центров затрат, выделены классификационные признаки и по каждому из них определены виды центров затрат в зависимости от определенных критериев. В частности, по степени регулируемости, по видам затрат, по характеру задач и выполняемых функций, по принципу сходства структуры затрат, по территориальному принципу, в зависимости от последовательности группировки, по временной определенности, в зависимости от контрольно-аналитических функций учета, по степени совпадения с местом возникновения затрат и др.

Эффективность управления затратами определяется их правильной классификацией. Деление затрат на переменные и постоянные позволяет применить адекватные методы планирования затрат с использованием гибкого бюджета. Выделение регулируемых и нерегулируемых статей затрат позволяет включить в бюджет только те статьи, на которые может влиять руководитель центра затрат, и закрепить персональную ответственность за каждую статью.

Для организации учета по центрам затрат нужно создать систему кодирования подразделений, видов затрат и форм бюджетов и отчетности по показателям деятельности центров затрат, систему учета распределения затрат, систему калькулирования по центрам затрат, систему контроля показателей и автоматизированной обработки информации. Здесь следует использовать опыт западных фирм, которые разрабатывают единые планы счетов центров затрат по каждому подразделению и предприятию в целом. Эти планы увязываются с номенклатурой затрат по видам и представляют часть общей системы контроля и ответственности за результаты производства. Для определения показателей по каждому центру затрат рекомендуется использовать следующие принципы: показатели центров затрат должны детализировать цели, стоящие перед всей организацией; статьи расходов должны иметь существенную долю в структуре общих показателей предприятия и находиться в зоне влияния их руководителя.

С точки зрения контроля величины и экономичности затрат необходимо применять метод бюджетирования издержек. Для этого составляют бюджет затрат и контролируют его соблюдение. Отклонения между бюджетом и фактической величиной характеризуют изменения уровня издержек соответствующего центра затрат по сравнению с нормативами. При сведении частных бюджетов центров ответственности в общий бюджет важное значение имеет определение трансфертных цен. Трансфертная цена – это условная расчетная цена на продукцию (услуги) одного центра ответственности, передаваемые другому центру ответственности того же предприятия. Трансфертное ценообразование является основой для оценки, контроля и стимулирования деятельности центров ответственности. Отечественная практика бюджетного управления еще не выработала единого подхода к формированию трансфертных цен.

Для осуществления контрольных функций структурные подразделения представляют внутреннюю отчетность, которая должна удовлетворять опреде-

ленным требованиям: быть оперативной, содержать информацию об отклонениях, обеспечивать возможность их анализа, соответствовать ответственности менеджера за принятие решений.

Для получения оперативной информации о достижении запланированных затрат с целью принятия решений по устранению негативных тенденций и мотивации персонала проводится анализ исполнения бюджетов. Для этого применяется факторный анализ затрат и определяются отклонения бюджетных данных от фактических на основе гибкого бюджета.

В качестве примера можно рассмотреть реализацию этих теоретических принципов учета по центрам затрат на российских предприятиях, в частности на предприятиях г. Липецка с использованием автоматизированной формы учета в программе SAP-R3. Система обеспечивает распределение издержек по местам возникновения и определение себестоимости каждого вида выпускаемой продукции, получение подробных аналитических данных и формирование отчетов.

В соответствии с учетной политикой все затраты формируются в дебете бухгалтерских затратных счетов: 31 «Затраты на материалы», 32 «Затраты на зарплату», 33 «Затраты на отчисления и фонды», 34 «Затраты на амортизацию», 35 «Прочие затраты и налоги». С кредита бухгалтерского счета 37 затраты распределяются на соответствующие балансовые счета. В конце года все «Затратные счета» закрываются в дебет счета 37. Для учета прямых затрат на производство применяется счет 20 «Основное производство», к которому открывают аналитические счета, коды которых соответствуют номеру места возникновения затрат. Общепроизводственные расходы списываются пропорционально основной заработной плате рабочих основного производства. Общехозяйственные расходы списывают на счета реализации пропорционально выручке.

Распределение затрат осуществляется в три этапа. Первый этап: прямые затраты распределяются по объектам затрат и исчисляется себестоимость полуфабрикатов. Второй этап: распределяются косвенные производственные затраты по цехам. Третий этап: затраты цеха распределяются по носителям затрат (видам готовой продукции) и определяется их калькуляция.

Отдел планирования и контроля устанавливает трансферы распределения затрат на весь бюджетный год. Трансферы отражают долю работы одних мест возникновения затрат для других в виде фиксированных процентов. Запланированные косвенные затраты распределяются на производимые полуфабрикаты и готовую продукцию через плановый тариф пропорционально плановой трудоемкости продукта.

По каждому подразделению предприятия ведется анализ в разрезе элементов затрат и их видов. Кодирование затрат позволяет учитывать их обособленно и осуществлять детальный анализ. Отклонения от плановых показателей фиксируются не только по месту возникновения затрат, но и по ответственному лицу (подразделению). Концепция учета по центрам затрат предусматривает применение различных целевых функций к различным подразделениям предприятия. Это обеспечивает возможность эффективного стимулирования подразделений в хозяйственной деятельности и создания системы материального поощрения с учетом вклада каждого подразделения. Внедрение системы центров ответственности и бюджетирования обеспечит оптимизацию затрат, повысит мотивацию менеджеров

различного уровня и эффективность управления деятельностью подразделений и предприятия в целом.

*Н.Н. Зотова, Д.С. Немчинов*  
*Курганский государственный университет*

## **РОЛЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА В ЭФФЕКТИВНОМ ВЕДЕНИИ БИЗНЕСА**

Анализ перспектив развития бизнеса, учет неопределенности в динамично изменяющейся макроэкономической ситуации в России и за рубежом, обострение конкурентной среды недостаточно эффективны без проведения стратегического аудита.

Стратегический аудит предполагает проведение аудита различных видов стратегий организации и установление их обоснованности, реальности и достижимости.

Общепринятого понятия стратегического аудита в настоящее время не существует. По общераспространенному мнению стратегический аудит - это специальная методика, которая позволяет оценить ресурсную обеспеченность и реализуемость заявленных планов, охватывающая сбор, проверку и анализ достоверной стратегической (прогнозной) информации, включающей сведения, формируемые учетной и неучетными системами компаний. Он позволяет выявить ошибки, факторы и проблемы, которые препятствуют реализации избранных стратегий до того, как они воплотились в жизнь, и разрабатывает комплекс мероприятий, позволяющих адаптировать избранную стратегию к меняющимся условиям внешней среды, что в свою очередь способствует принятию грамотных управленческих решений. Принимая обоснованные и систематизированные плановые решения, руководство снижает риск принятия неправильного решения из-за ошибочной или недостоверной информации о возможностях организации или о внешней ситуации. Таким образом, планирование помогает создать единство общей цели внутри организации.

Процесс проведения стратегического аудита требует значительных объемов рыночной информации с целью последующего сопоставления. Это предполагает сбор и анализ большого объема сведений о прошлом и текущем состоянии объекта аудита, его будущем потенциале. При этом все разнообразие информации можно разделить на внешнюю (характеризует территориально-отраслевые условия функционирования предприятия) и внутреннюю (характеризует деятельность оцениваемого предприятия) информацию.

Сбор информации является одним из самых сложных и кропотливых этапов информационного обеспечения стратегического аудита, так как от качества собранной информации во многом зависит результативность всей работы.

Совершенствованию теоретической базы стратегического аудита способствует «Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу», в которой значимой позицией является требование направленности бухгалтерской информации на будущее, что ориентирует стратегический аудит не столько на анализ констатирующих функций, сколько на функции прогнозирования бизнеса.

Стратегическая информация, необходимая при проведении аудита стратегии, должна быть точной и достоверной. Объем требуемой для проведения аудита информации зависит от величины и сложности объекта аудита и должен позволять объективно характеризовать

вать как внутреннюю ситуацию на предприятии, так и внешние условия его функционирования.

Для становления и развития информационной базы стратегического управления стратегическому аудиту требуется поддерживающая учетная система.

Источниками информации о внутренней среде компании для информационной базы стратегического аудита являются бухгалтерский и управленческий учет.

При аудите стратегии прежде всего необходимо анализировать уже имеющуюся у компании информацию, то есть речь идет об информации, содержащейся в бухгалтерской финансовой отчетности. На её основании можно получить полную картину развития компании за последние несколько лет, отследить различные тенденции её развития, а также поставить отдельные стратегические задачи на основе определенных значений тех или иных финансовых показателей.

Данные управленческого учета позволяют сосредоточить внимание на деятельности аудируемой организации и дополняют информационную базу стратегического аудита следующими данными:

- экономические показатели (доход, прибыль, рентабельность);
- успешность маркетинга (объемы продаж, доля рынка, уровень конкуренции);
- производство (ассортимент и объемы производимой продукции, развитие производственных мощностей и технологий, производительность, качество продукции);
- финансы (структура капитала, активов, выпуск акций, выплата дивидендов);
- совершенствование продукции (отдельных характеристик определенного изделия) и др.

Немалую роль играет информация о различного рода статистических данных, например статистика продаж (по регионам, группам и т.д.), в результате при обработке известных сведений с помощью различных аналитических процедур получают новую информацию.

Главный смысл планирования состоит в повышении производительности и эффективности работы предприятия посредством:

- целевой ориентации, интеграции и координации всех событий на предприятии;
- выявления риска и снижения его уровня;
- повышения гибкости, приспособляемости к изменениям.

Исходя из данного понимания системы планирования, высшая цель стратегического аудита состоит в подтверждении достоверности информации, содержащейся в существующей (или планируемой) корпоративной стратегии предприятия, с целью:

- оценки существующей стратегии развития бизнеса предприятия на предмет ее соответствия сложившейся ситуации на рынке, а также перспективным целям и задачам, стоящим перед предприятием. Данный вид анализа выполняется с учётом долгосрочной перспективы;
- выработки рекомендаций по внесению необходимых изменений в стратегию развития действующего бизнеса, так как продуманной можно назвать только практически осуществимую стратегию, т.е. разработанную с учетом меняющейся рыночной конъюнктуры и соответствующих факторов, имеющих отдаленные последствия в будущем;
- оказание поддержки в реализации стратегии развития действующего бизнеса, доработанной с учётом текущей ситуации и дальнейших перспектив российского рынка.

Таким образом, исходя из вышеизложенного сле-

дует, что для того чтобы подтвердить правильность выбранной организацией стратегии, аудиторы должны иметь углубленное представление о планировании на предприятии, основываться на системном подходе с учетом важнейших целей, которые необходимы для успешного функционирования и развития предприятия.

Попытаемся понять природу, сущность и особенности услуг по проведению стратегического аудита. В Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ приведены десять групп прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью. Услуги по составлению и проверке стратегической финансовой информации не указаны ни в одной из групп. Однако в той или иной мере данные услуги могут оказываться в рамках 10 перечисленных групп. Информация об этом представлена в таблице 1 «Взаимосвязь между группами прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью, и услугами по проведению стратегического аудита» [Алексеева И.В. Исследование сущности и экономической природы стратегического аудита и его объектов].

Таблица 1 – Взаимосвязь между группами прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью, и услугами по проведению стратегического аудита

Прочие услуги, связанные с аудиторской деятельностью, в соответствии с п.7 ст.1 ФЗ «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 г. №307-ФЗ	Возможная взаимосвязь с проверкой стратегической финансовой информации
Постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета, составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, бухгалтерское консультирование	Постановка системы планирования и бюджетирования, формирование стратегической отчетности, стратегическое консультирование
Налоговое консультирование, постановка, восстановление и ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций	Услуги по стратегическому налоговому планированию и оптимизации налогообложения на основе использования стратегической финансовой информации
Анализ финансово-хозяйственной деятельности организаций и индивидуальных предпринимателей, экономическое и финансовое консультирование	Анализ стратегической финансовой информации
Управленческое консультирование, в том числе связанное с реорганизацией организаций или их приватизацией	Формирование стратегической отчетности реорганизованного или приватизированного экономического субъекта
Юридическая помощь в областях, связанных с аудиторской деятельностью, включая консультации по правовым вопросам, представление интересов доверителя в гражданском и административном судопроизводстве, в налоговых и таможенных правоотношениях, в органах государственной власти и органах местного самоуправления	Консультирование по правовым аспектам, которые необходимо учитывать при формировании стратегической финансовой информации

<i>Продолжение таблицы 1</i>	
Автоматизация бухгалтерского учета и внедрение информационных технологий	Автоматизация системы планирования и бюджетирования
Оценочная деятельность	Оценка стоимости организации с использованием стратегических оценок либо на основе стратегической финансовой информации
Разработка и анализ инвестиционных проектов, составление бизнес-планов	Разработка бизнес-планов, стратегий развития организации, инвестиционных проектов и их аудит
Проведение научно-исследовательских и экспериментальных работ в областях, связанных с аудиторской деятельностью, и распространение их результатов, в том числе на бумажных и электронных носителях	Научно-исследовательские работы в области формирования и проверки стратегической финансовой информации
Обучение в областях, связанных с аудиторской деятельностью	Обучение специалистов в области проверки стратегической финансовой информации

Как видно из таблицы 1, в рамках стратегического аудита можно проводить целый комплекс мероприятий, направленных на проверку стратегической финансовой информации с целью минимизации рисков, ошибок и сведения дорогостоящих неправильных решений к минимуму для сохранения предприятия конкурентоспособности во все менее стабильной среде. В современных условиях становление аудита и в целом аудиторской деятельности направлено на реализацию и усиление контрольно-соответствующих функций аудита. Такое расширение границ аудиторской деятельности может быть достигнуто только в результате перехода от аудита подтверждающего к аудиту подтверждающе-аналитическому. В этих условиях особую актуальность и приобретает относительно новая сопутствующая аудиту услуга - стратегический аудит.

В настоящее время пользователи бухгалтерской финансовой отчетности стремятся владеть информацией не только ориентированной в прошлое, но и носящей будущий характер, т.к. внешним пользователям в условиях быстро меняющегося рынка необходимо знать перспективы развития той или иной организации и оперативно осуществлять перелив собственного капитала из одной компании в другую. Поэтому оказание услуг, связанных с проведением стратегического аудита, в современных условиях становится все более актуальным.

Как отмечает И. Ермолин, ведущий консультант ASIA Consulting Group, в российских компаниях редко проверяют, как разработанный стратегический план соотносится с реальной ситуацией на рынке и возможностями фирмы. Вследствие этого зачастую возникает нехватка ресурсов, а также обнаруживаются прочие, ранее не учтенные факторы рынка. Все это негативно сказывается на реализации стратегии. Стратегический аудит И. Ермолин считает связующим звеном между планированием и реализацией планов.

Значимость стратегического аудита в России как

инструмента повышения эффективности обусловлена следующими основными факторами:

1) ростом требований к качеству управления современными коммерческими организациями в условиях мировых тенденций глобализации экономики и ее интеграции;

2) усложнением организационной структуры организаций, появление новых, не существовавших ранее форм собственности и организационно-правовых форм деятельности в связи с развитием рыночных отношений;

3) функционированием коммерческих организаций в непривычных для них конкурентных условиях;

4) необходимостью ускорения темпов экономического развития РФ, наиболее полное включение интенсивных факторов экономического роста.

Но пока спрос на такую услугу в России сравнительно невысок, что объясняется ограниченностью предложения таких услуг и недооценкой результатов проведенного стратегического аудита. Препятствует развитию стратегического аудита в России неразработанность нормативно-правовой базы, а также специфический объект проверки: не привычная аудиторам информация, содержащаяся в бухгалтерской финансовой отчетности, а стратегическая информация, формируемая в рамках стратегического учета.

Стратегический аудит уже доказал свою значимость и полезность в эффективном ведении бизнеса на Западе, поэтому можно предположить, что и в России в скором времени данная сопутствующая аудиту услуга станет популярной и будет общеприменимой.

#### **Список литературы**

- 1 Баринов В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: учебное пособие. М.: Кнорус, 2005
- 2 Бондарев А.В. Развитие методики формирования прогнозной финансовой информации и ее аудита при оказании сопутствующих услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д., 2009.
- 3 Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учебное пособие М.: Изд-во «Финпресс», 1998.
- 4 Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию. 2-е изд. СПб.: Питер, 2003.
- 5 Стратегический учет / под. ред. В.Э. Керимова. М.: Омега-Л, 2005.
- 6 Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Экспо, 2009
- 7 Шеремет А.Д. Концепция развития аудита и аудиторское образование в России // Аудиторские ведомости. 1977. №2.

**Н.Н. Зотова**

**Курганский государственный университет**

## **РЕФОРМИРОВАНИЕ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ**

В настоящее время в России последовательно проводится институциональная реформа, связанная с развитием хозяйствующих субъектов, открытости организации бизнес-процессов и стратегий развития.

В условиях инновационной экономики и быстрого обновления бизнес-процессов все большее внимание уделяется раскрытию в финансовой отчетности информации о стратегии развития организации, которая должна привести к росту стоимости бизнеса и укреплению его конкурентного преимущества.

Традиционная бухгалтерская (финансовая) отчетность имеет существенные ограничения и не в полной мере удовлетворяет информационные запросы всех пользователей. Основная критика существующей модели финансовой отчетности сосредоточена на том, что она не решает поставленных перед ней задач, создает неверное впечатление о компании у пользователей, потому что она «историческая», т.к. отражает прошлые события и результаты и является только финансовой. Поэтому крайне важным представляется направление ее развития в сторону корпоративной интегрированной отчетности, обеспечивающей всех заинтересованных лиц актуальной, полной, достоверной и функциональной информацией в области устойчивого развития.

Обобщая различные трактовки понятия корпоративной отчетности можно сформулировать определение: корпоративная отчетность – это система отчетов, представляемых компаниями, включающая в себя совокупность финансовых и нефинансовых системных и несистемных показателей, итоговой и плановой информации, сведений об объектах, процессах, операциях. Использование отчетности широкими группами стейкхолдеров для принятия управленческих решений зависит от степени достоверности и полноты данных об экономическом потенциале, тенденциях показателей, перспективах устойчивого развития.

Поэтому именно в интегрированной отчетности организация представляет комплексный обзор того, как стратегия, система управления, эффективность компании и существующие возможности, перспективы и риски позволяют генерировать стоимость на протяжении длительного времени.

Формирование полноценной интегрированной отчетности невозможно без включения в ее состав качественно сформированной бухгалтерской (финансовой) отчетности. При этом качество отчетности в Российской Федерации во многом зависит от степени соответствия законодательства по ее формированию мировым стандартам. Значительные шаги в направлении совершенствования практики бухгалтерского учета предприняты в последнее время российскими законодательными актами. Так, например, вступили в действие ФЗ №402 «О бухгалтерском учете», ФЗ № 208 «О консолидированной финансовой отчетности», ФЗ №307 «Об аудиторской деятельности». В соответствии с приказом Минфина РФ №66 от 02.07.2010 г. утверждены новые формы бухгалтерской отчетности.

Несмотря на улучшение аналитичности бухгалтерской (финансовой) отчетности, такие внешние влияния компаний, как экологическое воздействие, социальные программы, не находят в формах отчетности должного отражения. В то же время широкий круг пользователей заинтересованы в получении такой информации, включает эту информацию в свой базовый набор требований к раскрытию, т.е. она является для них существенной. Объективно вытекает новый подход к отчетности – интегрированная отчетность. Это отчетность, которая включает в себя как финансовый, так и нефинансовый отчет об устойчивом развитии. Он должен быть основан на взаимосвязи финансовой и управленческой отчетности и пояснений, отчетов о корпоративном управлении и отчетов по вознаграждению работников, а также отчетов в области устойчивого развития. Как видим, компания отчитывается по всем аспектам своей деятельности, демонстрирует свои взаимоотношения со всеми заинтересованными пользователями, с так называемыми стейкхолдерами. Основными элементами этого отчета является стратегия и бизнес-модель

компании, т.е. компания описывает свое будущее и механизмы, которые станут работать на это будущее. Это дает возможность показать не только свои результаты за отчетный период, но и всю совокупность процессов по созданию стоимости бизнеса в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе. Четкого единого понимания, как должна выглядеть интегрированная отчетность, нет даже в экспертной среде. Необходимо на законодательном уровне установить требования к структуре отчетности, которая отражает информацию, позволяющую оценить стоимость организации в XXI веке.

В настоящее время ведется работа по созданию международного стандарта интегрированной отчетности. Инициатором этой работы является международный комитет по интегрированной отчетности (IIRC) (МКИО). Его целью является создание корпоративной отчетности, которая удовлетворила бы потребности быстро меняющегося мира, где растет спрос на открытую и прозрачную отчетность и надлежащую информацию. МКИО в 2013 году опубликовал Draft Международного стандарта интегрированной отчетности. В документе согласно IIRC модель интегрированной отчетности формируется на базе 5 основных принципов и 6 содержательных элементов. К основным принципам относятся:

- 1) стратегическая направленность;
- 2) связанность информации;
- 3) ориентация на будущее;
- 4) вовлечение заинтересованных сторон и реагирование на их нужды;
- 5) краткость, надежность и существенность.

Содержательными элементами являются:

- ✓ обзор организационной структуры и бизнес-модели;
- ✓ среда, в которой работает компания, в том числе риски и возможности;
- ✓ стратегические цели и стратегия достижения этих целей;
- ✓ корпоративное управление и система вознаграждения;
- ✓ производственные показатели;
- ✓ прогноз на будущее.

Комитет также выделил 8 различий между обычной корпоративной и интегрированной отчетностями (таблица 1).

Применение интегрированной отчетности по сравнению с традиционной дает компании определенные преимущества, так как укрепляются отношения с инвесторами и другими заинтересованными сторонами, повышается прозрачность и достоверность раскрываемой информации, все это дает конкурентные преимущества, повышает инвестиционную привлекательность на рынке.

Для того чтобы поднять уровень доверия к нефинансовой части отчетности, компания должна привлекать независимых аудиторов, а это потребует соответствующей квалификации внешних аудиторов нефинансовой отчетности. Этот процесс также должен найти свое отражение в нормативных актах, регулирующих аудиторскую деятельность.

Подведя итог можно сказать, что рынок подготовки интегрированной отчетности в России пока не велик, но он будет расти, так как увеличивается число компаний, которые занимаются устойчивым развитием и составляют интегральную отчетность, например: ОАО «НИАЭП», ОАО «Концерн Росэнергоатом», ОАО «ТВЭЛ», ОАО «Техснабэкспорт», ОАО «ОКБМ им. И.И. Африкантова» и т.д. Привлечение внешнего ауди-

тора, подтверждающего достоверность как финансовых, так и нефинансовых данных, повышает степень доверия к отчетности таких компании со стороны всех ее стейкхолдеров.

Таблица 1 - Различия между традиционной и интегрированной отчетностями

База сравнения	Традиционная отчетность	Интегрированная отчетность
Структура	Функциональный подход	Процессный подход
Контроль над ресурсами	Управление только финансовым капиталом	Управление финансовым, производственным, кадровым, интеллектуальным, природным и социальным капиталами
Сфокусированность	Ориентация на прошлые показатели результативности и финансовые риски	Ориентация на будущее с учетом стратегических целей компании
Временные рамки	Краткосрочная перспектива	Краткосрочная, среднесрочная и долгосрочная перспектива
Надежность	Невысокая прозрачность из-за раскрытия ограниченного числа обязательных показателей	Высокая прозрачность за счет раскрытия большого числа показателей, а также положительных и отрицательных аспектов результативности деятельности компании
Способность к адаптации	Низкая (ограничена необходимостью соблюдения требований законодательства)	Высокая (ориентирована на раскрытие существенных аспектов, меняющихся в зависимости от обстоятельств)
Стиль изложения	Длинная и сложная	Краткая и по существу
Технология	Доступна на бумажных носителях	Доступна в электронном виде в режиме он-лайн

#### Список литературы

- 1 Слепнев Т.Н., Хоружий Л.И. Интегрированная отчетность: история развития и необходимость применения. URL: <http://www.scienceforum.ru>.
- 2 На один шаг ближе к интегрированной отчетности. Новый подход в XXI веке. URL: <http://www.labrate.ru/discus/messages/20/IR-Discussion-Paper-2011>.
- 3 Д्राфт Международного Стандарта Интегрированной Отчетности: структура и содержание. URL: <http://www.theiirc.org/consultation-draft-of-the-international-framework-Russion.pdf>.

## К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ МЕТОДА ЦЕПНЫХ ПОДСТАНОВОК В ЭКОНОМИЧЕСКОМ АНАЛИЗЕ

Исследование финансово-хозяйственной деятельности предприятий и организаций базируется на применении методов моделирования хозяйственных процессов. Модель позволяет объединить формализованные характеристики явлений и процессов хозяйственной деятельности в некоторую совокупность для оценки влияния факторов на итоговые показатели деятельности хозяйствующих субъектов.

Известно множество моделей и методов, используемых в экономическом анализе. Однако их использование в практических расчетах не всегда дает количественно однозначные результаты.

В теории экономического анализа рекомендуется для многофакторных моделей таким образом строить последовательность расчетов, чтобы, выполняя промежуточные вычисления, получать экономически значимые результаты [1].

В частности, для исследования процессов эксплуатации автотранспортных средств используются модели:

- по грузовым перевозкам:

величина объема перевозок:

$$Q = (D_k * A_{сп} * \alpha_v * T_n * V_T * \beta * g * \gamma) / (V_T * \beta * t_{п-р} + l_{ег}); \quad (1)$$

величина грузооборота:

$$P = ((D_k * A_{сп} * \alpha_v * T_n * V_T * \beta * g * \gamma) / (V_T * \beta * t_{п-р} + l_{ег})) * L_T; \quad (2)$$

- пассажирским перевозкам:

величина пассажирооборота:

$$P = D_k * A_{сп} * \alpha_v * T_n * V_{э} * \beta * g * \gamma \text{ дин}; \quad (3)$$

величина объема перевозок:

$$Q = (D_k * A_{сп} * \alpha_v * T_n * V_{э} * \beta * g * \gamma \text{ дин}) / L_{п}. \quad (4)$$

Условные обозначения в формулах:

Q – объем перевозок в тоннах или пассажирах;

P – объем транспортной работы в тонн\*км или пасс\*км;

A<sub>сп</sub> – среднесписочное количество автомобилей в парке;

D<sub>к</sub> – дни календарные в периоде;

$\alpha_v$  – коэффициент выпуска автомобилей на линию в среднем за день;

T<sub>н</sub> – среднее время в наряде за день, в ч;

V<sub>т</sub> – средняя техническая скорость на линии, км/ч;

$\beta$  – коэффициент использования пробега;

g – средняя грузоподъемность или вместимость единицы подвижного состава, т или пасс.;

$\gamma$  – коэффициент использования грузоподъемности или вместимости (динамический) средний по парку;

l<sub>ег</sub> – средняя длина ездки с грузом, км;

t<sub>п-р</sub> – среднее время простоя под погрузкой – разгрузкой за езду, ч;

L<sub>т</sub> – средняя длина перевозки 1 т груза, км;

L<sub>п</sub> – средняя длина поездки 1 пассажира, км.

Показатели, входящие в формулы, отражают качество управления использованием подвижного состава и применяются в качестве критерия премиальных систем для эксплуатационной службы автотранспортного предприятия.

Для рассматриваемых моделей возможны различные методы оценки влияния факторов, входящих в формулы (метод элиминирования, метод дифференциального исчисления, интегральный метод, индексный метод, логарифмический метод, метод цепных подстановок). В исследовании использовался метод цепных подстановок как самый простой и распространенный.



В ходе расчетов применялась различная последовательность подстановок. Анализ итоговых результатов расчетов показал, что расхождения при этом могут составлять от 11% до 30% в структуре влияния факторов.

В этой связи целесообразно выбрать такую последовательность подстановок, которая позволила бы проследить логику формирования итогового оценочного показателя результатов работы автотранспортных средств и выбрать пути повышения эффективности их использования.

Для рассматриваемых моделей это:  
по грузовым перевозкам:

- произведение  $D_k^* \text{Асп}$  характеризует число календарных автомобиле-дней работы парка (т.е. потенциальный фонд времени работы автомобилей в днях);

- произведение  $D_k^* \text{Асп} * \alpha_v$  - число рабочих автомобиле-дней (т.е. фонд времени работы автомобилей в днях с учетом потерь, связанных с праздничными, выходными, простоями в техническом обслуживании и других причинах целодневного простоя);

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n$  - число автомобиле-часов работы (т.е. фонд времени работы автомобилей в часах);

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_t$  - количество километров, которые выполнены парком автомобилей в процессе перевозки;

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_t * \beta$  - количество километров, в процессе которых исполнялась транспортная работа;

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_t * \beta * g$  - количество тонно-километров потенциальных, которые возможны были при полном использовании грузоподъемности автомобилей;

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_t * \beta * g * \gamma$  - количество тонно-километров, которые учитывают использование грузоподъемности автомобилей;

- произведение  $V_t * \beta * t_{п-р}$  - километры пробега возможные в течение времени, затраченного на погрузку, разгрузку, за поездку в среднем;

- дробь  $((D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_t * \beta * g * \gamma) / (t_{г+V} * \beta * t_{п-р}))$  - количество тонн груза, перевезенного автомобильным парком в сложившихся условиях организации основной деятельности (с учетом всех включенных в формулу факторов);

по автобусным перевозкам:

- произведение  $D_k^* \text{Асп}$  характеризует число календарных автомобиле-дней работы парка (т.е. потенциальный фонд времени работы автобусов в днях);

- произведение  $D_k^* \text{Асп} * \alpha_v$  - число рабочих автомобиле-дней (т.е. фонд времени работы автобусов в днях с учетом праздничных, выходных, простоев в техническом обслуживании и других причин целодневного простоя);

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n$  - число автомобиле-часов работы (т.е. фонд времени работы автобусов в часах);

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_{\text{э}}$  - количество километров, которые выполнены парком автобусов в процессе перевозки;

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_{\text{э}} * g$  - количество потенциальных пассажиро-километров, которые возможны были при полном использовании вместимости автобусов;

- произведение  $D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_t * g * \gamma$  - количество пассажиро-километров, которые учитывают использование вместимости автобусов и коэффициента сменяемости пассажиров на маршруте;

- дробь  $((D_k * \text{Асп} * \alpha_v * T_n * V_t * g * \gamma) / L_{п})$  - количество пассажиров, перевезенных автобусным парком в сложившихся условиях организации движения и пассажиро-

потоков (с учетом всех включенных в формулу факторов).

Таким образом, моделирование связей хозяйственных процессов, подкрепленная логикой этих связей, позволяет не только провести анализ влияния факторов на результативные показатели деятельности, но и определить пути повышения эффективности функционирования объекта исследования.

#### Литература

1 Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник/ под ред. М.И. Баканова. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. 536 с.

**О.Т. Зырянова, Е.А. Студентова**  
**Курганский государственный университет**

## УЧЕТ И АНАЛИЗ КОСВЕННЫХ РАСХОДОВ НА ООО «ЗАУРАЛЬСКИЕ НАПИТКИ»

В отечественном учете распределение косвенных расходов между изделиями представляет одну из существенных проблем производственного учета и имеет важное значение для точного исчисления производственной себестоимости этих изделий, ценообразования, а также экономического анализа себестоимости.

По мнению доктора экономических наук, профессора Николая Петровича Кондракова, многие руководители российских предприятий не уделяют должного внимания процессу формирования себестоимости продукции (особенно выбору варианта отнесения косвенных (накладных) расходов на конкретное изделие). «В одной и той же компании при одних и тех же условиях, в зависимости от учетной политики, продукт может быть как прибыльным, так и затратным», - утверждает Н.П. Кондраков. Поэтому встает вопрос о выборе правильного критерия разнесения затрат.

На Западе его решили просто: любая корпоративная информационная система рассчитывает себестоимость по нескольким методикам одновременно. Менеджеру остается только выбрать методику, адекватную моменту. На большинстве российских предприятий руководители либо осознают эту проблему и решают ее методом проб и ошибок, либо просто снимают с производства нерентабельную продукцию. Между тем, последний подход в большинстве случаев не совпадает с маркетинговой стратегией предприятия и приводит к потере конкурентного преимущества [1].

Рассмотрим проблему распределения косвенных расходов на примере предприятия ООО «Зауральские напитки», у которого наряду с прибыльными в номенклатуре представлены виды продукции, нерентабельные для производства. Рентабельность продукции представлена на рисунке 1.

Согласно учетной политике косвенные расходы распределяются пропорционально одной базе - заработная плата основных производственных рабочих (кроме коммерческих, которые с целью определения полной производственной себестоимости каждого вида продукции и расчета рентабельности распределяются в конце месяца по видам продукции пропорционально объему выпуска). Такой подход может неточно характеризовать ситуацию на предприятии в целом и исказить величину себестоимости отдельных видов продукции, поэтому можно предложить перераспределить косвенные расходы и оценить влияние такого изменения на рентабельность отдельных видов продукции. Для наглядности и удобства целесообразно составить схему выбора метода распределения косвенных расходов.

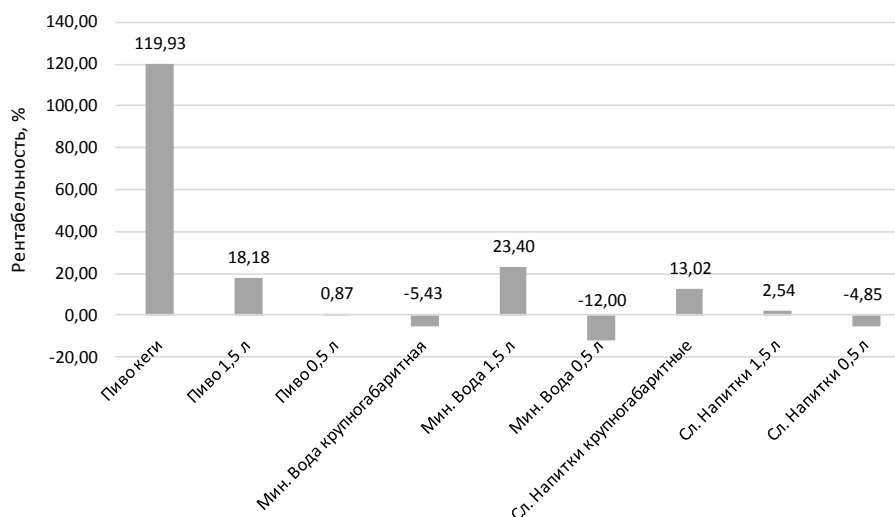


Рисунок 1 – Рентабельность продукции ООО «Зауральские напитки» по данным ведомости расчета фактической себестоимости

В первую очередь необходимо оценить долю косвенных расходов в себестоимости продукции на ООО «Зауральские напитки» и ответить на вопрос, насколько целесообразен поиск методов распределения косвенных расходов, отличный от применяемого на предприятии. Если доля всех косвенных расходов в общей сумме затрат на производство, обслуживание и управление незначительна (например, менее 10-15%), то целесообразно использовать трудоемкие методы учета и распределения косвенных расходов. По результатам расчетов доля косвенных расходов в себестоимости продукции на предприятии – 48,93%, из чего следует, что косвенные расходы составляют значительную долю в затратах предприятия, а следовательно поиск путей наиболее оптимального их распределения актуален.

При выборе метода распределения косвенных расходов должна быть четко определена цель этой процедуры. В данном случае основная задача – повышение рентабельности некоторых видов продукции с целью стимулирования отдельных видов деятельности пред-

приятия и работников, занятых на таком производстве. А также недопущение потери предприятием конкурентоспособности, в случае принятия решения избавления от нерентабельного производства.

Для целей распределения косвенных расходов примем классификацию, разработанную предприятием для калькулирования себестоимости (т.е. вода, топливо, электроэнергия, цеховые, общехозяйственные и коммерческие расходы). Выделим продукцию по видам (т.е. пиво, минеральные воды, сладкие напитки), а внутри по объемам тары (крупногабаритные (более 1,5 л), средние (1,5 л) и малогабаритные (0,5 л)).

Для расчета коэффициентов парной корреляции выберем 5 возможных баз распределения: единицы выпуска продукции, сырье за вычетом отходов, сырье за вычетом отходов с добавлением вспомогательных материалов, заработная плата, основные затраты.

По результатам расчетов составим матрицу парной корреляции (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица парной корреляции

	Единицы выпуска продукции (дал)	Сырье за вычетом отходов	Сырье за вычетом отходов со вспомогательными материалами	Заработная плата	Основные затраты	Вода	Топливо	Электроэнергия	Цеховые расходы	Общезаводские расходы	Коммерческие расходы
Единицы выпуска продукции (дал)	1	0,9587	0,9288	0,9741	0,9451	0,9836	0,9779	0,9738	0,9669	0,9741	0,9999
Сырье за вычетом расходов	0,9587	1	0,961	0,9868	0,9745	0,9939	0,9965	0,9978	0,9905	0,9868	0,9587
Сырье за вычетом отходов со вспомогательными материалами	0,9288	0,961	1	0,9844	0,9983	0,9546	0,9558	0,9562	0,9855	0,9844	0,9288
Заработная плата	0,9741	0,9868	0,9844	1	0,9925	0,9904	0,99	0,9893	0,9992	0,9999	0,9741
Основные затраты	0,9451	0,9745	0,9983	0,9925	1	0,9701	0,9712	0,9714	0,9935	0,9925	0,9451
Вода	0,9836	0,9939	0,9546	0,9904	0,9701	1	0,9996	0,9989	0,9902	0,9904	0,9836
Топливо	0,9779	0,9965	0,9558	0,99	0,9712	0,9996	1	0,9998	0,9909	0,99	0,9779
Электроэнергия	0,9738	0,9978	0,9562	0,9893	0,9714	0,9989	0,9998	1	0,9909	0,9893	0,9738
Цеховые расходы	0,9669	0,9905	0,9855	0,9992	0,9935	0,9902	0,9909	0,9909	1	0,9992	0,9669
Общезаводские расходы	0,9741	0,9868	0,9844	0,9999	0,9925	0,9904	0,99	0,9893	0,9992	1	0,9741
Коммерческие расходы	0,9999	0,9587	0,9288	0,9741	0,9451	0,9836	0,9779	0,9738	0,9669	0,9741	1

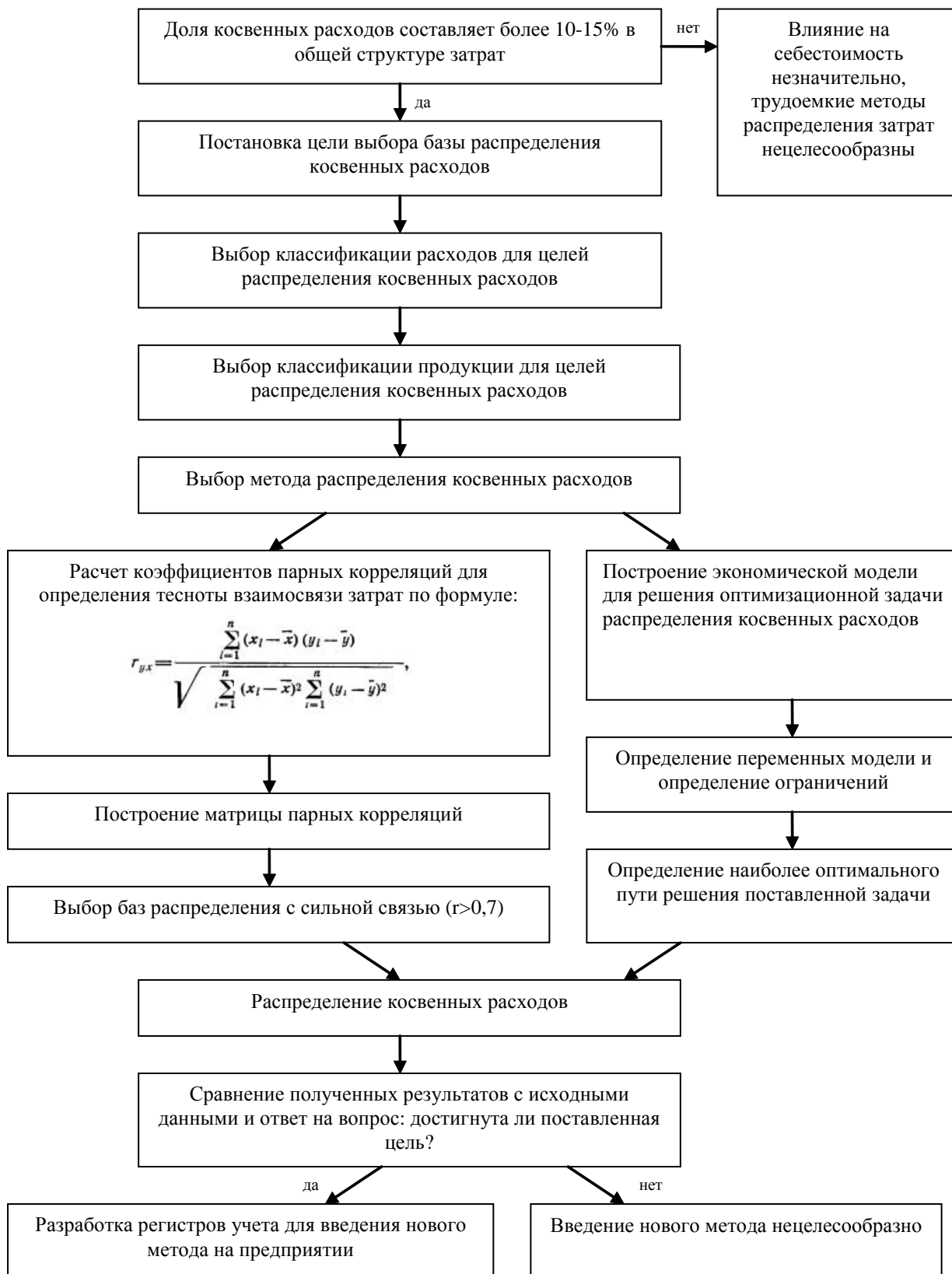


Рисунок 1 - Схема выбора метода распределения косвенных расходов

Из матрицы парной корреляции видно, что все выбранные в качестве баз распределения статьи и косвенные затраты находятся в очень тесной прямой взаимосвязи. Выберем для каждого вида косвенных расходов по 2 статьи с наиболее сильными связями (наибольшими коэффициентами корреляции) и перераспределим косвенные расходы в соответствии с новыми базами распределения, определим влияние такого изменения на рентабельность отдельных видов продукции (рисунок 2).

Из расчетов следует, что в случае изменения баз распределения косвенных расходов таким образом, удастся повысить рентабельность лишь минеральной воды, в то же время рентабельность сладких напитков станет еще более низкой, более того – снизится до отрицательной рентабельность пива бутылочного 0,5 л. Таким образом, поставленную в начале нашего исследования цель нельзя считать достигнутой. Поэтому предлагается в связи с тем, что все базы распределения и все статьи затрат, представленные в матрице парной корреляции, обладают сильной прямой связью, выбрать виды продукции с отрицательной рентабельностью, рассчитать структуру каждой из предложенных баз распределения и выбрать ту, в которой на выбранные виды продукции приходятся наименьшие доли расходов. Такой подход позволит максимально снизить расходы именно на необходимые виды продукции. Видами продукции с наименьшей рентабельностью на ООО

«Зауральские напитки» являются: пиво бутылочное 0,5 л, минеральная вода 0,5 л, минеральная вода крупногабаритная и сладкие напитки 0,5 л. По результатам расчетов подходящими статьями для нужных видов продукции могут быть (для снижения приходящихся на такие виды продукции косвенных расходов выберем статьи с долей меньше, чем у заработной платы, а в случае коммерческих расходов с долей меньше, чем у единиц выпуска):

- пиво 0,5 л – единицы выпуска продукции (0,06) и сырье за вычетом отходов (0,08);
- минеральная вода 0,5 л – любая база, кроме заработной платы;
- минеральная вода крупногабаритная – сырье за вычетом отходов (0,01), сырье за вычетом отходов с добавлением вспомогательных материалов (0,02) и основные расходы (0,03);
- сладкие напитки 0,5 л – любая, кроме заработной платы;
- сладкие напитки 1,5 л – заработная плата (т.е. при изменении на любую базу падение рентабельности неизбежно).

Логически наиболее подходящей базой распределения по результатам проведенного исследования будет сырье за вычетом отходов. Для наглядности оценки влияния изменения базы распределения построим график (рисунок 3).

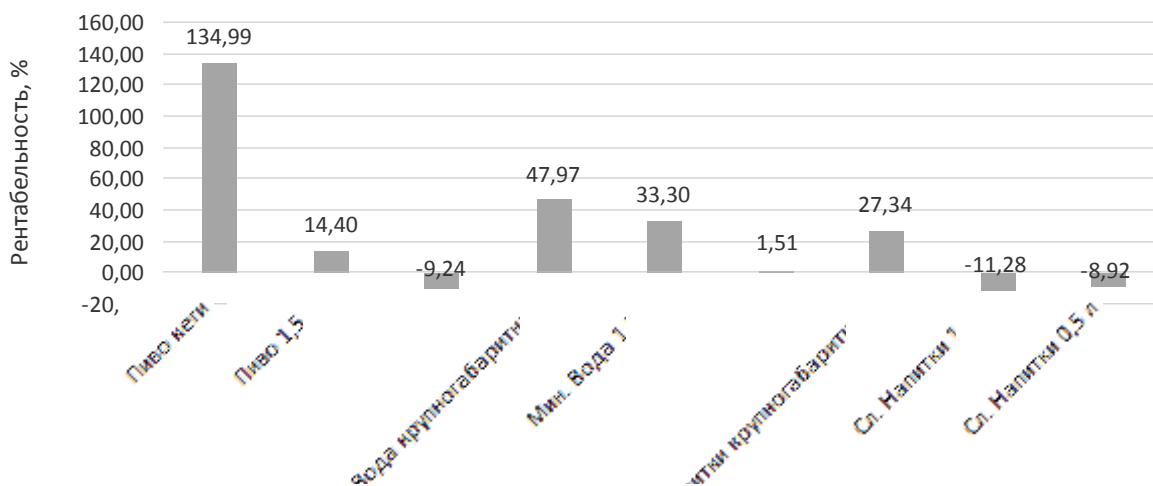


Рисунок 2 – Рентабельность продукции при перераспределении косвенных расходов в соответствии с полученными коэффициентами парной корреляции

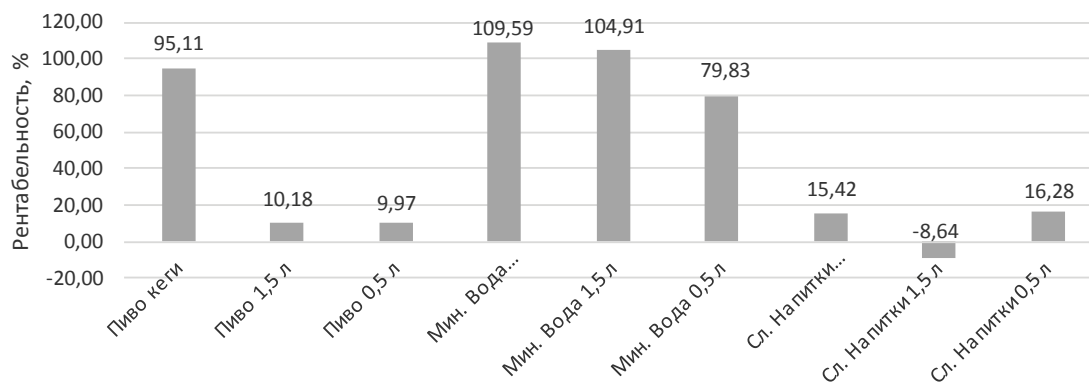


Рисунок 3 - Рентабельность продукции при перераспределении косвенных расходов согласно логической модели

Из графиков видно, что отрицательная рентабельность с новой базой распределения характерна лишь для одного вида продукции – сладких напитков 1,5 л.

Еще одним методом распределения затрат может быть построение оптимизационной модели распределения косвенных затрат и ее решение посредством надстройки Excel «Поиск решения».

Для построения оптимизационной модели необходимо выполнить следующие действия:

- Задать переменные. В данном случае необходимо найти суммы косвенных расходов для каждого из 9 видов продукции, таким образом пусть  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7, x_8, x_9$  – суммы косвенных расходов для пива в кегах, пива 1,5 л, пива 0,5 л, минеральной воды крупногабаритной, минеральной воды 1,5 л, минеральной воды 0,5 л, сладких напитков крупногабаритных, сладких напитков 1,5 л и сладких напитков 0,5 л соответственно.

- Составить целевую функцию. Необходимо перераспределить косвенные расходы и определить влияние такого распределения на рентабельность продукции. Целевой функцией может быть сумма себестоимостей всех видов продукции, т.е.

$$(x_1 + P_1) + (x_2 + P_2) + (x_3 + P_3) + (x_4 + P_4) + (x_5 + P_5)$$

$$+ (x_6 + P_6) + (x_7 + P_7) + (x_8 + P_8) + (x_9 + P_9) = C$$

$C \rightarrow \min$ , где  $P_1, P_2, \dots, P_9$  – суммы прямых затрат для каждого из 9 видов продукции,  $C$  – общая себестоимость, которая будет стремиться к минимуму.

Выставить ограничения. Суммы косвенных расходов должны быть неотрицательными, т.е.  $x_1, x_2, \dots, x_9 \geq 0$ . Для достижения цели, поставленной в начале исследования (повышение рентабельности отдельных видов продукции), зададим такое условие распределения косвенных расходов, при котором рентабельность каждого вида продукции будет положительной. Для этого введем уже известные суммы товарной продукции для каждого вида ( $ТП_1, ТП_2, \dots, ТП_9$ ) и выставим условие для первого вида продукции:  $ТП_1 - x_1 - P_1 > 0$ , для второго:  $ТП_2 - x_2 - P_2 > 0$ , аналогично для всех девяти видов продукции. Последним ограничением будет заранее заданная общая сумма косвенных расходов, т.е.  $x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_9 = 173334997$  руб.

В связи со всеми вышеперечисленными условиями оптимизационная модель в Excel будет выглядеть следующим образом (рисунок 4).

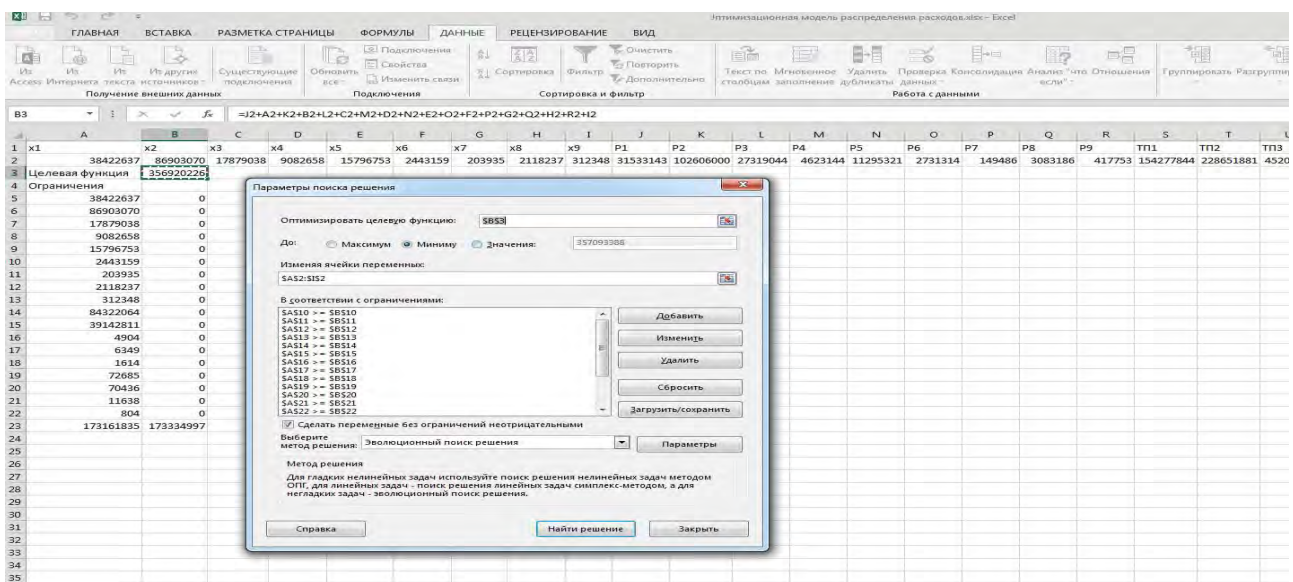


Рисунок 4 – Построение оптимизационной модели в Excel

«Поиском решения» предусмотрено 3 варианта решения: для нелинейных задач – метод ОПГ, для линейных – симплекс-метод, для негладких – эволюционный способ поиска решения. Метод ОПГ не подходит для решения нашей задачи, т.к. целевая функция линейна. Попробуем решить задачу симплекс-методом, в таком случае рентабельность продукции примет вид, представленный на рисунке 5.

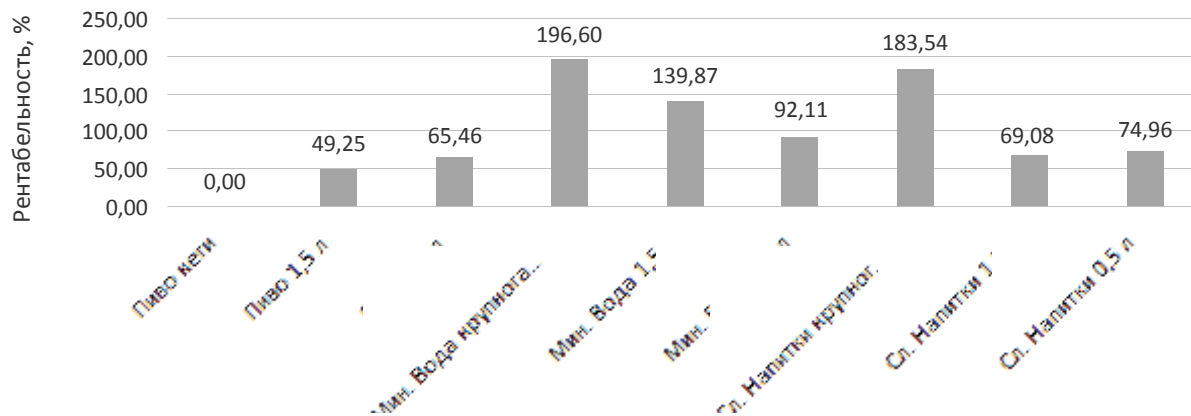


Рисунок 5 – Рентабельность продукции при распределении косвенных расходов симплекс-методом

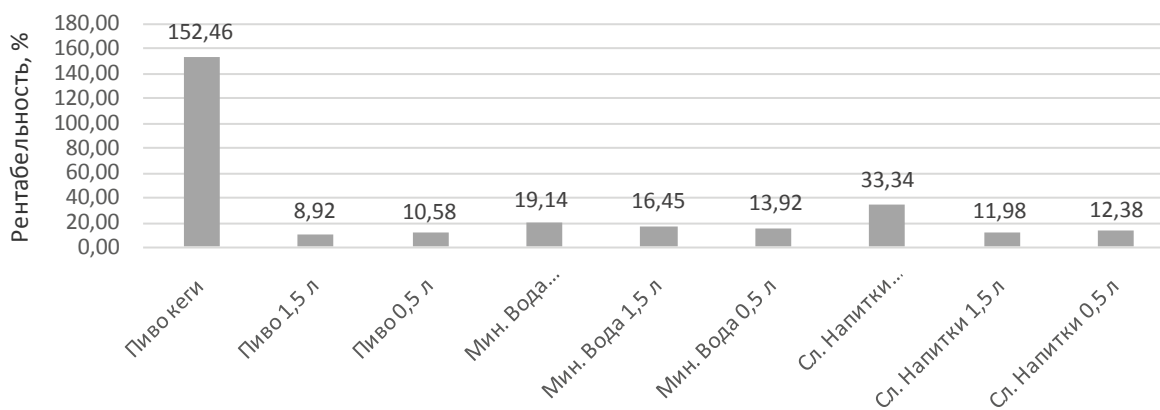


Рисунок 6 – Рентабельность продукции при распределении косвенных расходов посредством эволюционного поиска решения

При решении задачи симплекс-методом все косвенные расходы относятся программой на первые виды продукции до тех пор, пока выполняются ограничения, именно поэтому рентабельность пива в кегах оказалась равной нулю. Следовательно, подобный метод решения можно использовать при условии, если заранее задавать программе ожидаемый уровень рентабельности для каждого вида продукции.

Для сравнения решим поставленную задачу при помощи эволюционного метода поиска решения.

Из графика рисунка 6 видно, что эволюционный поиск решения привел к результату, при котором рентабельность всех производимых на предприятии видов продукции стала неотрицательной и все косвенные расходы не были отнесены на единственный вид продукции. Таким образом, подобное решение задачи для достижения поставленной цели является наиболее подходящим и целесообразным. Процесс выделения из совокупности накладных расходов значительного количества однородных групп, выбора для каждой из них своего носителя затрат и расчет соответствующих ставок распределения достаточно трудоемок, а поиск решения предполагает составление целевой функции и задание ограничений единожды (до тех пор, пока предприятие не начнет преследовать иные цели распределения косвенных расходов) и в дальнейшем необходимо только подставлять получаемые данные и программа сама перераспределит расходы и сформирует результаты, что делает данный подход экономически целесообразным.

#### Литература

1 Игмидова Н.А. Методические приемы распределения косвенных затрат. URL: <http://biznes-planirovanie.ru>.

М.А. Иванова

Курганский государственный университет

## НЕДООЦЕНКА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ КАК СДЕРЖИВАЮЩИЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Мировая экономика в своем развитии переходит от индустриального и постиндустриального уклада к инновационному типу экономики. Инновационная составляющая экономического роста определяется уровнем использования человеческого потенциала, который генерирует нематериальные активы. Главным источ-

ником благосостояния государства становятся не природные ресурсы, а уровень развития нематериальных активов.

Переход к рыночным отношениям в России послужил основанием для появления нового собственника, который на современном этапе может обладать правами как на материальные активы, так и на нематериальные, или «неосязаемые» активы. Однако оценка нематериальных активов в России по сравнению с мировым сообществом значительно занижена.

Автором сформулированы следующие причины недооценки нематериальных активов.

1 Разница в учете нематериальных активов согласно МСФО и ПБУ. В МСФО нематериальный актив признается, когда есть уверенность в будущих экономических выгодах от его использования и его стоимость может быть надежно оценена. Согласно ПБУ 14/2000 одним из условий признания нематериального актива является наличие документов, подтверждающих его существование. В соответствии с текущими правилами бухгалтерского учета в России, стоимость нематериальных активов, как правило, занижена, если вообще не игнорируется. В балансовых отчетах компаний подобные активы не отражены в полном размере. Хотя значительная часть рыночной стоимости высокотехнологичных компаний приходится именно на нематериальные активы. Например, было доказано, что стоимость товарного знака может составлять более 50% стоимости компаний-производителей потребительских товаров [1]. Именно поэтому существует огромный разрыв между рыночной стоимостью компании и стоимостью ее активов.

2 Различия в классификации. Анализ состава нематериальных активов согласно МСФО 38, Международным стандартам оценки (МСР 4), Налоговому кодексу РФ, Гражданскому кодексу РФ и правилам бухгалтерского учета ПБУ 14/2007, проведенный авторами, показал, что как в мире, так и у нас в стране нет единого толкования состава нематериальных активов. Одним из наиболее значительных расхождений между международными и российскими документами является то, что правовые критерии признания нематериальных активов в российских стандартах считаются основными.

В соответствии с Налоговым кодексом, Гражданским кодексом, ПБУ 14/2007 нематериальными активы признаются при наличии документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, лицензионные договоры и др.).

Это условие существенно сужает сферу действия,

не позволяя отражать в качестве активов ряд объектов, которые учитываются в составе нематериальных активов в соответствии с МСФО, например квоты, франшизы, расходы на стимулирование и подготовку персонала, списки клиентов, доли рынка, лицензии, права на сбыт и т.п.

В соответствии с 4 ч. ГК РФ исключительное право на результаты интеллектуальной деятельности (интеллектуальная собственность) возникает только в случаях, предусмотренных ГК РФ и другими законами, круг которых весьма ограничен. Если нематериальные ресурсы, имеющиеся у компании, не подлежат правовой охране, говорить о наличии исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности нельзя. Это ведет к невозможности признания в качестве нематериальных активов, например, лицензий, квот, интернет-сайтов, прав на доступ к ограниченным ресурсам, наличия квалифицированных кадров. Важно отметить, что именно эти нематериальные активы характерны для компаний, которые активно занимаются инновационной деятельностью.

С еще большими трудностями сталкиваются организации, которые занимаются научно-исследовательскими работами. В российском бухгалтерском учете проведение НИОКР вообще не рассматриваются как процесс создания нематериальных активов. Согласно ПБУ 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы», затраты на НИОКР являются самостоятельным объектом учета в составе внеоборотных активов, а разделение процесса создания нематериальных активов для определения начала капитализации не определено.

Международные стандарты оценки в Международном руководстве по оценке 4 (MR 4) дают самый широкий перечень активов, которые признаются нематериальными. Это связано с тем, что главным критерием признания являются экономические свойства, приносящие доход.

Такое неоднозначное толкование нематериальных активов связано с широким диапазоном видов нематериальных активов и специфическими особенностями, характерными только для отдельных видов нематериальных активов, но не для всех одновременно.

По мнению автора, значительную роль в толковании и классификации нематериальных активов имеет цель управления, в связи с которой нематериальный актив рассматривается. Если цель рассмотрения нематериальных активов - управление конкретным активом, то руководствоваться следует реальным наличием нематериальных активов, а не балансовой отчетностью, в противном случае результат может быть искажен.

Различия в классификации в международных и Российских документах связаны с тем, что правовые критерии признания нематериальных активов в российских стандартах являются основными.

3 Стереотипы особого отношения к нематериальным активам. Они сложились еще в период существования Советского Союза. Идеология советского строя базировалась на диалектическом материализме. Это наука, в соответствии с которой материя - это единственная основа мира, сознание - свойство материи, то есть материальное первично, нематериальное вторично. В сознании советского человека сложился стереотип: главное материя, нематериальное ничего не стоит, потому что рабочий за станком за сделанные детали регулярно получает зарплату, а конструктор, создавший своим творческим трудом этот станок, никак не был связан на денежный поток, генерируемый изобретенным

им станком. Конструктор признавался только автором и получал один раз вознаграждение, которое зависело от эффекта в первый год внедрения объекта интеллектуальной собственности. Все объекты интеллектуальной собственности в стране принадлежали всему народу, и каждый имел право использовать их совершенно бесплатно. Отсюда стереотип недооценки, стереотип бесплатности.

4 Недостаток квалифицированных специалистов - патентоведов. Учитывая рекордные сроки становления отечественного бизнеса, нетрудно предположить, что спрос на услуги по регистрации объектов интеллектуальной собственности значительно превосходит предложение квалифицированных специалистов. И дело не только в том, что для подготовки специалиста такого уровня (как правило, уже с высшим юридическим и техническим образованием) требуется еще как минимум четыре года успешной работы в патентном бюро плюс сдача государственного экзамена в РОСПАТЕНТе. Дело в том, что в России никак не приживается известная фраза Билла Гейтса «Патентуй всё, что патентуется», которую он успешно воплощает в жизнь, положив в основу коммерческого успеха своей компании.

В государственном реестре патентных поверенных по состоянию на 2012 г. зарегистрировано 1511 патентных поверенных, действующих 1484. Причем больше половины из них (60,2%) работает в Москве, 14,6% - в Санкт-Петербурге [2]. Ситуация по субъектам федерации складывается следующая: в Ивановской, Курской, Смоленской, Вологодской, Мурманской, Пензенской, Курганской и Псковской областях, республиках Карелия и Коми, в Коми-Пермяцком и Ямало-Ненецком автономных округах зарегистрировано всего по одному патентному поверенному. Почти в сорока субъектах федерации и автономных округах вообще нет ни одного патентного поверенного. Для сравнения: в США по состоянию на 2005 год на 50 субъектов федерации (штатов) приходилось порядка 40 тыс. патентных поверенных.

5 Несовершенство законодательства. Законодательство, связанное с нематериальными активами, в России относительно зарубежных стран возникло недавно. «Патентный закон», «Закон о товарных знаках» и др. впервые в России были приняты 29.09.1992 г. Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности, подписана в Стокгольме 14.07.1967 г. и изменена 02.10.1979 г., Всемирная конвенция об авторском праве подписана в Женеве 06.09.1952 г. и изменена 24.07.1971 г. и т.п. России на сорок лет позже мирового сообщества начала формировать современное законодательство. Основные нормативные и законодательные документы (Налоговый кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, ПБУ 14) имеют противоречия в области нематериальных активов. Противоречия ведут к неисполнению законодательства, за которым на огромной территории Российской Федерации трудно уследить.

6 Недостаток государственного регулирования.

Роль государственного регулирования в формировании инновационной деятельности, результатом которой являются нематериальные активы и интеллектуальная собственность, огромна.

Государственное регулирование развитием нематериальных активов, а значит и экономическим ростом должно осуществляться через снижение налоговой нагрузки и бюджетную поддержку организаций, занимающихся интеллектуальной деятельностью, через формирование и воспроизводство человеческого капитала,

создание базы для развития нематериальных активов, создание системы передачи знаний и опыта, формирование организационно-управленческих структур.

Особенно важна роль государства в формировании человеческого капитала: организации передачи знаний и опыта, в воспроизводстве рабочей силы. Организация передачи знаний и опыта – это система образования (среднее образование, специализированное и высшее).

Воспроизводство рабочей силы - это решение демографических вопросов, социальная политика, медицинское обслуживание.

7 Незрелость рынка нематериальных активов.

Незрелость рынка делает невозможным применение сравнительного подхода в рамках оценки нематериальных активов, так как сравнительный подход применяется, только если на рынке присутствуют аналоги и есть возможность получить по ним информацию. Основным критерием патентоспособности в России является критерий новизны. Следовательно, охраняемые документы выдаются только при наличии новизны объекта, то есть при отсутствии аналогов. В США основным критерий патентования - промышленная применимость, поэтому наличие аналогов не так жестко ограничено и возможности для применения сравнительного подхода больше. Это, без сомнения, сужает рынок объектов интеллектуальной собственности в России до рамок купли-продажи лицензионных соглашений.

Таким образом, все мировое сообщество признает, что разумное использование нематериальных активов, формирование инновационной монополии приносит сверхприбыли. К сожалению, в российских организациях до сих пор недооценивают вклад нематериальных активов в воспроизводственный процесс. Высшие менеджеры не соотносят критерий максимизации рыночной стоимости компаний с управлением стоимостью нематериальных активов, что в свою очередь искажает информацию, например, для инвесторов. Это является одним из факторов неэффективности управления отечественными компаниями. Причем, понимание необходимости обеспечения конкурентоспособности экономики путем перехода на инновационный путь развития достигнуто. Однако представление об инструментах, нужных для этого перехода, еще не сложилось. Всем понятно, что для проведения модернизации предприятий необходимо обновить материальные активы. Но одновременно происходит недооценка роли как нематериальных активов, которые состоят из традиционных активов, отражаемых в бухгалтерском учете предприятий (патентов на изобретения, полезных моделей промышленных образцов, товарных знаков и т.п.), так и других инструментов достижения конкурентных преимуществ высокого уровня, которые не могут быть отражены в бухгалтерском учете (обученный квалифицированный персонал, непатентуемые идеи и т.п.). Но как раз они играют важнейшую роль в развитии любой организации.

Недооценка нематериальных активов приводит к их неправомерному использованию. Такая ситуация требует ужесточения санкций за нарушения использования объектов интеллектуальной собственности путем:

- усовершенствования законодательства;
- развития патентных служб;
- формирования стереотипов поведения юридических и физических лиц по отношению к нематериальным активам.

Большинство российских организаций не в состо-

янии самостоятельно решить проблемы управления нематериальными активами, поэтому на современном этапе развития российской экономики для обеспечения инновационной деятельности необходима государственная поддержка.

#### **Список литературы**

1 Причины неэффективности сделок слияний и поглощений компаний. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/1/2010/01590.htm> (дата обращения: 07.09.2013).

2 Статистические данные о патентных поверенных Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент). URL: <http://www.rupto.ru/rupto/portal/b2c5e7a0-3095-11e1-351c-9c8e9921fb2c> (дата обращения: 07.09.2013).

**С.А. Косова**

**Курганский государственный университет**

## **УПРАВЛЕНИЕ ИМУЩЕСТВЕННЫМ КОМПЛЕКСОМ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Управление имуществом комплексом предприятия (ИКП) является важнейшим аспектом управления хозяйствующим субъектом в целом. Отсутствие целенаправленного управления имуществом комплексом осложняет адаптацию промышленного предприятия к рыночной среде, приводит к несбалансированности целей развития предприятия с имеющимися ресурсами. В современных рыночных условиях необходимы новые подходы к пониманию и решению этой проблемы.

Система управления имуществом комплексом должна органически входить в состав общей системы управления предприятием. Под управлением имуществом комплексом (ИК) целесообразно понимать совокупность механизмов, принципов и методов реализации управленческих решений, направленных как на формирование имущественного комплекса предприятия, так и на эффективное его использование в различных видах деятельности с учетом интересов собственника и персонала предприятия.

Управление ИКП в условиях рыночной экономики основывается на использовании различных форм собственности и обеспечивает значительную самостоятельность предприятия.

Управление имуществом комплексом предприятия должно базироваться на следующих принципах управления:

1) интеграция системы управления ИКП в общую систему управления предприятием, что обеспечивает согласованность и эффективность принимаемых решений;

2) высокий динамизм управления ИКП, что связано с изменчивостью факторов внешней среды, а также непостоянством внутренней среды предприятия;

3) альтернативный подход при принятии управленческих решений в имущественной сфере с учетом показателей результативности предприятия;

4) соответствие системы управления имуществом комплексом параметрам стратегического планирования предприятия.

Анализ структуры имущества машиностроительных предприятий Курганской области показал, что наибольшую долю (более 3/4) составляют внеоборотные активы. В структуре имущества региональных предприятий от 45 до 57% составляют основные средства, из них удельный вес машин и оборудования 33-48%. Производственный аппарат промышленных предприятий области требует значительной модернизации. Большая



часть технологического оборудования физически изношена и морально устарела. На ряде предприятий доля оборудования, действующего 20 лет и выше, составляет более 30%. Темпы обновления парка технологического оборудования машиностроительных предприятий области крайне малы и составляют 1-2% в год, что, безусловно, отражается на качестве и конкурентоспособности производимой продукции. Но есть и положительные примеры, в частности, в ЗАО «ТД «Курганские прицепы» темпы замены оборудования составили в 2010 г., 2011 г., 2012 г. 19,9, 12, и 9,6% соответственно. Как результат, рост производительности труда (136% в 2012 г. по сравнению с уровнем 2011 г.).

Неудовлетворительное состояние основных фондов предприятий машиностроения Курганской области объясняется рядом причин, среди которых главной является напряженное финансовое положение. В перечне других причин можно выделить отсутствие четкой программы управления имуществом и активами. Подтверждением является неполное использование имеющихся основных фондов, наличие на предприятии значительного количества нефункционирующих объектов движимого и недвижимого имущества, низкая организация планирования и управления проектами по реконструкции, техническому перевооружению и модернизации объектов ИКП, отсутствие альтернативных вариантов использования объектов имущества предприятия.

Эффективное управление имуществом комплексом предприятия требует четкого определения элементов и процедуры принятия управленческих решений в сфере имущества. Рекомендуемая система управления ИКП включает следующие элементы:

- формирование ИКП;
- комплексная оценка стоимости ИКП;
- планирование программы развития ИКП;
- контроль реализации программы развития ИКП;
- организация страховой защиты ИКП.

Концептуальная схема управления ИКП представлена на рисунке 1.

Процесс эффективного управления ИКП базируется на процедуре оценки его стоимости. По мнению автора, определение рыночной стоимости ИКП должно носить альтернативный характер с учетом различных сценариев развития рыночной ситуации и экономических, технических, финансовых параметров предприятия. В соответствии с Законом РФ «Об оценочной деятельности в РФ» стоимость имущества оценивается с применением трех подходов: затратного, сравнительного и доходного. Особого внимания требует реализация доходного подхода, основанного на прогнозировании ожидаемых в будущем денежных потоков, генерируемых предприятием. От того, насколько точно сделан прогноз денежных потоков в рамках метода дисконтирования денежных потоков, зависит точность оценки рыночной стоимости ИКП.

Для прогнозирования выручки, прибыли предприятия часто используются методы математического прогнозирования, в частности корреляционно-регрессионный анализ, в основу которого положен метод наименьших квадратов, реализованный в среде Microsoft Excel. Разрабатываются трендовые модели типа:

$$Y=F(t). \quad (1)$$

Наибольшее распространение получили линейные и степенные модели:

$$V = a+bt, \quad V = ax^t^b, \quad (2)$$

где  $V$  - прогнозируемый параметр (выручка, прибыль);

$a, b$  - параметры уравнения;

$t$  - период времени.

Прогнозирование на основе временных рядов (расчет индексов роста, прироста) позволяет определить траектории изменения выручки (прибыли) на основе значения последнего члена временного ряда и среднего темпа роста в ретроспективном периоде:

$$V^{n+1} = V^n \times \bar{T}, \quad (3)$$

где  $V$  – выручка предприятия в  $n$ -м периоде;

$T$  – средний темп роста выручки;

$n$  – номер периода.

Однако указанные методы целесообразно использовать для прогнозирования денежного потока в условиях неизменных тенденций развития рынка.

Для целей прогнозирования денежного потока представляется целесообразным использовать, с одной стороны, показатели деятельности предприятия и индикаторы рыночной конъюнктуры, с другой.

В соответствии с теорией корпоративных финансов [2] развитие предприятия определяется факторами роста дохода, характеризующими доходность капитала и коэффициентом реинвестиций капитала. Коэффициент реинвестиций определяет долю реинвестированной в производство прибыли. Темп роста стоимости предприятия [2] может быть выражен ключевыми факторами: доходностью предприятия ( $ROC^n$ ) и коэффициентом реинвестиций ( $RIR^n$ ):

$$G^n = ROC^n \times RIR^n, \quad (4)$$

где  $n$  – индекс, соответствующий номеру года.

Доходность капитала в экономическом смысле близка к рентабельности активов и характеризует способность предприятия извлекать прибыль от инвестиций. Структура имущества предприятия существенно влияет на доходность капитала и его рациональное использование.

Однако следует отметить: приведенная формула расчета темпов роста денежных потоков справедлива в случае, если предприятие работает в условиях бесконечного рыночного спроса. Это не всегда соответствует реальной ситуации. Темпы роста выручки, чистого дохода зависят не только от технических возможностей предприятия, но и от динамики развития рынка, в частности платежеспособного спроса. По мере увеличения товарного предложения отраслевыми предприятиями, рынок насыщается и спрос падает.

По мнению автора, вышеприведенная формула требует корректировки с учетом показателей рыночной конъюнктуры. Предлагается следующая формула прогноза темпов роста денежного потока предприятия:

$$G^{n+1} = ROC^{n+1} \times RIR^{n+1} \times (1-H), \quad (5)$$

где  $H$  – уровень насыщения рынка, определяемый как отношение объема товарного предложения предприятиями отрасли в предыдущем периоде к емкости рынка.

Формула позволит дать реальный прогноз темпов роста объема продаж с учетом ограниченной емкости товарного рынка и более объективно оценивать стоимость ИКП.

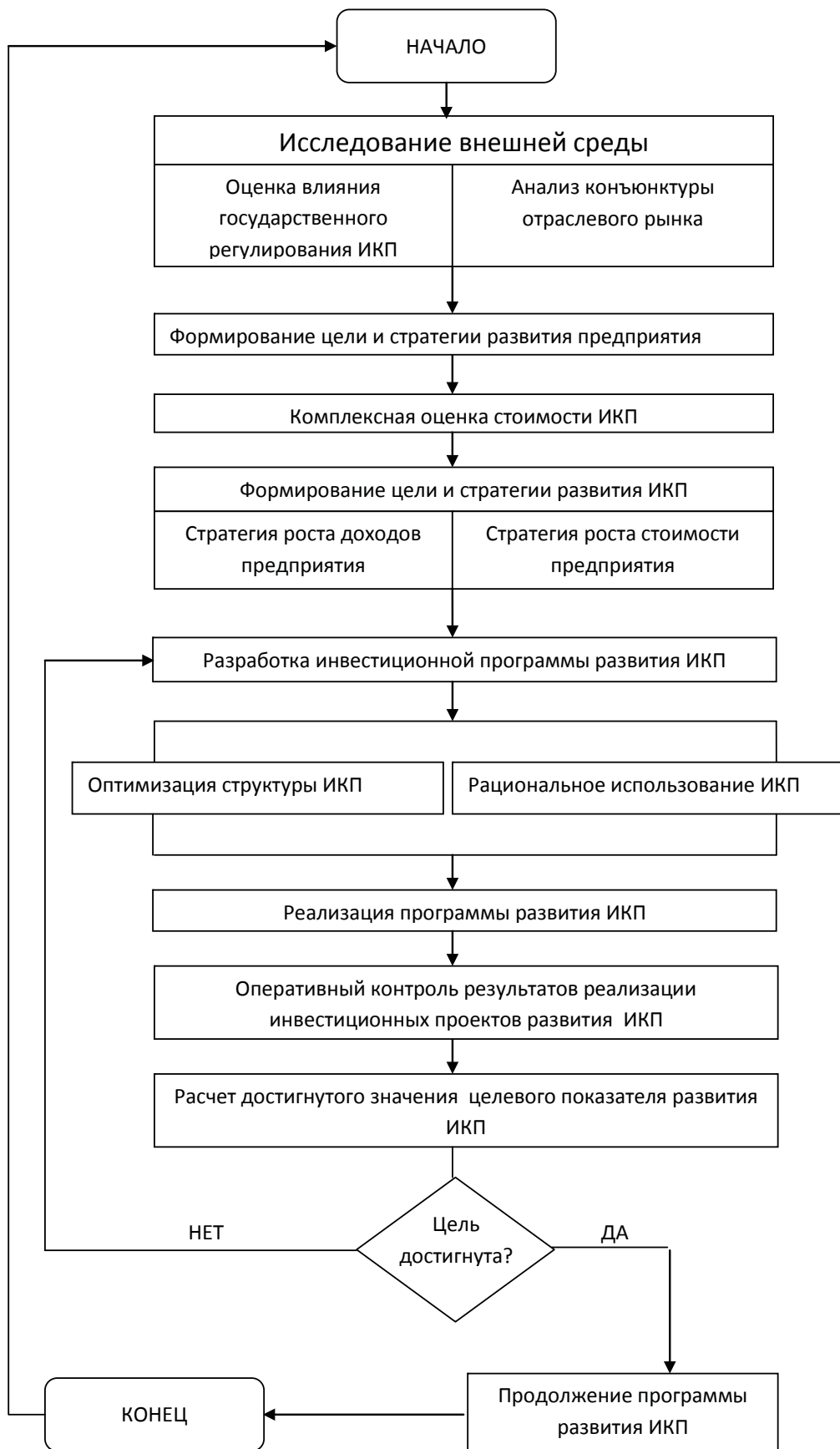


Рисунок 1 – Алгоритм управления ИКП

Эффективное управление ИКП требует использования стратегического подхода. Выбор стратегии управления ИКП определяется целью развития предприятия. В связи с целевой установкой предприятия можно сформулировать две стратегии управления ИКП:

1 Стратегию роста доходов предприятия.

2 Стратегию роста стоимости имущества предприятия.

Стратегия роста доходов предполагает формирование имущества предприятия как комплекса активов, обеспечивающих текущие денежные поступления. Стратегия является краткосрочной, так как имеет главной своей целью максимизацию поступлений в ближайшем периоде. Именно эту стратегию можно рекомендовать большинству промышленных предприятий Курганской области, работающих в условиях значительной рыночной неопределенности. При выборе стратегии роста стоимости имущества ИКП формируется таким образом, чтобы обеспечить рост стоимости имущества в долгосрочной перспективе. Стратегия требует формирования портфеля имущества предприятия как комплекса долгосрочных и краткосрочных инструментов инвестирования, обеспечивающих высокий уровень ликвидности и увеличения стоимости ИКП в долгосрочном периоде.

Реализация стратегии управления ИКП возможна в двух направлениях:

- оптимизация структуры ИКП;
- рациональное использование имущества.

Оптимизация структуры ИКП должна осуществляться в направлении создания современного производственного аппарата и сочетаться с реализацией инвестиционной стратегией. Оптимальной можно считать такую структуру активов, при которой обеспечивается высокое качество выпускаемой продукции. Улучшение структуры ИКП возможно за счет приобретения нового прогрессивного оборудования и модернизации существующего.

Для обновления парка технологического оборудования требуются немалые средства. В условиях ограниченных финансовых возможностей промышленных предприятий региона в качестве одной из форм привлечения капитала необходимо шире использовать лизинг. Это касается как движимого, так и недвижимого имущества предприятий. Преимущества лизинга для предприятий очевидны:

- удовлетворение потребности в дефицитном виде заемного долгосрочного капитала;
- минимизация финансового риска;
- гибкие условия лизинговых сделок;
- наличие эффекта налогового корректора.

В Курганской области на рынке подобных услуг хорошо зарекомендовали себя две компании: «Ураллизинг» (филиал в г. Кургане) и «Уралпромлизинг» (г. Челябинск). Основное различие между ними заключается в том, что компания «Ураллизинг» требует первоначальный взнос в размере 30% от стоимости объекта, а «Уралпромлизинг» - в размере 10%. При этом ставки комиссионного вознаграждения отличаются незначительно. Срок действия договора финансовой аренды необходимо выбирать с таким расчетом, чтобы по истечении договора право собственности на объект было передано лизингополучателю. С этой целью необходимо использовать механизм ускоренной амортизации. Согласно пункту 1 статьи 259 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщик вправе применять к основной норме амортизации специальный коэффициент (но не выше 3).

Рациональное использование ИКП возможно в результате повышения загрузки производственной мощности предприятия и, прежде всего, за счет производства качественной, конкурентоспособной продукции, выхода на новые целевые рынки. Не потеряли своей актуальности и такие меры, как сокращение и ликвидация потерь рабочего времени, своевременное обеспечение основного производства сырьем, материалами, инструментом.

В условиях экономики знаний существенным источником роста предприятия и частью его имущества являются нематериальные активы и интеллектуальная собственность. Именно они создают конкурентные преимущества высокого порядка. Однако российские предприятия по причине сырьевой направленности экономики, ограниченности финансовых ресурсов уделяют недостаточное внимание формированию объектов интеллектуальной собственности. На предприятиях машиностроения г. Кургана заметно снизилась инновационная активность специалистов служб ОГК, ОГТ. Количество патентных заявок на ведущих предприятиях по сравнению с 80-ми годами сократилось более чем в два раза. В то же время продукция ряда промышленных предприятий г. Кургана хорошо зарекомендовала себя на национальном и зарубежных рынках. В связи с этим целесообразно более активно вести работу по индивидуализации региональных предприятий в виде регистрации и использования товарных знаков. Маркетологами выявлена взаимосвязь уровня узнаваемости продукции и роста ее приобретения и потребления. Проведенное исследование поведения покупателей продукции «Торговый дом «Курганские прицепы» позволило установить, что около 5% опрошенных при покупке автоприцепа обращают внимание на наличие у производителя товарного знака и отдают предпочтение маркированной продукции. В процессе исследования оценена стоимость товарного знака ЗАО «ТД «Курганские прицепы», которая равна около 132 млн р. Использование зарегистрированного товарного знака к концу 10 года увеличит стоимость предприятия на 23%, ежегодный рост доходов составит 8-10%.

Реализация системы управления ИКП, основанная на комплексном, стратегическом подходе, создаст реальные предпосылки для укрепления экономического, технического, финансового потенциала предприятия, повышения его конкурентоспособности и укрепления рыночных позиций.

#### **Список литературы**

- 1 Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007.
- 2 Оценка бизнеса: учебник / под редакцией А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2008.

**Т.Л. Кузовенко**

**Курганский государственный университет**

## **ТАМОЖЕННАЯ ПОЛИТИКА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Таможенная система России имеет богатый опыт защиты экономического суверенитета и безопасности государства, внутреннего рынка, отечественной торговли и промышленности. Осуществление этих стратегических мероприятий всегда было неразрывно связано с проводимой в стране таможенной политикой, являю-

щейся составной частью как внешней, так и внутренней политики государства.

Одобренная Правительством Российской Федерации (Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 г. № 2575-П) Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года (далее Стратегия) определила систему мер, направленных на повышение эффективности таможенного администрирования.

Основной смысл предусмотренных Стратегий преобразований заключается в повышении уровня экономической безопасности Российской Федерации, создании благоприятных условий для привлечения инвестиций в российскую экономику, полном поступлении доходов в федеральный бюджет, защите отечественных производителей, охране объектов интеллектуальной собственности и максимальном содействии внешнеторговой деятельности на основе повышения качества и результативности таможенного администрирования, т.е. в создании и совершенствовании таможенной службы, равно эффективной и прозрачной как для государства, так и для участников внешнеторговой деятельности [2].

К основным направлениям развития таможенной службы Российской Федерации в соответствии со Стратегией относятся: таможенное регулирование, осуществление фискальной функции, правоохранительная деятельность, предоставление государственных услуг и осуществление контрольно-надзорных функций, содействие интеграционным процессам и международному сотрудничеству.

Для обеспечения основных направлений требуется совершенствование следующих вспомогательных направлений: таможенной инфраструктуры, кадрового потенциала и антикоррупционной деятельности, социальной сферы.

В современных условиях таможенные органы Российской Федерации содействуют реализации интересов государства в сфере внешней торговли, развитию российского производства, оказывают противодействие угрозам безопасности Российской Федерации, преступлениям и административным правонарушениям, обеспечивают пополнение доходной части федерального бюджета, также содействуют созданию благоприятных условий для развития и интенсификации внешнеэкономической деятельности и минимизации издержек участников внешнеэкономической деятельности путем сокращения времени, необходимого для совершения таможенных операций, повышения качества предоставляемых государственных услуг в области таможенного дела.

Улучшилось качество таможенного регулирования и администрирования по отношению к инновационному бизнесу, но фискальная составляющая все еще преобладает над стимулирующей.

Пополнение доходной части федерального бюджета – одна из важнейших задач таможенных органов. В 2010 году контрольный показатель по перечислению таможенных платежей в федеральный бюджет выполнен на 105,7%, перечислено 4,33 трлн руб., что на 810 млрд рублей больше, чем в 2009 году. В 2011 году в доход федерального бюджета перечислено 6,03 трлн руб., что составляет 103,5% от установленного контрольного показателя по перечислению таможенных платежей, что на 1,7 трлн рублей больше, чем в 2010 году. В 2012 году в доход федерального бюджета перечислено 6,6 трлн руб., или 100,4% от прогнозируемой суммы, что на 630 млн рублей, или на 10,6% больше, по сравнению с 2011 годом, и на 52% с 2010 годом [3].

Кроме того, необходимо отметить, что объем поступлений таможенных платежей составил более 50%

доходной части федерального бюджета [2].

Международное сотрудничество таможенной службы Российской Федерации направлено на упрощение процесса перемещения товаров и транспортных средств путем гармонизации и унификации законодательства Российской Федерации в сфере таможенного дела с нормами международного права и общепринятой международной практикой. Оно осуществляется в рамках взаимодействия с таможенными и другими органами государственной власти иностранных государств, международными организациями и интеграционными объединениями.

Приоритетным направлением международной деятельности Федеральной таможенной службы в последние годы стала работа, связанная с формированием Таможенного союза и Единого экономического пространства.

В настоящее время Федеральная таможенная служба осуществляет активное взаимодействие с таможенными службами Республики Беларусь и Республики Казахстан в целях решения проблемных вопросов, связанных с функционированием единой таможенной территории и практической реализацией механизмов Таможенного союза.

Взаимодействие осуществляется в рамках организации обмена информацией о товарах и транспортных средствах, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза, в том числе в целях контроля отдельных групп товаров либо отдельных характеристик товара.

Сотрудничество с таможенными службами европейских государств осуществляется в рамках совместных проектов Комитета сотрудничества Россия – Европейский союз и на двусторонней основе.

Таможенная служба Российской Федерации предоставляет государственные услуги, опираясь на мировой опыт в области взаимодействия с бизнес-сообществом. На сегодняшний день в таможенных органах применяется 15 административных регламентов по исполнению государственных функций (предоставлению государственных услуг) [2].

Эффективные и качественные государственные услуги в области таможенного дела содействуют увеличению скорости таможенных процессов, снижают издержки предпринимателей и конечного потребителя товара, позволяют повысить безопасность в сфере внешнеэкономической деятельности, что способствует развитию бизнеса и торговой деятельности на территории Единого экономического пространства.

Продолжается активная работа по совершенствованию таможенных операций и процедур, направленная на минимизацию издержек участников внешнеэкономической деятельности. Ключевым элементом такой работы является взаимодействие таможенной службы Российской Федерации с бизнес-сообществом.

Дальнейшее развитие указанного направления играет приоритетную роль в обеспечении требований Всемирной торговой организации по обеспечению безопасности торговли и содействию бизнесу на основе повышения качества и результативности государственных услуг в области таможенного дела.

Основное содержание таможенной политики Российской Федерации составляет таможенное администрирование – организационно-управленческая деятельность Федеральной таможенной службы, а также деятельность таможенных органов, осуществляемые в нормативно-правовых рамках в процессе реализации возложенных на них задач в сфере таможенного дела.

В соответствии со Стратегией развитие таможен-

ной службы Российской Федерации осуществляется по следующим взаимосвязанным направлениям, соответствующим стратегической цели и приоритетам таможенной политики:

- совершенствование таможенного регулирования;
- совершенствование таможенного контроля после выпуска товаров;
- совершенствование реализации фискальной функции;
- совершенствование правоохранительной деятельности;
- содействие развитию интеграционных процессов и развитие международного сотрудничества;
- совершенствование системы государственных услуг;
- совершенствование таможенной инфраструктуры;
- совершенствование информационно-технического обеспечения;
- укрепление кадрового потенциала и усиление антикоррупционной деятельности;
- развитие социальной сферы;
- совершенствование организационно-управленческой деятельности.

Стратегия будет реализована в два этапа.

Первый этап реализации Стратегии (2013-2014 годы) нацелен на создание необходимых институциональных основ и технологических условий системного перевода таможенной службы Российской Федерации на качественно новый уровень развития.

Второй этап реализации Стратегии (2015-2020 годы) предполагает дальнейшее повышение эффективности деятельности таможенной службы Российской Федерации. В рамках этого этапа будет продолжено развитие и совершенствование институциональной и таможенной инфраструктуры, создание новой технологической базы, а также развитие социальной сферы таможенных органов.

Особое внимание планируется уделить развитию сети таможенно-логистических терминалов в приграничных субъектах Российской Федерации в рамках реализации целевых программ, комплексных федеральных и региональных проектов, в том числе с участием бизнес-сообщества. Совершенствование таможенной инфраструктуры будет осуществляться с учетом повсеместного внедрения системы электронного декларирования [2].

#### **Список литературы**

- 1 Таможенный кодекс Таможенного союза от 27.11.2009 г.
- 2 Стратегия развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 г., утверждена Распоряжением Правительства РФ от 28.12.2012 г. № 2575-р.
- 3 Официальный сайт ФТС России. URL: [www/customs.ru](http://www.customs.ru).

**Л.В. Лазарева**  
**Курганский государственный университет**

## **АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Повсеместное использование информационных технологий в деятельности промышленных предприятий привело к формированию информационно-управляющей структуры, включающей четыре иерархических уровня. Первый уровень составляют автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУТП). Второй уровень - MES-системы (Manufacturing

Execution System), т.е. автоматизированные системы управления производством. Этот класс систем позволяет отслеживать использование ресурсов и их преобразование в готовую продукцию в режиме реального времени. Третий уровень - ERP-системы (Enterprise Resource Planning). Основное назначение - управление финансовой и хозяйственной деятельностью предприятия, причем ERP-система является системой управления более высокого уровня и охватывает не только производственную, но и коммерческую деятельность предприятия. На верхнем иерархическом уровне находятся OLAP-системы (On-Line Analytic Processing). Позволяют проводить оперативный многомерный анализ данных путем высокоскоростного доступа к базам данных. OLAP-системы используются специалистами высшего уровня управления в целях аналитической деятельности и оперативного принятия управленческих решений. Единство информационной системы управления предприятием состоит в том, что данные, полученные или введенные на любом уровне системы, должны быть доступны на любом уровне иерархии. Очевидно, что повышение сложности структуры информационной системы предприятия приводит не только к увеличению ее стоимости, но и к увеличению затрат на эксплуатацию и предъявляет повышенные требования к квалификации персонала, связанного с использованием и обслуживанием системы.

В целях оптимизации затрат на ИТ-технологии предприятие может использовать механизм аутсорсинга. В настоящее время можно выделить два основных сегмента мирового рынка аутсорсинга: услуги по обработке информации и аутсорсинг бизнес-процессов. Причем более крупным сегментом является первый, включающий в себя все виды деятельности, связанные с организацией и управлением информационными ресурсами. Это вызвано прежде всего устойчивыми тенденциями роста объема информационных услуг во всех сферах экономики и бизнеса, повышением требований к уровню качества данных услуг, который могут обеспечить только квалифицированные специалисты. Для обозначения этого вида аутсорсинга используется термин «ИТ-аутсорсинг». ИТ-аутсорсинг - это передача сторонней организации (контрактору, или аутсорсеру) полностью или частично функций по обслуживанию информационных потребностей предприятия. Субъекты ИТ-аутсорсинга - это организации (или частные лица), выполняющие определенные виды ИТ-услуг для предприятия-заказчика, используя собственные ресурсы (материальные и трудовые) в соответствии с выработанной договоренностью и за конкретную плату. Субъекты ИТ-аутсорсинга называются также контракторами, или аутсорсерами.

Для обоснования целесообразности ИТ-аутсорсинга необходимо построить и проследить логическую цепочку: от анализа стратегических целей организации и выявления проблем в их достижении до конкретно поставленных задач ИТ-аутсорсинга, которые помогут решить имеющиеся проблемы.

Принятие управленческого решения об использовании ИТ-аутсорсинга в обобщенном виде включает в себя следующие этапы:

- принятие стратегического решения об ИТ-аутсорсинге;
- экономическое обоснование решения об ИТ-аутсорсинге;
- выбор организации-аутсорсера.

Алгоритм принятия управленческого решения об использовании ИТ-аутсорсинга представлен на рисунке 1.

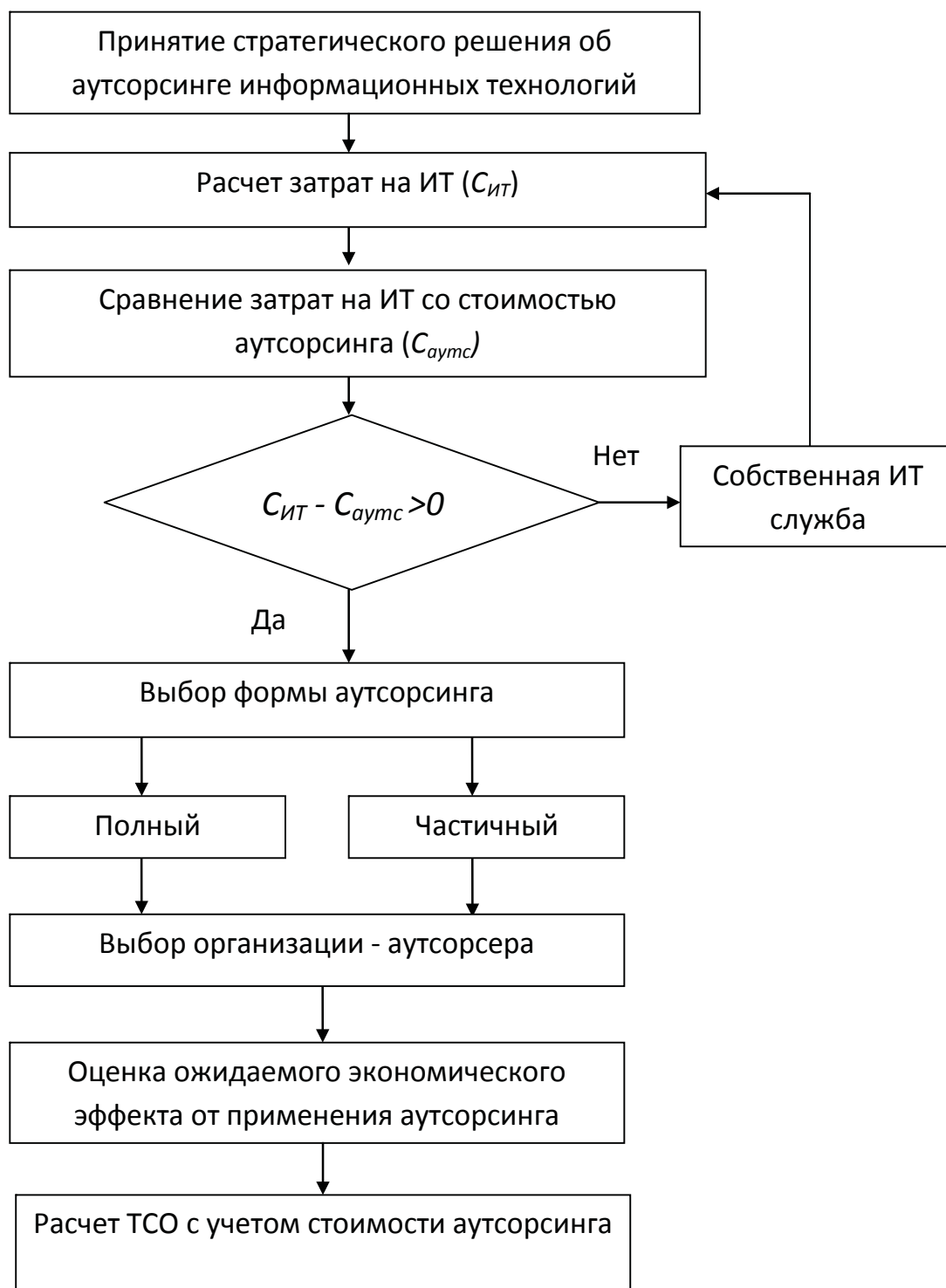


Рисунок 1 – Алгоритм принятия управленческого решения об использовании ИТ-аутсорсинга

Для стратегического обоснования принятия решения об ИТ-аутсорсинге предлагается использовать метод, основанный на матрице аутсорсинга (рисунок 2). Матрица аутсорсинга, предложенная Б.А. Аникиным, используется как инструмент двухфакторного анализа. В качестве факторов выступают стратегическая важность ИТ-услуги (параметр внутренней среды) и оценка рассматриваемого вида ИТ-услуги по сравнению с рынком (параметр внешней среды).

Стратегическая  
важность

высокая	Поле 1 Создавать и вступать в альянс	Поле 2 Развивать и защищать	Поле 3 Защищать и выделять
средняя	Поле 4 Вступать в альянс	Поле 5 Делать самим и развивать	Поле 6 Делать самим и продавать
низкая	Поле 7 Ликвидировать и покупать на рынке	Поле 8 Ликвидировать и покупать на рынке	Поле 9 Выделять и продавать
	хуже	так же	лучше
	По сравнению с рынком		

Рисунок 2 - Матрица ИТ-аутсорсинга

По фактору стратегической важности определяется, насколько анализируемое направление ИТ-услуги важно с точки зрения стратегий компании. Оценка рассматриваемого вида ИТ-услуги по сравнению с рынком базируется на установлении качества ее выполнения в организации.

Рассмотренные ключевые аспекты и оценки определяют девять полей матрицы аутсорсинга, которые помогают выработать стратегическое решение о передаче функций вне зависимости от бизнес-портфеля организации с опорой на поле, в которое попадает рассматриваемый вид деятельности или функция.

Поле 1. Союз с поставщиком услуг (провайдером), обладающим необходимыми компетенциями, на основе долгосрочных соглашений и одновременное создание компетенций у себя.

Поле 2. Развитие собственных компетенций, их всемерная защита и удержание специалистов-носителей компетенций.

Поле 3. Развитие нематериальных активов, в том числе интеллектуального капитала, разработка эффективной системы защиты компетенций, выделение таких компетенций в отдельный вид бизнеса.

Поле 4. Союз с поставщиками услуг, приобретение необходимых для бизнеса технологий и специалистов «на стороне».

Поле 5. Сохранение собственных специалистов и развитие собственных компетенций для дальнейшего перехода в поле 6.

Поле 6. Продажа результатов деятельности в области данной компетенции, возможность со временем перевести компетенцию в поле 2 или 3.

Поля 7-8. Ликвидация нефункциональных (поле 7) и неприоритетных (поле 8) видов деятельности вместе с их носителями (увольнение персонала) и приобретение всех необходимых функций у внешних организаций.

Поле 9. Выделение собственных непрофильных компетенций в отдельный бизнес с его последующей продажей.

Очевидно, что при попадании ИТ-функции в поле 1,4,7 или 8 необходимо провести тщательный анализ и детальное обоснование решения об аутсорсинге, включая экономическое.

Экономическое обоснование аутсорсинга связано с оценкой и сопоставлением собственных затрат на выполнение функций по сравнению с затратами на приобретение соответствующих услуг у аутсорсера. Для оценки собственных затрат предприятия на ИТ до и

после внедрения аутсорсинга возможно использовать модель полной стоимости владения (ТСО).

Модель ТСО использует два основных критерия отнесения затрат.

1 Прямые (бюджетированные) расходы включают видимые инвестиции, связанные с внедрением и поддержкой информационных технологий. К ним относятся:

- Расходы на технические средства и программное обеспечение: затраты на приобретение или аренду оборудования (компьютеров, устройств хранения данных, сетевого оборудования и т.п.) и программного обеспечения, затраты на обслуживание, запасные части и расходные материалы.

При этом необходимо учитывать, что данные компоненты имеют различный жизненный цикл, соответственно для расчета ТСО затраты необходимо привести к единому расчетному периоду (в России обычно рассчитывается на один год). Тогда расчет удельных затрат на оборудование будет осуществляться по формуле 1:

$$\text{Стехн.год} = \text{Стехн.} / \text{Тжц} , \quad (1)$$

где Стехн. – расходы на технические средства;

Тжц – число лет жизненного цикла технических средств.

При расчете стоимости ПО необходимо учитывать тип выбранной заказчиком лицензии: покупка корпоративной версии, подписка, аренда, лизинг, бесплатно (в случае со свободным программным обеспечением). В этом случае расчет осуществляется по формулам, предлагаемым вендорами. При этом в случае, когда лицензия предусматривает период эксплуатации больше расчетного, необходимо, как и в случае со стоимостью технических средств, использовать приведенные к расчетному периоду значения.

Стоимость установки ПО рассчитывается по формуле 2:

$$\text{С уст} = t_j * \text{Сз.ч} * N * (\text{Т экпл} * \text{Кп} + 1), \quad (2)$$

где  $t_j$  - время установки одной копии ПО;

Сз.ч - затраты на 1 час работы специалиста;

N – количество устанавливаемых копий;

Т экпл – расчетный период эксплуатации;

Кп - коэффициент, определяющий среднее количество переустановок данного ПО за 1 год (определяется эмпирическим путем для каждого конкретного вида ПО).

- Расходы на операции по поддержанию информационной инфраструктуры: все трудовые затраты, произведенные компанией, сторонними организациями (аутсорсинг), а также сетевые затраты.

Расчет ежегодной стоимости поддержки информационной инфраструктуры осуществляется по следующим формулам 3-5:

$$\text{Сподд} = \text{Стехн.} \cdot i + \text{СПО} \cdot j + \text{SIT} + \text{Саутс}; \quad (3)$$

$$\text{Стехн.} \cdot i = \text{Ci} \cdot \text{Ni} / \text{Ti} + \text{Ri} * \text{Ci} * \text{Ni}; \quad (4)$$

$$\text{СПО} \cdot j = \text{Cj} * \text{Nj} / \text{Tj}, \quad (5)$$

где Сподд - ежегодная стоимость поддержки инфраструктуры;

Стехн. i - ежегодная стоимость поддержки оборудования i-й категории;

СПО j - ежегодная стоимость поддержки программного обеспечения j-й категории;

SIT - годовые затраты на содержание собственной ИТ службы;

Саутс - годовые затраты на ИТ-аутсорсинг;

Ti - длительность жизненного цикла оборудования i-й категории;

Tj - длительность жизненного цикла программного обеспечения j-й категории;

$N_i, N_j$  - количество единиц оборудования  $i$ -й категории или ПО  $j$ -й категории;

$C_i, C_j$  - цена приобретения единицы оборудования  $i$ -й категории или ПО  $j$ -й категории;

$R_i$  - коэффициент затрат на ремонт оборудования  $i$ -й категории.

Стоимость поддержки зависит как от вида выбранного программного обеспечения и формы его поддержки, так и от региона. При этом у заказчика существует возможность выбора способа поддержки: собственными силами и через аутсорсинг. В первом случае кроме требуемых вендором обязательных расходов на поддержку заказчик несет затраты на содержание собственной ИТ-службы, в основном определяемые заработной платой специалистов, работающих в отделе. Данная зарплата определяется типом ПО, с которым могут работать специалисты, их квалификацией и региональными факторами. Затраты же на аутсорсинг определяются договором на обслуживание с выбранной организацией. При этом необходимо также учитывать, что в подобных организациях обычно работают специалисты более высокой квалификации, чем в ИТ-службах предприятий. Это обуславливается тем, что специализированные на ИТ-аутсорсинге компании могут платить соответствующим специалистам большую зарплату, что связано с большим объемом выполняемых работ.

- Административные расходы (Садм): затраты финансового, кадрового, административного и снабженческого подразделений. Могут включать затраты на планирование, однако существенную часть этой категории составляют затраты на обучение ИТ-специалистов и конечных пользователей.

2 Непрямые расходы. Эти затраты менее видимы и обычно распределены по структурным подразделениям организации.

- Расходы на операции конечных пользователей: затраты на самоподдержку, а также на поддержку пользователями друг друга в противовес официальной ИТ-поддержке, неофициальное обучение, самостоятельные прикладные разработки, поддержка локальной сети и пр.

- Расходы на простои возникают в результате перерыва, вызванного остановками оборудования, простоями на обслуживание ИТ-систем (например, для обновления программного обеспечения) или нарушениями в их работе. Рассматриваются только те простои, которые ведут к потере производительности. Исходные данные для анализа фактической стоимости простоев получают из обзора по конечным пользователям.

Общие потери, связанные с неработоспособностью ИС за весь срок ее эксплуатации рассчитываются по формуле 6:

$$\text{Спотерь} = \sum S * (\text{твосст} + \text{тож}) * \text{Тэкспл} * K, \quad (6)$$

где  $S$  - упущенная прибыль предприятия, за один час неработоспособности системы;

$\text{твосст}$  - время, необходимое на восстановление работоспособности ИС;

$\text{тож}$  - среднее время ожидания, от момента возникновения неисправности до момента прибытия специалиста;

$\text{Тэкспл}$  - расчетный период эксплуатации;

$K$  - коэффициент, определяющий среднее количество неисправностей за один год.

Значение данного показателя также зависит от типа выбранной предприятием поддержки: в случае выбора схемы аутсорсинга ведет к увеличению времени ожидания устранения (по сравнению с внутренней ИТ-службой предприятия), но при этом время на устра-

нение как правило уменьшается. Основной проблемой при расчете потерь является оценка недополученной прибыли. Недополученная прибыль от простоя информационной системы определяется как произведение удельной годовой прибыли (отношение прибыли компании за год к числу рабочих часов за год всех сотрудников организации, то есть прибыль в расчете на час работы сотрудника компании) на время простоя системы и количество сотрудников, не работавших из-за простоя данной системы (формула 7).

$$S = \frac{P_{\text{год}}}{N_{\text{общ}} \times N_t} \times t_{\text{простоя}} \times N_{\text{ИС}}, \quad (7)$$

где  $P_{\text{год}}$  прибыль компании за год;

$N_{\text{общ}}$  - число сотрудников организации;

$N_t$  - количество рабочих часов в год;

$t_{\text{простоя}}$  - количество часов внепланового простоя;

$N_{\text{ИС}}$  - число работников системы.

При таком расчете предполагается, что плановые простои системы либо не влияют на получаемую прибыль, либо учитываются в прямых ежегодных расходах как, например, в случае круглосуточной работы системы. Основная сложность здесь состоит в определении среднего времени внепланового простоя. Вычислить его можно относительно легко, если компания ведет мониторинг простоев и имеет базу данных, в которой отражается их история.

Средняя длительность простоя может определяться из статистических данных либо экспертным путем.

Для получения совокупной стоимости владения информационными технологиями все прямые и непрямые расходы складываются между собой за период жизненного цикла ИТ (формула 8):

$$\text{ТСО} = \text{Стехн} + \text{Суост} + \text{Сподд} + \text{Садм} + \text{Спотерь}. \quad (8)$$

Методология ТСО подходит для подсчета текущих стоимостных параметров, с ее помощью можно достаточно полно проанализировать эффективность выполнения каких-то отдельных функций или набора функций. В сочетании с другими параметрами, применяемыми на практике, она позволяет получить удачную схему учета и контроля расходов на информационные технологии.

Количественно оценить эффективность использования предприятием ИТ-аутсорсинга можно по формуле 9:

$$\text{Кэф} = \text{СИТ} / (\text{СИТ} - \text{Саутс}) > 1. \quad (9)$$

Качественным критерием эффективности внедрения ИТ-аутсорсинга является снижение показателя ТСО.

#### Список литературы

- 1 Аникин Б.А., Рудая И.Л. *Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента*. М.: ИНФРА-М, 2009.
- 2 Грибанов Ю.И., Ершов К.О. *Перспективы развития ИТ-аутсорсинга в промышленности // Креативная экономика*. 2013. № 1 (73). С. 29-34. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/27518/>.
- 3 Хейвуд Дж. Б. *Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ/пер. с англ. М.: Вильямс, 2004.*
- 4 Щербан В.В. *Оценка экономической эффективности ИТ аутсорсинга на предприятии // Экономика и менеджмент инновационных технологий*. 2012. № 6. Июнь. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1128>.



## ОБОСНОВАНИЕ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В ИННОВАЦИОННЫЙ ЦИКЛ С ПРИМЕНЕНИЕМ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Реализация инновационного цикла сопровождается будущей неопределенностью внешней и внутренней среды, таящей скрытые возможности изменения или прекращения объема капвложений на его этапах в будущем на основе новой информации. Поэтому в качестве инструмента обоснования капвложений в последующие этапы инновационного цикла и оценки увеличения чистой приведенной стоимости на этих этапах предлагается применение метода реальных опционов, позволяющего точнее по сравнению с традиционным методом оценки эффективности капвложений по чистой приведенной стоимости оценить стоимость принимаемого управленческого решения и достичь гибкости при оценке инновационного цикла.

Под реальным опционом следует понимать приобретение предприятием права на принятие гибкого управленческого решения по выполнению следующего этапа инновационного цикла в будущем путем вложения инвестиций в выполнение работ на предыдущем этапе, сопровождающееся снижением неопределенности будущего. На каждом этапе инновационного цикла при положительном решении выделяются определенные капвложения. До перехода от одного этапа к другому производится их переоценка. Поэтому капвложения в предыдущий этап инновационного цикла выступают в виде приобретения предприятием права на выполнение следующего этапа в будущем.

Инновационный цикл представляет собой последовательность капвложений с неопределенным исходом. Каждый предыдущий этап инновационного цикла создает необходимую внешнюю и внутреннюю среду для выполнения следующего. Содержательный смысл использования реальных опционов состоит в обосновании решений о структуре капвложений в этапы инновационного цикла.

Расчет скорректированных капвложений в инновационный цикл следует производить путем суммирования по всем этапам начальных капвложений и изменения капвложений за счет исполнения опционов на каждом этапе.

Под стоимостью реального опциона понимается вероятностная оценка математического ожидания увеличения чистой приведенной стоимости денежных потоков с учетом возможностей внесения гибких изменений в управление отдельным этапом инновационного цикла.

Тогда уточненная скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков всего инновационного цикла с исполнением опционов ( $NPV_{\text{скорректированная}}$ ) равна сумме ожидаемой чистой приведенной стоимости без гибкости ( $NPV_{\text{ожидаемая}}$ ) и увеличения чистой приведенной стоимости за счет исполнения опционов ( $NPV_{\text{опционов}}$ ) по всем этапам:

$$NPV_{\text{скорректированная}} = NPV_{\text{ожидаемая}} + NPV_{\text{опционов}}. \quad (1)$$

Распределение капвложений и нарастание чистой приведенной стоимости денежных потоков в инновационном цикле при переходе от одного этапа к другому происходит путем корректировки начальных капвложений и первоначальной ожидаемой чистой приведенной стоимости денежных потоков за счет исполнения всех выявленных опционов от прикладных исследований до сбыта инноваций: прекращения, ожидания, изменение конструкции инновации, маркетинговой стратегии, объема выпуска инновации, корректировки стратегии сбыта, консервации (таблица 1).

По опциону прекращения текущего этапа инновационного цикла решение следует принимать, если чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом убытков от капвложений в несостоятельный этап больше нуля.

По другим опционам решение по их исполнению должно приниматься на основе сопоставления чистой приведенной стоимости денежных потоков без опционов и с исполнением опционов в пользу наибольшей.

Таблица 1 - Распределение капвложений и нарастание чистой приведенной стоимости денежных потоков в инновационном цикле

Этапы инновационного цикла	Реальные опционы	Параметры инновационного цикла	
		Капвложения	Чистая приведенная стоимость денежных потоков
1	2	3	4
1 Прикладные исследования	-	Начальные капвложения в текущий этап	Первоначальная ожидаемая NPV текущего этапа
	1.1 Отказ от инвестиций на этапе ОКР	Капвложения с учетом опциона прекращения	NPV с учетом убытков от капвложений в несостоятельный этап
2 Опытно-конструкторские работы	2.1 Отсрочка инвестиций на этапе освоения производства инновации	Скорректированные капвложения с учетом опциона ожидания	Скорректированная NPV с учетом увеличения NPV за счет более удачного выбора времени за вычетом потерь денежных потоков в периоды отсрочки
	2.2 Отказ от инвестиций на этапе освоения производства	Скорректированные капвложения с учетом опциона прекращения	Скорректированная NPV с учетом убытков от капвложений в несостоятельный этап

<i>Продолжение таблицы 1</i>			
1	2	3	4
3 Освоение производства инновации	3.1 Изменения в конструкции инновации	Скорректированные капвложения с учетом опциона изменения конструкции инновации	Скорректированная NPV с учетом увеличения NPV за счет приобретения инновацией дополнительных конкурентных преимуществ
	3.2 Отказ от инвестиций на этапе промышленного производства инновации	Скорректированные капвложения с учетом опциона прекращения	Скорректированная NPV с учетом убытков от капвложений в несостоятельный этап
4 Промышленное производство	-	Начальные капвложения в текущий этап	Первоначальная ожидаемая NPV текущего этапа
5 Маркетинг инновации	5.1 Изменение маркетинговой стратегии	Скорректированные капвложения с учетом опциона изменения маркетинговой стратегии	Скорректированная NPV с учетом увеличения NPV за счет реализации более эффективной маркетинговой стратегии
	5.2 Изменение объема выпуска инновации	Скорректированные капвложения с учетом опциона изменения объема выпуска инновации	Скорректированная NPV с учетом ее увеличения за счет увеличения объема продаж или избежание потерь перепроизводства
	5.3 Отказ от инвестиций на этапе сбыта инновации	Скорректированные капвложения с учетом опциона прекращения	Скорректированная NPV с учетом убытков от капвложений в несостоятельный этап
6 Сбыт инновации	6.1 Корректировка стратегии сбыта	Скорректированные капвложения с учетом опциона корректировки стратегии сбыта	Скорректированная NPV с учетом увеличения NPV за счет реализации более эффективной стратегии сбыта
	6.2 Изменение объема выпуска инновации	Скорректированные капвложения с учетом опциона изменения объема выпуска инновации	Скорректированная NPV с учетом увеличения NPV за счет увеличения объема продаж или избежание потерь перепроизводства
	6.3 Консервация	Скорректированные капвложения с учетом опциона консервации	Скорректированная NPV с учетом убытков от перепроизводства невостребованных инноваций и увеличения NPV за счет повторного запуска производства в более удачное для этого время

Алгоритм управления инновационным циклом на основе принятия решений по исполнению опционов представлен на рисунке 1.

Параметрами инновационного цикла являются:

1) начальные капвложения в этапы прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, освоения производства инновации, промышленного производства, маркетинга и сбыта инноваций;

2) первоначальная ожидаемая чистая приведенная стоимость денежных потоков на этапах прикладных исследований, опытно-конструкторских работ, освоения производства инновации, промышленного производства, маркетинга и сбыта инноваций;

3) скорректированные капвложения с учетом опционов прекращения, ожидания, изменения конструкции инновации, маркетинговой стратегии, объема выпуска инновации, консервации;

4) скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом убытков от капвложений в несостоятельный этап;

5) скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом увеличения чистой приведенной стоимости за счет более удачного выбора

времени за вычетом потерь денежных потоков в периоды отсрочки;

6) скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом увеличения чистой приведенной стоимости за счет приобретения инновацией дополнительных конкурентных преимуществ;

7) скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом увеличения чистой приведенной стоимости за счет реализации более эффективной маркетинговой стратегии;

8) скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом увеличения чистой приведенной стоимости за счет увеличения объема продаж или избежание потерь перепроизводства;

9) скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом увеличения чистой приведенной стоимости за счет реализации более эффективной стратегии сбыта;

10) скорректированная чистая приведенная стоимость денежных потоков с учетом убытков от перепроизводства невостребованных инноваций и увеличения чистой приведенной стоимости за счет повторного запуска производства в более удачное для этого время.

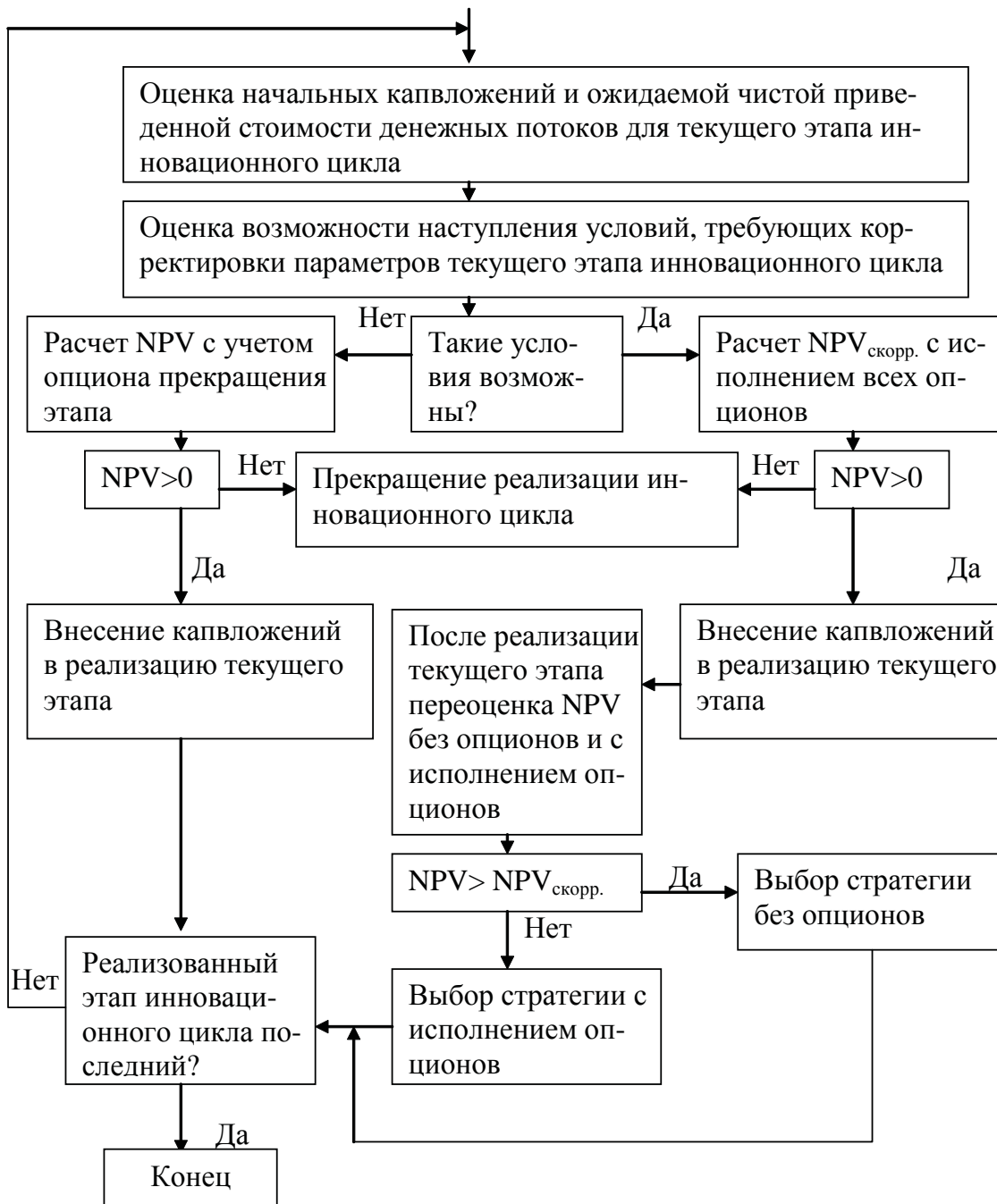


Рисунок 1 - Алгоритм управления инновационным циклом на основе принятия решений по исполнению опционов

Таким образом, рассмотренные теоретические положения применения метода реальных опционов позволяют обосновать капвложения в последующие этапы инновационного цикла и достичь гибкости при его оценке.

#### Список литературы

1. Бухвалов А.В. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему // *Российский журнал менеджмента*. 2004. №1. С. 3-32.
2. Бухвалов А.В. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения // *Российский журнал менеджмента*. 2004. №2. С. 27-56.
3. Зиятдинов А.Ш. Метод реальных опционов для оценки инвестиционных проектов // *Экономические науки*. 2010. №3. С. 144-148.

## **ПОВЫШЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПУТЕМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Стратегической целью является превращение России в одного из глобальных лидеров мировой экономики. К 2020 году она должна войти в пятерку ведущих стран мира по производству валового внутреннего продукта. Достижение этой цели предполагает решение задач обеспечения научного и технологического лидерства России по направлениям, обеспечивающим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность, обеспечение ее специализации в мировой экономике на основе передовых научно-исследовательских разработок и высоких технологий [1, 7].

Для достижения мирового уровня инноваций и обеспечения благодаря этому высокоэффективной деятельности предприятий, производящих инновации производственно-технического назначения и инновации потребительских товаров с полным инновационным циклом, следует создать самостоятельное функциональное подразделение.

Полный инновационный цикл предприятия, покупающего новшество на рынке, начинается с освоения и включает в себя промышленное производство, маркетинг и сбыт инноваций, а при самостоятельной разработке новшества на предприятии – прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, освоение, промышленное производство, маркетинг и сбыт инноваций.

Под функциональным подразделением предприятия мы понимаем элемент структуры предприятия с относящимися к нему работниками, выполняющими целевые функции в соответствии с установленным кругом работ для решения конкретной проблемы и отвечающими за выполнение возложенных на них задач для достижения целей функционирования предприятия.

Мы предлагаем создать временный сетевой виртуальный инновационный центр (ВСВИЦ) как рассредоточенное компьютерно-информационное пространство. Виртуальный в переводе с латинского означает мужество, стойкость, силу. В толковом словаре иноязычных слов «виртуальный» трактуется как «возможный или такой, который может проявиться при определенных условиях» [2, 150].

Первоначально данное слово употреблялось по отношению к компьютерным процессам, но со временем его лексическое значение расширилось. В настоящее время оно используется для того, чтобы отличить данную нам среду и будущий уровень достижимой человеческой деятельности.

Прилагательное «виртуальный» относится к неформальной реальности и содержит информационный эквивалент вещей. Виртуальный элемент структуры предприятия является принципиально новой концепцией организационной структуры для интеграции деятельности участников инновационного проекта. ВСВИЦ представляет собой компьютерно-опосредованную организационную структуру. В нем осуществляется взаимодействие реально существующих разработчиков новшеств и производителей инноваций в виртуальном пространстве на основе новейших информационных и

коммуникационных технологий, предлагаемых системой Internet.

Следовательно, ВСВИЦ – это сеть свободно взаимодействующих участников инновационной деятельности, находящихся непосредственно в инновационных производственных подразделениях предприятий и в академических институтах, научно-исследовательских организациях, вузах.

Эти участники на основе соглашений и договоров выступают партнерами по разработке, освоению и производству совместного инновационного проекта. Сотрудничество между ними вызвано разделением инновационного труда и осуществляется на основе кооперирования результатами их труда. Оно носит временный характер, так как ВСВИЦ организуется по инновационному проекту и поэтому действует в течение инновационного цикла проекта. При работе над инновационным проектом ВСВИЦ функционирует, а при ее отсутствии нет.

Основными принципами функционирования ВСВИЦ должны быть:

1) сосредоточение разработчиков новшеств и производителей инноваций на предприятии при самостоятельной разработке новшеств и производстве инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров;

2) территориальное рассредоточение разработчиков новшеств и производителей инноваций при покупке новшества в научно-исследовательских организациях;

3) эффективное использование современных информационных и коммуникационных технологий системы Internet.

При освоении инноваций на основе покупных новшеств необходимо формировать виртуальный инновационный центр как межпроизводственную сеть, объединяющую предприятия и академические институты, научно-исследовательские организации, вузы, а на основе самостоятельно разработанных новшеств - как внутрипроизводственную сеть, объединяющую инновационные производственные подразделения предприятия. Деятельность межпроизводственной и внутрипроизводственной сети осуществляется с использованием банков научных знаний о производственных и управленческих, продуктовых и процессных новшествах. Банк научных знаний позволяет участникам инновационной деятельности на предприятии быстро найти нужную информацию для управления этой деятельностью. В нем должен быть сконцентрирован коллективный опыт различных организаций-разработчиков новшеств и предприятий-производителей инноваций производственно-технического назначения и инноваций потребительских товаров, что создает условия для быстрого поиска информации, необходимой для принятия правильного решения и развития коммуникаций между участниками инновационной деятельности.

Преимущества ВСВИЦ как виртуальной сети заключаются:

1) в расширении ресурсного потенциала;

2) в координации инновационной деятельности разработчиков новшеств и производителей инноваций на основе информационной и коммуникационной технологии системы Internet, пространственно удаленных друг от друга;

3) в возможности параллельного управления текущей деятельностью предприятия в ходе реализации инновационного проекта;

4) в возможности образования и расформирования в нужное время;

5) в гибкости, выражающейся в возможности переструктурирования;

6) в свободном обмене научными знаниями в виде новшеств в межпроизводственной и внутрипроизводственной сети.

Инфраструктура ВСВИЦ на предприятиях, производящих инновации производственно-технического назначения и инновации потребительских товаров с полным инновационным циклом представлена на рисунке 1.

Она должна включать сеть Internet; компьютеры, принтеры, сервер; базы данных; банки научных знаний о производственных и управленческих, продуктовых и процессных новшествах производственно-технического назначения и производственных, управленческих и продуктовых новшествах потребительского назначения; рабочие места разработчиков новшеств и производителей инноваций; международный стандарт для обмена данными, например, STEP (Standart for the Exchange of Product model data); стандарты взаимодействия прикладных программ, например, CORBA (Common Object Request Broker Architecture). Информационное обеспечение коммуникаций осуществляется с помощью электронных таблиц, файлов, Web-серверов, электронной почты.

ВСВИЦ в отличие от реального не объединяет на предприятии структурные подразделения, занимающиеся инновационной деятельностью, а выступает мозговым центром, направляющим и регулирующим их работу. В этом случае он не будет дублировать их работу, а будет достигать свою цель, решать свои задачи, выполнять свои функции инновационной деятельности и функции ее управления на предприятии.

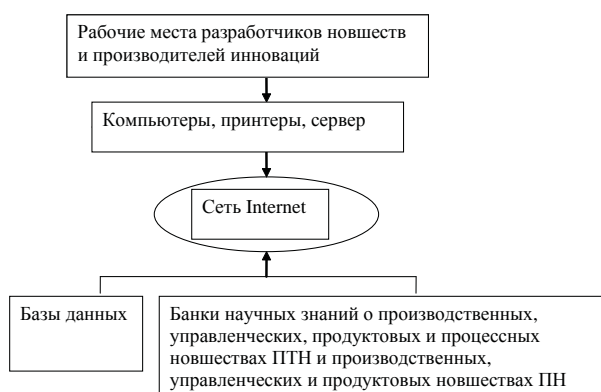


Рисунок 1 - Инфраструктура временного сетевого виртуального инновационного центра

Целью создания ВСВИЦ является активизация инновационной деятельности на предприятии за счет углубления специализации ее функций, которая позволит повысить производительность труда и качество выполнения работ инновационного проекта вследствие учета их специфических различий. Организация ВСВИЦ позволит упростить и ускорить доступ к научной информации, интенсифицировать процесс поиска и передачи научных знаний о новшествах, принятия управленческих решений, совершенствовать систему планирования и стимулирования, сократить сроки разработки новшеств и производства инноваций, сделать коммуникации инновационного проекта более надежными.

Исходя из поставленной цели, можно сформулировать его задачи:

во-первых, проводить рациональную инноваци-

онную политику, гибко приспосабливаться к происходящим и прогнозируемым изменениям внутренней и внешней среды, особенно к новым перспективным техническим решениям;

во-вторых, координировать инновационную деятельность на предприятии в целом;

в-третьих, разрабатывать и внедрять производственные, управленческие, продуктовые, процессные инновации производственно-технического назначения и производственные, управленческие, продуктовые инновации потребительских товаров;

в-четвертых, разрабатывать программу мероприятий инновационной деятельности на предприятии и обеспечивать ее необходимыми трудовыми, материальными и финансовыми ресурсами;

в-пятых, составлять планы инновационной деятельности на предприятии;

в-шестых, осуществлять контроль за сроками разработки прикладной идеи новшества, проектной документации, производства инноваций, чтобы новшества не устарели к моменту их использования на предприятии.

Функциями ВСВИЦ будут:

1) разработка стратегии и программы инновационной деятельности на предприятии с распределением обязанностей по его структурным подразделениям;

2) определение первоочередных инноваций и чередование производственных, как правило, капиталоемких и управленческих обычно некапиталоемких инноваций для накопления прибыли как источника инвестиций для производства капиталоемких инноваций;

3) распределение финансовых ресурсов под различные инновации;

4) координация инновационной деятельности на предприятии;

5) обоснование экономической эффективности инноваций.

ВСВИЦ должен выполнять следующие функции управления инновационной деятельностью на предприятии: планирование, координация и контроль за выполнением плана инновационной деятельности.

Слабыми местами организационной структуры ОАО «Курганхиммаш» являются:

во-первых, разрозненность подразделений, занимающихся разработкой, освоением и производством инноваций производственно-технического назначения;

во-вторых, отсутствие структурного подразделения, отвечающего за координацию действий, разработку стратегий и программ инновационной деятельности на предприятии;

в-третьих, ответственность за инновационную деятельность на предприятии распределяется между структурными подразделениями и переходит от одних подразделений к другим, а структурное подразделение, отвечающее за весь инновационный цикл, отсутствует;

в-четвертых, жесткое закрепление специалистов за специализированными лабораториями.

Для активизации инновационной деятельности в ОАО «Курганхиммаш» мы предлагаем создать временный сетевой виртуальный инновационный центр. По нашему мнению, его должен возглавлять руководитель, отвечающий за проведение рациональной инновационной политики на предприятии, напрямую подчиненный генеральному директору, которым является заместитель директора по развитию.

Расчет экономического эффекта от организации ВСВИЦ в ОАО «Курганхиммаш» представлен в таблице 1.

Экономический эффект от организации в ОАО

«Курганхиммаш» временного сетевого виртуального инновационного центра составил 1023 тыс.р.

Таблица 1 - Расчет экономического эффекта от организации ВСВИЦ в ОАО «Курганхиммаш»

Показатели	Единицы измерения	До ВСВИЦ	После ВСВИЦ
Срок разработки и освоения нефтегазоводоразделителя	месяцы	4,0	2,2
Дополнительный выпуск продукции вследствие сокращения инновационного цикла	штук	-	45
Цена	тыс. р.	115,0	115,0
Себестоимость	тыс. р.	86,2	86,2
Инвестиции в компьютерную технику	тыс. р.	-	273,0
Ожидаемый экономический эффект	тыс. р.	-	1023,0

Таким образом, создание временного сетевого виртуального инновационного центра как рассредоточенного компьютерно-информационного пространства позволит активизировать инновационную деятельность на предприятиях за счет углубления специализации ее функций, направленной на повышение производительности труда и качества выполнения работ инновационного проекта вследствие учета их специфических различий.

#### Список литературы

- 1 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. № 1662-р. 2008. 145 с.
- 2 Крысин Л.П. Толковый словарь иноязычных слов. М.: ИНФРА-М, 2000. 650 с.

**Л.А. Паклина**

**Курганский государственный университет**

## ИТ-ТЕХНОЛОГИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из условий расширения поставок является наличие электронной эксплуатационной документации и технологической поддержки с помощью ИТ-технологии. Это позволяет привлечь новых заказчиков продукции, поднять уровень продаж, расширить рынки сбыта за счет сегмента пользователей Интернет, снизить затраты на создание и поддержку сайтов предприятий товаропроводящей сети, экономить на операционных издержках за счет переноса части сделок в Интернет, повысить эффективность работы с клиентами в ходе рекламных кампаний.

В современных условиях работы любой организации определяющим фактором успеха является использование ИТ-технологий, которые дают неоспоримые преимущества в конкурентной борьбе.

ИТ-технологии как широкий класс областей деятельности, относится к технологиям создания, сохранения, управления и обработки данных, в том числе с применением вычислительной техники.

ИТ-технологии имеют дело с использованием ком-

пьютеров и программного обеспечения для создания, хранения, обработки, ограничения к передаче и получению информации; требуют сложной подготовки, больших первоначальных затрат и наукоемкой техники. Их внедрение должно начинаться с создания математического обеспечения, моделирования, формирования информационных хранилищ для промежуточных данных и решений.

Основные черты современных ИТ-технологий:

- ✓ структурированность стандартов цифрового обмена данными алгоритмов;
- ✓ широкое использование компьютерного сохранения и предоставление информации в необходимом виде;
- ✓ передача информации посредством цифровых технологий на практически безграничные расстояния.

Предприятия и организации независимо от организационно-правовой формы создают в интернете собственные web-страницы, на которых размещают различную информацию: об организации, о собственных достижениях, видении, миссии и стратегических целях, о предлагаемом ассортименте товаров и услуг, а также прайс-листы. Информация, представляемая на web-странице, иногда сопровождается аудио- и видеороликами, которые повышают интерес к просматриваемой странице. Особое место в созданном информационном web-пространстве принадлежит электронной торговле, которая может быть представлена через интернет-магазины, заказ в системе он-лайн, электронные каталоги продукции и услуг со справочными ценами и т.д. Таким образом, использование ИТ-технологий стало корпоративной реальностью.

Источниками получения необходимой информации при использовании ИТ-технологий для разработки стратегии и тактики ценообразования в соответствии со сложившимися сферами деятельности организации являются следующие:

- общая стратегия развития организации – изучение рынка;
- маркетинговое позиционирование и продажи – продвижение товара (услуги) на рынке, управление процессом товародвижения;
- производственная деятельность – закупка сырья и материалов, планирование и управление запасами;
- процесс передачи товара потребителю – элементы логистики, получение оплаты за реализованную продукцию;
- вспомогательные процессы – call-центры, работа выездных представителей, самообслуживание;
- административная деятельность (накладные расходы) – управление рисками и эффективностью.

Для качественного использования полученной информации организации следует интегрировать многочисленные созданные ранее базы данных о контрактах, каналах продаж, применяемых формах и системах оплаты труда и др. в централизованную и общедоступную информационную систему. Это позволит упорядочить ценовую политику, отказаться от ненужных скидок (просчитать эффективность тех, по которым ранее не представлялось возможным), возможно предложить дополнительные тактические приемы ценообразования и таким образом увеличить собственные доходы. Благодаря этому процесс ценообразования становится прозрачным, повышается имидж сотрудников, непосредственно занимающихся формированием цены. Применение ИТ-технологий позволяет лучше организовать потоки информации и определить, в каких случаях цены формируются под воздействием рыночных сил, а

в каких зависят от решений торговых представителей.

Применение информационных технологий позволяет бороться с недочетами в ценообразовании, разрабатывать и испытывать новые показатели оценки эффективности действующей ценовой политики и, следовательно, общей эффективности работы организации.

Переход к рыночным отношениям в экономике и научно-технический прогресс чрезвычайно ускорили темпы внедрения во все сферы социально-экономической жизни российского общества последних достижений в области информатизации.

Опыт показывает, что рост эффективности работы современного промышленного предприятия возможен только при наличии интегрированной системы, объединяющей управление финансами, персоналом, снабжением, сбытом и собственно производством. Такие системы рассматриваются как средство достижения основных целей предприятия, таких как улучшение качества выпускаемой продукции, снижение издержек производства, увеличение объема выпуска высокотехнологичной продукции, получение существенных конкурентных преимуществ, завоевание устойчивых позиций на рынке.

Выделяются три типа эффектов, определяющих в целом эффективность внедрения ИТ (таблица 1).

Таблица 1 – Типы эффектов, определяющих эффективность внедрения ИТ-технологий

Тип эффекта	Проявление эффекта
Эффект от учета дополнительной информации	Не показал существенного экономического эффекта от автоматизации учета, но выявил тенденции, влияющие на эффективность решений, принимаемых на основе более достоверной информации
Эффект от нормирования и учета процессов	Эффект учета организационных, производственных процессов более ощутим, так как позволяет видеть картину в динамике, делает прозрачной загрузку персонала, ресурсов. «Прозрачность» увеличивает производительность труда
Эффект от планирования, оптимизации, управления процессами и ресурсами	Самый значительный прямой эффект, так как состоит в непосредственном сокращении ресурсов и ускорении процессов (при достижении тех же целей) за счет их «правильной организации»

Поскольку отдача от внедрения информационных технологий в целом складывается из экономии средств по отдельным направлениям их расходования, то оценки достигаемого экономического эффекта могут быть получены путем выявления как можно более полного круга преимуществ, обеспечиваемых информационными системами. Наиболее ощутимыми выгодами внедрения информационных технологий промышленными предприятиями являются:

- сокращение количества действий с технологическим процессом, с формированием заказов;
- возможность создания электронных архивов технической документации;
- экономия затрат при покупке ресурсов;
- сокращение сроков выполнения заказов;
- выгоды администрирования при работе с платежными документами.

Отсутствие единой интегрированной информаци-

онной системы не позволяет корректировать в реальном режиме времени производственную программу. Это приводит к возникновению дефицита в сборочном производстве, неритмичной работе цехов, снижению качества изготовления продукции, большому расходу материалов. Поэтому предприятие несет огромные издержки, сократить которые можно только с помощью ИТ-технологий.

Скорость и удобство получения информации потребителем являются критичным фактором в принятии решений о покупке. Поэтому в процессе взаимодействия с потребителем необходимо обеспечить ему самостоятельный доступ ко всей необходимой для него информации о продукте и производителе, об изделии на всех этапах его жизненного цикла.

Интегрированная информационная среда позволяет не только проследить путь или содержание какого-либо документа, найти информацию или увидеть статистику, но и получить все необходимые данные в реальном масштабе времени о состоянии дел на производстве, движении ресурсов, о любом выпущенном изделии и мнении потребителей о продукции предприятия и др.

Только располагая достоверной и своевременной информацией, руководитель может принимать обоснованные решения как по тактическим, так и по стратегическим вопросам развития предприятия.

Процесс внедрения ИТ-технологий на предприятии сводится к следующим процедурам. При помощи замкнутого оптического волоконного кольца основные производственные площадки соединяются в единое коммутационное пространство. Одновременно унифицируются управленческие процедуры, регламенты и формы отчетности. Благодаря этому сотрудники предприятия получают возможность обмениваться информацией о производственной деятельности, сбыте, учете и проектировании. Затем на предприятии внедряется транзакционная система, которая позволяет работать с уже унифицированными управленческими процедурами и формами отчетности.

В результате внедрения комплекса решений достигается:

- ✓ вовлечение всей интеллектуальной собственности предприятия в производственный процесс;
- ✓ повышение отдачи от информационных активов предприятия и снижение затрат на их сопровождение;
- ✓ оптимизация работы с электронной документацией технических архивов, используемой при эксплуатации, ремонтах, модернизации, управлении качеством.

Для оценки эффективности внедрения и применения ИТ-технологий применяются следующие подходы:

1) портфельный подход. Составляется таблица, которая содержит в себе полный перечень бизнес-процессов компании с указанием всевозможных средств их автоматизации и оптимизации в сравнении. Применяется для оценки эффективности ИТ-технологий руководством предприятия на основании оценки, проведенной ведущими специалистами. Оценка эффективности осуществляется с точки зрения роста производительности труда. Таблица также содержит сведения о стоимости проектов по внедрению и поддержке ИТ-решений. Подход создан для руководителя предприятия, который в простой и доступной форме получает всю минимальную и достаточную информацию для выбора стратегического направления для развития ИТ-технологий на предприятии;

2) бюджетный подход. Применяется при правильно построенных процедурах бюджетирования ИТ, мотива-

## **ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО И ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ АПК**

ции персонала и контроля за расходованием средств, при этом на предприятии должна быть уже внедрена система ИТ-технологий и сформирован соответствующий бюджет, средства которого идут на поддержание существующих ИТ-процессов. Основным критерием в обосновании для формирования ИТ-бюджета является рост производительности труда. Инвестиции в ИТ-технологии распределяются по функциональным подразделениям, которые при должной мотивации формируют обоснование применения соответствующего ИТ-решения в привязке к росту производительности труда. Таким образом, при внедрении ИТ-решений достигается эффективное участие персонала со стороны функционального подразделения и работников ИТ-подразделения;

3) проектный подход. Основным показателем является коэффициент рентабельности инвестиций, который рассчитывается по функциональным подразделениям, включенным в проект внедрения ИТ-технологий. Недостаток подхода заключается в том, что в рамках функционального подразделения очень сложно количественно оценить качественное изменение в сути бизнес-процессов.

Оценка эффективности внедрения ИТ-технологий состоит в расчете качества управляемости предприятием, прозрачности деятельности, новых компетенций, производственной культуры, привлекательности для клиентов и сотрудников, уменьшения рисков бизнес-процессов. Это связано с тем, что ИТ-технологии являются структурным элементом системы корпоративного управления, обеспечивая потоки внешней и внутренней информации, становясь основным источником такой информации, и решают задачи по её формированию, сохранению и воспроизведению, обеспечивая конкурентоспособность, непрерывность и развитие бизнеса. Инвестиции в ИТ-технологии – это основной инструмент для поддержания конкурентоспособности предприятия. Гарантия конкурентоспособности для предприятия - это применение ИТ-технологий в области формирования, поддержания и развития продуктовых линеек, цепочек поставок и отношений с клиентами в их динамике. Инвестиции в ИТ-технологий формируют развитие следующих конкурентоспособных качеств предприятия: сокращение сроков поставок товара, сокращение сроков ввода в производство новых продуктовых линий, повышение гибкости в планировании производства продукции за счет автоматизации управления материальными потоками, возможность управления себестоимостью продукции, автоматизация отношений с потребителями.

Таким образом, при внедрении ИТ-технологий создается корпоративная информационная система, позволяющая не просто фиксировать и сохранять в базах данных информацию о текущей хозяйственной и управленческой деятельности, но и анализировать бизнес-процессы, рассчитывать их эффективность, прогнозировать внутренние риски, составлять планы и при необходимости корректировать их.

Россия после девятнадцати лет переговоров с августа 2012 года стала официальным членом Всемирной торговой организации. Вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) обусловлено необходимостью интеграции в мировую экономическую систему, создания более благоприятных условий доступа на внешние рынки, привлечения зарубежных инвестиций и технологий.

ВТО представляет собой законодательную и институциональную основу международной торговой системы, механизм согласования и регулирования политики стран-членов ВТО в области торговли товарами и услугами, по торговым аспектам инвестиционной деятельности, по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности, урегулирования торговых споров и разработки стандартов внешнеторговой деятельности.

Большей частью деятельность ВТО была сосредоточена на либерализации международной торговли товарами и услугами путем взаимного снижения уровня таможенно-тарифной защиты. На практике либерализация торговли сталкивается с огромным количеством трудностей, вытекающих из особенностей различных социально-экономических систем, с недобросовестностью партнеров и т.д. Особенно сложны процессы либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией. Мировая агропродовольственная торговля регулируется Соглашением по сельскому хозяйству, которое было принято в ходе Уругвайского раунда. Оно определяется следующими основными обязательствами стран-участниц ВТО: доступом на рынок, экспортными субсидиями, внутренней поддержкой АПК.

Обязательства по доступу на рынок обуславливают снижение импортных тарифов и других ограничений доступа на внутренний рынок основных агропродовольственных товаров.

Что касается экспортных субсидий и компенсационных мер, то страны-члены ВТО в соответствии с Соглашением берут на себя обязательство либо не использовать экспортные субсидии с момента присоединения к ВТО, либо принять обязательства по ежегодному сокращению экспортных субсидий в денежном выражении.

Меры государственной поддержки сельского хозяйства в соответствии с терминами ВТО подразделяются на «желтую», «голубую» и «зеленую» корзины.

«Желтая» корзина включает совокупные меры поддержки аграрного сектора. Эти меры включают поддержку рыночных цен, прямые платежи и субсидии, льготы на транспортировку, списание долгов, приобретение ГСМ по льготным ценам и т.д. Иначе говоря, меры «желтой» корзины в той или иной степени стимулируют производство, но оказывают негативное воздействие на мировую торговлю. Они оцениваются количественно в денежном выражении и ограничиваются с помощью показателя совокупной меры поддержки. Эти выплаты подвергаются обязательному сокращению.

«Голубая» корзина включает меры, связанные с прямыми выплатами в рамках программ, связанных с сокращением производства, если они основываются на фиксированных площадях и урожаях, а в животноводстве – если они осуществляются на фиксированном поголовье скота.



Меры «зеленой» корзины осуществляются посредством государственных программ, направленных на научные исследования, образование, на совершенствование инфраструктуры, на информационно-консультативное обслуживание, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, содержание стратегических продовольственных запасов, программы регионального развития, страхование урожая, жилищное строительство на селе, содействие структурной перестройке сельского хозяйства и т.д. На «зеленую» корзину ограничительные обязательства ВТО не распространяются.

Россия не принимала участия в обсуждении и принятии решений Уругвайского раунда относительно мер по либерализации и уровня государственной поддержки сельского хозяйства, однако, вступив в ВТО, обязана выполнять все его решения относительно АПК.

По оценкам экспертов Российской Академии наук, объективно анализировать последствия вступления России в ВТО можно будет не раньше чем через пять лет. Однако первые выводы можно сделать уже сейчас. Особую актуальность для России имеет анализ результатов вступления в ВТО для сельского хозяйства, поскольку уровень развития сельского хозяйства, а точнее всего агропромышленного комплекса, определяет уровень продовольственной безопасности страны, являющийся основной составляющей экономической безопасности. Следует подчеркнуть, что позитивные следствия для развития сельского хозяйства от вступления России в ВТО возможны лишь при условии соизмеримости уровня государственной поддержки и уровня агробизнеса страны по основным количественным и качественным параметрам с уровнем агробизнеса и господдержки основных игроков на мировом рынке сельскохозяйственной продукции (США, ЕС, Канады и др.).

Для повышения конкурентоспособности агрокомплексу России требуется серьезная модернизация – внедрение инновационных технологий, техническое перевооружение хозяйства, создание новых высококвалифицированных рабочих мест, повышение качества жизни на селе. Однако ни одна из этих задач в нынешнем бюджете не решается.

Сегодня производительность труда в отечественном АПК примерно в 8 раз меньше, чем в Евросоюзе, и в 22 раза меньше, чем в США. При этом парк тракторов в США составляет 4 миллиона штук, у нас в 1990 году было 1,39 млн единиц, в 2011 году – 436 тысяч. Если и дальше так выполнять программу поддержки АПК, то к 2020 году их останется всего 238 тыс. единиц. За девять месяцев 2012 года в стране произведено 830 тракторов, для сравнения за этот же период в Беларуси произведено 9,5 тысяч. Одной из причин сокращения объемов производства сельхозтехники является неплатежеспособность села [1].

Правилами ВТО предусматривается определенный объем господдержки сельского хозяйства, который не может быть выше изначально согласованного при вступлении страны в ВТО. В ходе долгих и трудных переговоров по господдержке сельского хозяйства при вступлении в ВТО Россия добилась уровня господдержки в объеме 9,5 млрд долларов в год (через 5-7 лет мы должны будем сократить ее до 4,5 млрд долларов). Фактически государством выделена сумма господдержки в двое меньше, в то время как в других странах-членах ВТО (в странах Евросоюза, Северной и Южной Америки и др.) уровень господдержки в разы выше. Например, в США он составляет 23,9 миллиардов долларов. Сам принцип бюджетного субсидирования АПК также существенно изменился. В отрасли предполага-

ется применение поддержки доходности сельхозпредприятий в расчете на гектар пашни. На эти цели выделено 15,2 млрд рублей. При пересчете на общую площадь пашни в 73 млн га получили всего 208 руб. на га, что в 10 раз меньше ныне существующей поддержки. В то же время в Германии на 1 га пашни государство выделяет субсидии в размере 300 долларов, в Канаде – 220 долларов, в России – меньше 10 долларов. При этом уже в следующем году сельхозпроизводители не получат от государства льготного топлива и субсидий на закупку минеральных удобрений. Кроме того, нельзя не учитывать и то, что издержки российских сельхозпредприятий гораздо выше, чем у западных аграриев [2].

Таким образом, Россия находится в неравных конкурентных условиях изначально. Положение еще более усугубляется в результате снижения среднего уровня таможенного тарифа после присоединения России к ВТО. Так, относительно сельского хозяйства наиболее существенным станет снижение ставок ввозных таможенных пошлин на сельскохозяйственную технику. В результате вступления в ВТО, Россия снизила ставки на импорт свинины с 15% до нуля внутри квоты и с 75% до 65% в случае превышения квоты. В несколько раз уменьшились ставки на ввоз живых свиней. Таким образом, импорт дешевой свинины из Европы резко вырос, снизив цены эту продукцию в России приблизительно на 30%. При этом себестоимость производства свинины в стране увеличилась из-за дорогих кормов, высокой стоимости электричества (у нас она выше, чем в Америке), газа, высоких процентных ставок по кредитам и т.д. До вступления России в ВТО в свиноводство были сделаны серьезные инвестиции, в результате которых были созданы современные свинокомплексы. После вступления в ВТО новые свинокомплексы уже не строятся, а старые инвестиционные проекты закрываются. В целом потери только в одном животноводстве после вступления России в ВТО огромны и составляют 13 млрд рублей. Сегодня поголовье в стране меньше, чем в годы Великой Отечественной войны, а закупочная цена литра молока меньше, чем стоимость литра воды [4].

Сейчас сельское хозяйство действительно переживает тяжелые времена, терпит убытки, потери прибыли, разорения части хозяйств в нынешнем году не избежать. Трудности испытывает и сельскохозяйственное машиностроение, поскольку после запрета импортозамещающих субсидий фермеры стали переходить на импортные более дешевые и в ряде случаев более надежные машины. Спрос на отечественную продукцию снизился.

На наш взгляд, дальнейшее повышение конкурентоспособности сельского хозяйства в России может идти по двум направлениям.

Во-первых, в целях поддержки национальных аграриев необходимо более широко использовать возможности мер «зеленой корзины». Прежде всего необходимо совершенствовать кредитную систему сельского хозяйства, систему страхования урожая и т.д.

Сельское хозяйство сегодня закредитовано, более 1,5 триллионов рублей составляют кредитный портфель сельскохозяйственных предприятий и около 1 триллиона инвестиционные кредиты. Рентабельность многих хозяйств стремится к нулю, поэтому имеют место серьезные проблемы с просроченной задолженностью. Она уже составляет более четверти кредитного портфеля – почти в два раза больше всего уставного капитала Россельхозбанка. В этой связи необходимо срочно рассмотреть вопрос увеличения сроков кре-

## УПРАВЛЕНИЕ ЭКОСИСТЕМАМИ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ

дитования по инвестиционным кредитам как минимум до 20 лет. Кроме того, необходимо предоставлять отечественным сельхозпроизводителям серьезные преференции при заключении госконтрактов на поставку продовольствия.

В России высокие банковские ставки по кредитам, по сравнению с зарубежными партнерами. Так, процентные ставки по кредитам в США в три раза ниже, чем у нас. Система кредитования сельского хозяйства, особенно производства продовольствия, должна быть более гуманной и длительной.

Изменение структуры сельскохозяйственного производства также будет способствовать повышению его эффективности и возрождению. Дело в том, что решающим сектором агропроизводства фермерские хозяйства так и не стали. Фермерские хозяйства – это мелко-товарные производства, они дают всего 3-5% товарной продукции. Кроме того, у них ограничены возможности покупки современной сельхозтехники, высокоурожайных сортов зерна, высокопродуктивных пород животных. Поэтому необходимо создание крупнотоварного сельскохозяйственного производства, интегрирующего все формы собственности (государственную, государственно-частную, частную и пр.). Причем эта система должна вертикально интегрировать весь производственный цикл от обработки почвы до переработки сельхозпродукции. Главную роль в этой системе должно играть государство, лишь в этом случае возможно решение социальных проблем села, в том числе строительного жилья. Создание вертикально интегрированной системы позволит решить проблему переработки сельхозпродукции. В настоящее время слишком много переработчиков попадают под процедуру банкротства, что приводит к разорению непосредственных производителей сельхозпродукции.

Во-вторых, для того чтобы повысить конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства, необходимо приостановить членство России в ВТО. В этом случае у России не будет действовать ограничительный механизм «желтой корзины» в стимулировании сельского хозяйства. В стране есть необходимые ресурсы, возможности для поднятия сельского хозяйства до уровня зарубежных конкурентов. В противном случае мы останемся на позиции вечно догоняющего развития. Приостановка членства в ВТО не означает утраты такого фактора развития как конкуренция. На практике конкуренция является стимулом развития лишь в условиях соизмеримого уровня конкурирующих сторон.

### Список литературы

- 1 Вступление России в ВТО: возможные последствия // Инвестиционная компания БФА. URL: <http://www.skrin.ru>
- 2 Йенсен Дж., Рузерфорд Т., Тарр Д. Вступление России в ВТО в масштабе секторов и всей экономики. URL: <http://siteresources.worldbank.org>.
- 3 Россия в ВТО: мифы и реальность / ЦЭФИП. URL: [www.wto.ru/](http://www.wto.ru/)
- 4 Вступление России в ВТО: подробный анализ последствий для отечественных отраслей. URL: <http://www.vtb.ru>
- 5 Алексащенко С. Вступление России в ВТО. URL: <http://carnegie.ru>
- 6 Сайт новостей BBC Russian.

Уменьшение величины ассимиляционного потенциала планеты Земля – причина глобального цивилизационного кризиса. Достижение требуемого уровня ассимиляции природной окружающей среды возможно путем совершенствования системы управления развитием территории.

Одной из основных причин деградации экосистем является чрезмерный спрос на продовольствие и чистую воду, обусловленный, в первую очередь, экономическим ростом и демографическими изменениями. Более того, деградация экосистем обостряется совокупной потерей традиционных знаний коренного населения, которые зачастую могли бы помочь обеспечить устойчивое использование конкретных экосистем. Такие прогрессирующие негативные тенденции неизбежно ставят под угрозу здоровье и благосостояние человека. Научно обоснованная система совершенствования управления экосистемами с целью обеспечения сохранения и приемлемого устойчивого их использования несомненно может повернуть вспять деградацию экосистем и увеличить вклад последних в повышение благосостояния людей. Однако знание того, когда и как вмешиваться в этот процесс, требует реальных и всесторонних научных исследований, поэтому доступная, научно обоснованная информация является необходимым условием для процесса принятия правильных решений.

В 2001 году ООН приняла Глобальную программу «Оценка экосистемы тысячелетия». Главная задача этой глобальной программы заключается в том, чтобы обеспечить лиц, принимающих решения, а также другие заинтересованные стороны (гражданское общество, промышленные и деловые круги) необходимой научно обоснованной информацией о существующих взаимосвязях между экосистемами, здоровьем и благосостоянием людей.

Основное внимание при осуществлении глобальной программы сосредоточено на следующих вопросах:

- Каково текущее состояние экосистем и как это влияет на благосостояние и здоровье людей?
- Каковы возможные изменения в экосистемах в будущем и каковы последствия этих изменений для здоровья людей, безопасности и других составляющих благосостояния?

1 Экологическая безопасность зависит от изменений:

- в «снабженческих услугах», которые влияют как на поставки продуктов питания и других товаров, так и на вероятность конфликтов из-за сокращения ресурсов;
- от изменений в «регулирующих услугах», которые могут влиять на частоту наводнений, засух, движений земной коры и другие катастрофы;

2 Основные материальные жизнеобеспечивающие средства зависят:

- от «снабженческих услуг», таких как обеспечение продовольствием, питьевой водой, топливом;
- от «регулирующих услуг», включая очистку воды, обеспечение качества воздуха и др.

3 Охрана здоровья тесно связана:

- со «снабженческими услугами», такими как обе-

спечение продовольствием, чистой питьевой водой, топливом;

- с «регулирующими услугами», включая те, которые влияют на распространение заболеваний, а именно: насекомые — переносчики заболеваний, патогенные вещества в воде и воздухе и пр. Здоровье может быть также связано с «культурными услугами» посредством восстановительных (рекреационных) и духовных аспектов.

4 Свобода людей и доступные им варианты выбора в большей мере испытывают влияние от изменений в снабженческих, регулирующих или культурных услугах экосистем.

К сожалению, люди могут не почувствовать сразу на себе негативные последствия от изменений, происходящих сегодня в экосистемах, и только через десятилетие смогут ощутить резкое снижение своего благосостояния и здоровья. Поэтому поддержка «услуг экосистем» требует полного понимания взаимосвязей между деятельностью людей, изменениями в экосистемах и мудрого управления ими как в краткосрочной, так и в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Необходимо четко осознавать, что чрезмерное потребление «услуг экосистем» в настоящем подвергает риску их доступность в ближайшем будущем. Этого можно избежать, обеспечив рациональное потребление.

Целевое управление экосистемой и предпринимаемые людьми действия по отношению к ней должны зависеть не только от воздействия изменений в экосистемах на здоровье людей, но и от того, какое значение люди придают действительной стоимости экосистем и ее биологических видов. Поэтому принятие какого-либо управленческого или политического решения без предварительного научно обоснованного анализа и использования экосистемного подхода может привести к необратимым изменениям в экосистемах.

Например, ответственные лица не будут принимать решения по финансовой политике в стране до тех пор, пока не получат всеобъемлющей и достоверной информации о состоянии экономических систем. Аналогичный всесторонний подход, с учетом краткосрочной и долгосрочной перспектив, должен использоваться и при принятии решений по отношению к экосистемам.

Процесс принятия решений сложен и многомерен. В «Оценке экосистем тысячелетия» недвусмысленно, четко и ясно определена роль лиц, принимающих решения по вопросам, касающимся экосистем, «услуг экосистем», а также благосостояния и здоровья людей. Решения принимаются обычно на трех организационных уровнях, несмотря на то, что различия между этими уровнями часто расплывчаты и их трудно определить:

1) на местном уровне – отдельными группами людей, непосредственно выбирающими какую-то часть экосистемы (например, поле, лес, двор и др.);

2) на муниципальном, районном и национальном уровнях – лицами, представляющими органы власти, в тесном партнерстве с представителями гражданского общества;

3) на международном уровне - лицами, принимающими решения обычно путем принятия международных конвенций и многосторонних соглашений.

Принятые международным сообществом и широко используемые нормы по процессу принятия решений включают следующие аспекты:

- осуществление на постоянной основе сбора и анализа доступной информации из достоверных источников;

- обеспечение беспрепятственного доступа к ин-

формации, использование традиционных знаний коренного населения и привлечение всех заинтересованных представителей гражданского общества к процессу принятия решений;

- обеспечение особого внимания самым уязвимым группам населения; использование результатов научных исследований в процессе принятия решений с целью ограничения негативных воздействий; учет необратимости экосистемных процессов от негативного вмешательства и внесение корректив в управление экосистемами на основе полученных результатов оценки;

- осуществление контроля за лицами, принимающими решения; направление усилий на выбор эффективного варианта вмешательств по исправлению ситуации;

- обращение особого внимания на такие исходные пункты, как необратимость, потенциальные риски и упущенные выгоды, маргинальные проблемы, а также местные, региональные и глобальные затраты по охране экосистем.

В Глобальной программе «Оценка экосистем тысячелетия» определены обстоятельства, явления и факторы, вызывающие изменения в экосистемах.

Эти факторы можно классифицировать следующим образом:

1) факторы, непосредственно воздействующие на процессы в экосистемах, называются «непосредственными движущими силами», и, следовательно, их прямое влияние на экосистемы можно определить и конкретизировать с достаточной степенью точности;

2) факторы, косвенно воздействующие на процессы в экосистемах, называются «опосредованными движущими силами», которые действуют более рассеяно, и, следовательно, их влияние на экосистемы можно определить только путем изучения их прямого воздействия на «непосредственные движущие силы»;

3) обстоятельства и факторы, на которые могут влиять лица, принимающие решения, называются «эндогенными движущими силами»;

4) обстоятельства и факторы, над которыми у лиц, принимающих решения, нет контроля, называются «экзогенными движущими силами».

Обычно экосистемы испытывают нагрузку, которая складывается из совместного воздействия как опосредованных, так и непосредственных движущих сил.

К «опосредованным движущим силам», вызывающим изменения в экосистемах, относятся:

- демографические, включая численность населения, его возрастную и половую структуру, а также его географическое распределение;

- экономические, включая доход на душу населения или национальный доход, макроэкономическую политику, международную торговлю и потоки капиталов;

- общественно-политические, включая роль гражданского общества, деловых и промышленных кругов, а также механизмы общественных взаимоотношений и урегулирования споров как на местном, так на национальном и международном уровнях;

- научные и технологические, включая разработку и использование новых экологически безопасных технологий (особенно биотехнологий и информационных технологий), а также механизмы инвестиций в научные исследования;

- культурные и религиозные, включая варианты выбора отдельного лица в области потребительского спроса, а также определение совокупной ценности экосистем и предоставляемых ими услуг.

Являются ли факторы экзогенными или эндоген-

ными для лиц, принимающих решения, зависит от пространственного и временного масштаба. Так, например, лица, принимающие решения на местном уровне, имеют возможность непосредственно влиять на выбор технологий, на изменения в использовании конкретного участка земли и на другие объекты, находящиеся в их ведении, т.к. эти факторы являются для них «эндогенными движущими силами». Однако эти лица не имеют контроля над рынками, правами собственности и разработкой технологий, т.к. эти факторы являются для них «экзогенными движущими силами».

Существующие процессы принятия решений часто игнорируют или занижают стоимость «услуг экосистем». Обычно это бывает проблематичным из-за различных философских взглядов и учений, а также из-за отсутствия гармонизированных методов оценки экосистем и предоставляемых ими услуг. Кроме того, достоверность результатов оценки экосистем зависит от того, как используемая методология рассматривает неизвестное в дополнение к тому, что известно, т.е. любой процесс анализа экосистем должен оценивать результаты неопределенности, которые чрезвычайно важны для получения четких и достоверных данных по их оценке.

Один из существующих методов оценки, известный как утилитарная концепция, основывается на принципах удовлетворения потребностей людей через вклад «услуг экосистем» в их благосостояние. В этом случае экосистемы и услуги, предоставляемые человеку, имеют реальную цену (потребительная стоимость), потому что люди извлекают прямо или косвенно выгоду от их использования. В рамках этой утилитарной концепции дается также оценка тем «услугам экосистем», которыми люди на данный момент не пользуются и могут непосредственно никогда не использовать этот ресурс (неиспользуемая стоимость). Неиспользуемая стоимость часто связана с глубокими историческими, национальными, этническими, религиозными и духовными ценностями, которыми обладают экосистемы и которые представляют эти ценности людям в качестве культурных услуг.

Другой метод оценки, известный как неутилитарная концепция, основывается на принципе, что экосистема имеет стоимость сама по себе, безотносительно к своей утилитарной полезности для кого-то или чего-то еще (действительная стоимость). Действительная стоимость исходит из многих исторических, национальных, этнических, религиозных и духовных ценностей, поэтому услуги, предоставляемые экосистемами, могут обладать действительной стоимостью независимо от их вклада в благосостояние людей.

Поскольку политика в области рационального использования экосистем и предоставляемых ими услуг направлена на рассмотрение последствий текущих и будущих действий, в рамках «Оценки экосистем тысячелетия» разрабатываются сценарии по среднесрочным и долгосрочным изменениям в экосистемах, их услугах. Эти сценарии обычно разрабатываются путем совместного участия лиц, принимающих решения, и ученых-экспертов, представляют собой связующий механизм между научной информацией и процессом принятия решений.

Среди причин деградации экосистем достаточно очевидна неэффективность существующих рыночных механизмов, которые не могут предотвратить загрязнение атмосферы, снизить техногенную нагрузку на экосистемы, уменьшить утрату биоразнообразия. Несмотря на то, что влияние негативных глобальных экологических тенденций на здоровье и благосостояние сотен

миллионов людей продолжает возрастать, процессы глобализации до сих пор рассматриваются только под экономическим углом зрения, упускаются тем самым ее важные энвиронментальные аспекты. Сложившиеся в настоящее время модели экономического развития являются природоразрушающими и тупиковыми, способными только усугублять кризисные экологические явления в перспективе.

Органической частью процессов глобализации должна стать защита тех «глобальных общественных благ», от которых зависят экосистемы нашей планеты. Такого рода блага называют глобальным достоянием человечества.

Глобальные общественные блага характерны тем, что они не могут быть предметом конкуренции и к ним не применимы никакие исключительные решения как ныне живущих людей, так и последующих поколений. Атмосферный воздух, озоновый слой и многие другие блага одни на всех, и ни одна страна мира не может быть исключена из пользования такими глобальными благами. Потребление этих благ одной страной не может снизить их потребление другой, здесь страны не являются конкурентами.

У большинства «глобальных общественных благ» или нет рыночной цены, или она занижена, что приводит к их нерациональному использованию. Поскольку ни рынок, ни национальные законы не могут обеспечить полное отражение стоимости используемых совместно «глобальных общественных благ», обеспечить охрану экосистем и ее ресурсов могут лишь международные многосторонние соглашения по охране окружающей среды.

Эколого-сбалансированная и структурно-технологическая перестройка российской экономики может позволить высвободить от 30 до 50% природных ресурсов, которые сейчас используются неэффективно, увеличив при этом конечные показатели, а также существенно снизить уровень загрязнения окружающей среды. Важную роль в экологически безопасной экономике и структурно-технологических изменениях должны играть формирующиеся рыночные механизмы.

Важным в настоящее время является создание государством посредством эффективных прямых и косвенных экономических инструментов благоприятного климата для развития экологически безопасных видов деятельности и предпринимательства, а также привлечения инвестиций в эту сферу. В связи с этим целесообразно сформировать более благоприятные, по сравнению с природо-эксплуатирующей деятельностью, условия, в первую очередь для развития ресурсосберегающих предприятий в обрабатывающей и перерабатывающей промышленности. Недооценка стоимости «услуг экосистем» и экологического ущерба дает искажение показателей экономического развития и устойчивого прогресса. Это приводит к выбору неэффективно-социально-экономического направления развития.

Деятельность по сохранению целостности экосистем, являющихся главной основой здоровья и благосостояния человека, должна постоянно и конструктивно проводиться на всех уровнях - национальном, региональном, локальном и глобальном. Необходимо использовать комплексный подход по усовершенствованию систем управления экосистемами, который, помимо прочего, должен включать разработку и использование новых институциональных и политических мероприятий, направленных на изменение в правах и доступе к природным ресурсам. Применение такого концептуального подхода в современных условиях более реально, чем это было когда-либо прежде.

## **ИНФОРМАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ**

Информатизация – это процесс обеспечения человечества многообразием информационных ресурсов. Информатизация предполагает, во-первых, повышение производительности труда за счет снижения соотношения стоимости/производительность, во-вторых, повышения грамотности и уровня жизни населения, в –третьих, переход в новую социально-экономическую формацию – постиндустриальное (информационное) общество.

Способность воспроизводящей системы к инновационному развитию определяется степенью использования знаний в экономике, показателем использования информации в объеме производимого продукта.

Инновационная инфраструктура предопределяет темпы роста экономики на различных уровнях хозяйствования и повышает эффективность деятельности отдельных хозяйствующих субъектов. В эффективной инфраструктуре заинтересованы все участники инновационного процесса, при этом на региональном уровне их выгода носит косвенный характер и проявляется при успешном развитии инновационного бизнеса, а сама инфраструктура является лишь инструментом.

В состав инновационной инфраструктуры принято включать финансовую, материальную, производственно-технологическую, научную, информационную, кадровую, экспертно-консалтинговую и правовую составляющие, которые обеспечивают основу для эффективного осуществления инновационной деятельности на территории региона.

Следует отметить, что объекты инновационной инфраструктуры сами по себе способны решать лишь часть проблем, и успешное развитие инновационной деятельности не может быть поставлено исключительно в зависимость от наличия или количества соответствующих объектов инфраструктуры. Для успешного функционирования инновационная система должна иметь также благоприятную нормативно правовую базу и эффективную систему продвижения на рынки продукции инновационных предприятий, что достигается при помощи глобального информационного пространства.

Сегодня одной из основных проблем, тормозящих развитие инновационной деятельности, является отсутствие необходимого информационного взаимодействия участников инновационного процесса. Именно поэтому необходимо развитие такого единого блока инновационной инфраструктуры, как информационный, при существующей достаточно разветвленной сети разрозненных организаций, включающих региональную систему государственных центров научно-технической информации, при структурах, поддерживающих малый бизнес, при региональных информационных сетях. Большое количество информации по инновационной проблематике размещено в Интернете. Общемировая тенденция становления информационной экономики (основанной на знаниях) обуславливает широкое использование возможностей современных информационных технологий для обеспечения эффективного взаимодействия участников инновационного процесса.

Одним из главных условий повышения экономической эффективности деятельности субъектов ин-

новационной деятельности является комплексное информационное обеспечение системы инновационного процесса и доступ всех его субъектов к современным средствам коммуникации.

К информационному обеспечению субъектов инновационной деятельности следует отнести все виды сообщений, находящихся в определенных отношениях.

Эффективным инструментом управления информационным обеспечением участников инновационного процесса является комплексное использование современных информационных технологий в хозяйственной деятельности экономических субъектов.

Одно из ведущих мест среди современных информационных технологий занимают сетевые информационные технологии, в частности сети Интернет.

Использование возможностей Интернет-технологий позволяет инновационным отношениям принять электронную форму существования, которая состоит в сетевом характере ее структуры, низкой себестоимости и мгновенности происходящих транзакций. Это обстоятельство открывает новые экономические перспективы, сочетающие в себе широкий и практически мгновенный доступ к информационным ресурсам, технологическое новаторство, предпринимательскую креативность, основанную на ожиданиях финансирования со стороны рынка.

Использование современных сетевых технологий лежит в основе успеха и новых крупных высокотехнологических компаний. Экономическая эффективность деятельности «традиционных» предприятий, осуществляющих инвестиции в условиях новой экономики, основанной на знаниях, также зависит от их способности привлекать инвесторов на финансовом рынке посредством полученной оценки в сети Интернет.

Внедрение новых информационных технологий, использование возможностей сети Интернет в управлении инновационным процессом в системе региональной экономики, предоставит следующие возможности для субъектов инновационной деятельности:

- наиболее полно удовлетворить информационные потребности субъектов регионального рынка инновационно-ориентированных инвестиций во всех сферах деятельности;

- повысить эффективность управления и сократить операционные и административные затраты всех субъектов-участников инновационно-ориентированных инвестиций в регионе;

- улучшить как информационное взаимодействие, так и взаимодействие в процессе реализации инновационного проекта всех его участников.

Кроме использования возможностей сети Интернет в качестве инструмента обеспечения участников инновационной деятельности в системе региональной экономики необходимыми информационными ресурсами, телекоммуникационные технологии могут рассматриваться и в качестве специфической среды осуществления инновационной деятельности, в которой могут функционировать виртуальные предприятия, т.е. временные или постоянные совокупности географически разобщенных индивидов, групп, организационных единиц или же целостных организаций, функционирование производственного процесса у которых проходит при обязательном участии информационных технологий, включая электронные средства связи. С развитием возможностей широкого использования сети Интернет в хозяйственной деятельности экономических субъектов получили распространение Интернет-инкубаторы, создающие благоприятные условия в электронном

пространстве для стартового развития инновационных компаний, в свою очередь осуществляющих деятельность в сети Интернет, или организации, предоставляющие некоторые Интернет-услуги «традиционным» инновационным предприятиям.

С целью обеспечения полного и эффективного информационного взаимодействия субъектов инновационной деятельности в системе региональной экономики представляется необходимым создание единого регионального информационного инновационного пространства, под которым будем понимать совокупность баз и банков данных, технологий их ведения и использования, современных информационно-телекоммуникационных систем и сетей, функционирующих на основе единых принципов и по общим правилам, обеспечивающих информационное взаимодействие субъектов, а также удовлетворение их информационных потребностей.

Интегрированная информационная среда как основа единого инновационно-информационного пространства региона должна рассматриваться как комплекс взаимосвязанных и взаимодействующих отраслевых, корпоративных и проблемно-ориентированных информационных сред. Она должна включать в себя телекоммуникационную среду, информационные ресурсы, механизмы предоставления услуг на их основе и инфраструктуру, обеспечивающую непосредственно функционирование самой информационной среды.

Необходимость создания единого инновационного пространства региона диктуется как общими требованиями информационного прогресса, так и особой необходимостью усиления объединяющих тенденций разрозненных субъектов инновационной деятельности. Основной целью создания единого информационного инновационного пространства должно стать развитие инновационной деятельности, содействие внедрению на предприятиях новых технологий, обеспечивающих выпуск приоритетной конкурентоспособной продукции, снижению уровня неопределенности и рисков региональной инновационной среды.

*Н.А. Политикова, Н.Ю. Ширабон  
Курганский государственный университет*

## **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

Кризис воспроизводящей системы – это системная дисгармония, проявляющаяся в операционной подсистеме в форме функциональной недостаточности, нулевой или малой эффективности использования ресурсов. В подсистеме управления кризисные явления проявляются в слиянии или утрате управляемости и снижении устойчивости системы к определенным воздействиям внутренней и внешней среды.

Антикризисное управление – это выработка и реализация стратегии, обеспечивающей восстановление проектной или функциональной достаточности воспроизводящей системы (предприятия или организации). Стратегию следует понимать как любое правило, предписывающее определенные действия в каждой ситуации процесса принятия решения, т.е. это функция имеющейся в данный момент информации, принимающая значения на множество альтернатив, доступных в данный момент.

Стратегия обеспечения функциональной достаточности предприятия как воспроизводящей системы

зависит от функционально-структурной сущности предприятия. Функцией является действие системы (предприятия) – фактическое или потенциальное. Структурой – совокупность элементов, участвующих в реализации функции системы, а также множество их связей. Учитывая стоимость предприятия как системы, корректнее говорить не о функции предприятия как системы, а о функционале. Функциональным предприятие обычно называется все возможные его действия и состояния, которые реализуются в рамках и масштабах имеющейся структуры.

Очевидно, что антикризисное управление должно воздействовать на функциональный комплекс воспроизводящей системы, модифицируя форму, структуру, содержание производственных сил, производственных отношений, социально-культурную и жилищно-бытовую инфраструктуру. Функциональность воспроизводящей системы зависит от среды обитания человека как активного элемента и объекта ассимиляционного потенциала территории в месте ее расположения.

Антикризисное управление – это комплекс мероприятий, реализующих антикризисный процесс, для реализации которого необходимо объективирование целей, задач и конкретных мероприятий, а также алгоритма их осуществления.

Типичным содержанием антикризисной программы являются:

- а) общая характеристика кризисной ситуации, ее причины и проблемы, требующие решения;
- б) целевые параметры антикризисного процесса;
- в) система ограничений антикризисного процесса;
- г) перечень антикризисных мер;
- д) бюджет антикризисной программы;
- е) система контроля реализации программы.

Важнейшим вопросом, требующим решения в процессе разработки антикризисной программы, является определение целей и их параметрических характеристик т.е. системы количественных показателей – критериев, достижение которых должно быть обеспечено в процессе реализации антикризисной программы. Система целевых показателей может рассматриваться как совокупность двух подсистем - результативной и обеспечивающей.

Результативная подсистема должна характеризовать достигнутые результаты оздоровления предприятия, возобновления параметров жизнеспособности предприятия как воспроизводящей системы.

Подсистема обеспечивающих показателей должна характеризовать образование подосновы для достижения финансового оздоровления.

Структурная схема методики формирования антикризисной программы предприятия включает в себя следующие модули работ:

- формирование образа кризисной ситуации и вытекающих из него задач, решение которых приведут к ликвидации кризиса;
- определение и оценка возможных альтернатив;
- прогнозирование условий, обосновывающих возможные последствия;
- выбор альтернативных решений.

В формализованном виде задача формирования антикризисной программы может быть представлена в виде:

$$Z_{np} = \langle So, T, R, A, H, W, C, f, Y, K \rangle,$$

где  $So$  – ситуация, сложившаяся на предприятии, проблемы, требующие решения;

$T$  – временные ограничения антикризисного процесса;

R – ресурсные ограничения антикризисного процесса;

Q – мыслитель альтернатив достижения целевых параметров программы;

H – множество вариантов состояния внешней и внутренней среды предприятия;

W – множитель возможных последствий принятия альтернативы A в условиях выполнения варианта H;

Ц – цели формирования антикризисного решения;

У – полезность (эффективность) реализации возможных альтернатив;

F – функция согласованности лиц, принимающих решения;

K – установленные критерии выбора оптимального решения.

Слева от черты находятся известные элементы задачи, справа – элементы, требующие предварительного определения.

Предоставляемое выражение является интерпретацией задачи многопараметрической оптимизации, решение которой должно базироваться на следующих принципах:

- обеспечение достижения целей антикризисного управления;

- ориентация на проблемы, требующие решения, а не на внешние признаки их проявления;

- обоснованность, многовариантность и коллегиальность принятия решения;

- максимизация результативности антикризисных мер;

- оптимизация соотношения результативности антикризисного процесса и риска их реализации.

Антикризисное управление – сложная многопараметрическая задача, решаемая в радикальных условиях, относящаяся к слабоструктурированным задачам принятия решения. Это предопределяет применение многокритериального отбора альтернатив – наиболее рациональных антикризисных мер, которые целесообразно включить в ее состав с учетом конкретных условий. Это требует оценок камерности и результативности отдельных антикризисных альтернатив, исходя из заданных параметров антикризисного процесса. Общая концепция формирования антикризисной программы состоит в проведении двухстадийной процедуры отбора альтернатив путем проведения их предварительного и углубленного анализа.

В процессе углубленного анализа необходимо осуществлять оценку каждого антикризисного мероприятия, допустимого множества альтернатив и формирования остаточного перечня рациональных антикризисных мероприятий, которые рекомендуются для включения в программу.

Критерием выбора рациональных альтернатив из множества допустимых являются потери, возникающие вследствие реализации отдельных антикризисных мер, к которым относятся:

А) прямые экономические – в виде дополнительных затрат финансовых ресурсов, необходимых в период подготовки и реализации антикризисных мероприятий;

Б) усредненные экономические затраты (улучшенная выгода), возникающие вследствие реализации антикризисных мер;

В) социально-психологические издержки, связанные с проведением и последствиями реализации антикризисных мер.

Для оценки последствий влияния отдельных антикризисных мероприятий на функционирование предприятия и формирование совокупности региональных

альтернатив целесообразно использовать симмитационную модель работы предприятия и формирование его технико-экономических и финансовых показателей.

Включение антикризисных мер в состав множества рациональных альтернатив осуществляется путем поэтапного сравнения достигнутого кумулятивного эффекта (Экум) и предельного целевого эффекта (Эцел), который должен быть обеспечен в результате антикризисной программы, т.е. достижения установленных целевых параметров антикризисного процесса.

Условием завершения формирования множества рациональных альтернатив является достижение равенства Экум=Эцел.

*Е.П. Прокопьева*

*Курганский государственный университет*

## **ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ И КВОТИРОВАНИЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

С целью защиты национальных экономических интересов применяется совокупность различных мер финансовой, технической, административной, кредитной и торговой политики, которые регламентируют порядок перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу Таможенного союза. Они прямо или косвенно влияют на внешнеторговую деятельность, ее масштабы и структуру. Все эти меры получили название «нетарифные меры регулирования» (НМР), или «нетарифные ограничения» (НТО). НТО наряду с Таможенным тарифом относятся к важнейшим инструментам регулирования внешнеторговой деятельности (ВТД) любого государства.

В мировой практике принято различать НТО, с помощью которых осуществляется регулирование внешней торговли (запреты, квотирование, лицензирование, добровольное ограничение экспорта и т.д.). Они вводятся в целях обеспечения национальной безопасности, а также включают меры экспортного контроля, защиты культурных ценностей и объектов интеллектуальной собственности, инструменты охраны окружающей среды, здоровья и жизни человека, имущества физических и юридических лиц, государственного и муниципального имущества, жизни и здоровья животных и растений.

В Таможенном союзе НТО предусматривает большое количество запретов и ограничений. Полный перечень НТО приведен в Таможенном кодексе Таможенного союза (далее ТК ТС). В соответствии с п.8 ст. 4 ТК ТС запреты и ограничения – это комплекс мер, применяемых в отношении товаров, перемещаемых через Таможенную границу Таможенного союза, включающий меры нетарифного регулирования, меры, затрагивающие внешнюю торговлю товарами и вводимые исходя из национальных интересов, особые виды запретов и ограничений внешней торговли товарами, меры экспортного контроля, в том числе в отношении продукции военного назначения, технического регулирования, а также санитарно-эпидемиологические, ветеринарные, карантинные, фитосанитарные и радиационные требования. Они установлены международными договорами государств-членов Таможенного союза, решениями Комиссии Таможенного союза (КТС) и нормативными правовыми актами государств-членов Таможенного союза, изданными в соответствии с международными договорами государств-членов Таможенного союза.

Объектами применения запретов и ограничений

являются: товары, перемещаемые через таможенную границу и подлежащие декларированию в соответствии с ТК ТС; документы и сведения о товарах, представление которых предусмотрено таможенным законодательством; деятельность лиц, связанная с перемещением товаров через таможенную границу, а также осуществляемая в рамках отдельных таможенных процедур.

Решение о введении, применении и отмене мер НТР в соответствии со ст. 3-6 Соглашения о единых мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран от 25 января 2008 года принимала Комиссия Таможенного союза, сейчас это в компетенции Евразийской экономической комиссии (ЕЭК).

Комиссия рассматривает предложение о введении мер нетарифного регулирования в отношении отдельного вида товара на основании документов, которые содержат наименование товара и его код в соответствии с Единой товарной номенклатурой ВЭД ТС (далее ЕТН ВЭД ТС) и предлагаемые меры нетарифного регулирования. К мерам нетарифного регулирования в соответствии со ст. 2 Соглашения о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на Единую таможенную территорию Таможенного союза (ЕТТ ТС) в отношении третьих стран от 9 июня 2009 года относятся такие из них, как запрет экспорта; количественное ограничение экспорта и (или) импорта; предоставление исключительного права на экспорт и (или) импорт; лицензирование в сфере внешней торговли; наблюдение за экспортом и (или) импортом [1].

Решение о введении мер нетарифного регулирования принимается Комиссией не позднее 30 дней с даты предоставления предложения Стороны (Сторон), которыми являются Правительство Республики Беларусь, Правительство Республики Казахстан и Правительство Российской Федерации. Оно публикуется и вступает в силу не позднее 45 дней с даты публикации.

Самыми распространенными мерами нетарифного регулирования являются лицензирование и квотирование. Лицензирование – это комплекс административных мер, устанавливающий порядок предоставления лицензий и (или) разрешений. Лицензия – это разрешительный документ на совершение экспортно-импортных операций. Лицензии выдаются Министерством промышленности и торговли по форме и в порядке, предусмотренном Соглашением о правилах лицензирования в сфере внешней торговли от 9 июня 2009 года, а также Положениями о применении ограничений. Товары, подлежащие лицензированию, включены в Единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами-членами Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС в торговле с третьими странами, применяемый в соответствии с Решением КТС от 27 ноября 2009 года № 132 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». К этим товарам относятся: озоноразрушающие вещества и продукция, их содержащая; средства защиты растений; опасные отходы; коллекционные материалы по минералогии, палеонтологии, кости ископаемых животных; дикие живые животные; отдельные дикорастущие растения и дикорастущее лекарственное сырье; редкие и находящиеся под угрозой исчезновения виды диких животных и дикорастущих растений, их части и (или) дериваты, включенные в Красные книги Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации; драгоценные металлы и драгоценные камни; необработанные драгоценные металлы,

лом и отходы драгоценных металлов, руды и концентраты драгоценных металлов и сырьевые товары, содержащие драгоценные металлы; минеральное сырье; наркотические средства, психотропные вещества и их прекурсоры; ядовитые вещества, не являющиеся прекурсорами наркотических средств и психотропных веществ; радиоэлектронные средства и (или) высокочастотные устройства гражданского назначения, в том числе встроенные либо входящие в состав других товаров; специальные технические средства, предназначенные для негласного получения информации; шифровальные (криптографические) средства; культурные ценности, документы национальных архивных фондов, оригиналы архивных документов Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации; органы и ткани человека, кровь и ее компоненты; служебное и гражданское оружие; его основные (составные) части и патроны к нему; информация о недрах по районам и местонахождениям топливно-энергетического и минерального сырья; товары, при ввозе или вывозе которых установлены ограничения; товары, при экспорте и (или) импорте которых установлено исключительное право; товары, импорт которых на территорию Таможенного союза осуществляется в рамках тарифных квот [2].

Назовем теперь товары, при экспорте и (или) импорте которых установлен разрешительный порядок (с 1 января 2010 года): тростниковый сахар-сырец без вкусо-ароматических или красящих добавок (код по ТН ВЭД ТС 1701 13, 1701 14) – применяется при ввозе на территорию Республики Казахстан из третьих стран; нефть сырая (из 2709 00); продукты переработки нефти (2710, 2712 10, 2713); минеральные или химические удобрения (3102, 3103, 3105) – применяется в отношении товаров, происходящих из Республики Беларусь, при их экспорте с Таможенной территории Таможенного союза [3].

Выделены также товары, при экспорте и (или) импорте которых установлено исключительное право: газ природный, транспортируемый в газообразном и сжиженном состоянии (код ТН ВЭД ТС 2711 11 000 0, 2711 21 000 0) – применяется в отношении товаров, происходящих из третьих стран и импортируемых в Республику Беларусь (в соответствии с законодательством Белоруссии); удобрения минеральные или химические, калийные (код ТН ВЭД ТС 3104) – применяется в отношении товаров, происходящих из Республики Беларусь, при их экспорте с Таможенной территории Таможенного союза (в соответствии с законодательством Белоруссии). В РФ исключительным правом на экспорт природного газа предоставлено ОАО «Газпром».

Имеются также товары, импорт которых на Таможенную территорию Таможенного союза осуществляется в рамках тарифных квот: мясо крупного рогатого скота, замороженное; свинина свежая, охлажденная или замороженная; мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежие, охлажденные или замороженные; тримминг домашних и прочих свиней, замороженный. Порядок осуществления импорта указанных товаров определяется решением Коллегии Евразийской экономической комиссии в соответствии с Соглашением об условиях и механизме применения тарифных квот от 12 декабря 2008 года.

Следующая мера нетарифного регулирования ВЭД – квотирование. Квотирование – это установление государством на определенный период времени максимального объема экспорта/импорта товара определенной номенклатуры. Может быть как стоимостным ограничением, так и ограничением в натуральных еди-



ницах. Так, посредством квотирования устанавливаются количественные ограничения по общему объему и/или общей стоимости конкретного вида товара для всех лицензиатов, т.е. даже при разрешении (лицензии) на ввоз/вывоз определенного товара без наличия квоты нет возможности торговли данным товаром внутри страны.

К причинам и обстоятельствам установления квот на определенные группы товаров относятся:

а) снижение недостатка товаров на внутреннем рынке, когда импортные поставки замещаются внутренним производством;

б) ограничение ввоза товаров, исходя из факторов неблагоприятного воздействия на безопасность, жизнь и здоровье граждан, их имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений;

в) ограничение импорта сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов на основе регулирования внутреннего потребления;

г) на основании международных обязательств страны по действующим соглашениям.

Как правило, при квотировании товаров государство выдает лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции (в рамках установленной квоты) и одновременно запрещает нелегализованную торговлю. Причем значение квотирования для государства, в котором оно вводится, следующее:

1) квотирование дает гарантию, что импорт не будет превышать определенную величину, т.к. лишает иностранных конкурентов возможности расширять продажи путем снижения цен;

2) квотирование является более гибким и оперативным инструментом политики, т.к. изменение тарифов обычно регламентируется национальным законодательством и международными соглашениями;

3) использование квот делает внешнеторговую политику более селективной, т.к. путем распределения лицензий государство может оказывать поддержку конкретным предприятиям и отраслям (например, сельскому хозяйству).

Правовое регулирование квотирования в ТС определяется Соглашением между странами-членами ТС от 9 июня 2009 года «О порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на единой Таможенной территории в отношении третьих стран». Данное Соглашение устанавливает порядок применения квот:

- квоты при экспорте применяются только в отношении товаров, происходящих с Единой Таможенной территории ТС;

- квоты при импорте применяются только для товаров из третьих стран.

В настоящее время на территории ТС применяются тарифные квоты только на импорт мяса и молочной сыворотки. Тарифные квоты устанавливаются для определенного объема товаров. При превышении этого объема уплачиваются сверхквотные пошлины, что может сделать импорт/экспорт невыгодным. Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20

ноября 2012 года № 229 утвержден Перечень товаров, в отношении которых на 2013 год установлены тарифные квоты, а также объемы тарифных квот для ввоза этих товаров на территории государств-членов ТС и Единого экономического пространства (с изменениями на 12.03.2013 г.). Также данным Решением распределены объемы квот на ввоз отдельных видов сельскохозяйственных товаров на территорию РФ между третьими странами:

а) в отношении мяса крупного рогатого скота, свежего или охлажденного (код ТН ВЭД ТС 0201):

- государства-члены Европейского союза – 29 тыс. т;

- другие государства-члены Всемирной торговой организации (ВТО) – 11 тыс. т;

б) в отношении мяса крупного рогатого скота, замороженного (код ТН ВЭД ТС – 0202):

- государства-члены Европейского союза – 60 тыс. т;

- США – 60 тыс. т;

- Республика Коста-Рика – 3 тыс. т;

- другие государства-члены ВТО – 407 тыс. т;

в) в отношении замороженного обваленного мяса кур домашних (код ТН ВЭД ТС – 0207 14 100 1):

- государства-члены Европейского союза – 80 тыс. т;

- другие государства-члены ВТО – 20 тыс. т.

Перечень товаров, в отношении которых на 2013 год установлены тарифные квоты, представлен в таблице 1 [4].

Необходимо отметить, что из-за вступления РФ в ВТО, ей пришлось зафиксировать объем квотированного импорта мяса на период до 2019 года. Начиная с 2020 года квотирование должно быть полностью отменено.

ЕЭК также установила с 22 сентября 2012 года по 1 ноября 2014 года импортную квоту на ввоз на Единую Таможенную территорию ТС труб из коррозионностойкой стали наружного диаметра до 426 мм включительно.

В частности, объем годовой квоты на данный вид труб для ЕС составляет: поставки в Республику Беларусь (РБ) на 2012 и 2013 годы – по 825 т в год, на 2014 г. – 690 т; поставки в РФ – на 2012 и 2013 годы – по 8,622 тыс. т в год, на 2014 г. – 7,205 тыс. т; поставки в Республику Казахстан (РК) на 2012 и 2013 годы – по 499 т в год, на 2014 г. – 418 т.

Объем квоты для Украины составляет: поставки в РБ – на 2012 и 2013 годы – по 230 т в год, на 2014 г. – 192 т; поставки в РФ – на 2012 и 2013 годы – по 5,402 тыс. т, на 2014 г. – 4,514 тыс. т; поставки в РК на 2012 и 2013 годы – по 152 т в год, на 2014 г. – 127 т.

Объем квоты для Китая (включая Тайвань, Гонконг и Макао) составляет: поставки в РБ – на 2012 и 2013 годы – по 161 т в год, на 2014 г. – 134 т; поставки в РФ – на 2012 и 2013 годы – 7,369 тыс. т, на 2014 г. – 6,158 тыс. т; поставки в РК – на 2012-2013 годы – 678 т в год, на 2014 г. – 567 т.

Объем квоты для прочих стран составляет: поставки в РБ на 2012-2013 годы – по 53 т в год, на 2014 г. – 44 т; поставки в РФ – на 2012-2013 годы – по 2,302 тыс. т в год, на 2014 г. – 1,923 тыс. т; поставки в РК на 2012-2013 годы – по 594 т в год, на 2014 г. – 496 т. [2].

Таблица 1 – Перечень товаров и объем тарифных квот на 2013 год

Наименование товара	Объем тарифных квот на 2013 год, тыс. тонн		
	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
1 Мясо крупного рогатого скота, свежее или охлажденное (код 0201)	0,0	0,02	40,0
2 Мясо крупного рогатого скота, замороженное (код 0202)		15,38	530,0
3 Свинина свежая, охлажденная или замороженная (код 0203)	47,2	9,7	400,0
Свиной тримминг (коды 0203 29 550 2 и 0203 29 900 2)			30,0
4 Мясо птицы и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежее, охлажденное или замороженное (код 0207)	10,9	110,0	364,0
в том числе замороженное обваленное мясо кур домашних (код 0207 14 100 1)	10,0		100,0
замороженные необваленные половинки или четвертины тушек кур домашних и замороженные необваленные ножки кур домашних и куски из них (коды 0207 14 200 1 и 0207 14 600 1)			
замороженное обваленное мясо индеек, замороженные необваленные части тушек индеек (коды 0207 27 100 1, 0207 27 300 1, 0207 27 400 1, 0207 27 600 1, 0207 27 700 1)	0,9		14,0
мясо и пищевые субпродукты домашней птицы, указанной в товарной позиции 0105, свежие, охлажденные или замороженные, выше не поименованные (коды 0207, кроме кодов 0207 14 100 1, 0207 14 200 1, 0207 14 600 1, 0207 27 100 1, 0207 27 300 1, 0207 400 1, 0207 27 600 1, 0207 27 700 1)			0,0
5 Отдельные виды молочной сыворотки и видоизмененной молочной сыворотки, в порошке, гранулах или других твердых видах, без добавления сахара и других подслащающих веществ (коды 0404 10 120 1 и 0404 10 160 1)	0,0	0,0	15,0

Что касается квотирования экспорта товаров, то в качестве примера можно привести некоторые товары, вывозимые с единой таможенной территории ТС по квотам. Так, в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 30 июля 2012 года № 779 «О тарифных квотах на отдельные виды лесоматериалов хвойных пород, вывозимых за пределы территории РФ и территории государств-участников соглашений о Таможенном союзе» установлены тарифные квоты в отношении следующих товаров (таблица 2).

Таблица 2 – Тарифные квоты на вывозимые товары за пределы территории РФ и территории государств Таможенного союза

Наименование товара	Размер тарифной квоты (тыс. куб. м.)	
	2012 год	начиная с 2013 года (ежегодно)
1 Ель обыкновенная «Picea abies Karst» или пихта белая европейская (Abies alba Mill.) коды – 4403 20 110 и 4403 20 190, - всего	2082,2	6246,5
в том числе:	1986,9	5960,6
ЕС	95,3	285,9
другие страны		
2 Сосна обыкновенная «Pinus sylvestris L.», коды 4403 20 310 и 4403 20 390, - всего	5346,1	16038,2
в том числе:	1215,3	3645,9
ЕС	4130,8	12392,3
другие страны		

Таким образом, квотирование товаров обычно вводится как для защиты интересов национальных производителей от иностранной конкуренции (квотирование импорта), так и для ограждения национального рынка от потери необходимых для внутреннего потребления отечественных товаров (квотирование экспорта).

#### Список литературы

1 Соглашение о порядке введения и применения мер, затрагивающих внешнюю торговлю товарами, на Единую таможенную территорию Таможенного союза в отношении третьих стран от 9 июня 2009 года.

2 Решение КТС от 27 ноября 2009 года № 132 «О едином нетарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации».

3 Решение КТС от 9 декабря 2011 года № 859 «О приведении нормативной правовой базы Таможенного союза в соответствие с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности Таможенного союза и Единым таможенным тарифом Таможенного союза, утвержденными Решением Комиссии Таможенного союза от 18 ноября 2011 года № 850».

4 Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 20 ноября 2012 года № 229 «О Перечне товаров, в отношении которых на 2013 год установлены тарифные квоты, а также объемы тарифных квот для ввоза этих товаров на территории государств-членов ТС и Единого экономического пространства (с изменениями на 12.03.2013 г.)».

5 По материалам государственного ИА «БЕЛТА» ([www.russia-cis.com](http://www.russia-cis.com)).

## ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В настоящее время руководством нашей страны в полной мере осознается необходимость перехода России, следовательно, и всех промышленных предприятий на инновационный путь развития, им осуществляется ряд практических мер по реализации данного курса. Но, несмотря на все проводимые мероприятия, промышленные предприятия до сих пор не проявили активности в вопросах инновационного развития.

Оценивая инновационную активность России, приходится констатировать явное отставание от уровня инновационного развития ведущих мировых держав, что ставит страну в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий (таблица 1).

*Таблица 1 - Сравнительная инновационная активность российской экономики*

Показатель	Россия	Германия	Швеция	Италия	Финляндия
Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе организаций (промышленность и сфера услуг)	9,7	60,9	36,3	44,8	46,8
Удельный вес новой для рынка промышленной продукции в общем объеме промышленной продукции	0,5	7,1	18,7	27,2	-

Важнейшими предпосылками повышения инновационной активности страны в целом является совершенствование научной, образовательной и производственной составляющих инновационного потенциала. Россия традиционно отстает по объему затрат на инновационную деятельность и в области вузовской науки (988 млн дол.), находясь сегодня на уровне Дании и ЮАР, уступая даже таким странам, как Турция (2,5 млрд дол.), Тайвань (1,7 млрд дол.) и Мексика (1,6 млрд дол.). Так, США на развитие образования выделяют 7,5% ВВП, в то время как в России в 2012 г. этот показатель (включая государственные и частные расходы на образование) находился на уровне 4,6%. Сравнительная характеристика выделяемых на НИОКР средств в различных странах представлена в таблице 2.

*Таблица 2 - Расходы на НИОКР*

Страна	Отчисления на НИОКР в % от ВВП (2012 г.)
США	2,7%
Япония	3,2%
Финляндия	3,5%
Швеция	4%
Россия	1,6% 1,8% – прогноз на 2013 г. 4% - прогноз на 2020 г.

Анализ приведенных данных свидетельствует о крайне низком уровне финансирования инновационной деятельности. Достижение существенных результатов в развитии инновационной сферы среди более широкого круга предприятий в ближайшее время представляется проблематичным в связи с существованием ряда факторов, сдерживающих инновационную активность:

1 Отсутствие действующего законодательства, регулирующего ведение инновационной деятельности на предприятии, не принят закон «Об инновационной деятельности» и др. Это является причиной многих споров и непонимания, возникающих между правительством, учеными и предприятиями по поводу как самого понятия инновационного развития, так и определений инновационной продукции, инновационного процесса и т.п.

2 Недостаточность финансирования инновационной деятельности предприятиями в связи с высокой стоимостью внедрения и освоения нововведений, а также долгосрочностью вложений. Предприятия не имеют собственных средств на финансирование разработок, а возможность привлечения финансовых средств из внешних источников ограничена. У кредиторов нет гарантии возврата ссуд и получения дивидендов, поскольку инновационная деятельность подвержена гораздо большему числу рисков, чем инвестиционная деятельность.

3 Отсутствие у российских предприятий современной базы для внедрения разработок по причине износа или отсутствия необходимого оборудования. Многие промышленные предприятия характеризуются высокой ресурсоемкостью и энергоемкостью производства, что усугубляется высоким уровнем износа производственного аппарата. В силу отсталости основного капитала предприятий экономика в целом оказывается невосприимчивой к вложениям в исследования и разработки.

4 Отсутствие кадров, способных эффективно руководить инновационным процессом, причем кадровая проблема ощущается на всех уровнях управления как страны, так и отдельных предприятий.

5 Трудности в проведении маркетинговых исследований инновационных продуктов. Неустойчивая экономическая ситуация в стране затрудняет достоверную оценку спроса на инновационную продукцию даже на краткосрочную перспективу.

6 Инновационная деятельность требует наличия на предприятии соответствующей организационной структуры управления.

7 Недооцененный человеческий капитал, который не учитывается ни при определении уставного капитала, ни при обосновании инвестиций, ни при выработке стратегии экономического субъекта, в то время как в мировой практике широко используются системы по развитию интеллектуального человеческого потенциала.

Для преодоления сформулированных проблем предлагается решить вопросы в следующих областях:

1 Государственное управление инновационной системой.

Создать форумы заинтересованных сторон, направленные на достижение большей согласованности и возможности опираться на широкий диапазон знаний, существующих в инновационной системе. Чтобы сформулировать стратегические цели и планы действий, необходимо объединить соответствующие министерства и учреждения, государственные предприятия и корпорации, академии и вузы и, конечно, частный сектор.

Провести оценку федеральных целевых программ с точки зрения их успешности в выстраивании приоритетов и в определении важных для России действий, в

мобилизации различных субъектов инновационной системы, а также их вклада в сотрудничество между ведомствами, между наукой и промышленностью.

Разработать более тонкий подход к оценке, менее полагающийся на количественные индикаторы и более воспринимающий оценку как инструмент познания, а не только как инструмент отчетности.

#### 2 Рамочные условия для инновации.

Поддерживать здоровые макроэкономические условия, включая устойчивость государственных финансов, что является одним из самых важных условий для достаточного и динамического развития как частных, так и государственных инвестиций в инновации.

Двигаться к более высокой конкуренции по большему числу направлений в целях усиления рыночных стимулов к инновационному поведению, а также продолжать усилия по улучшению бизнес-климата и снижению административных барьеров, включая барьеры, препятствующие созданию бизнеса.

Обращать особое внимание на различные аспекты финансовой системы и соответствующее регулирование, которые могут ограничить финансирование инновационных проектов в бизнес-секторе, особенно для малых и средних предприятий.

Продолжать улучшение практики соблюдения прав интеллектуальной собственности.

#### 3 Образование и квалификация.

Поощрять университеты и колледжи к обновлению учебных планов, направленному на лучшее соответствие спросу рыночной экономики на определенные навыки и квалификацию. В этом отношении участие бизнеса в обсуждении проектов учебных планов и предложение работы, особенно для аспирантов, должна активно поощряться.

Искать пути повышения статуса профессионального обучения и улучшения учебной базы профессионально-технических колледжей.

4 Продвижение инноваций в предпринимательском секторе.

Улучшить стандарты прозрачности и отчетности государственных предприятий. Этому может способствовать назначение независимых и ответственных директоров в правление предприятий и повышение независимости представителей правительства.

Обеспечить инновационное развитие «национальных чемпионов», разработку и реализацию ими стратегий инновационного развития. Это может быть реализовано рядом стимулов и управленческих решений, например снижением барьеров, защищающих их от международной конкуренции.

Разработать и реализовать планы частичной приватизации государственных предприятий и государственных корпораций, поскольку это должно обеспечить больший доступ к иностранному ноу-хау и ускорить их модернизацию

#### 5 Региональные аспекты.

Создать площадку для межрегионального обмена опытом в области инноваций.

Поощрять развитие способностей самоорганизации на региональном и местном уровнях.

Концентрировать федеральное финансирование на сравнительных преимуществах регионов с тем, чтобы избежать распределения ресурсов слишком тонким слоем. Это должно препятствовать расточительной межрегиональной имитации и конкуренции, особенно распространению неполноценной и плохо разработанной инновационной инфраструктуры. Вместо этого следует наращивать поддержку перспективных реги-

ональных кластерных инициатив, объединяющих государственных и корпоративных субъектов.

Учитывать усилия по стимулированию инноваций на крупных предприятиях в планах регионального развития.

Таким образом, для интеграции в мировой научно-технический процесс необходимо обеспечить переход к действительно инновационной экономике. Инновационная активность, являясь основой экономического роста стран, предполагает стремление государств конкурировать за счет высоких технологий при переходе к постиндустриальному развитию. Изменение роли России как сырьевого придатка мировой экономики возможно в результате перехода к стратегии инновационного прорыва, интеграции усилий государства, предпринимателей, науки и образования, повышения инновационной активности страны в целом.

#### Список литературы

1 Базилевич А.И. *Инновационный менеджмент предприятий*. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

2 *Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие / под ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева*. М.: Изд. «Дело», 2010.

3 *Российский инновационный индекс / под ред. Л.М. Гохберга*. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. 84 с

4 *Обзоры ОЭСР по инновационной политике. Российская федерация*. URL: <http://www.gosbook.ru>

5 «*Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года*», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.

**В.Ф. Салийчук**

**Курганский государственный университет**

## ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНОВ

Как известно, приграничный регион (субъект Российской Федерации) имеет следующие особенности. Во-первых, граница региона должна частично совпадать с государственной границей своего государства. Например, административная граница Курганской области совпадает с государственной границей Российской Федерации - с российско-казахстанской границей на протяжении 550,5 км.

Во-вторых, его территория становится регионом (зоной) деятельности одного или нескольких таможенных органов. Они могут иметь уровень таможи или таможенного поста.

В-третьих, на территории приграничного региона размещаются объекты таможенной и приграничной инфраструктуры (воздушные пункты пропуска, автомобильные и железнодорожные пункты пропуска, таможенные склады, склады временного хранения, таможенно-логистические терминалы). Они влияют не только на структуру занятости населения данного регионального образования, но и на структуру инвестиционных потоков частного и государственного происхождения, на состав финансовых потоков из федерального центра и отечественных предпринимательских структур на их текущее содержание.

В-четвертых, это закономерно порождает значи-

тельные трансграничные транспортные, товарные и миграционные потоки, которые проходят через территорию приграничного региона, порождая для него достаточно серьезные и затратные проблемы (экологические, инфраструктурные, транзитные, демографические и др.). Ведь именно экономике региона приходится обслуживать эти транзитные материальные и миграционные потоки. Вместе с тем они формируют и определенную сферу занятости для населения приграничных субъектов Российской Федерации и возможные доходы для его населения и бизнеса.

Таким образом, экономика приграничных регионов имеет собственные индивидуальные особенности. Причем приобретает их по причине своего особого геополитического, географического, административного и транзитного положения в составе Российской Федерации. Именно такую модернизационную специфику приобрели десятки российских регионов после распада Советского Союза, после создания Содружества независимых государств. Даже без учета их реального участия в экспортно-импортных операциях, в сфере внешней торговли России. Этот тезис в полной мере относится к экономике Курганской области и даже к экономике Уральского федерального округа [1]. Тем более, что они являются сопредельными регионами на государственной границе Российской Федерации со своим партнером по Таможенному союзу – Республикой Казахстан.

Между тем приграничные регионы России являются достаточно активными участниками внешней торговли, имеют серьезные масштабы своего внешнеторгового оборота и экспортно-импортных операций [3]. Поэтому исключительно важным представляется вопрос о влиянии внешней торговли на модернизацию региональных экономических систем. В самом общем виде модернизация – это процесс целенаправленного совершенствования экономической системы региона без изменения ее важнейших атрибутивных признаков в рамках средне – или долгосрочного периода. Критерий модернизации – рыночная востребованность товаров и услуг, производящихся на территории региона [2]. Причем востребованность не только внутреннего, но и внешнего рынка, наличие устойчивого спроса как на внутреннем, так и на рынках других стран. Внешняя торговля может внести существенные изменения в следующие характеристики региональной экономики:

- цели модернизационного процесса;
- его сущностные признаки;
- отдельные аспекты региональной модернизации;
- ее приоритеты в рамках конкретного модернизационного периода;
- эффекты модернизации [2].

Динамичный прогресс региональной внешней торговли будет способствовать реализации следующих целей модернизационного развития экономики региона:

- рост открытости экономики субъекта РФ или даже хозяйственного комплекса федерального округа;
- расширение рынков сбыта товаров и услуг регионального производства на различных секторах мирового рынка и, в первую очередь, на рынках сопредельных стран, включая государства Таможенного союза и Зоны свободной торговли;
- рост конкурентоспособности региональной продукции в структуре приграничной торговли, на рынках стран-импортеров дальнего и ближнего зарубежья;
- оптимизация существующей структуры внешне-торгового баланса, формирование его активной разно-

видности, позитивного сальдо и КПИЭ региона, заметно превышающего значение единицы;

- техническое перевооружение предприятий мезорегиона с помощью закупок эффективных импортных машин и оборудования;

- рост импортных закупок ресурсосберегающих технологий, НОУ-ХАУ и патентных лицензий для организации производства наукоемких и инновационных товаров с целью их надежного сбыта как на внутреннем рынке России, так и для экспорта в страны Таможенного союза либо дальнего зарубежья.

Внешняя торговля может не только заметно скорректировать, но и определить новые приоритеты модернизационного развития мезорегиона, особенно в среднесрочном и долгосрочном периодах. Экспортно-импортные операции также безусловно повлияют на различные аспекты региональной модернизации.

Рассмотрим только некоторые из них.

**Ресурсный аспект.** Внешняя торговля (импорт) может обеспечить закупку новейшей техники и оборудования на мировом рынке с целью технического перевооружения предприятий региона; приобретение уникальных технологий, включая и патентные лицензии на их применение; покупку импортного ресурсосберегающего оборудования; закупку необходимого сырья, полуфабрикатов и комплектующих для освоения выпуска инновационной продукции предприятиями внутренних и приграничных регионов России.

**Структурный аспект.** С помощью внешней торговли можно обеспечить следующие изменения в структуре хозяйственного комплекса региона: сохранение или даже увеличение за счет зарубежного импорта удельного веса наиболее конкурентоспособных отраслей; создание новых производств на территории субъекта РФ, включая и экспортоориентированные; освоение выпуска новых товаров и услуг для их реализации на внутреннем рынке России или стран Таможенного союза; стимулирование инновационных процессов, наращивание выпуска и продаж отечественной инновационной продукции на внутреннем или мировом рынках.

**Результативный аспект.** Назовем только важнейшие эффекты внешней торговли для модернизирующейся экономики региона. Во-первых, это увеличение физического и стоимостного объема ВРП, в том числе за счет роста масштабов регионального экспорта. Во-вторых, изменение уровня экспортной и импортной квот в региональном ВРП и региональном потреблении. Причем квот, которые рассчитаны как традиционными методами с учетом только внешней торговли региона, так и с учетом межрегиональных продаж и закупок субъектов РФ на внутреннем рынке страны [4]. В-третьих, изменение доли импортных товаров и услуг в общем объеме внутреннего потребления региона. В-четвертых, уменьшение удельного веса отечественных и региональных товаров в общем объеме регионального потребления в рамках модернизационного периода. В-пятых, увеличение доли российских товаров и услуг в структуре потребления субъекта РФ, в доходах его населения в производственном потреблении регионального бизнеса. В-шестых, концентрация оборота внешней торговли, регионального импорта и экспорта товаров на небольшом количестве крупнейших корпораций-участников ВЭД. В-седьмых, уменьшение доли малого и среднего бизнеса в абсолютных объемах, в структуре региональных продаж и закупок на мировом рынке. В-восьмых, это изменение (увеличение) количества эффективных рабочих мест на предприятиях-экспортерах мезорегиона в связи с увеличением продаж их товаров и услуг на

различных секторах внешнего рынка.

Причем этим перечень возможных внешнеэкономических эффектов в экономике внутреннего или пограничного региона не исчерпываются.

Краткие выводы.

1 Вопрос о воздействии внешней торговли на параметры модернизационного процесса региона требует дальнейшего исследования.

2 Важно точно определить содержание следующих научных понятий: «модернизация экономической системы» и «модернизация региональной экономики». Причем следует четко разграничить содержание понятия «модернизация» с реконструкцией и реструктуризацией экономических систем.

3 Исследование воздействия экспортно-импортных операций на динамику экономики внутренних и приграничных регионов Российской Федерации следует производить по следующим направлениям: влияние на цели, задачи, приоритеты модернизации, на существенные признаки модернизационного процесса; воздействие на ресурсные, временные, структурные и особенно результативные аспекты региональной модернизации в рамках выбранного временного периода.

4 Целесообразно разрабатывать специальные программы модернизации региональных экономических систем средне- и долгосрочного периода. Их эффективная реализация – это стратегическая задача органов управления субъектами Российской Федерации.

#### **Список литературы**

1 Салийчук В.Ф., Кислякова М.А. *Инфраструктура внешней торговли приграничного региона: состав, значение, некоторые тенденции развития // Экономика региона. 2011. № 3. С. 124-135.*

2 *Подробнее см.: Проблемы и перспективы модернизации экономики российских регионов. Материалы Российской научно-практической конференции (г. Курган, 24 ноября 2011 г.). Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2011. С. 91-92.*

3 *Подробнее см.: Внешняя торговля Российской Федерации: учеб. пособие / под ред. В.Ф. Салийчука. Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2010. С. 94-107.*

4 *Подробнее см.: Салийчук В.Ф. Внешняя торговля и модификация показателей открытости экономики региона // Вестник Курганского государственного университета. Серия «Гуманитарные науки». 2010. Выпуск 6. № 3 (19). С. 97-101.*

**Н.А. Селюк**

**Курганский государственный университет**

## **ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА**

Инновационная политика на мезоуровне выступает фундаментом формирования национальной инновационной политики, что обуславливает актуальность рассмотрения направлений ее развития в последние несколько лет. Динамизм в развитии региона непосредственно связан с формированием сбалансированной инновационной инфраструктуры, охватывающей образовательные и научные учреждения, предприятия, организации, исследовательские центры, органы государственного управления, финансовые институты.

В Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. в девятом разделе «Территории инноваций» определены основные инструменты реализации политики инновационного развития на региональном уровне, которые необходимо адаптировать и развивать в условиях отдельно взятого

региона с учетом его особенностей развития, организационно-экономических условий, направленных на стимулирование инновационных процессов, и потребностей в инновациях в рамках концепции инновационного развития области [1, 81].

Каждый регион ставит конкретные цели инновационного развития, определяет направления проведения инновационной политики, среди которых, к примеру: обеспечение населения высокотехнологичной продукцией; расширение внутреннего и межрегиональных рынков инновационных продуктов и новых технологий; рост конкурентоспособности продукции на основе освоения научно-технических достижений и обновления производства; создание благоприятных условий для развития конкурентной среды в инновационной сфере, поддержка малого и среднего предпринимательства; формирование современной эффективной инновационной инфраструктуры и др. [2, 92].

Инновационный потенциал региона включает такие частные потенциалы, как технологический, кадровый, информационный, финансовый, научно-технический, организационный, управленческий, инновационной культуры, потребительского сегмента.

Инструментарий формирования и реализации инновационной политики региона включает бюджетно-налоговый, маркетинговый, институциональный и организационно-управленческий блоки (таблица 1).

Инструменты каждого из блоков взаимосвязаны и требуют комплексного применения. Так, наращивание маркетингового блока влияет на эффективность использования инструментов организационного блока, к примеру: лоббирование на федеральном уровне создания в конкретных регионах территорий инновационного развития, элементов инновационного развития, инновационной инфраструктуры из средств федерального бюджета и др. [3, 87-88].

Представленный инструментарий инновационной политики региона частично применяется в Курганской области. Анализируя современное состояние инновационной деятельности региона в разрезе четырех представленных блоков, можно сделать следующие выводы.

1 Бюджетно-налоговый блок. Инновационная деятельность – одно из приоритетных направлений развития малого и среднего предпринимательства региона, которое включено в целевую программу Курганской области «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области на 2012-2014 годы». Основные результаты реализации программы в 2012 году:

- поддержка муниципальных программ развития малого и среднего предпринимательства (далее - МСП), включая гранты начинающим субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса: 26 муниципальным образованиям оказана поддержка на сумму 17,5 млн руб., в результате чего 87 предпринимателей получили гранты;

- поддержка малых инновационных компаний - гранты на создание инновационной компании: поддержано создание 4 инновационных компаний на сумму 2 млн руб.;

- поддержка действующих инновационных компаний - субсидии юридическим лицам-субъектам МСП в целях возмещения затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг: поддержано 2 предприятия на сумму 2,2 млн руб.;

- субсидии на технологическое присоединение к объектам электросетевого хозяйства: поддержано

3 субъекта предпринимательства на сумму 313,7 тыс. руб.;

- содействие в повышении энергоэффективности производства субъектов МСП: поддержка оказана 8 субъектам предпринимательства на сумму 1,6 млн руб.;

- содействие развитию лизинга оборудования: субсидирование части процентной ставки по договорам лизинга в размере до 2/3 ставки рефинансирования или первого взноса в размере 50%. Основным предметом лизинга являлось приобретение нового оборудования и специального транспорта. Поддержан 81 субъект МСП на сумму 40,0 млн руб.

Таблица 1 - Инструментарий формирования и реализации инновационной политики региона

Блок формирования инновационной политики региона	Инструменты
Бюджетно-налоговый (применение финансовых стимулов для повышения инновационной активности и включение инструментов бюджетно-налогового регулирования)	Субсидии; налоговые льготы и отсрочки; инвестиционный налоговый кредит; государственный заказ; бюджетные кредиты; ускоренная амортизация; льготная аренда госимущества; частичная оплата патентования; участие в уставном капитале инновационно-активных предприятий; государственные гарантии по кредитам
Маркетинговый (направлен на продвижение инновационной деятельности и формирование идеологии инновационного развития в регионе)	Создание рабочей группы по стимулированию спроса на инновационную продукцию; открытие частного IT-центра; конференции, форумы, ярмарки, выставки, конкурсы; интернет-порталы об инновационном развитии региона; пиар-сопровождение региональной инновационной политики; инструменты формирования имиджа территории инновационного развития
Институциональный (используется с целью создания рамочных и специфических условий инновационной деятельности)	Нормативно-правовые акты; программы научно-технического и инновационного развития региона; технологические прогнозы; дорожные карты; перечень приоритетных направлений инновационной деятельности
Организационно-управленческий (направлен на повышение связности элементов региональной и национальной системы)	Развитие кадрового потенциала (организация научно-практических конференций, обучающих семинаров, круглых столов для субъектов инновационной деятельности, государственных и муниципальных служащих; осуществление выплат стимулирующего характера молодым ученым, предоставление грантов на обучение); инновационная инфраструктура; территории инновационного развития; технопарки; региональные центры передовой технологии; инкубаторы малого бизнеса; инновационные кластеры и сети; консалтинг по подготовке инновационных программ и проектов; венчурный капитал и др.

Меры государственной поддержки малого и среднего предпринимательства скорректированы в сторону усиления поддержки инновационного предпринимательства. В деятельности таких организаций инфраструктуры, как Гарантийный Фонд, Фонд микрофинансирования, установлен четкий приоритет – поддержка инновационных субъектов малого и среднего предпринимательства не менее 20% от общего объема оказанных услуг этими организациями.

2 Маркетинговый блок. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Департамент экономического развития торговли и труда Курганской области, ОАО «Курганский областной технопарк», Некоммерческое партнерство «Центр кластерного развития Курганской области» и Курганский центр молодежного инновационного творчества (ООО «Высокие технологии») проводят ежегодные региональные научно-технические конференции «Молодежь Зауралья III тысячелетия» для молодых ученых, в возрасте от 18 до 28 лет включительно. Организован конкурс проектов по программе Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, основная цель которой - выявление молодых ученых, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, и стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности путем организационной и финансовой поддержки инновационных проектов. Проводятся выставки-ярмарки инновационных проектов Курганской области с целью установления прямых деловых контактов авторов инновационных идей и разработок с представителями финансовых и промышленных кругов, сотрудниками органов государственной власти и другими заинтересованными организациями и лицами.

3 Институциональный блок. Правовой основой развития и регулирования инновационной деятельности в Курганской области являются:

- Закон Курганской области от 27 марта 2000 года №302 «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области»;

- Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области на период до 2015 года, утвержденная распоряжением Администрации (Правительства) Курганской области от 21.02.2006 г. № 59-р;

- целевая программа Курганской области «Развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области на 2011-2013 годы», утвержденная постановлением Правительства Курганской области от 13 декабря 2010 года №597.

4 Организационно-управленческий блок. В области функционируют 14 отраслевых организаций, в том числе ФГУН «Российский научный центр «Восстановительная травматология и ортопедия» им. академика Г.А. Илизарова», ГНУ «Шадринская сельскохозяйственная опытная станция» им. Т.С. Мальцева, ГУ «Клинический центр гастроэнтерологии», 11 проектно-конструкторских и проектно-исследовательских организаций, осуществляющих внедренческую деятельность по широкому спектру направлений. Вузы области обеспечивают подготовку квалифицированных кадров более чем по 100 специальностям.

Уровень инновационной активности (доля инновационных предприятий в общем числе организаций) Курганской области увеличился с 13,1% в 2011 году до 13,8% в 2012 году. По этому показателю наш регион в Уральском федеральном округе уступает только Свердловской области. Это свидетельствует о том, что в Кур-

ганской области научный и производственный потенциал достаточно высоки.

С целью активизации инновационного предпринимательства и содействия развитию прикладной науки правительством Курганской области заключены соглашения о взаимодействии с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

В 2011 году создано Некоммерческое партнерство «Центр кластерного развития Курганской области», основной задачей которого является разработка механизмов формирования региональных кластеров через объединение крупного бизнеса, науки и высокоэффективных субъектов предпринимательства.

В области реализуется 16 инвестиционных проектов (машиностроение, энергетика, транспорт, объем финансирования – 38 млрд руб.).

Таким образом, можно отметить, что в Курганской области есть основные инструменты: научный и научно-технический потенциал, производственная база, система подготовки квалифицированных кадров, трудовые ресурсы; сформирована основная часть инновационной инфраструктуры (НП «Центр кластерного развития Курганской области», ОАО «Курганский областной технопарк», Курганский центр молодежного инновационного творчества, ГУП «Бизнес-инкубатор Курганской области», бизнес-инкубаторы на уровне высших учебных заведений, районные информационно-консультационные центры).

Однако анализ процессов развития инновационной деятельности и формирования региональной инновационной системы Курганской области выявил ряд нерешенных проблем. Наиболее неотложными из них являются:

- обеспечение многоканального финансирования научно-технической и инновационной деятельности;
- преодоление разрозненности, автономности имеющихся элементов инновационной системы, восстановление и укрепление связей между наукой и производством;
- развитие инфраструктуры, обеспечивающей передачу технологий в практику;
- разработка эффективных мер стимулирования инновационной активности.

#### **Список литературы**

- 1 Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года «Инновационная Россия – 2020» Разд. XI. С. 81. URL.: <http://www.economy.gov.ru>.
- 2 Растворцева С.Н., Фаузер В.В., Карахчиев А.А. и др. Социально-экономические основы инновационного развития региона: монография. М., 2011.
- 3 Институциональные проблемы инновационного развития территориальных систем: коллективная монография/ под ред. Ю.Г. Лавриковой. Екатеринбург, 2011.
- 4 Закон Курганской области от 27 марта 2000 года №302 «О научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области» URL.: <http://www.fpa.su/regzakon/kurganskaya-oblast>.
- 5 Концепция развития инновационной деятельности в Курганской области на период до 2015 года, утвержденная распоряжением Администрации (Правительства) Курганской области от 21.02.2006 г. № 59-р. С. 22. URL.: <http://www.economic.kurganobl.ru/assets/files/innovac/zakon>.
- 6 Целевая программа Курганской области «Развитие научной, научно-технической и инновационной деятельности в Курганской области на 2011-2013 годы», утвержденная постановлением Правительства Курганской области от 13 декабря 2010 года №597. С. 22. URL.: <http://www.economic.kurganobl.ru>.
- 7 Целевая программа Курганской области «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в

Курганской области на 2012-2014 годы», утвержденная постановлением Правительства Курганской области от 15 ноября 2011 года №538. С.35. URL.: <http://www.opora-credit.ru/upload/iblock>.

8 Сайт Федеральной службы государственной статистики. URL.: <http://www.gks.ru>.

9 Доклад о результатах и основных направлениях деятельности Департамента экономического развития, торговли и труда Курганской области на 2014-2016 годы. URL.: [http://www.economic.kurganobl.ru/assets/files/\\_right/drond/drond\\_2013.pdf](http://www.economic.kurganobl.ru/assets/files/_right/drond/drond_2013.pdf).

**В.М. Семенов**

**Курганский государственный университет**

## **КОНТРАКТЫ В СИСТЕМЕ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Экономика нашей страны находится в условиях глобализации, жестокой конкуренции, информатизации, возрастания роли институтов и институциональных изменений, которые привели к увеличению количества трансакций между хозяйствующими субъектами, а также появлению трансакций нового типа – входа в глобальные сетевые структуры. Отсюда возникла необходимость сокращения трансакционных издержек (ТИ), оценка их уровня и эффективного управления ими.

Не рассматривая различные точки зрения по содержанию экономической категории «трансакционные издержки», будем следовать лауреату Нобелевской премии Р. Кроузу, который связывал ТИ с обменом и защитой прав рыночных субъектов.

Трансакционные издержки имеют место как внутри предприятия, так и на внешнем рынке.

На наш взгляд, трансакционные издержки можно сгруппировать по двум направлениям:

- а) издержки, связанные с подготовительной работой по заключению сделок в сфере обмена: поиск партнера, инвестора, проведение предварительных переговоров, изучение условий движения товаров и услуг, составление проекта контракта;
- б) издержки, связанные со снижением неопределенности и риска коммерческих отношений: охрана прав собственности, защита от обмана, нарушения договорных обязательств, разработка и реализация юридических норм и правил системы обращения, содержание институтов, их обеспечивающих.

В настоящее время практически отсутствуют обоснованные методы вычленения и измерения трансакционных издержек, что объясняется в первую очередь неприспособленностью систем бухгалтерского учета и управленческого контроля к отражению трансакционных операций. В этих условиях можно рекомендовать анализ контрактов как одной из важных составляющих трансакционных издержек, на основе учета основных предпосылок поведения участников сделки. Такой анализ целесообразно проводить с учетом следующих предпосылок:

- «оппортунизма после заключения контракта»;
- «ограниченной рациональности»; специфики активов.

Предпосылки возникают вследствие невозможности описать некоторые требования сделок в виде полного, имеющего юридическую силу контракта.

Рассматривая трансакционные издержки и контрактные отношения, следует отметить: контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, которые



определяются правами собственности и механизмом их обеспечения.

Российская практика выработала три основных типа контракта: классический, неоклассический и отношенческий.

Классический контракт характеризуется наличием четко оговоренных пунктов, поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. Классический контракт носит безличный характер и тяготеет к стандартизации.

Неоклассический контракт является долговременным в условиях неопределенности, поэтому в нем не могут быть оговорены все будущие события при его подписании. Поэтому участники такого контракта соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнять в случае наступления неоговоренных в контракте событий. Споры по нему решаются не судом, а органами арбитража.

Отношенческий (обязательный) контракт складывается в условиях долговременных, взаимовыгодных отношений между сторонами, отсюда стремление обеих сторон в продолжении отношений.

Каждому рассмотренному типу контрактов соответствует специфический механизм управления договорными отношениями.

В реальной действительности обеспечение соблюдения полного и совершенного контракта в большинстве случаев не осуществимы из-за возникновения непредвиденных обстоятельств. В этих случаях стороны пытаются найти способы, позволяющие видоизменить отношения с учетом данных обстоятельств, порождающих возможность оппортунизма, включая нарушение принятых обязательств.

Невозможность иметь полную информацию в период заключения контрактов и предвидеть все обстоятельства, которые могут возникнуть в будущем, ведут к ограниченно рациональному поведению менеджеров и руководителей предприятий.

Названные несовершенства заключения и выполнения сделок на контрактной основе приобретают особую экономическую значимость в условиях необходимости значительных инвестиций, ведущих к созданию материальных и нематериальных активов. Наибольшую трудность, с точки зрения создаваемых ими стимулов, являются инвестиции в специфические активы. Специфика активов предусматривает отсутствие возможности альтернативного использования объекта контракта без существенных потерь.

В таблице 1 показаны различные подходы к описанию контрактов, выделяемых в зависимости от учета поведенческих условий.

Таблица 1 – К исследованию контракта<sup>1</sup>

Ограниченная рациональность	Оппортунизм	Специфика активов	Тип контракта
0	+	+	План
+	+	+	Обещание
+	+	0	Конкуренция
+	+	0	Управление

<sup>1</sup> В таблице знак «+» означает учет принципа, «0» - отказ от него.

На рисунке 1 приведена схема заключения контракта [2].

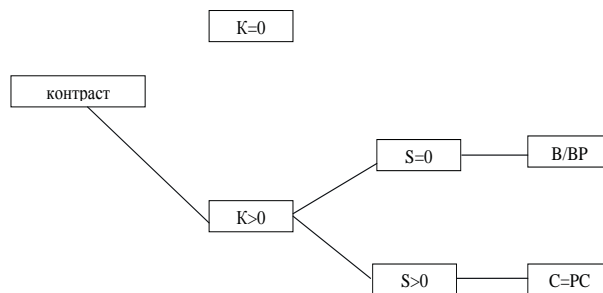


Рисунок 1 - Упрощенная схема заключенного контракта

Параметр К отражает специфические черты трансакции. При К=0 в трансакции задействованы обычные активы, что говорит об отсутствии «специфики активов», при К >0 последняя имеет место.

Параметр S измеряет степень защиты инвестиций, порождающих специфические активы, т.е. наличие определенного страхования при S>0 (при S=0 таковое отсутствует). Соответственно состояние А, В и С отражают разные типы контрактной схемы, где РА, РВ и РС - цены, устанавливаемые в рамках контракта.

Следует заметить о необходимости учета изменения трансакционных издержек при проведении реструктуризации предприятий. Это объясняется тем, что процесс реструктуризации осуществляется на основе разделения, соединения, ликвидации (передачи) действующих и организации новых структурных подразделений, присоединения к предприятию других предприятий, приобретения определяющей доли в уставном капитале или акций сторонних организаций.

Полное содержание понятия «реорганизации» дано в Гражданском кодексе РФ. Применительно к акционерному обществу формы реорганизации представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Формы реорганизации предприятий

Формы реорганизации	Передача (переход) прав и обязанностей	Обязательные условия реорганизации
Слияние: A+B=C	Полностью от А и В	1 На основании решения общего собрания акционеров большинством, единогласно – в ООО и производственном кооперативе  2 Представление права голоса владельцам привилегированных акций
Присоединение: A->B=V	Полностью от А	
Разделение: A/(BиC)	Полностью от А в соответствии с разделительным балансом	
Выделение: A->AиB	Частично от А в соответствии с разделительным балансом	

Выбор формы реорганизации определяется конкретными условиями. Предпочтение же должно быть отдано тому варианту, который требует наименьших инвестиций, наиболее реален, менее рискован, т.е. в конечном счете варианту, при котором трансакционные

издержки будут минимальными на единицу ожидаемого эффекта.

С переходом экономики страны на более высокий уровень рыночных отношений, дальнейшей глобализации экономического пространства наблюдается тенденция к увеличению таких издержек, как издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контрактов, которые трактуются как трансакционные.

На микроуровне это выражается в увеличении доли ТИ в составе затрат организации (предприятия, фирмы). Так, расходы только на маркетинговую деятельность (маркетинговые исследования, реклама, поиски заказов, сбыт продукции или услуги) в условиях современного рынка могут превысить стоимость создания самого продукта. На мезо- и макроуровне рост ТИ происходит не только в силу вышеназванных причин, но и в силу решения проблем, ограничивающих возможность инновационного развития: оппортунизма, нарушения законов и прав собственности, ухода в теневую экономику и др.

Эти положения, прежде всего, актуальны для сфер социально-экономического значения. К таким для страны следует отнести развитие сфер малого и среднего бизнеса.

Проиллюстрируем это утверждение на примере Курганской области. Сфера малого и среднего бизнеса насчитывает 4390 предприятий и в принятой государственной программе по поддержке этой сферы на 2014-2020 г. будет создано 14 тыс. рабочих мест, с приростом инвестиций в нее на 42%.

Отсюда необходимость серьезных научных исследований в сфере малого и среднего бизнеса, а также подготовки для нее квалифицированных кадров.

#### **Список литературы**

- 1 *Гражданский кодекс Российской Федерации (с изм. и доп.).*
- 2 *Скляренко В.К., Прудников В.М. Экономика предприятия. М.: Инфра, 2008.*

**Е.А. Студентова**  
**Курганский государственный университет**

## **ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Устойчивое и эффективное функционирование транспорта – одна из необходимых предпосылок улучшения условий жизни населения. В соответствии с «Транспортной стратегией Российской Федерации на период до 2020 года», транспортная система России признается важнейшей частью производственной инфраструктуры, а ее развитие является одной из основных задач государственной деятельности. Таким образом, транспорт рассматривается как одна из приоритетных отраслей, опережающее развитие и стабильное функционирование которой определяют темпы экономического роста как страны в целом, так и ее отдельных регионов.

Транспорт играет двойственную роль в процессе развития территории. С одной стороны, он является отраслью, которая создает условия для функционирования народного хозяйства, а с другой – ресурсом, ограничивающим возможности экономического роста

региона. К сожалению, обычно развитие инфраструктуры поддерживается на минимальном уровне до тех пор, пока оно не приводит к отказам в работе основного производства, особенно это относится к транспортной инфраструктуре. С резким снижением доли государственного финансирования инфраструктурных отраслей в последние десятилетия вложения в основные средства транспортного комплекса, особенно в их пассивную часть, производились в явно недостаточных объемах, не обеспечивая даже простое воспроизводство, а некоторые участки транспортных сетей уже в настоящее время не справляются с возросшей нагрузкой. Основным условием достижения максимального эффекта в развитии хозяйства региона является пропорциональное развитие транспортного и производственного комплексов, когда возможности транспортной системы соответствуют текущим и перспективным потребностям территории в транспортных услугах [3].

Для выявления проблем транспортной инфраструктуры в условиях рыночных отношений необходимо провести исследование состояния и экономики транспорта в регионе. Существуют различные методы анализа для оценки результативности и эффективности транспортного комплекса и обслуживающей его инфраструктуры, это могут быть простые сравнительные, графические, графоаналитические, методы экономико-математического анализа и т.д. Кроме того, используют сопоставления разностные и индексные. Разностные сопоставления показывают, на сколько единиц изменился анализируемый показатель. Индексные отражают динамику – во сколько раз изменился анализируемый показатель.

Отдельно можно выделить основные критерии социальной эффективности транспортной инфраструктуры: степень удовлетворения потребности населения в транспортных услугах; степень влияния транспортных услуг на решение социальных задач; влияние на сокращение затрат труда в домашнем хозяйстве и на структуру использования рабочего времени; воздействие на совершенствование качественной структуры рабочей силы и на эффективность материального производства [2].

Оценка эффективности функционирования региональной транспортной системы может также включать ее сравнение с транспортными системами близких регионов. Сравнительный анализ и выявление лидеров и аутсайдеров позволяет идентифицировать пространственные особенности функционирования транспортной системы в регионе (РТС). Оценка эффективности функционирования подотраслей РТС в одном регионе позволит решить задачу выбора приоритетов при финансировании тех или иных проектов на транспорте. Оценка эффективности функционирования подотраслей РТС близких регионов также дает возможность выявить «лучшую практику» среди РТС и их подотраслей, благодаря чему «отстающие» виды транспорта смогут перенять ее и тем самым повысить уровень эффективности в своем регионе, выровнять результативность деятельности видов транспорта внутри своего региона [1].

Для оценки эффективности транспортной системы в Курганской области сравним основные показатели транспорта с аналогичными показателями ближайших регионов, т.е. областей, входящих в Уральский федеральный округ, а именно с показателями Свердловской, Тюменской и Челябинской областей. Сравнение произведем по данным ГОСКОМСТАТА РФ на 2012 год.

На основании данных Федеральной службы финансовой статистики составим расчетные таблицы и

проведем анализ транспортной инфраструктуры нашего региона. Курганская область значительно уступает соседним областям по площади и количеству населения, поэтому целесообразно будет сравнивать расчетные показатели, а не абсолютные числа.

В Курганской области в 2011 году самый высокий в Уральском федеральном округе прирост количества легковых автомобилей на 1000 человек населения (9,2%) (таблица 1). Это позволило обогнать по показателю Челябинскую область и сократить отставание от Свердловской и Тюменской областей. Рост данного показателя свидетельствует об улучшении уровня жизни в регионе (связанное с возможностью жителей приобрести собственное транспортное средство), а также характеризует благотворное влияние на экономику региона в целом, чего нельзя сказать о влиянии на экологическую обстановку в области.

С другой стороны, значительно уменьшается число автобусов на 100 000 человек, таким образом, снижается обеспеченность населения общественным транс-

портом. Показатели количества легковых автомобилей и числа автобусов могут оцениваться как взаимосвязанные: в условиях нехватки общественного транспорта люди вынуждены находить способы приобретать собственные автомобили или же ходить пешком. В условиях, когда прирост автомобилей значителен, падает потребность в общественном транспорте и, как следствие, оправдано его сокращение для поддержания определенного уровня рентабельности пассажирских перевозок.

Несмотря на то, что грузооборот автомобильного транспорта в 2011 году вырос, прирост данного показателя в Курганской области крайне незначителен по сравнению с соседними регионами даже в процентном отношении (таблица 2). Прежде всего, это может быть связано с низкой рентабельностью грузоперевозок и/или незначительным спросом на данный вид услуг, даже ввиду незначительного роста тарифов на грузовые перевозки по сравнению с другими областями Уральского федерального округа.

Таблица 1 – Сравнение числа собственных легковых автомобилей на 1000 человек населения (на конец года, шт.) и числа автобусов общего пользования на 100 000 человек населения (на конец года, шт.)

Регион (область)	Легковые автомобили на 1000 человек				Число автобусов на 100 000 человек			
	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %
Курганская	226	246,8	20,8	9,20	17	14	-3	-17,65
Свердловская	275,5	285,6	10,1	3,67	32	38	6	18,75
Тюменская	260,7	268,7	8	3,07	123	71	-52	-42,28
Челябинская	228,7	243,4	14,7	6,43	35	37	2	5,71
УФО	254,1	265,8	11,7	4,60	57	45	-12	-21,05

Таблица 2 – Сравнение грузооборота автомобильного транспорта (млн т \*км) и индексов тарифов на грузовые перевозки (декабрь к декабрю предыдущего года) в %

Регион (область)	Грузооборот				Индексы тарифов на грузовые перевозки			
	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %
Курганская	465	508	43	9,25	100,9	105,6	4,7	4,66
Свердловская	3148	5139	1991	63,25	126	108,2	-17,8	-14,13
Тюменская	9640	14773	5133	53,25	144,9	104,9	-40	-27,61
Челябинская	2262	3021	759	33,55	109,1	107,4	-1,7	-1,56
УФО	15515	23441	7926	51,09	138,2	105,7	-32,5	-23,52

Таблица 3 – Сравнение пассажирооборота автобусов общего пользования (млн, пассажиро-км) и индексов тарифов на услуги пассажирского транспорта (декабрь к декабрю предыдущего года)

Регион (область)	Пассажирооборот				Индексы тарифов на услуги пассажирского транспорта			
	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %
Курганская	717,9	697,7	-20,2	-2,81	105,5	111,1	5,6	5,31
Свердловская	3634,8	3209,5	-425,3	-11,70	122,3	104,4	-17,9	-14,64
Тюменская	4996,3	4745,5	-250,8	-5,02	101	104,4	3,4	3,37
Челябинская	2658,8	3118,6	459,8	17,29	103,7	115,1	11,4	10,99
УФО	12007,8	11771,3	-236,5	-1,97	111,5	106,2	-5,3	-4,75

В 2011 году в Курганской области произошло ожидаемое снижение пассажирооборота, прежде всего связанное с сокращением числа автобусов общего пользования и роста легковых автомобилей в частной собственности (таблица 3). При этом рост индекса тарифов в 2011 году в нашем регионе возрос значительно выше, чем в Свердловской и Тюменской областях. Это может быть оправдано необходимостью поддержания рентабельности предприятий в условиях снижения количества автобусов и соответственно сокращения пассажирооборота.

Таблица 4 – Сравнение числа организаций, оказывающих транспортные услуги, на 100 тыс.чел. (на 1 января 2012 г.)

Регион (область)	Всего организаций		Население, тыс.чел.		Количество организаций на 100 000 чел.	
	Абсолютный показатель	Структура, %	Абсолютный показатель	Структура, %	Абсолютный показатель	Сравнение с Курганской областью
Курганская	487	3,03	885,8	7,26	55,0	0,0
Свердловская	6528	40,62	4315,8	35,37	151,3	96,3
Тюменская	4336	26,98	3510,7	28,77	123,5	68,5
Челябинская	4719	29,37	3488,3	28,59	135,3	80,3
УФО	16070	100,00	12200,6	100,00	131,7	76,7

Курганская область значительно отстает от соседних регионов по количеству организаций, оказывающих транспортные услуги, на 100 000 человек (таблица 4). В связи с ростом количества легковых автомобилей в личном пользовании и неисчезающей потребностью в общественном транспорте нашему региону следует обратить особое внимание на данный показатель, так как он может характеризовать незанятую долю рынка, ожидающую новых идей и инвестиций, так необходимых региону.

Таблица 5 – Сравнение основных средств и степени износа основных средств организаций транспорта (на конец 2011 года)

Регион (область)	Основные средства (по полной учетной стоимости)				Степень износа основных средств, %			
	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %	2010 год	2011 год	Прирост	Прирост в %
Курганская	53,7	50,5	-3,2	-5,96	42,3	49,4	7,1	16,78
Свердловская	202,7	285,8	83,1	41,00	37,9	34,6	-3,3	-8,71
Тюменская	490,5	663,7	173,2	35,31	48,1	44,7	-3,4	-7,07
Челябинская	117,9	130,4	12,5	10,60	41,5	45,7	4,2	10,12
УФО	864,8	1130,4	265,6	30,71	44,4	42,5	-1,9	-4,28

В то время как соседние регионы обновляют основные средства организаций транспорта, в Курганской области (единственной в Уральском федеральном округе) падает учетная стоимость основных средств, что связано с ростом износа. Почти половина основных средств транспортных компаний региона морально устарели и износились – данная область требует серьезного обновления и вложений в будущее (таблица 5).

Таблица 6 – Сравнение численности работников транспорта (тыс. человек) и среднемесячной начисленной заработной платы работников транспорта (рублей) в 2011 г.

Регион (область)	Среднегодовая численность		Население, тыс.чел.		Доля работников транспорта в численности населения региона, %	Среднемесячная з/п, руб.	
	Абсолютный показатель	Структура, %	Абсолютный показатель	Структура, %		Абсолютный показатель	Сравнение с Курганской областью
Курганская	11,8	3,49	885,8	7,26	1,33	24591	0
Свердловская	97,5	28,83	4315,8	35,37	2,26	26054	1463
Тюменская	161,4	47,72	3510,7	28,77	4,60	48477	23886
Челябинская	67,5	19,96	3488,3	28,59	1,94	23053	-1538
УФО	338,2	100,00	12200,6	100,00	2,77	36103	11512

О недостаточности развитости транспортной инфраструктуры региона свидетельствует доля населения, занятого в транспортной сфере. В то время как в соседних областях такой показатель колеблется в пределах 30%, в нашем регионе он не достигает и 10%. Учитывая, что заработная плата в данной сфере соответствует уровню соседних регионов (без учета Тюменской области с более высоким уровнем жизни в целом), можно сделать вывод о нехватке рабочих мест в данной отрасли (таблица 6).

Таблица 7 – Сравнение финансовых результатов деятельности организаций транспорта в 2011 г.

Регион (область)	Сальдированный финансовый результат (прибыль-убыток), млн руб.	Доля прибыльных организаций, %	Доля убыточных организаций, %
Курганская	-87	-	100
Свердловская	20801	51,2	48,8
Тюменская	65607	67,8	32,2
Челябинская	-4	54,7	45,3
УФО	86317	60,6	39,4

Наиболее плачевная ситуация в Курганской области связана с финансовыми показателями деятельности организаций транспорта (таблица 7). Убыток нашего региона составил 87 млн руб. Челябинская область также оказалась в целом убыточной по данной отрасли в 2011 году, но тем не менее доля прибыльных организаций составила более 50%. А в Курганской области убыточными оказались все предприятия.

Говоря о состоянии транспортной инфраструктуры нашего региона в целом, можно сделать вывод о значительном отставании нашей области от соседних по большинству показателей. Надо стремиться преодолеть подобное отставание. К одним из основных выявленных проблем относятся: нехватка предприятий транспорта, устаревшие основные средства и, как следствие, отсутствие прибыли в отрасли. Необходимо приступить к поиску новых идей и инвестиций. Необходимы новые предприятия с обновленными основными фондами – это благотворно повлияет на экономику региона, создаст здоровую конкуренцию и новые рабочие места.

В качестве важнейших оснований проведения мероприятий могут быть:

- улучшение качества транспортных услуг, предоставляемых юридическим лицам и пассажирам;
- сокращение транспортных издержек и себестоимости работ и услуг при сохранении требуемого или нормативного их качества;

- увеличение прибыли предприятий и организаций транспортного комплекса; улучшение их финансового состояния;

- ускорение научно-технического прогресса и интенсификация инновационной деятельности, ведущие к облегчению условий труда, более высокой его производительности, уменьшению вредного влияния на среду обитания, снижению аварийности и др., что в итоге приводит к экономии затрат;

- диверсификация прогрессивных направлений транспортной деятельности, в том числе экспедиторской;

- ускорение инвестиционных процессов, ведущее к обновлению основных фондов, развитию социальной сферы, улучшению дорожной сети и коммуникаций; создание современной инфраструктуры транспорта, позволяющей расширить объем и номенклатуру предоставляемых услуг, расширить клиентуру и тем самым валовые доходы транспортных предприятий;

- интенсификация структурных преобразований и усиление конкуренции, стимулирующих возникновение новых видов транспортной деятельности;

- повышение конкурентоспособности российских перевозчиков на международном рынке транспортных услуг;

- улучшение информационного обеспечения и связи, способствующее лучшему взаимодействию между видами транспорта и более полному удовлетворению потребностей региона;

- развитие логистических систем с целью ускорения доставки грузов и повышения их сохранности.

Эффективность функционирования транспортной системы городов и регионов зависит от действия сложного комплекса факторов: экономических (скорость движения товарных и денежных потоков, уровень транспортных издержек и конкурентоспособность услуг, товаров и экономики в целом), коммерческо-организационных (организационная структура транспортно-технологической цепи, формы организации перевозок, диверсификация деятельности крупных и средних предприятий), институционально-правовых (сочетание

различных форм собственности, уровень дерегулирования экономики и транспортного процесса), технико-коммуникационных (использование передовых технологий перевозок, выполнения погрузочно-разгрузочных и складских работ, эффективных прогрессивных транспортных средств, перевозочного и складского оборудования, эффективной сети путей сообщения, телекоммуникационной и компьютерных систем передачи и обработки информации), природно-географических (природно-климатические условия функционирования экономических и транспортных комплексов, обеспеченность природными ресурсами, пространственное размещение природных ресурсов и экономических объектов) [4].

#### **Список литературы**

1 Бережная О. Методика оценки эффективности деятельности региональных транспортных систем с использованием инструмента DEA. URL: <http://gisap.eu.ru>.

2 Задворный Ю.В. Критерии оценки развития транспортной инфраструктуры региона // Российское предпринимательство. 2011. №1 Вып. 1 (175). С. 168-168.

3 Тумхаджиев А.Б. Моделирование развития транспортного комплекса Чеченской республики. URL: <http://www.uecs.ru>.

4 Обоснование приоритетных направлений развития транспортных систем. URL: <http://transcord.ru>.

5 Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/>.

**С.А. Суркова**

**Курганский государственный университет**

## **ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В ДОТАЦИОННОМ РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В Курганской области на сегодняшний момент отрабатываются юридические, организационные и технические вопросы формирования и развития электронного правительства в региональном аспекте на государственном и муниципальном уровнях управления.

Приняты необходимые нормативно-правовые акты, регламентирующие основы формирования электронного правительства в Курганской области, основными из которых являются:

- Закон Курганской области от 26 ноября 2009 года № 512 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности органов государственной власти Курганской области» (в ред. от 01.11.2011);

- Указ Губернатора Курганской области от 21 декабря 2009 года № 545 (в ред. от 22.12. 2010) «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Правительства Курганской области (вместе с «Перечнем информации о деятельности Правительства Курганской области, обязательной для размещения в информационно-телекоммуникационной сети Интернет»);

- Постановление Правительства Курганской области от 24 августа 2009 № 480 (ред. от 13.12.2011) «Об утверждении Правил делопроизводства в органах исполнительной власти Курганской области (вместе с «Перечнем обязательных сведений о документах, используемых в целях учета и поиска документов в системах электронного документооборота органов исполнительной власти Курганской области»);

- Постановление Правительства Курганской области от 22 декабря 2009 года № 580 «Об обеспечении доступа к информации о деятельности органов испол-

нительной власти Курганской области, осуществляющих отраслевое либо межотраслевое управление»;

- Постановление Правительства Курганской области от 20 января 2010 года № 01 «Об утверждении требований к технологическим, программным и лингвистическим средствам обеспечения пользования официальным сайтом Правительства Курганской области»;

- Постановление Правительства Курганской области от 31 января 2012 г. № 14 «О региональной системе межведомственного электронного взаимодействия Правительства Курганской области»;

- Постановление Правительства Курганской области от 26 сентября 2012 № 460 «О мерах по обеспечению перехода органов исполнительной власти Курганской области на межведомственное информационное взаимодействие в электронном виде (вместе с «Правилами перехода органов исполнительной власти Курганской области на межведомственное информационное взаимодействие в электронном виде при предоставлении государственных услуг»)» и др.

Однако существующую региональную нормативно-правовую базу по развитию электронного правительства в Курганской области нельзя признать полностью сформированной, она, соответственно, требует дальнейшего совершенствования.

В Курганской области органы государственного управления имеют свои официальные сайты, в том числе Правительство Курганской области ([www.kurganobl.ru](http://www.kurganobl.ru)) и органы исполнительной власти ([www.kurganobl.ru/organy\\_vlasti.html](http://www.kurganobl.ru/organy_vlasti.html)).

В области запущен проект «Власть On-line», на котором в режиме on-line на официальном сайте транслируются заседания Правительства области, действует рубрика «Задай вопрос члену Правительства Курганской области», работает «Видеоблог Олега Богомолова», где Губернатор дает комментарии по актуальным вопросам. На проекте есть раздел – «живой журнал». Также данный проект включает в себя и раздел, который ведут сотрудники пресс-службы Губернатора и в котором ежедневно «дежурный» по разделу в режиме on-line с помощью общедоступной программы ICQ отвечает на вопросы журналистов и пользователей сети. Проект «Власть On-line» с 25.06.2012 г. имеет раздел «Власть в социальных сетях», где 18 структурных подразделений Правительства Курганской области и региональных органов исполнительной власти имеют свои страницы в социальных сетях (facebook, Вконтакте и twitter).

На веб-ресурсе [zauralonline.ru](http://zauralonline.ru) представлен проект первого и единственного в Курганской области Интернет-телеканала, на котором пользователи могут получить удобный доступ ко всем программам, производимым по заказу Правительства Курганской области и Курганской областной Думы, увидеть записи пресс-конференций и заседаний Правительства области, а в ближайшей перспективе – и программы производства собственного телеканала.

Крупнейшие муниципальные образования области – оба городских округа (Курган и Шадринск) и все муниципальные районы области (в количестве 24) имеют официальные сайты, электронные адреса которых можно найти в Реестре электронных адресов на официальном сайте Курганской областной Думы [1].

В 2012 году в Курганской области открыт многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг, расположенный по адресу: г. Курган, ул. Куйбышева 144, ст. 41[2], который создан в соответствии с Постановлением Правитель-

ства Курганской области от 24 января 2011 года № 17 «О создании Государственного бюджетного учреждения Курганской области «Многофункциональный центр по предоставлению государственных и муниципальных услуг».

ГБУ «МФЦ» оказывает услуги по ведомствам: Департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Курганской области; Кадастровая палата; Росреестр; Управление социальной защиты населения; Управление ЗАГС; Управление ФНС; Фонд социального страхования – и имеет главными целями: сокращение сроков и упрощение процедур получения государственных и муниципальных услуг, повышение комфортности получения гражданами государственных и муниципальных услуг, удовлетворенность получателей государственных и муниципальных услуг качеством их предоставления.

Для достижения указанных целей Учреждение осуществляет следующие основные виды деятельности:

- организация централизованного предоставления государственных и муниципальных услуг;

- организация взаимодействия с заявителями, с органами государственной власти, органами местного самоуправления, организациями, участвующими в предоставлении соответствующих государственных и муниципальных услуг;

- организация информирования физических и юридических лиц о порядке и условиях предоставления государственных и муниципальных услуг;

- обеспечение на территории Курганской области выпуска, выдачи, обслуживания и хранения (до момента выдачи гражданам) универсальных электронных карт (УЭК);

- ведение реестра универсальных электронных карт, содержащего сведения о выданных на территории Курганской области УЭК;

- обеспечение на территории Курганской области информационно-технологического взаимодействия государственных и муниципальных информационных систем, определенных соответственно нормативными правовыми актами Правительства РФ и нормативными правовыми актами Курганской области, в процессе предоставления государственных и муниципальных услуг с использованием универсальных электронных карт.

Итак, за ГБУ «МФЦ» закреплена функция организации выдачи УЭК. Однако, анализируя данные рейтинга реализации субъектами РФ Плана внедрения универсальных электронных карт по состоянию на 13 марта 2013 года, Курганская область в данном направлении находится в числе регионов-аутсайдеров, занимая 62 место из 83 субъектов РФ и имея готовность лишь на 73,33%. При сравнении с другими субъектами УрФО это один из самых худших результатов, лишь в Челябинской области результат еще ниже, соответственно, 76 место и 66,67% [3].

В Курганской области создан портал по оказанию государственных и муниципальных услуг. По комплексной оценке региональных порталов госуслуг журналом «Эксперт-Урал» [4], в состав которой входят такие показатели, как каталогизация информации, возможность быстрого перехода к отдельным услугам, наличие систем интеллектуальной и контекстной систем поиска, количество услуг, качество описания, личный кабинет и др., портал Курганской области в целом отстает от порталов соседних областей.

Необходимо отметить, что предоставление электронных услуг в Курганской области становится все более и более востребованным, примером тому служит

реальная возможность оформления посредством портала паспортов и бракоразводных процессов. Однако существует проблема технического обслуживания портала: отсутствует возможность получения всего обозначенного спектра государственных и муниципальных услуг по факту. Так же проблемами портала Курганской области являются его «оторванность» от реальной жизни и низкая посещаемость.

Так как Курганская область входит в число дотационных субъектов РФ, то особенности социально-экономических процессов, протекающих на его территории, необходимо учитывать в первую очередь при внедрении элементов системы электронного правительства, а именно:

1 Курганская область – это сельскохозяйственный регион (около 57% населения – это сельские жители). Исходя из этой особенности, вытекают следующие проблемы:

- недостаточный уровень информатизационной грамотности населения;
- «буксировка» проекта на муниципальном уровне вследствие недостатка квалифицированных кадров;
- недостаточность предоставляемой информации о проекте и его этапах населению.

2 Дефицитный бюджет Курганской области вызывает следующие проблемы:

- недостаточность финансирования этапов проекта;
- уменьшение расходов по некоторым статьям расходов регионального бюджета в сторону увеличения финансирования электронного правительства.

3 Организационная несогласованность при реализации мероприятий по внедрению системы электронное правительство в Курганской области порождается отсутствием единого подхода к пониманию необходимости и важности реализации данного проекта у государственных служащих Курганской области и, как следствие, организационная разобщенность функционирования инструментов реализации рассматриваемой программы.

Вместе с внедрением элементов системы электронного правительства в Курганской области возникает проблема их популяризации, информированности о них. В рамках данного научного исследования был проведен опрос жителей Курганской области, преследующий цель - определить информированность населения о внедрении системы электронного правительства в РФ и в Курганской области в частности, а также выяснить их отношение к нововведениям такого рода. Опрос показал, что около 56% респондентов знают или что-то слышали о реализации данного проекта по стране, и только 20% опрошенных что-либо знают о том, что электронное правительство шагнуло в жизнь Зауралья. На вопрос об изменении качества предоставляемых услуг органами государственного и муниципального управления с применением системы электронного правительства по России в целом 15% респондентов ответили, что данный проект ухудшит качество государственных услуг, 48% – что ничего не изменится, а 37% – что качество предоставляемых услуг станет лучше. Такая же тенденция прослеживается и при ответе на вопрос о качестве государственных и муниципальных услуг Курганской области.

Результаты данного опроса свидетельствуют о низком уровне информированности населения региона о внедрении программы электронного правительства в целом по РФ и Курганской области в частности. К такому же выводу приводит анализ результатов рейтинга попу-

лярности электронного правительства в субъектах РФ.

Эту же тенденцию подтверждают и экспертные исследования, выполненные «Центром прикладной экономики» по заказу электронного журнала «Госменеджмент», в которых представлен очередной рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню внедрения электронного правительства. В соответствии с методикой 2012 года для составления рейтинга учитываются только электронные услуги не ниже III этапа, размещенные на федеральном портале «Электронное правительство. Госуслуги» или на региональных порталах государственных и муниципальных услуг.

Общей методической особенностью данного рейтинга является:

- во-первых, то, что он составлен с позиции получателя услуг, в нем оценивается возможность получения региональных и муниципальных услуг, предоставляемых субъектом Российской Федерации;

- во-вторых, в нем учитываются только услуги, предоставляемые региональными и муниципальными органами власти, а федеральные услуги не учитываются.

Согласно этому рейтингу, по состоянию на 1 октября 2012 г. Нижегородская область, обновившая региональный портал государственных и муниципальных услуг, вернула себе первое место. Второе место сохраняет Москва. Санкт-Петербург и Республика Татарстан занимают третье и четвертое места соответственно. На пятом месте находится Самарская область. Указанные пять субъектов РФ имеют огромный отрыв от других регионов.

Низкий рейтинг Курганской области и в УрФО, и в целом по РФ обусловлен низкой экспертной оценкой уровня предоставления госуслуг и нулевой оценкой предоставления муниципальных, прочих услуг и сервисов. Результаты рейтинга внедрения электронного правительства по субъектам УрФО и регионам-лидерам в этой сфере приведены в таблице 1 [5].

Из анализа приведенных данных о реализации системы электронного правительства в Курганской области возникает ряд вопросов, а именно: справляется и справится ли дотационный регион с такой экономической и технической нагрузкой, даже при финансовой помощи федеральных властей (70% – федеральные отчисления, 30% – самофинансирование)? Можно ли полностью переносить опыт внедрения электронного правительства социально-развитых регионов РФ на проблемные субъекты РФ, при этом ставя перед ними общие временные и экономические рамки выполнения этапов электронизации органов государственной и муниципальной власти? Нужно ли депрессивному региону в условиях посткризисной экономики пытаться наравне с развитыми субъектами РФ осваивать электронное правительство? А может быть, реципиентам нужна своя программа освоения и реализации системы электронного правительства?

В ГП «Информационное общество» [6] эти вопросы не затрагиваются, а говорится лишь о большом различии уровня информатизации субъектов РФ, и предлагаются стандартные решения, такие как

- развитие телерадиовещания;
- развитие базовой инфраструктуры информационного общества;
- популяризация возможностей и преимуществ информационного общества; повышение готовности населения и бизнеса к возможностям информационного общества, в том числе обучение использованию современных информационных технологий, региональных мероприятий, направленных на развитие инфор-

Таблица 1 – Рейтинг субъектов УрФО и лидеров по уровню внедрения электронного правительства в РФ

Субъект федерации	Место по округу		Место в РФ		Баллы					
	октябрь	июль	октябрь	июль	всего	госуслуги	мунуслуги	прочие услуги	техобеспечение	сервисы
Нижегородская область	1	1	1	3	118,00	26,00	20,00	38,00	22,00	12,00
Москва	1	1	2	2	115,00	17,00	14,00	50,00	22,00	12,00
Санкт-Петербург	1	1	3	1	112,00	33,00	3,00	42,00	22,00	12,00
Самарская область	3	3	5	7	95,50	27,00	7,50	20,00	17,00	27,00
Тюменская область	1	2	8	11	75,00	28,00	5,00	16,00	19,00	7,00
ХМАО	2	1	21	9	47,50	24,00	3,50	0,00	20,00	0,00
ЯНАО	2	3	21	16	47,50	16,00	8,50	0,00	16,00	0,00
Свердловская область	4	4	33	39	40,00	20,00	0,00	0,00	20,00	0,00
Курганская область	5	5	61	41	23,00	5,00	0,00	0,00	18,00	0,00
Челябинская область	6	6	62	51	22,50	19,00	3,50	0,00	0,00	0,00

мационного общества с целью ликвидации «цифрового разрыва» (ежегодные конкурсы, проводимые под управлением Министерства связи и массовых коммуникаций РФ и Министерства экономического развития РФ);

- развитие проекта «Электронный регион», в том числе разработка нормативных, методологических и технологических решений для внедрения электронного правительства на уровне субъекта РФ; разработка комплекса мероприятий по внедрению информационных технологий в субъекте РФ, разработка соответствующих типовых программных решений на основе свободного программного обеспечения; обеспечение взаимодействия в электронной форме между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов РФ.

Можно видеть, что в данных подходах прослеживаются шаблонность и типовые схемы решений. Особенности организации работ по проектам в интересах субъектов РФ в действующей ГП «Информационное общество» состоят в разработке и реализации типовых, пилотных и инновационных мероприятий по стандартной схеме. Особые условия и методы реализации системы электронного правительства в дотационных субъектах РФ не обозначены. Так, 3 декабря 2012 года в Минкомсвязи РФ состоялось подведение итогов конкурса проектов на право получения в 2013 году федеральных субсидий на проекты развития электронного правительства в регионах России. Курганская область попала в список регионов, чьи заявки были отклонены ввиду того, что запрашиваемый размер субсидии не соответствует рассчитанному в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 06.06.2012 № 560 [7].

Таким образом, имея в целом низкий уровень развития электронного правительства, дотационный субъект был лишен данной формы финансовой поддержки федерального центра для дальнейшего становления и развития инструментов электронного правительства на региональном уровне.

#### Список литературы

1 Реестр электронных адресов «Муниципальные образования» // Официальный сайт Курганской областной Думы. URL: <http://www.oblduma.kurgan.ru> (дата обращения: 12.10.2013).

2 Официальный сайт Многофункционального центра по предоставлению государственных и муниципальных услуг

Курганской области. URL: <http://mfc45.ru> (дата обращения: 13.10.2013).

3 Рейтинг реализации субъектами РФ Плана внедрения универсальных электронных карт в субъектах РФ. URL: <http://www.uecard.ru> (дата обращения: 24.03.2013).

4 Электронный журнал «Эксперт-Урал». URL: <http://www.expert-ural.com> (дата обращения: 27.01.2013).

5 Рейтинг субъектов РФ по уровню внедрения Электронного правительства на 1 октября 2012 года // Гос-Менеджмент: электронный журнал. 2013. № 03. URL: <http://gostan.ru> (дата обращения: 24.03.2013).

6 О государственной программе РФ «Информационное общество (2011-2020 годы)»: Распоряжение Правительства РФ от 20.10.2010 г. № 1815-р (ред. от 27.12.2012) // Собр. законодательства РФ. 2010. № 46. Ст. 6026.

7 Об утверждении Правил распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на реализацию проектов, направленных на становление информационного общества в субъектах РФ: Постановление Правительства РФ от 06 июня 2012 № 560 (ред. от 27.12.2012) // Собрание законодательства РФ. 2012. № 24. Ст. 3192.

**А.С.Таранов, Н.Ю. Ширабон**  
Курганский государственный университет

## ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Инновационная направленность экономики приобрела значение важнейшего фактора процесса социально-экономического развития, обеспечивающего воспроизводства, развития систем жизни обеспечения, интентерной защиты природной окружающей среды, повышения уровня экологического благополучия. Сокращаются возможности экстенсивного использования природных ресурсов и количественного роста производственных фондов, а также человеческого капитала. Это обуславливает необходимость инновационных наукоемких, проектных, конструктивных, технологических, организационных решений, делая информацию основным фактором организаций и развития всех видов населений и городских поселений особенно.

Институциональные изменения в стране, активная интеграция экономической системы в глобальную мировую воспроизводящую систему повлекли за собой федеральментальные изменения институциональной



среды города как социально-экономической системы. Многоинституциональная структура города основывается на частной, государственной и коммунальной собственности. В соответствии с ней объективно лишаются содержания и формы городского управления, модифицируются муниципальная структура функционирования города как воспроизводящей системы. В настоящее время очевидна социальная направленность городского хозяйства, снижение роли городобразующих центров, диверсификация сфер и видов приложения человеческого труда. Многоукладность экономики объективно требует вовлечения всех процессов градообразования, формирования города как системы инновационных форм организации и управления городским хозяйством. Многообразие комбинаций этих форм зависит от функционального назначения, объектов, сумм, технологий, применяемых на них, системы социальных и экономической значимости. Теоретической основой управления городом являются принципы теории управления и теории систем, попутно в качестве критериев эффективности систем управления городским хозяйством позволяют применить критерий быстрогодействия по помехоустойчивости. Очевидно, что динамика развития города и соответственно системы по управлению, в качестве доминирующей, включает в себя инновационную составляющую.

Управление городом означает способ приведения в необходимое соответствие всех внутренних структур системы «город» как с общими условиями и тенденциями развития, так и с конкретными задачами функционирования и развития данной системы.

Управление городом в настоящее время переживает значительные перемены, связанные с экономическим преобразованием, внедрением новых форм и методов управления, изменением к инновационной составляющей. Ранее административная система управления не была подкреплена финансовыми ресурсами, т.к. они распределялись по отраслевому признаку. Координировать деятельность всех структур и целенаправленно управлять городом было достаточно сложно. Рыночные отношения, формирование многоукладной экономики, осуществляемое за счёт перераспределения властных функций и собственности от государства муниципалитетам, а от них – частным предпринимателям, требуют основательного просмотра отношений города с государством, областью, предприятиями или иными юридическими структурами и физическими лицами. Основа данных взаимоотношений в современной экономике должна выстраиваться на совершенствовании инновационной составляющей взаимоотношений данных контрагентов.

У любого государственного механизма есть общая черта: он создается для управления. В системе организаций, обуславливающих этот механизм, власть направлена от высших статусных позиций к низшим, а ответственность, наоборот, от низших позиций к высшим. Бывали случаи, что государственный аппарат был не в силах централизованно управлять страной из-за своей слабости или обширности территории и сложности связей. Тогда происходила децентрализация власти: часть властных функций с верхних уровней передавалась на более низкие. Процесс децентрализации обычно сопровождается дроблением аппарата, ростом его численности, увеличением количества уровней между верхними и нижними уровнями управления. При этом централизованная система не разрушается и не устраняется.

Самоуправление – объективно необходимый ком-

понент системы управления городом, обусловленная современными институциональными средствами.

Самоуправление возможно в случае, если субъект и объект управления совмещены, совпадают. Под этим совпадением надо понимать в буквальном смысле то, что те, кто осуществляет самоуправление, обладают и властью на его организацию. Конечно, и самоуправление нуждается в аппарате. Такой аппарат похож на отвлечение от государственного аппарата лишь внешне. Нетрудно обнаружить два серьезных, принципиальных различия. Во-первых, аппарат самоуправления наделяется властью теми, кем этот аппарат управляется; он не может иметь источника власти внутри себя. Во-вторых, аппарат в целом и некоторые функционеры ответственны за свои действия не перед начальством, а перед теми, кто дал этой организации власть над собой, т.е. перед населением. Здесь также есть два потока, но по сравнению с государственным аппаратом обратным организованным: власть образуется потоком, направленным вверх, а ответственность – потоком, направленным вниз.

Таким образом, процесс децентрализации и процесс формирования самоуправления противоположны. Децентрализация дробит власть, усиливает контроль и подчинение, разъединяет, иными словами, чревата тенденциями распада. Процесс организации самоуправления объединяет власть, интегрирует. Он несовместим со «слепым» механическим подчинением. Процесс децентрализации ввиду этого принципиально не может привести к самоуправлению, а лишь имитирует его. Однако и в том и в другом случае для эффективного управления жизнеобеспечением города необходимо кардинально пересмотреть инновационную составляющую, роль которой состоит в кардинальном переосмыслении действующих механизмов управления городскими службами, существенном изменении условий их взаимодействия и в повышении качества предоставляемых ими услуг населению.

Государственная власть заведомо сильнее, чем местное самоуправление, поскольку она:

- распоряжается значительной частью национальных ресурсов;
- способна обеспечить универсальную защиту для всех и общий социальный порядок на своей территории;
- выступает посредником в многочисленных спорах субъектов деятельности между собой.

Только государственная власть способна обеспечить местному самоуправлению условия, достаточные для его успеха: правовую среду, защиту и посредничество, организационные и значительную часть финансовых средств. Противоположность тенденций государственного управления и местного самоуправления при этом не снимается; она остается источником постоянно существующей конфликтности, которая может быть полностью преодолена только в случае «исчезновения» той либо другой стороны. Если существует государственное управление и самоуправление, противоречия между их органами, которые могут принять форму столкновений, неизбежны. И это не прибавляет оптимизма в ожидании легких перспектив развития местного самоуправления в России. С нашей точки зрения, в России никогда не было местного самоуправления, если не считать периода древнеславянских общин. Оно формируется сейчас на наших глазах. Для окончательного его формирования необходимы следующие условия:

- установаки и стереотипы в поведении населения на самоорганизацию, саморазвитие, само- и взаимопомощь как часть культуры;

– соблюдение федеральных и местных законов с внедрением механизма жесткой ответственности за их несоблюдение и существенного поощрения за их улучшение;

– подробно разработанная (непротиворечивая и относительно полная) нормативно-правовая база местного самоуправления, а не децентрализованного способа централистского управления, ориентированная на поддержание новых идей и технологий управления городом;

– развитая социальная практика сотрудничества органов муниципального управления при участии местного населения, реализующего свои интересы также на уровне «ниже» муниципального;

– достаточная ресурсная поддержка всего процесса местного самоуправления, включающая организационные, материально-вещественные и финансовые средства, направляемые, в первую очередь, на решение вопросов развития и совершенствования технологий управления.

Местное самоуправление в России находится в начальной стадии своего становления. Однако и сейчас ясно, что для страны такого территориального размаха, особенно в меридиональном направлении, колоссального разнообразия природно-климатических условий, с такой сложной этнонациональной и социально-культурной структурой, малонаселенностью большей части территории, оснащенной слабыми, ненадежными и очень дорогими линиями коммуникаций (включая дороги), никакого другого пути в развитии территориального управления, даже в сети государственных учреждений, кроме предельной региональной децентрализации и обеспечения условий для эффективного самоуправления на основе самостоятельности муниципального управления, не существует.

В условиях реформы, предусматривающей юридическую и хозяйственную самостоятельность предприятий, происходит изменение их роли в системе управления городом. Муниципалитеты города, используя налоговую политику и другие инструменты, создают новую организационно-управленческую структуру, задача которой состоит не только в формировании и исполнении бюджета, но и эффективном функционировании городских предприятий (и других структур) в интересах большинства населения. Особое значение в управленческой деятельности приобретает социальное развитие, экономической основой которого является муниципальная собственность.

Объектами муниципальной собственности в городах являются: жилищный фонд, газовое и энергетическое хозяйство, транспорт, связь, водопроводные и канализационные сети и др. В рыночных условиях функционирование данных объектов базируется на качественно новых отношениях в распределении результатов общественного труда и должно быть направлено на максимальное удовлетворение нужд горожан. Достижение последнего возможно при повышении эффективности местного самоуправления, сущность которого заключается в способности самостоятельно решать вопросы местного значения. При этом роль инновационной составляющей бесспорна, поскольку организовать эффективное взаимодействие участников местного самоуправления возможно исключительно на основе создания новых форм и методов управления.

Общее направление развития местного самоуправления, ориентированного на улучшение комплекса условий жизни населения соответствующей территории за счет развития инновационной составляющей

(совершенствование хозяйственных, организационных, коммунальных, бытовых, экологических, социально-культурных потребностей), базируется на двоякой роли города как системы. Будучи главным звеном территориальной организации общества, город, во-первых, как элемент народнохозяйственного разделения общественного труда реализует определенные экономические, социальные и другие функции. Во-вторых, как территориальная общность город создает соответствующие условия жизнедеятельности населению, проживающему в нем и в зоне его влияния.

Учитывая двоякую роль города, на уровне управления можно выделить основные функции муниципального механизма управления, ориентированного на повышение роли инновационной составляющей в системе жизнеобеспечения города:

1 Обеспечение участия населения в системе органов местного самоуправления как в части непосредственного участия в работе, так и в части совершенствования механизмов управления и взаимодействия участников.

2 Управление муниципальной собственностью и финансовыми средствами, концентрирующимися в городе на основе принципа максимизации результатов от их использования.

3 Обслуживание населения и обеспечение его потребностей в коммунально-бытовых, социально-культурных, торговых, транспортных и других услугах.

4 Обеспечение развития соответствующей территории через формирование программ и планов, утверждение местных бюджетов, выработку стратегии и тактики управления местным хозяйством, земельными отношениями, экологией через регулирование взаимоотношений с предприятиями, организациями и учреждениями на территории города.

5 Охрана общественного порядка, обеспечение режима занятости и защита интересов и прав местного самоуправления.

Сложность управления городским хозяйством связана, прежде всего, с его неоднородностью. В составе городского хозяйства выделяются:

– социальная инфраструктура, включающая жилой фонд, торговлю, общественное питание, просвещение, здравоохранение, культуру, детские учреждения, физкультуру и спорт, зрелищные организации и систему социальной защиты и социального обеспечения;

– коммунальная инфраструктура (обеспечение водными, энергетическими и другими ресурсами, услугами благоустройства, транспорта, связи), специфика которой состоит в том, что она обслуживает не только население, но и предприятия, учреждения, расположенные на территории города;

– производственная инфраструктура, удовлетворяющая потребности производства, но не входящая в его технологический процесс. К ней относятся заготовительно-складские, снабженческо-бытовые, консалтинговые, маркетинговые, научные, инновационные и другие подразделения;

– деловая инфраструктура, которая включает в себя банки, страховые компании, инвестиционные фонды, информационную систему, связь, выставочные комплексы и т.д.

Специфика современной организации производственных и обслуживающих процессов привела к выделению в особую группу отдельных служб и организаций в системе городского хозяйства, которая и обособилась как самостоятельная сфера. Ее основная цель — оказание жилищно-коммунальных услуг. С позиции управления данная сфера достаточно сложна. В ней

накопилось множество проблем организационно-экономического характера, которые требуют неотложного решения. В Российской Федерации проводится реформирование жилищно-коммунальной сферы, что вполне оправдывает повышение научного и практического интереса к проблемам управления, организации и экономики в системе ЖКХ.

Для российского общества с низким уровнем правосознания, обусловленным традиционным отчуждением граждан от участия в управлении, задача формирования эффективных организационных структур органов местной власти значительно усложняется и диктует необходимость строгого соблюдения следующих принципов:

- максимальной эффективности;
  - приоритета функций;
  - многообразия организационных форм, самостоятельности в их выборе;
  - адаптивности;
  - баланса полномочий, прав и ответственности;
- разделения управленческого труда;
- участия населения в выработке и принятии решений.

Принцип максимальной эффективности означает необходимость формирования в организационной структуре органов местной власти таких звеньев, которые обеспечат своевременную качественную реализацию определенной функции с минимальными затратами.

Приоритет функций вытекает из основополагающего принципа организационного проектирования — стратегия определяет структуру, т.е. на основе миссии организации выстраивается функциональная структура управления, а на основе последней формируется организационная структура. В российской практике нередки случаи, когда органы местной власти создают новые структурные подразделения на базе старых, а затем определяют их функции. Как правило, такие структуры не жизнеспособны и в последующем упраздняются.

Принцип многообразия организационных форм, самостоятельности органов местной власти в их выборе означает, что местные органы власти наделяются правом: не нарушая общих законодательных положений, самостоятельно выбирать тот или иной вид организационной структуры, отвечающий местным особенностям и обеспечивающий эффективное управление.

Принцип адаптивности имеет особое значение для российской практики потому, что по мере становления и развития рыночных отношений в местном хозяйстве изменяется и сокращается функциональная структура управления, а следовательно, организационная структура должна постоянно подстраиваться под эти изменения.

Принцип баланса власти означает необходимость соблюдения в процессе оргпроектирования их статуса, сферы компетенции, а также форм контроля их деятельности.

Принцип разделения управленческого труда означает необходимость нормативного закрепления функций (как специфического вида управленческой деятельности) в соответствующих организационных структурах.

Принцип участия населения в выработке и принятии решений обусловлен принципиально новой средой функционирования органов местной власти, переходом от иерархической авторитарной модели управления к новой, более гибкой, основанной на менеджменте участия.

В целом, нельзя недооценивать роль и значение

инновационной составляющей в процессе жизнеобеспечения города и повышения уровня его развития за счет совершенствования действующих механизмов управления, а также разработки более эффективных механизмов организации взаимодействия всех участников управления городом.

*Л.А. Трубин, Н.А. Манаенкова*  
*Курганский государственный университет*

## **К ВОПРОСУ ОБ ОСНОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИИ ФОНДА ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ**

В современной экономике России ключевым источником роста эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами и повышения уровня жизни населения является развитие малого и среднего предпринимательства.

За последние годы государство последовательно реализует комплекс мер, направленных на финансовую поддержку предпринимателей и участников рынка микрофинансирования.

Быстрое развитие микрофинансирования позволяет повысить доступность легальных финансовых услуг, упростить старт и развитие своего бизнеса предпринимателям. Микрофинансирование является важной частью становления устойчивого развития социально-экономического общества и дает преимущества в развитии малого предпринимательства.

Развитию малого и среднего предпринимательства в Курганской области выделяется роль одного из основных инструментов повышения уровня и качества жизни населения на основе эффективного использования человеческого, инновационного и инвестиционного потенциалов.

Именно поэтому на областном уровне решаются вопросы по созданию благоприятных условий для формирования правового пространства, обеспечивающего беспрепятственное развитие данной сферы. Внедряются инновационные разработки и передовые технологии, формируется и развивается инфраструктура поддержки предпринимательства.

В соответствии с данными задачами Правительством Курганской области была разработана целевая программа «О развитии и поддержке малого и среднего предпринимательства в Курганской области на 2012-2014 годы». Объем ее финансирования составляет 432,2 млн рублей, которые были выделены областным, федеральным и местным бюджетами.

По состоянию на 2012 год реализовано 130,4 млн рублей, в текущем году на развитие предпринимательства будет использовано 143,4 млн рублей. Планируемый объем финансирования действия программы на 2014 год составляет 158,4 млн рублей.

За 2007-2011 годы сформирована правовая база Курганской области, регулирующая сферу малого и среднего предпринимательства. Созданы и осуществляют деятельность координационные и совещательные органы.

Инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства Курганской области образуют:

- Государственное унитарное предприятие «Бизнес-инкубатор Курганской области»;
- Некоммерческая организация «Гарантий-

ный фонд малого предпринимательства Курганской области»;

- Некоммерческая организация «Фонд микрофинансирования Курганской области»;
- студенческие бизнес-инкубаторы в высших профессиональных учебных заведениях, действующих на территории Курганской области;
- Курганский областной технопарк.

Реализацию поддержки малых и средних предприятий в виде грантов осуществляют также муниципальные образования.

В данной системе все организации, способствующие развитию предпринимательства, осуществляют свою деятельность отдельно. У каждой организации своя информационная и нормативно-правовая база. Эффективность поддержки предпринимательства невысокая в силу дезинтеграции организаций, а также в связи с низким уровнем информированности субъектов предпринимательства о мерах поддержки малого и среднего бизнеса в Курганской области.

На каждую форму поддержки производится финансирование следующим образом: организации, оказывающие поддержку бизнесу, участвуют в конкурсе, который проводит Минэкономразвития России. По результатам конкурса происходит распределение средств в разные фонды. Некоторые меры поддержки мало востребованы, и распределенные средства не используются в течение отчетного периода. Это также снижает эффективность функционирования системы поддержки предпринимательства.

Для решения данной проблемы необходимо создать фонд поддержки малого и среднего предпринимательства Курганской области. Данное образование должно представлять собой Некоммерческую организацию, учрежденную Правительством Курганской области в лице Департамента экономического развития, торговли и труда Курганской области. Областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства – это объединение, синтез организаций, оказывающих поддержку развитию малого и среднего предпринимательства в Курганской области.

Данная организация выступит в роли единого информационного окна. Представители малого и среднего бизнеса при обращении в Фонд могут бесплатно получить индивидуальную консультацию, информационно-аналитические материалы.

Фонд микрофинансирования Курганской области, будет выдавать займы под низкий процент; гарантийный фонд малого предпринимательства также будет предоставлять гарантии при кредитовании бизнесменов Курганской области; бизнес-инкубатор Курганской области и студенческие бизнес-инкубаторы на основании отбора будут обучать предпринимателей эффективному управлению бизнесом в современных условиях. Курганский областной технопарк будет содействовать повышению инновационной активности в сфере бизнеса.

Целью деятельности Фонда будет являться обеспечение равного доступа субъектов предпринимательства и организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса к кредитным и иным финансовым ресурсам.

В предлагаемой структуре выделяются следующие направления деятельности фонда:

- содействие в формировании рыночных отношений на основе государственной поддержки малого предпринимательства и развития конкуренции;
- поддержка инновационной деятельности предпринимательских структур, стимулирование разработ-

ки и производства принципиально новых видов продукции, содействие в освоении новых технологий и изобретений;

- организация консультаций по вопросам налогообложения и применения норм законодательства, передовых достижений в области маркетинга, менеджмента, информационных технологий;
- предоставление микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства;
- предоставление поручительств по кредитам банков;
- обучение начинающих предпринимателей;
- участие в разработке, проведении экспертизы и конкурсном отборе проектов в области малого предпринимательства, а также в реализации федеральных, областных (межрегиональных), отраслевых (межотраслевых) и муниципальных программ развития и поддержки малого предпринимательства.

Для функционирования данного центра будет сформирована единая информационная электронная база, охватывающая все аспекты по развитию предпринимательства в области. Деятельность центра будет согласована с нормативно-правовой базой. Финансирование будет направлено на функционирование одного фонда как целостной системы организаций, на данный момент образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.

Создание центра способствует демонаполизации экономики; развитию конкуренции; насыщению товарного рынка; созданию новых рабочих мест; развитию в Курганской области системы кредитования малого и среднего предпринимательства, системы гарантий и поручительств по обязательствам малого и среднего предпринимательства; четкой ориентации предпринимателя в вопросах развития и поддержки его бизнеса государством.

Эффективность создания центра заключается в следующем:

1 Повысится эффективность управляемости по причине создания новой организационной структуры, с учетом переменных затрат.

2 Скорость оборачивания финансовых потоков возрастет.

3 Рост количество субъектов малого предпринимательства, соответственно увеличится поступление налоговых платежей в бюджет Курганской области.

Создание фонда обеспечит стремительный рост эффективного предпринимательства, обеспечит устойчивое развитие и конкурентоспособность Курганской области.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Важнейшей функцией страхования является защита имущественных интересов страхователей при наступлении страхового случая. Для решения этой проблемы необходимо устойчивое финансовое состояние страховой организации. Оценка устойчивости страховой организации со стороны страхователя необходима для того, чтобы он был уверен, что при возникновении страхового случая он получит страховое возмещение в полном объеме. Поэтому оценка финансовых результатов необходима при выборе той или иной страховой организации для заключения договора страхования.

В настоящее время на территории Курганской области работает множество филиалов страховых организаций, например: Ингосстрах, Ресо-Гарантия, Военно-страховая компания, Гермес-Полис и другие. Разнообразие страховых организаций, страхующих риски в соответствии с полученными лицензиями, требует от страхователей выбора наиболее надежной из них. Важное место среди этих компаний занимает филиал ООО «Росгосстрах», в его страховом портфеле имеются лицензии на проведение 16 видов имущественного и личного страхования. В отличие от других филиалов в Курганском филиале преобладают имущественные виды страхования и страхование ответственности. Это позволяет сформировать прибыльный страховой портфель.

При формировании страхового портфеля страховые организации должны обеспечить его сбалансированность, так как только в этом случае страховая организация будет финансово устойчивой и платежеспособной.

Финансовый результат от страховой деятельности зависит, в первую очередь, от страховых премий, страховых выплат, а также от изменения страховых резервов. На финансовый результат от страховых операций кроме того, оказывают влияние расходы на ведение страховых операций.

*Таблица 1 - Финансовый результат от страховой деятельности*

Показатели	Годы		
	2010	2011	2012
Страховые премии нетто-перестрахование	1452092	1405771	1533165
Страховые выплаты нетто перестрахование	(748678)	(799808)	(840422)
Изменение резервов	(93379)	23810	(21383)
Отчисления от страховых премий	(3714)	(5013)	(8635)
Расходы по ведению страховых операций	(124819)	(98900)	(103184)
Результат от операций страхования	481502	525860	559541
Рентабельность страховых операций, %	33,0	37,4	36,4
Убыточность страховых операций, %	51,6	56,9	54,8

Из таблицы 1 видно что страховые премии из года в год увеличиваются, это свидетельствует о развитии страховой организации и ее привлекательности на рынке страховых услуг. За анализируемый период страховые премии возросли в 1,056 раза, то есть на 5,6%, рентабельность страховых операций при этом колеблется. В то же время уровень её достаточно высокий, это свидетельствует о сбалансированности страхового портфеля. Одновременно с анализом рентабельности необходимо рассмотреть убыточность страховых операций, которая имеет ту же тенденцию в изменении, то есть между этими показателями существует тесная связь: увеличение убыточности влечет снижение рентабельности.

Интерес также представляет анализ состава прибыли от всех видов деятельности страховой организации. Значительный удельный вес в финансовом результате страховой организации занимает прибыль от инвестиционной деятельности. Наличие и рост прибыли от этого вида деятельности свидетельствует о рациональном размещении страховых резервов.

*Таблица 2 – Состав финансового результата страховой организации*

Наименование показателя	Годы		
	2010	2011	2012
Результат от операций страхования, тыс. р.	481502	525860	559541
Темпы роста (базисные), %		109,2	116,2
Результат от инвестиционной деятельности, тыс.р.	0	224862	229503
Темпы роста (базисные), %			102,1
Управленческие расходы, тыс.р.	-123773	-160395	-175548
Темпы роста (базисные), %		129,6	141,8
Прибыль до налогообложения, тыс.р.	258876	509904	512205
Темпы роста (базисные), %		196,9	197,8

Из таблицы 2 видно, что наибольший рост прибыли обусловлен ростом прибыли от инвестиционной деятельности в 2011 году, в то же время наблюдается рост практически всех рассматриваемых показателей за анализируемый период. Отрицательное влияние на рост прибыли до налогообложения оказывает рост управленческих расходов, которые в 2012 году составили 0,105 на рубль страховых премий, что ниже рекомендуемого норматива, заложенного в страховом тарифе. В 2010 году их величина составляла 0,078 на рубль страховых премий, то есть этот показатель вырос в 1,35 раза, или на 35%, что нельзя рассматривать как положительное явление.

*Таблица 3 - Чистая прибыль страховой организации*

Наименование показателя	Годы		
	2010	2011	2012
Чистая прибыль, тыс.р.	150497	398669	408114
Темпы роста, базисные, %		264,9	271,2

Как видно из таблицы 3, общая сумма чистой прибыли за три года возросла в 2,7 раза. Увеличение чистой прибыли благотворно сказывается на финансовом состоянии страховой организации, так как увеличивает её собственный капитал.

Таблица 4 – Показатели финансового состояния страховой организации

Наименование показателя	Годы		
	2010	2011	2012
Доля собственного капитала	0,48	0,75	0,73
Темпы роста, базисные, %		156,2	152,1
Доля привлеченного капитала (страховых резервов)	0,36	0,23	0,226
Темпы роста (снижения), базисные, %		63,9	62,7

Страховая организация имеет большой удельный вес собственных средств и, следовательно, является платежеспособной. К тому же доля обязательств по операциям страхования незначительна, то есть расчеты со страхователями производятся своевременно, это еще раз подтверждает привлекательность страховой организации для страхователей.

Таким образом, проведенный анализ показал, что страховая организация является прибыльной и финансово устойчивой, и финансовая устойчивость растет в анализируемом периоде.

**И.А. Уварова**

**Курганский государственный университет**

## СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Инвестиционная деятельность в страховых организациях является важнейшим элементом их деятельности. Страховщики обязаны средства, аккумулированные

в страховых резервах, размещать с целью получения прибыли. Этот источник прибыли позволяет частично компенсировать убытки, возникающие в процессе основной деятельности страховщиков. Основными требованиями к инвестиционным институтам являются надежность и прибыльность. Потеря инвестированных средств страховщиком может привести к невыполнению обязательств перед страхователями и к банкротству. Страховая организация заинтересована в получении максимального дохода от этого вида деятельности, но, как правило, высокие доходы не обеспечивают достаточный уровень надежности. Основные принципы, которыми должны руководствоваться страховщики в инвестиционной деятельности, являются диверсификация, возвратность, прибыльность, ликвидность. На обеспечение этих принципов направлены «Правила размещения страховщиками страховых резервов», утвержденные приказом Минфина, в соответствии с которыми размещение страховых резервов должно производиться в разные виды активов в определенном размере. Страховые организации представляют отчетность в порядке надзора за страховой деятельностью, и, таким образом, у Министерства финансов есть возможность контролировать этот вид деятельности страховщиков. Состав, структуру и динамику инвестиций можно также проанализировать на основе баланса.

Анализ состава инвестиций показал, что наибольшую долю на протяжении всего анализируемого периода (2010-2012 гг.) составляют иные инвестиции, а из них вложения в государственные и муниципальные ценные бумаги и депозитные вклады.

За три истекших года величина инвестированных средств возросла и составила 159,4% по сравнению с 2010 годом, при этом наибольший рост наблюдается по иным инвестициям - 167,8%, вложения в дочерние, зависимые общества и другие организации также выросли, но несколько меньше прирост по этому направлению инвестирования составил 39,9%. Исходя из этого, можно сделать вывод, что страховая организация наращивает темпы роста инвестиций.

Таблица 1 - Состав инвестиций Курганского филиала ООО «Росгосстрах»

Виды инвестиций	Годы					Доля инвестиций
	2010	Доля инвестиций	2011	Доля инвестиций	2012	
Земельные участки	-	0	16417	0,008	16417	0,007
Темпы роста, базисные, %					100	
здания	-	0	6801	0,003	6678	0,003
Темпы роста, базисные, %					98,2	
Вложения в дочерние и зависимые общества	536193	0,354	718781	0,350	750143	0,311
Темпы роста, базисные, %			134,1		139,9	
В том числе:						
-вклады в уставные капиталы дочерних и зависимых обществ;	190539	0,126	220000	0,108	220000	0,091
-акции других организаций;	64807	0,043	83007	0,040	85900	0,036
-долговые ценные бумаги других организаций и предоставленные займы	280847	0,185	415774	0,202	444243	0,184
Иные инвестиции	976936	0,646	1313568	0,639	1638884	0,679
Темпы роста, базисные, %			134,5		167,8	
В том числе:						
- государственные и муниципальные ценные бумаги	446004	0,295	604401	0,294	763468	0,316
-депозитные вклады;	416000	0,275	627900	0,305	793200	0,329
-прочие инвестиции	114932	0,076	81267	0,040	82216	0,034
Инвестиции, всего	1513219	1,0	2055567	1,0	2412122	1,0
Темпы роста, базисные, %			135,8		159,4	

Анализ инвестиционной деятельности предполагает расчет коэффициента инвестиционной активности, который показывает, какую долю в величине активов занимают инвестиции. Доходность инвестиций представляет собой отношение полученных доходов от инвестиционной деятельности к величине инвестиций. Анализ доходности инвестиционной деятельности может быть характеризован также доходами, полученными на рубль размещенных страховых резервов, так как основным источником инвестиций являются в страховых организациях страховые резервы. Расчет рентабельности инвестиций позволяет оценить величину полученной прибыли от данного вида деятельности на рубль инвестиций.

Таблица 2 - Оценка инвестиционной деятельности

Показатели	Годы		
	2010	2011	2012
А	1	2	3
Коэффициент инвестиционной активности	0,732	0,763	0,763
Доходность инвестиций (руб./руб.)	0,117	0,411	0,246
Доходность страховых резервов (руб./руб.)	0,213	0,342	0,829
Рентабельность инвестиций, %	10,5	11,1	9,3

Как видно из таблицы 2, коэффициент инвестиционной активности достаточно высокий и в анализируемом периоде практически не изменяется, что свидетельствует о стабильной политике организации в области инвестиционной деятельности. Доходность и рентабельность инвестиций не имеют четко выраженной тенденции, в то же время их величина достаточно высокая. Следует заметить, что доходы на рубль страховых резервов растут из года в год, за анализируемый период они увеличились в 3,9 раза, это свидетельствует о наличии в страховой организации сбалансированного инвестиционного портфеля, позволяющего получать высокие доходы с рубля размещенных страховых резервов.

Таким образом, анализ показал, что несмотря на некоторое снижение в 2012 году доходности и рентабельности инвестиций, инвестиционную деятельность Курганского филиала «Росгосстрах» можно характеризовать как эффективную.

*Н.Я. Чепелюк*

*Курганский государственный университет*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года в качестве одного из приоритетных направлений деятельности государства указывает создание и развитие институтов гражданского общества [1]. Подобные институты, по сути являющиеся некоммерческими организациями, обеспечивают ускорение инновационных процессов в экономике: в сфере обра-

зования, науки, информационных технологий. Неправительственные некоммерческие организации в развитых странах не только оказывают непосредственное влияние на экономический рост, но и решают проблемы снижения социальной напряженности как за счет создания дополнительных рабочих мест, так и за счет выполнения социальной работы. Современная государственная и муниципальная политика не может не учитывать экономический и социальный потенциал некоммерческих организаций.

Некоммерческий сектор, являющийся важным сегментом российской национальной экономики, нацеленный на реализацию социальных, благотворительных, культурных и прочих целей, в 90-е годы пережил серьезный кризис в связи с недостатком финансовых и материальных ресурсов, низкой оплатой труда, отсутствием эффективных инструментов защиты и поддержки наиболее важных отраслей социальных услуг, таких как здравоохранение, образование, культура, жилищно-коммунальное хозяйство. Однако следует признать, что деятельность некоммерческих организаций в последние годы подверглась значительным преобразованиям. В первую очередь это относится к изменению законодательства, определяющего правовой статус некоммерческих организаций в условиях социально-экономических трансформаций, характерных для России XXI века.

В законодательство введено понятие социально ориентированной некоммерческой организации (НКО). Так, «социально ориентированными некоммерческими организациями признаются некоммерческие организации, созданные в предусмотренных законодательством формах и осуществляющие деятельность, направленную на решение социальных проблем, развитие гражданского общества в Российской Федерации, а также другие виды деятельности, предусмотренные законом» [2].

Эффективность деятельности НКО в первую очередь связана с выбором форм юридического лица, характеристики которых представлены в таблице 1.

Государственная поддержка социально ориентированным некоммерческим организациям предоставляется при условии осуществления ими в соответствии с учредительными документами следующих видов деятельности:

- социальная поддержка и защита граждан;
- подготовка населения к преодолению последствий стихийных бедствий, экологических, техногенных и иных катастроф, к предотвращению несчастных случаев;
- оказание помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, экологических, техногенных и иных катастроф, социальных, национальных религиозных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам;
- охрана окружающей среды и защита животных;
- охрана и в соответствии с установленными требованиями содержание объектов (в том числе зданий, сооружений) и территорий, имеющих историческое, культурное, культурное или природоохранное значение, и мест захоронений;
- оказание юридической помощи на безвозмездной или льготной основе гражданам и некоммерческим организациям и правовое просвещение населения, деятельность по защите прав и свобод человека и гражданина;
- профилактика социально опасных форм поведения граждан;
- благотворительная деятельность, а также деятельность в области содействия благотворительности и добровольчества;

- деятельность в области образования, просвещения, науки, культуры, искусства, здравоохранения, профилактики и охраны здоровья граждан, пропаганды здорового образа жизни, улучшения морально-психологического состояния граждан, физической культуры и спорта и содействие указанной деятельности, а также содействие духовному развитию личности;

- формирование в обществе нетерпимости к коррупционному поведению;

- развитие межнационального сотрудничества, сохранение и защита самобытности, культуры, языков и традиций народов РФ;

- деятельность в сфере патриотического воспитания, в том числе военно-патриотического воспитания граждан РФ [2].

Кроме того, законодательством определены формы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, к которым в первую очередь относят оказание финансовой, имущественной, ин-

формационной, консультационной поддержки, а также поддержки в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации дополнительного профессионального образования работников и добровольцев социально ориентированных некоммерческих организаций. С 2011 года в РФ действует система конкурсов, проводимых Министерством экономического развития РФ, направленных на поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций [3,4].

Во-первых, речь идет о ежегодном конкурсном отборе социально ориентированных некоммерческих организаций для предоставления субсидий из федерального бюджета (таблица 2).

Таблица 1 - Характеристики форм социально ориентированных некоммерческих организаций [2]

Форма НКО	Учредительный документ	Права учредителей	Имущественные права НКО	Ответственность учредителей по обязательствам НКО	Членство в НКО	Отрасль социальной сферы	Предпринимательская деятельность
Общественные и религиозные организации: в том числе - общины малочисленных народов РФ; - казачьи общества	Устав	Нет имущественных прав	Собственник имущества	Отсутствует	Есть	Культура и искусство, физкультура и спорт, природоохранная деятельность	Разрешена
Фонд	Устав	Нет имущественных прав	Собственник имущества	Отсутствует	Нет	Культура и искусство, физкультура и спорт, социальное и пенсионное обеспечение	Разрешена
Некоммерческое партнерство	Устав	Нет имущественных прав	Собственник имущества	Отсутствует	Есть	Физкультура и спорт, здравоохранение	Разрешена
Частные учреждения, в том числе - государственные, муниципальные учреждения; - бюджетное учреждение	Устав	Сохранение имущественных прав	Право оперативного управления имуществом	Субсидиарная	Нет	Все отрасли	Разрешена
Автономная некоммерческая организация	Устав и учредительный договор	Нет имущественных прав	Собственник имущества	Отсутствует	Нет	Образование, здравоохранение, культура и искусство	Разрешена
Ассоциация (союз)	Устав и учредительный договор	Нет имущественных прав	Собственник имущества	Субсидиарная	Есть	Образование, здравоохранение, культура и искусство	Запрещена



Таблица 2 - Динамика социально ориентированных НКО, получающих субсидии из федерального бюджета на основании конкурсного отбора [4]

Год	Количество НКО - участников конкурса	НКО, победившие в конкурсе	Объем субсидий из федерального бюджета, млн руб.
2011	496	35	132,0
2012	702	48	136,8
2013	514	42	266,5

Во-вторых, проводится конкурсный отбор субъектов Российской Федерации для предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций. К участию в конкурсе допускаются субъекты РФ, выполняющие следующие условия [3]:

- наличие у субъекта Российской Федерации утвержденной им программы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, за исключением государственных (муниципальных) учреждений;
- наличие в бюджете субъекта Российской Федерации бюджетных ассигнований на финансирование расходных обязательств субъекта Российской Федерации, возникающих при реализации программы поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций;

- определение уполномоченного органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации по поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций для осуществления взаимодействия с Министерством экономического развития Российской Федерации;

- наличие утвержденного субъектом Российской Федерации порядка предоставления на конкурсной основе субсидий социально ориентированным некоммерческим организациям, включающего требования к софинансированию из внебюджетных источников мероприятий, реализуемых социально ориентированными некоммерческими организациями.

Таблица 3 - Динамика субсидии из федерального бюджета, предоставляемых субъектам РФ на основании конкурсного отбора на реализацию программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций, тыс. руб. [4]

Субъект РФ	2011	2013
Алтайский край	14 031	17 958
Амурская область	7 668	7 678
Архангельская область	8 702	20 407
Астраханская область	-	8 452
Белгородская область	11 160	11 623
Брянская область	9 682	-
Владимирская область	-	9 000
Волгоградская область	-	18 954
Вологодская область	-	11 728
Еврейская автономная область	4 969	-
Забайкальский край	-	9 782
Иркутская область	12 542	15 153
Кабардино-Балкарская Республика	6 624	8 081
Калининградская область	8 170	8 614
Камчатский край	4 723	5 678

Продолжение таблицы 3		
Карачаево-Черкесская Республика	-	5 819
Кировская область	9 533	9 320
Костромская область	6 227	9 492
Краснодарский край	29 511	-
Красноярский край	18 890	24 677
Липецкая область	8 795	9 752
Магаданская область	4 486	5 828
Мурманская область	7 685	7 552
Ненецкий автономный округ	-	4 156
Нижегородская область	23 400	34 302
Новгородская область	7 035	6 941
Новосибирская область	18 024	32 699
Омская область	15 418	16 469
Оренбургская область	13 624	-
Орловская область	7 714	-
Пензенская область	9 162	-
Пермский край	18 822	-
Псковская область	-	7 520
Республика Адыгея	6 270	-
Республика Алтай	4 702	4 942
Республика Башкортостан	23 774	-
Республика Бурятия	8 612	9 636
Республика Калмыкия	-	5 209
Республика Карелия	6 329	7 189
Республика Коми	7 956	8 355
Республика Марий Эл	-	8 430
Республика Саха (Якутия)	7 756	13 598
Республика Северная Осетия-Алания	7 645	-
Республика Татарстан	25 814	24 978
Республика Тыва	5 682	-
Самарская область	23 420	23 196
Санкт-Петербург	37 591	44 817
Саратовская область	12 000	16 305
Свердловская область	23 519	26 166
Смоленская область	8 197	-
Ставропольский край	17 704	-
Тамбовская область	7 656	8 222
Тверская область	9 530	11 148
Томская область	10 744	14 129
Тюменская область	20 577	-
Удмуртская республика	10 616	11 836
Ульяновская область	-	10 182
Хабаровская область	-	16 719
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	-	6 000
Чувашская Республика	9 067	10 337
Чукотский автономный округ	5 215	3 704
Ямало-Ненецкий автономный округ	-	6 971
Ярославская область	13 027	10 296
ИТОГО	600 000	622 800

Как следует из таблицы 3, субъекты Российской Федерации с разной степенью активности реализуют данное направление. Так, в указанный период (2011-2013 гг.) Курганская область не входила в реестр получателей данных субсидий. Однако в Курганской области

## **О НЕОБХОДИМОСТИ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬСТВА ДОСТУПНОГО МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛЬЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

разработана и реализуется целевая программа «Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций в Курганской области» на 2013-2014 годы, утвержденная постановлением Правительства Курганской области от 9 октября 2012 года № 488. В рамках данной программы 40 социально ориентированным некоммерческим организациям оказана финансовая поддержка за счет средств областного бюджета. Объем бюджетных ассигнований, предусмотренных законом Курганской области о бюджете Курганской области, на реализацию программы в текущем финансовом году составил 2800 тыс. руб., из них на предоставление субсидий социально ориентированным некоммерческим организациям (без учета запрашиваемой субсидии из федерального бюджета) - 2800 тыс. руб., или 5% от запрашиваемого (максимального) размера субсидии из федерального бюджета.

За последнее десятилетие российская экономика стала более открытой, что подтверждается вступлением России в ВТО, созданием Таможенного союза с Беларуссией и Казахстаном. В деятельности некоммерческих организаций это также нашло свое отражение, так как иностранные некоммерческие неправительственные организации получили возможность осуществлять свою деятельность на территории России посредством создания отделений (филиалов или представительств) либо посредством делегирования российской некоммерческой организации функции иностранного агента. В законодательство внесены положения, отражающие прямой запрет возможности выступить учредителем некоммерческой организации для физических и юридических лиц, включенных в перечень в соответствии с [5, 6]. Относительно новым инструментом экономической поддержки некоммерческих организаций органами государственной власти и местного самоуправления наряду с предоставлением налоговых и иных льгот стало участие НКО в реализации конкурсов по заключению государственных и муниципальных контрактов [7].

Таким образом, государственная поддержка некоммерческих организаций, имеющих социальную ориентацию, соответствующую приоритетным направлениям социальной политики с учетом региональных особенностей, основывается на поиске оптимального соотношения административно-распорядительных и экономических (финансовых) инструментов.

### **Список литературы**

1 Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

2 Федеральный закон от 12.01.1996 №7-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.09.2013).

3 Постановление Правительства Российской Федерации от 23 августа 2011 г. № 713 «О предоставлении поддержки социально ориентированным некоммерческим организациям». URL: [http:// www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru).

4 Федеральный закон от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) денежных средств, полученных преступным путем и финансированию терроризма».

5 Федеральный закон от 25.07.2002 №114-ФЗ «О противодействии экстремистской деятельности».

6 Федеральный закон от 21.07.2005 №94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

Переход к инновационному этапу развития жилищной сферы предопределяет корректировку сложившейся модели рынка жилищного строительства на региональном уровне.

Основными особенностями современной модели рынка жилищного строительства являются: точечная застройка центра городов, преобладание многоэтажной железобетонной застройки, применение устаревших строительных технологий, использование старых инженерных сетей и отсутствие строительства новой инфраструктуры. Данная модель не отвечает потребностям и интересам общества. Возникает необходимость усиления роли государственных органов в регулировании региональных рынков жилищного строительства, в том числе в субъектах Уральского федерального округа.

Важным направлением жилищной политики должен стать переход к массовому строительству малоэтажного жилья. В 2011 году Правительство РФ задало новые ориентиры развития жилищного строительства в стране: к 2015 году доля малоэтажного жилья в общем объеме жилья, сдаваемого в эксплуатацию, должна вырасти до 60%. В течение 2011-2015 гг. на поддержку региональных жилищных программ из федерального бюджета запланировано выделить 25 млрд рублей. Данные программы предусматривают финансирование выделения земельных участков под индивидуальное жилищное строительство, подключение жилья к инженерным сетям, строительство дорог и социально-бытовой инфраструктуры.

В 2011 году из всех субъектов Уральского федерального округа только в Курганской области доля малоэтажного жилья составляла более 60% в общем объеме вводимого жилья. При этом наличие высокого показателя ввода в эксплуатацию малоэтажного жилья в Курганской области объясняется тем, что в данный период резко сократилось строительство многоэтажного жилья, особенно в областном центре (на который приходится около половины всего вводимого жилья).

Вместе с тем существуют проблемы, сдерживающие рост строительства малоэтажного доступного жилья в Уральском регионе.

Во-первых, существующие в субъектах УрФО мощности по производству стройматериалов для быстрого малоэтажного строительства, являются недостаточными для массового возведения данного типа жилья. Во-вторых, применение при строительстве малоэтажного жилья новых строительных материалов и технологий требует достаточного количества высококвалифицированных рабочих и инженерно-технических работников. Имеющийся в областях УрФО дефицит работников высокой квалификации приводит к недостаткам в строительстве и эксплуатации малоэтажного жилья. В-третьих, существует проблема доставки стройматериалов и комплектов для быстровозводимых домов потребителям, находящимся на больших расстояниях от предприятий ПСМ. Высокие расходы на логистику приводят к увеличению стоимости строительства 1 кв.м индивидуального жилья. В-четвертых, сохраняющиеся высокие административные барьеры для деятельно-

сти фирм на рынке строительства малоэтажного жилья приводят к удлинению сроков его строительства. В настоящее время, чтобы приступить к комплексному малоэтажному жилищному строительству, фирмам-застройщикам необходимо пройти около шестидесяти согласительных процедур. В-пятых, подключение нового малоэтажного жилья к инженерным сетям является крайне затратным видом строительных работ. Это повышает стоимость индивидуального загородного жилья, по сравнению со стоимостью квартир в многоэтажных домах, в черте города.

Таким образом, данные факторы приводят к значительному удорожанию стоимости строительства малоэтажного жилья на региональном уровне.

Наиболее перспективным направлением жилищного строительства на уровне субъектов УрФО является комплексное малоэтажное строительство в форме малоэтажных поселков, имеющих благоустроенную территорию, социально-бытовую инфраструктуру, спортивные сооружения и зоны отдыха.

Для успешного развития данного направления жилищного строительства девелоперские фирмы должны разрабатывать качественные концепции современных малоэтажных поселков. Данные концепции должны включать следующие элементы и виды работ: определение типа малоэтажного поселка; позиционирование жилья на слои населения; определение площади индивидуальных земельных участков; определение типов жилья (коттеджи, таунхаусы, дома на несколько квартир) и архитектуры будущего поселка; выбор строительных материалов и технологий строительства жилья; определение объектов социально-бытовой инфраструктуры и т.д. Кроме того, фирмам-застройщикам необходимо разрабатывать стратегии финансирования строительства малоэтажного жилья, а также стратегии продажи домов поселка и ценовую политику.

Важным этапом реализации концепции строительства комплексного малоэтажного поселка является подготовка земельного участка под застройку. Подготовка земли – это сложный многоступенчатый процесс, который должен включать следующие виды работ:

- получение оформленных правоустанавливающих и правоподтверждающих документов (договор приобретения земельного участка, свидетельство о регистрации права собственности на земельный участок, смена категории земельного участка и вида разрешенного использования);

- проектно-изыскательские работы (инженерная геодезия, инженерная геология);

- разработка документов территориального планирования;

- разработка проекта планировки, проекта межевания и градостроительского плана земельного участка;

- межевание земельного участка на индивидуальные участки, определение мест общего пользования, а также участков, на которых будут расположены инфраструктурные объекты;

- разработка и согласование проекта строительства (архитектурно-градостроительная экспертиза проекта, государственная экологическая экспертиза проекта, получение разрешения на строительство и т.д.);

- получение технических условий на подключение к сетям инженерно-коммуникационной инфраструктуры;

- подготовка территории земельного участка к началу строительства комплексного малоэтажного поселка.

Региональные и муниципальные власти должны активно взаимодействовать с бизнесом при реализации проектов комплексного малоэтажного жилищ-

ного строительства. Для этого органы власти должны решать следующие задачи. Во-первых, предоставить застройщикам достаточное количество земельных участков по минимальной цене. Во-вторых, построить инженерно-коммунальную и дорожную инфраструктуру за счет региональных и местных бюджетов, а также за счет средств, выделяемых Федеральным фондом содействия реформированию ЖКХ. В-третьих, снизить для застройщиков высокие административные барьеры и связанные с ними издержки за согласование проекта, оформление земельных участков под застройку, выдачу разрешений на строительство, технические условия и т.д. В-четвертых, осуществлять достаточное финансирование научно-исследовательских работ, связанных с разработкой инновационных технологий массового строительства недорогого малоэтажного жилья, и их внедрение на строительных предприятиях Уральского региона.

В настоящее время наиболее перспективной инновационной технологией массового строительства малоэтажного жилья является система «Теплостен», разработанная научно-исследовательским институтом под руководством В. Лещикова (г. Москва). Основным элементом системы «Теплостен» является трехслойный стеновой блок габаритами 400x300x200 мм. За тепловые свойства блока отвечает средний слой, состоящий из пенополистерола, толщиной 10-15 мм. Внутренний несущий слой блока выполнен из поризованного керамзитобетона. Внешний слой блока состоит из обычного бетона. Все слои блока связаны между собой арматурными углепластиковыми стержнями. Средний вес стенового блока составляет 15-18 килограммов. Это дает возможность осуществлять монтаж блоков без использования кранов. Высокая точность изготовления блоков позволяет скреплять их специальным строительным клеем, т.е. отказаться от цементно-песчаного раствора. В итоге стеновой блок, разработанный НИИ «Теплостен», эквивалентен по тепловым свойствам кирпичной кладке толщиной 2,3 метра, а по прочности и долговечности соответствует искусственному камню. Кроме того, данные строительные блоки уже содержат готовую фасадную часть. Эти блоки фактически отменяют этап строительства дома, связанный с фасадными работами.

Другими элементами инновационной системы «Теплостен» являются: утепленные малозаглубленные монолитные фундаменты; полимерпесчаная черепица; системы рекуперационной вентиляции; шахт-пакеты, имеющие смонтированные на заводе стояки канализации, холодного и горячего водоснабжения. Все это дает существенную экономию при строительстве жилья. В результате система «Теплостен» позволяет быстро строить капитальные малоэтажные дома себестоимостью 10-18 тысяч рублей за квадратный метр.

Вместе с тем в субъектах УрФО уже существуют фирмы по производству строительных материалов, использующихся в быстром малоэтажном строительстве: стеновых блоков из ячеистого бетона (твинблоков, блоков полистеролбетона и др.), клееного бруса, сэндвич-панелей и т.д. Однако региональный рынок строительства жилья по быстровозводимым технологиям находится на начальном этапе развития. Одной из причин этого состояния является то, что многие покупатели малоэтажного жилья по-прежнему предпочитают дома, построенные из традиционных материалов.

Важным условием реализации проектов малоэтажного строительства является деятельность АРИЖК по представлению банкам целевых кредитов под низ-

кий процент на финансирование данных проектов. При этом банки должны представлять застройщикам кредиты не выше 13,5-16% годовых. То есть маржа коммерческих банков должна быть ограниченной. Граждане должны получать ипотечные кредиты в этих же банках. После того как закладные граждан выкупит АРИЖК, их ипотечные кредиты должны составлять не более 9,5-10% годовых.

Существуют и другие механизмы финансирования покупки индивидуального жилья. Одним из них является система строительно-сберегательных касс. Данная система успешно работает в Германии и странах Восточной Европы уже несколько десятков лет. Однако в России закон о стройсберкассах до настоящего времени не принят.

Таким образом, для успешной реализации проектов комплексного малоэтажного строительства необходимо активное взаимодействие региональных и муниципальных властей с девелоперскими фирмами, а также с АРИЖК, коммерческими банками и другими кредитными учреждениями, финансирующими покупку жилья. Данное взаимодействие создает благоприятные условия для развития рынка строительства доступного малоэтажного жилья на региональном уровне.

*Т.В. Чупина*

*Курганский государственный университет*

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Основным аргументом в пользу необходимости принятия решения о формировании или реорганизации системы управленческого учета является экономическая среда. В существующей рыночной экономике, когда появилась экономическая самостоятельность принятия решений о формировании оптимальных производственных программ, ценообразовании, выборе партнеров по бизнесу, оценке инвестиционных проектов, распределении доходов, руководителям и менеджерам приходится принимать различные управленческие решения и нести ответственность за их выполнение и оправданность каждого из них. Когда эти вопросы встают на повестке дня, то каждый из руководителей различных уровней управления реально осознает недостатки существующей системы управления, среди которых:

- отсутствие механизма планирования (бюджетирования), прогнозирования необходимого для обоснования перспективных решений и проведения анализа показателей;

- отсутствие надежной системы учета затрат, которая позволяет достоверно определять их величину по видам, местам возникновения, статьям калькуляции, центрам ответственности и другим вариантам для осуществления контроля управления;

- недостаточность или полное отсутствие системы внутренней отчетности;

- отсутствие отчетов и пояснений к ним по оценке маржинального дохода и рентабельности по видам производимой продукции (работ, услуг), направлениям деятельности и в целом по предприятию;

- отсутствие системы показателей для подразделений предприятия, на основании которых определяется уровень ответственности и мотивации за снижение уровня затрат.

Организация управленческого учета на современных предприятиях существует, но следует задуматься о реорганизации системы управленческого учета. Для этого необходимо не оставлять без внимания накопленный опыт планово-экономической и учетной работы, следует «проревизировать» систему управленческого учета в ее существующем виде, а именно:

- провести анализ учетной политики и адекватности выбранных способов учета для получения достаточной и достоверной информации для принятия управленческих решений;

- провести анализ системы планирования (бюджетирования);

- проверить качество информации, содержащейся в отчетах подразделений, центров ответственности, графиках документооборота;

- определить взаимосвязь финансового и управленческого учета;

- оценить систему показателей для определения ответственности и вклада каждого подразделения, центра ответственности в конечный результат деятельности.

Так как основной задачей постановки системы управленческого учета является удовлетворение информационных потребностей менеджеров различных уровней управления, следует обратить внимание на разработку внутренних форм отчетности, которые содержат оперативную информацию, полезную для принятия управленческих решений.

В качестве примера разработан план-отчет по подразделению (цех №1) (таблица 1).

Таблица 1 - I раздел производственной программы (оптимальная)

Показатели	Объем выпускаемой продукции									Причины отклонений (дополнить текстовыми пояснениями)
	Период									
	I декада			II декада			III декада			
	план	факт	отклонение	план	факт	отклонение	план	факт	отклонение	
Продукция А										
Продукция В										

Отчет о выполнении производственной программы используется для контроля за выполнением плана производства, по каждому отклонению приводятся текстовые пояснения, которые могут быть дополнены листками-расшифровками, информационными листами, где содержатся показатели выполнения заданий за смену, сутки по каждому виду продукции, а также указаны ответственные (бригадиры, мастера, начальники участков) и виновники.

Таблица 2 - II раздел Контролируемые статьи затрат

Показатели	План (бюджет) по нормам, лимитам, нормативам		факт		Отклонения +; -			Причины отклонений (дополнить текстовыми пояснениями)	Виновники	Примечания
	кол-во	сумма	кол-во	сумма	кол-во	сумма	%			
Переменные затраты:										
1 сырье и материалы										
продукция А										
продукция В										
2 заработная плата основных производственных рабочих										
продукция А										
продукция В										
Итого переменных затрат										
Постоянные затраты										
статья 1										
статья 2										

Информация по данному разделу план-отчета (таблица 2) дает возможность выявить отклонения по статьям затрат (нормам, лимитам, нормативам), на величину которых руководитель, менеджер имеет реальную возможность влиять. При необходимости можно произвести пересчет ожидаемых затрат на фактический объем производства, это позволит исключить неконтролируемое изменение затрат, выявить причины отклонений виновников, сроки выполнения дополнительных распоряжений, связанных с принятием управленческих решений.

Таблица 3 - III раздел Маржинальный доход по видам выпускаемой продукции

Показатели	Объем выпуска	Цена продажи	Переменные затраты		Маржинальный доход	Постоянные затраты	Прибыль
			Сырье, материалы	з/плата основных производственных рабочих			
продукция А							
продукция В							
Всего							

Одним из показателей характеризующих деятельность предприятия в целом, по подразделениям, центрам ответственности, географическим сегментам является маржинальный доход (таблица 3). Этот показатель дает возможность сравнивать между собой рентабельность отдельных видов продукции, вклад каждого подразделения, центра ответственности в общий результат деятельности предприятия до распределения постоянных затрат. Это позволит более объективно оценивать деятельность, поскольку распределение постоянных затрат иногда приводит к неправильным выводам и соответственно к принятию неоптимальных управленческих решений.

Таблица 4 - IV раздел Информационный лист

Показатели	Ед. измерения	Всего	Отклонения	Ответственные
1 Сдача продукции с первого предъявления				
2 Брак в производстве				
3 Сверхурочные часы работы				
4 Простои по вине работников				
.....				
Дополнительные статьи расходов				
Показатели	В целом по цеху		Отклонения (+,-)	Причины
	план	факт		
Электроэнергия				
Водоснабжение				
.....				

Информационный лист (таблица 4) предназначен для контроля качественных показателей деятельности подразделений, на основании которых определяется уровень ответственности и мотивации за снижение уровня затрат.

Каждый раздел план-отчета может быть дополнен аналитическими таблицами с различными показателями (плановыми, фактическими, предшествующих периодов), которые позволяют видеть их динамику во времени, выявлять существенные отклонения, их причины, виновников для последующей работы. Главным критерием периодичности предоставления данных по разделам план-отчета является своевременность принятия управленческих решений, поскольку они способны повлиять на существующие проблемы и недостатки или, наоборот, позитивно повлиять на деятельность организации в целом.

*И.А. Шелкова*

*Курганский государственный университет*

## **ИТОГИ ТОРГОВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СТРАН В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

Регионализация мирового пространства как глобальная тенденция помимо реализации экономических интересов взаимодействующих сторон также способствует достижению геоэкономических и политических целей. Экономические цели: расширение торговли, создание благоприятных условий межстранового перемещения трудовых и инвестиционных ресурсов, производственно-техническая кооперация стран-участниц, снижение трансакционных издержек предпринимательской деятельности в интеграционном объединении.

Синергический эффект, возникающий в результате интенсивного взаимодействия, способствует социальной и политической стабильности региона, появлению нового центра силы в геоэкономическом пространстве. Формируется возможность экономического и политического влияния в странах-партнерах, повышается вероятность реализации проекта регионального лидерства.

К началу 2013 г. общее число нотифицированных в ВТО региональных торговых соглашений достигло 546, из них 363 относятся к числу действующих [1]. В структуре соглашений абсолютно преобладают классические соглашения о свободной торговле и зоны свободной торговли +, дополненные соглашениями об экономической интеграции. В этом случае субъекты региональных торговых соглашений выбирают возможность перехода к более высоким формам интеграционного взаимодействия, выстраиваемым над соглашениями о свободной торговле товарами при сохранении национальной таможенной территории страны без создания наднациональных органов внешнеторгового регулирования.

Число таможенных союзов в региональных торговых соглашениях невелико – 18 [1]. Особенность этой формы интеграционного объединения состоит в передаче функций выработки и реализации торговой политики на наднациональный уровень, существенном ограничении возможности отдельных стран-участниц регулирования торгово-экономического сотрудничества с третьими странами. В связи с этим возникает вопрос об утрате части суверенитета как платы за объединение. Тем не менее именно форма таможенного союза оказалась предпочтительной для интеграционного взаимодействия стран в пространстве СНГ.

История формирования таможенного союза в рамках Содружества включает несколько попыток. Первое Соглашение о Таможенном союзе было принято 20.01.1995 г. Инициаторами выступили Россия, Белоруссия, Казахстан, позже присоединилась Киргизия. Экономические проблемы и финансовый кризис 1998 г. не позволили реализовать проект создания единой таможенной территории, привели к дополнительным мерам по защите внутреннего рынка от взаимных поставок. Однако экономическая целесообразность интеграционного взаимодействия и политическая воля стран обусловили подписание Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве между Россией, Белоруссией, Казахстаном, Киргизией и Таджикистаном в феврале 1999 г. В 2000 г. страны-участницы учредили международную экономическую организацию ЕврАзЭС, по существу отказавшись от унификации таможенной политики. Фундаментальной причиной отказа от взаимодействия в формате таможенного союза явился глубокий разрыв в уровнях экономического развития стран, политическая нестабильность и социальная напряженность в беднейших из них – Киргизии и Таджикистане.

Современный договор между Белоруссией, Казахстаном и Россией о создании Таможенного союза подписан в октябре 2007 г. В соответствии с договором Таможенный союз трех государств рассматривается как форма торгово-экономической интеграции трех стран, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами, происходящими с единой таможенной территории, а также происходящими из третьих стран и выпущенными в свободное обращение на этой таможенной территории, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. При этом стороны договора применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами [2, ст. 1]. Таможенный кодекс ТС, регулирующий взаимные товарные потоки и внешнюю торговлю с третьими странами, вступил в силу в июле 2010 г. В 2011 г. принято решение о формировании Единого экономического пространства, официальная дата начала его функционирования – 1.01.2012 г. В рамках Единого экономического пространства обеспечивается свободное перемещение товаров, услуг, капитала, рабочей силы, достигается координация экономической политики стран-участниц. Краткий экскурс в интеграционные инициативы в пространстве СНГ показывает возможность подведения первоначальных итогов по взаимной и внешней торговле стран-участниц Таможенного союза (ТС).

1 Доля взаимного экспорта в общих экспортных потоках региона за 2008-13 гг. составляет с незначительными колебаниями 10% (таблица 1).

*Таблица 1 - Динамика взаимного и внешнего экспорта ТС (млрд дол.) в 2008-2012 гг.*

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
1 Взаимный экспорт	54,1	36,5	47,1	62,3	68,6
2 Внешний экспорт	517,2	329,6	437,2	586,5	600,1
Доля взаимного экспорта в общем экспорте (%)	9,5	10	9,7	9,6	10,3

Рассчитано по [3; 4; 5].

Удельный вес взаимной торговли стран ТС за тот же период в общем торговом обороте в силу положительного сальдо внешней торговли выше, примерно 12%, в 90-е гг. – 16-17%. Это существенно меньше, чем в интеграционных объединениях с давней традицией, – ЕС, НАФТА, Меркосур. С другой стороны, можно сделать вывод о преодолении центробежной силы отталкивания России, Белоруссии и Казахстана как торговых партнеров. В позитивном варианте возможно более интенсивное торговое сотрудничество при углублении интеграционного взаимодействия, прежде всего в инвестиционной сфере.

2 Вклад стран-участниц в формирование взаимных торговых потоков неодинаков. В соответствии с явным экономическим лидерством России в ТС ее доля абсолютно преобладает, тем не менее выражена тенденция к ее заметному снижению при столь же существенном увеличении доли Белоруссии (таблица 2).

Таблица 2 - Доля стран ТС во взаимном экспорте (%)

Страна	2008	2012	2013 (1-е полугодие)
Белоруссия	20,2	24,9	27,4
Казахстан	11,8	10	10,2
Россия	68	65,1	62,4

Рассчитано по [4; 5; 6].

Что касается импортных взаимных закупок, то они гораздо более равномерно поделены между участниками ТС (таблица 3).

Таблица 3 - Доля стран ТС во взаимном импорте (%)

Страна	2008	2012	2013 (1-е полугодие)
Белоруссия	43,2	39,7	36,3
Казахстан	25,9	25,3	27,6
Россия	30,9	35	36,1

Рассчитано по [4; 5; 6].

Несбалансированность взаимной торговли проявляется в существенном положительном сальдо в пользу России, в слабом торговом взаимодействии между Казахстаном и Белоруссией (таблица 4).

Таблица 4 - Коэффициент покрытия во взаимной торговле стран ТС.

Страна	2008	2012	2013 (1-е полугодие)
Белоруссия	0,46	0,62	0,76
Казахстан	0,45	0,35	0,36
Россия	2,18	1,82	1,74

Рассчитано по [4; 5; 6].

Причем, если Белоруссия постепенно выравнивает экспортные доходы и импортные расходы во взаимной торговле, то Казахстан в последние годы имеет почти трехкратное превышение импорта над экспортом и отрицательное сальдо в торговле не только с Россией, но и Белоруссией.

Что касается доли торгового оборота между Казахстаном и Белоруссией, то ее величина: 2008 г. – 1,1%; 2012 г. – 1,3%; 2013 г. (1-е полугодие) – 1,5% [4; 5; 6]. То есть интенсивность товарных потоков между Белоруссией и Казахстаном растет опережающими темпами, однако остается на крайне низком уровне. Соответственно 98-99% взаимного товарооборота формируется за счет обмена между Россией и Казахстаном.

3 Значимость рынка ТС для стран участниц изменяется удельным весом взаимной торговли в общем объеме внешней торговли страны (таблица 5).

Таблица 5 - Доля взаимной торговли в общем объеме внешней торговли (%)

Страна	2008	2012	2013 (1-е полугодие)
Белоруссия	48,1	48,4	49,5
Казахстан	18,9	18	18,3
Россия	7,3	8	7,6

Составлено по [4; 5; 6].

Приведенные данные свидетельствуют об устойчивости распределения торговых потоков стран на взаимные и внешние. В наибольшей и возрастающей степени зависит от взаимных торговых поставок Республика Беларусь.

На внутреннем рынке ТС страны участницы выступают как экспортеры и импортеры.

В абсолютно преобладающей степени на внешние рынки ориентированы поставщики минеральных ресурсов – РФ и Казахстан, хотя взаимный рынок предоставляет большие возможности для диверсификации товарной структуры экспорта с точки зрения поставок готовой продукции. Значительна зависимость и заметна переориентация экспорта Белоруссии на рынок Таможенного союза (таблица 6). Результат 2013 г. объясняется резким, примерно на треть, снижением экспорта Белоруссии в третьи страны [7].

Таблица 6 - Доля взаимного экспорта в общем объеме экспорта (%)

Страна	2008	2012	2013 (1-е полугодие)
Белоруссия	33,4	37,2	44,7
Казахстан	9	7,4	7,5
Россия	7,9	8,4	7,7

Составлено по [4; 5; 6].

Существенно зависят от покупок на рынке Таможенного союза Белоруссия и Казахстан (таблица 7). В наименьшей степени и как продавец, и как покупатель ориентирована на взаимный рынок РФ, которая является главным торговым партнером для Белоруссии [7] и одним из основных для Казахстана [8].

Таблица 7 - Доля взаимного импорта в общем объеме импорта (%)

Страна	2008	2012	2013 (1-е полугодие)
Белоруссия	60,2	59,6	53,8
Казахстан	37,5	39,9	37,5
Россия	6,3	7,3	7,4

Составлено по [4; 5; 6].

4 Во внешней торговле стран ТС основные товарные потоки ориентированы в сторону ЕС. Главные европейские торговые партнеры: Нидерланды, Германия, Италия. Нидерланды в силу «роттердамского эффекта» лидируют по экспорту из Таможенного союза. Германия – основной европейский поставщик товаров на рынки России, Белоруссии, Казахстана.

Усиливается значимость стран АТЕС как торговых партнеров ТС, особенно велика их доля в стоимости импорта. Лидером по поставкам на рынок ТС выступает Китай. Следует также отметить, что именно товары, произведенные в Китае, составляют основную долю ре-

экспорта во взаимной торговле государств-участников ТС [3; 4].

Заметно сокращается доля СНГ в экспорте и импорте Таможенного союза, включая и главного партнера в этом регионе - Украину. Для Украины страны ТС представляют интерес прежде всего как источники сырья. Исключение составляет Белоруссия, которая поставляет полуфабрикаты, средства производства и потребительские товары.

5 Во взаимной торговле стран Таможенного союза обмен полуфабрикатами и средствами производства происходит намного более интенсивно, чем в их торговле за ее пределами. Внешнюю торговлю ТС только на 5% формирует Белоруссия, остальные 95% приходятся на страны с сырьевой специализацией в международном разделении труда: Россию – 84% и Казахстан – 11% [3; 4]. Следовательно динамика и структура внешней торговли ТС повторяет соответствующие показатели внешней торговли РФ и по экспорту, и по импорту. В экспорте абсолютно преобладает и усиливается сырьевая составляющая, прежде всего за счет минеральных продуктов. Импорт асимметричен: до половины стоимости приходится на машины, оборудование, транспортные средства.

Во взаимной торговле Таможенного союза Россия является для Белоруссии экспортером сырья и импортером полуфабрикатов и средств производства. Торговля с Казахстаном для России асимметрична. То есть РФ поставляет Казахстану полуфабрикаты и средства производства, покупает преимущественно сырье. Структура внешней торговли Белоруссии зеркальна по отношению к российской и казахстанской. В импорте преобладают сырьевые товары, в экспорте – полуфабрикаты, средства производства, потребительские товары.

Рынок Таможенного союза привлекателен для стран, производящих и экспортирующих несырьевую продукцию. Экспортеры сырья в рамках ТС в большей степени ориентированы на внешние рынки. Интенсивность взаимной торговли зависит в том числе от ее структуры: во взаимном торговом обороте должны преобладать товары производственно-технического назначения с высокой добавленной стоимостью. Возможности структурных изменений и производственной кооперации стран связаны в том числе с созданием единого экономического пространства в рамках Таможенного союза.

#### **Список литературы**

- 1 Сайт ВТО. URL: [wto.org](http://wto.org).
- 2 Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза от 6.10.2007 г.
- 3 Внешняя торговля товарами государств-членов ТС за 2011 г.: Стат. бюллетень; ЕЭК-М.: Onebook.ru, 2012.
- 4 Внешняя торговля товарами государств-членов ТС за 2012 г.: Стат. бюллетень; ЕЭК-М.: Onebook.ru, 2012.
- 5 Сайт Евразийской экономической комиссии (архив). URL: [tsouz.ru](http://tsouz.ru).
- 6 Сайт Евразийской экономической комиссии. URL: [eurasiancommission.org](http://eurasiancommission.org).
- 7 Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. URL: [belstat.gov.by](http://belstat.gov.by)
- 8 Сайт Агентства республики Казахстан по статистике. URL: [stat.kz](http://stat.kz).

**Н.Ю. Ширабон**  
**Курганский государственный университет**

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДИАГНОСТИКИ КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Современная деловая среда характеризуется нестабильностью, обусловленной множеством возмущающих факторов, влияющих на деятельность участников воспроизводства предприятий. Проектный подход к управлению предприятием предполагает создание системы мониторинга, которая позволяет регистрировать ранние признаки кризисной ситуации предприятия (триггеры) и разрабатывать превентивные мероприятия по снижению степени их пагубного воздействия.

Ранняя диагностика развития предприятия рыночной экономики актуальна и важна. Своевременное диагностирование кризисных проявлений в деятельности предприятия позволяет принять правильные организационные, финансово-экономические и технологические мероприятия, снижающие риск возникновения кризиса.

Под диагностикой кризиса развития предприятия в буквальном смысле слова понимается система ретроспективного, оперативного и перспективного цельного анализа, направленного на выявление признаков кризисного состояния предприятия, оценку угрозы его банкротства и (или) преодоление кризиса. Диагностика кризиса признается одним из необходимых этапов процесса антикризисного управления, поскольку именно ее результаты дают возможность определить степень развития кризиса, его масштабы, реальность и ожидаемое время возникновения ситуации банкротства, обосновать мероприятия, необходимые для его преодоления, оценить возможности предприятия по преодолению кризиса и спрогнозировать последствия дальнейшего развития ситуации.

Основной задачей диагностики кризиса является не только идентификация его сущности и глубины, но и формирование аналитической информации, необходимой для оценки возможности, целесообразности и предусловий вывода предприятия из кризисного состояния, обоснования антикризисных мер, и разработка антикризисной программы. Это обуславливает расширение круга объектов и направлений диагностического исследования.

В качестве инициаторов проведения диагностики могут выступать разные субъекты антикризисного процесса, которые обуславливают целесообразность выделения двух видов диагностики: внутренней и внешней. Внутренняя диагностика осуществляется по инициативе руководства предприятия и его собственников или организовывается на постоянной основе как составляющая внутреннего анализа финансово-экономического состояния предприятия.

К основным принципам диагностики, по нашему мнению, следует отнести своевременность, комплексность, обоснованность, научность и реальность.

Диагностика кризиса развития предприятия представляется комплексным экономическим исследованием с собственной логикой и структурой. Исходя из этого, в настоящей работе осуществлена декомпозиция процесса диагностики и разработана собственная структурно-логическая схема ее проведения. Реализация на практике диагностического исследования предусматривает выполнение следующих этапов работ:

- образование информационной базы исследований;



- диагностика кризисного состояния и угрозы банкротства предприятия (в рамках которого осуществляется экспресс-анализ и фундаментальный анализ степени расширения и глубины кризисных явлений);

- определение основных факторов (причин) их возникновения и развития;

- диагностика вероятности возникновения ликвидных усложнений и их ожидаемых финансовых последствий;

- исследование и оценка потенциала выживания предприятия (ресурсных предусловий, возможностей развития конкурентного статуса и благоприятного внешнего окружения);

- подготовка обобщенных выводов.

Предложенное объяснение сущности, задач и направлений диагностического исследования углубляет понимание и повышает важность данного этапа антикризисного процесса.

Анализ существующего методического обеспечения диагностики кризисного состояния и угрозы банкротства предприятия (в сфере которого объектом является оценка вероятности, сроков, ожидаемых последствий углубления кризиса и возникновения ситуации банкротства предприятия) показал, что для последнего характерно разнообразие методических подходов, но, несмотря на большое количество существующих методических разработок, проблема совершенствования методического обеспечения диагностики остается до сих пор актуальной. В связи с этим предлагается их систематизация с применением таких критериев (классификационных признаков), как статус методического подхода, информационное обеспечение, направление исследования (функциональное направление), методика определения оценочных показателей и их исследования, формирование обобщенных выводов, технология обработки информации.

Определение методологических принципов формирования системы оценочных показателей-индикаторов кризисного состояния и угрозы банкротства позволяет осуществить декомпозицию оценочных показателей по таким классификационным признакам, как информационное обеспечение расчета (показатели экспресс- и углубленной диагностики), информационное направление показателей (платежеспособность, структура капитала, оборачиваемость, прибыльность), назначение (показатели оценки уровня текущей и будущей угрозы банкротства).

Представляется целесообразным использование в процессе диагностики кризисного состояния и угрозы банкротства в качестве методического обеспечения таких методов, как построение матриц финансового равновесия, статических моделей диагностики банкротства предприятия, рейтинговых систем оценки финансового состояния и диагностики банкротства, компьютерных систем диагностики, стохастического компьютерного моделирования вероятности и глубины ликвидных усложнений.

В качестве отдельного этапа диагностики кризиса развития предприятия можно считать перспективную оценку финансовых последствий возникновения ситуации банкротства, под которой следует понимать финансовые результаты возникновения этой ситуации исходя из интересов кредиторов и собственников предприятия.

Принципиально новым направлением диагностического исследования является также оценка возможностей предприятия по преодолению кризиса и возобновления жизнеспособного состояния микроэкономической системы. В связи с этим предлагается ввести в научное

обращение и использование специальный термин «потенциал выживания», который характеризует совокупность предусловий и возможностей для самосохранения хозяйствующего субъекта, возобновления режима его функционирования в соответствии с требованиями рыночной экономики и обеспечение на этой основе выхода предприятия из кризисного положения. Областью использования данного термина является прогнозная оценка перспектив развития предприятия в будущем и его возможностей для преодоления кризисных явлений.

Потенциал выживания предприятия определяется:

- составом и современным состоянием ресурсного обеспечения функционирования системы, которое обуславливает поточную конкурентоспособность предприятия;

- степенью соответствия ресурсного потенциала стратегическим целям и задачам предприятия;

- наличием стратегических ресурсов, необходимых для генерирования и внедрения стратегии выхода из кризиса;

- способностью ресурсного потенциала обеспечить стойкость хозяйственной системы против отрицательного влияния внешней среды;

- внутренней гибкостью (адаптируемостью) для использования положительных возможностей, которые обуславливают изменения во внешней среде.

Количественно уровень потенциала выживания (УПВ) (в долях единицы) предложено определять на базе использования кумулятивной модели в зависимости от оценочного уровня составляющих потенциала — ресурсных предусловий выживания предприятия ( $J_{рпв}$ ), реальных перспектив и возможностей его развития ( $J_{мр}$ ), благоприятности внешних условий бизнесу ( $J_{зв}$ ):

$$УПВ = J_{рпв} \cdot J_{мр} \cdot J_{зв}$$

Для создания методологических условий использования предложенной модели оценки уровня потенциала выживания необходимо исследование теоретических основ и методологического инструментария оценки отдельных составляющих потенциала выживания, на основе исходных данных, полученных в процессе мониторинга функционирования предприятия.

*Н.Ю. Ширабон, А.С. Таранов*  
*Курганский государственный университет*

## ОПТИМИЗАЦИЯ СХЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ГЕНЕРАЛЬНЫХ ПЛАНОВ ПОСЕЛЕНИЙ

Теплоснабжение – важнейшая составляющая коммунальной системы жизнеобеспечения поселений различного типа. Оптимизация схемы теплоснабжения при проектировании генеральных планов и схем разной планировки территории – важная первохозяйственная задача.

В настоящее время исчерпаны возможности экстенсивного получения тепловой энергии. Объективно сформировалась система ограничений, требующая необходимости совмещения использования способов теплорегулирования с их учетом.

Теплоснабжение сельских поселений имеет ряд специфических особенностей, которые предопределяют многообразие вариантов схем теплоснабжения (ТС) и источников теплогенерирования, форм теплообеспечения, решения задач компенсации негативного технического воздействия на природную окружающую среду,

виды потребителей теплотенергии. Принимая во внимание влияние многих факторов, учитываемых при проектировании инженерной инфраструктуры поселений вообще и систем теплоснабжения в частности, задача создания оптимальной системы теплоснабжения относится к категории задач многопараметрической оптимизации. Решение последних возможно путем применения методов экономико-математического моделирования.

Исходной подосновой оптимальной модели системы теплоснабжения является вид тепловой энергии, потребляемой группой потребителей, и вид топлива, применяемого в теплогенерирующих агрегатах. Исходя из доминирующих в настоящее время принципов энергосбережения и примата минимизации влияния на природную окружающую среду, оптимальным вариантом топливоснабжения теплогенераторов должен стать вариант, обеспечивающий максимальный экономический эффект, рассчитываемый с учетом стоимости потребляемого ассимиляционного потенциала территории, который включает в себя как минимум расчет потенциального ущерба, причиняемого атмосфере, гидросфере, почве, флоре и фауне при использовании того или иного вида топлива:

$$Y = Y_a + Y_r + Y_n + Y_{фл} + Y_{фа} \quad (1)$$

Данные виды ущерба рассчитываются по соответствующим методикам, которые являются нормативными актами органов государственного управления в сфере природопользования.

При решении задачи многопараметрической оптимизации большое значение имеют экономико-математические модели для определения мест размещения теплогенераторов, их мощности, систем топливоприготовления и хранения топлива, а также логические схемы поставки топлива. Решение указанной задачи обеспечивает рациональную привязку указанных объектов к потребителям тепловой энергии в различных видах. Ниже приведены некоторые модели для выявления мест возможного размещения теплогенераторов (ТГ) и систем топливоснабжения (СТ).

В пространственном позиционировании применяется модель размещения систем топливоснабжения и теплогенераторов со множеством потребителей  $N$  ( $n=1, N$ ), каждый из которых характеризуется объемом (количеством) потребляемой тепловой энергии (ТЭ)  $Q_n$  и прямоугольными координатами  $(X_n, Y_n)$ . Учитывая, что заданы только эти характеристики потребителей ТЭ, которых предполагается энергоснабжать проектируемым ТГ и СТ, предлагается оптимизационная модель, состоящая в применении метода Штейнера-Вебера. Его использование объясняется тем, что рассматриваемая задача является аналогом задачи нахождения центра тяжести системы  $N$  точек, каждая из которых описывается тремя величинами  $(X_n, Y_n, Q_n)$ . В этой связи вариант решения задачи является оптимальным, когда координаты искомого места  $(x, y)$  определяются из следующих формул:

$$x = \frac{\sum_{n=1}^N X_n Y_n}{\sum_{n=1}^N Q_n}, \quad y = \frac{\sum_{n=1}^N Y_n Y_n}{\sum_{n=1}^N Q_n} \quad (2)$$

Однако на практике применение рассматриваемой модели затруднено из-за того, что она носит достаточно общий характер. Каждый теплогенератор предназначен для производства тепловой энергии для определенной

группы потребителей (реже для целого, как правило, небольшого поселения). Более правильно при исследовании данной модели понимать под  $Q_n$  не общую нагрузку на систему топливоснабжения, а величину и категоричность потребителей тепловой энергии.

Анализ большого количества вероятностных, гравитационных, регрессионных моделей, описывающих либо спрос на тепловую энергию (теплоноситель, горячее водоснабжение, кондиционирование и пр.), либо структуру видов потребляемой тепловой энергии, позволяет выделить следующие факторы, в той или иной степени влияющие на количество потребляемой тепловой энергии (ТЭ).

Это количество находится в прямой зависимости от численности населения поселения, нагрузки технологических потребителей ТЭ, числа доступных источников ТС в конкретном населенном пункте (производственном объекте), возможности топливоснабжения и в обратной зависимости от величины транспортных расходов при топливоснабжении, структуры видов потребляемой ТЭ и ряда других факторов. Определяющим фактором, очевидно, является топливоснабжение. Топливная составляющая является доминирующей в себестоимости единицы потребляемой ТЭ.

Топливоснабжение как фактор системы теплоснабжения является дифференцированным в зависимости от вида потребляемой ТЭ, характера пространственного расположения генерирующих, транспортирующих и потребляющих систем.

Производственная функция СТ устанавливает взаимосвязь всех факторов, с ее помощью можно однозначно ответить на вопрос об оптимальном варианте СТ в каждом конкретном случае. При этом в основе используется условие энергетического баланса нагрузки всех видов потребителей и генерируемой мощности СТ с учетом потерь.

Пусть в проектируемой системе топливоснабжения некоторым способом (например, с помощью предложенного выше варианта) выявлены места ( $i = 1, m$ ) возможного расположения систем теплогенерирования (СТГ). Можно предложить следующие модели размещения СТГ в этих местах.

По каждому из возможных пунктов размещения определены наборы возможных мощностей СТГ и соответствующие или единовременные и текущие затраты в расчете на годовое потребление ТЭ:

$$W_i = [q_i(a_i^1); q_i(a_i^2) \dots q_i(a_i^{Si})], \quad (3)$$

где  $q_i(x_i)$  — годовые эксплуатационные расходы плюс единовременные капитальные вложения на строительство и реконструкцию с учетом коэффициента эффективности.

Задача размещения в дискретной постановке состоит в определении для каждого  $i$ -го пункта такой мощности СТГ  $X_i, X_i, A_i$ , чтобы суммарные затраты для всего района были минимальны.

Таким образом, модель имеет вид:

$$\sum_{i=1}^m q_i(x_i) \rightarrow \min$$

При ограничениях

1)  $X_i \in A_i, i=1, m;$  2)  $\sum_{i=1}^m X_i = B$ , где  $B$  — проектная мощность.

В случае, если размещенные СТГ предназначены

для конкретного региона (территории), возможна поставка оптимизационной задачи с введением в целевую функцию транспортных затрат в структуре себестоимости ТЭ  $c_{ij}x_{ij}$  – искомый объем передвижений топлива и теплоносителя. Тогда

$$\sum_{i=1}^m q_i(x_i) + \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij}x_{ij} \rightarrow \min ,$$

При ограничениях 1 и 2, а также 3)

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} \leq b_j, j = \overline{1, n} .$$

То есть необходимо учитывать транспортные затраты при полном удовлетворении потребности во всех видах ТЭ.

В случае, когда известен потенциальный спрос или ограничено количество некоторых СТГ или источников топливоснабжения (особенно это касается потребителей производственного назначения, например, использование технологического острого пара или применение его в системах пожаротушения), имеем

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} \leq b_j, j = \overline{1, n} .$$

Последние две модели являются аналогами однопродуктовых дискретных моделей размещения. Для их решения применим метод построения последовательности планов. При рассмотрении задач размещения СТГ правомерным является подход, когда в условии функции имеются показатели, характеризующие выгоду от комплексного использования различных видов топлива в СТГ.

При разработке моделей размещения комплекса СТГ промышленных предприятий, в том числе и промышленных узлов, в целях достижения более тесного сочетания отраслевого и территориального методов планирования размещения производства, как правило, учитываются межотраслевые аспекты размещения предприятий.

*А.В. Шульгина*

*Курганский государственный университет*

## ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КУРГАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В сельском хозяйстве Курганской области, как и по всей Российской Федерации, в последние годы произошли структурные изменения. Возникли новые формы хозяйствования, осуществлено перераспределение земель между различными землепользователями, созданы основы рыночной экономики. Сформировались основные группы товаропроизводителей: сельскохозяйственные организации, хозяйства населения, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели.

Благодаря включению сельского хозяйства в состав приоритетных отраслей, в валовом региональном продукте Курганской области его доля увеличивается: в 2009 году сельское хозяйство составляло 14,6%, в 2010 году – более 18%. Несмотря на то, что удельный вес сельского хозяйства в валовом региональном продукте Курганской области остается значительным, доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства в объеме инвестиций региона составляет в этот период

немногим более 3%. Очевидно, что сельское хозяйство является хронически недоинвестированной отраслью, что не может не отразиться на показателях воспроизводственного процесса.

Рыночный механизм распределения инвестиционных ресурсов предполагает изменение соотношения бюджетных и внебюджетных источников капиталовложений в сторону увеличения доли банковских и прочих инвестиций, которые пойдут в сельское хозяйство и другие отрасли АПК, а также в развитие социальной инфраструктуры в сельской местности при условии выгоды их вложения. Формирование такого механизма в АПК необходимо осуществлять поэтапно, концентрируя усилия на следующих направлениях: стабилизация экономики, проведение конструктивных реформ, структурная перестройка с реализацией принципа социальной защиты населения.

По оценкам РА «Эксперт», инвестиционный рейтинг Курганской области в 2008-2010 годах – 3В2, что означает незначительный потенциал – умеренный риск. Среди регионов России по инвестиционному риску область в 2009 году занимала 52-е место (в 2010 году – 46-е), по инвестиционному потенциалу – 68-е место. В 2012 году инвестиционный рейтинг региона снизился до 3С2, что означает незначительный потенциал – высокий риск. Среди регионов России по инвестиционному риску область занимает 54-е место, по инвестиционному потенциалу – 69-е место. Наименьший инвестиционный риск – экологический, наибольший – экономический. Наибольший потенциал – инфраструктурный [6].

Общая площадь земель сельскохозяйственного назначения Зауралья составляет 4,5 млн гектаров, или более 60% территории области. На сельскохозяйственные угодья приходится 4,0 млн гектаров. Однако нельзя не отметить сокращение площади обрабатываемых земель.

По Курганской области сокращение посевных площадей составило в 2011 году по сравнению с 2000 годом 260,7 тыс. га, или 15,7%. Но по сравнению с 2006 годом наблюдается рост на 192,7 тыс. га, или на 16,7%. В структуре посевов на зерновые культуры в 2011 году приходится 82,2% посевной площади (78,8% в 2006 г.). Продолжается снижение доли кормовых культур в общей посевной площади. Более 80% площадей картофеля и овоще-бахчевых культур приходится на хозяйства населения [4].

Учитывая тенденцию сокращения пахотных земель, рост производства продукции растениеводства возможен за счет увеличения урожайности сельскохозяйственных культур. Средняя урожайность зерновых культур в последние годы колеблется в пределах 14-15 центнеров с одного гектара убранной площади, хотя многие хозяйства собирают более 20 центнеров с гектара (рисунок 1).

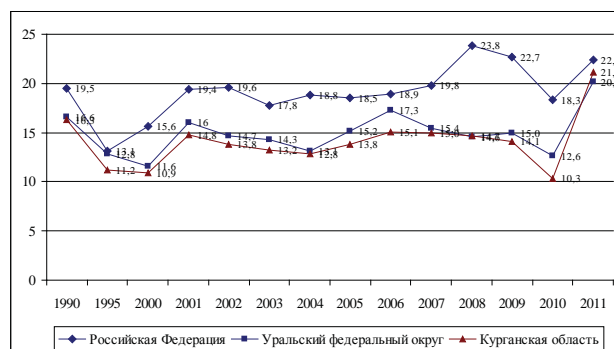


Рисунок 1 – Урожайность зерновых культур в хозяйствах всех категорий (в весе после доработки), ц/га

Если до 2006 года динамика урожайности зерновых культур по РФ, УрФО и Курганской области практически совпадает, то в 2007-2009 годах изменение урожайности по УрФО и Курганской области имеет противоположную направленность с урожайностью по РФ [1; 3; 4]. Причиной являются менее благоприятные погодные условия за Уралом в эти годы. Это подтверждают данные рейтинговой оценки: в 2009 году в рейтинге регионов по этому показателю Курганская область находится на 63 месте, Тюменская – на 31, Свердловская – на 49 и Челябинская область на 71 месте [5].

Динамика валового сбора зерна по Курганской области практически полностью отражает динамику по Уральскому федеральному округу, что в основном связано со схожими погодными и климатическими условиями. Резкое снижение данного показателя произошло в начале 90-х годов, причем спад продолжался до 2000 года. В 2004 году отмечен наименьший за весь период валовой сбор зерна, но в последние годы наблюдается его рост. Однако уровень 1990 года не был достигнут. Производство зерна в 2009 году составило 66,4% от уровня 1990 года по Курганской области и 70,3% по УрФО. По сравнению с 2005 годом рост данного показателя составил 31,0% по Курганской области (в том числе в коллективных хозяйствах – в 1,2 раза) и 10,8% по УрФО. В 2010 году доля Курганской области в объеме РФ по валовому сбору зерна составляла 1,4%, область находилась на 10 месте по производству зерна на душу населения [2; 3; 4].

На протяжении 2002-2003 годов формирование зерновых ресурсов области более чем на 80% обеспечивало собственное производство, а в 2007-2008 годы – лишь на 58%.

Животноводство в настоящее время является менее эффективным, чем растениеводство из-за дороговизны кормов, оборудования и высокой трудоемкости производства продукции. В структуре сельскохозяйственной продукции удельный вес продукции животноводства составляет около 45%. Одним из основных показателей развития животноводства является поголовье крупного рогатого скота. Сокращение поголовья не прекращается уже более 20 лет. По Российской Федерации с 1990 года поголовье сократилось на 63,1%, или на 36 млн голов. В Уральском федеральном округе сокращение поголовья составило 2794 тыс. гол., или 70,5%, а по сравнению с 2006 годом – 63 тыс. гол., или 5%. По Курганской области поголовье в 2011 году сократилось на 826,2 тыс. гол. (на 80,3%) с 1990 года и на 23,4 тыс. гол. (на 10,4%) с 2006 года (рисунок 2) [2; 3; 4].

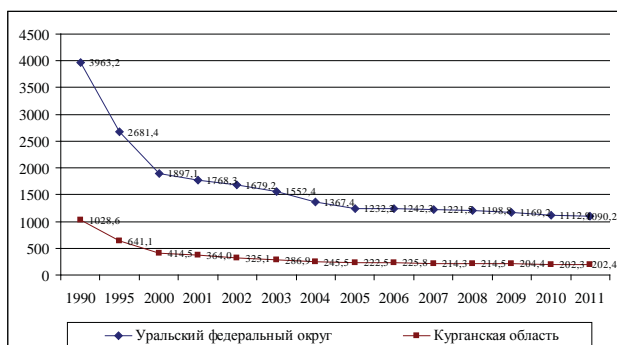


Рисунок 2 – Поголовье крупного рогатого скота в хозяйствах всех категорий на конец года, тыс. гол.

В 2004-2008 годах продолжался процесс перерас-

пределения скота в пользу индивидуального сектора. В первые годы перехода на рыночные отношения сокращение численности основных видов скота происходило только в сельскохозяйственных организациях, а в хозяйствах населения поголовье скота увеличивалось. Начиная с 2002 года численность скота уменьшалась и в индивидуальном секторе, зато в 2008-2009 годах в частном подворье наблюдается тенденция роста поголовья свиней, овец и коз [4].

По Уральскому федеральному округу производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий с 1990 года снизилось на 169,7 тыс. тонн, или на 25,7%, минимум наблюдался в 2000 году. По сравнению с 2006 годом данный показатель возрос на 119,6 тыс. тонн, или на 32,3% [2; 3]. По Курганской области с 1990 года производство скота и птицы на убой в хозяйствах всех категорий снизилось на 108,4 тыс. тонн, или на 71,1%, но в 2005 году данный показатель стабилизировался, и с этого периода отмечается его рост на 4 тыс. тонн, или на 10%. Таким образом, Курганская область значительно превосходила среднероссийские и уральские показатели по темпам снижения производства скота и птицы на убой и в последние годы существенно отстает по темпам роста этого показателя (от средних по России показателей на 15,6%, по УрФО – на 15,0%). В 2010 году область по производству скота и птицы на убой находилась на 37 месте в региональном рейтинге. С приобретением племенного скота сельскохозяйственными предприятиями области в 2007-2008 годах намечился рост производства продукции животноводства [2; 4].

Одним из важнейших показателей, характеризующим развитие животноводства, является производство молока. По Российской Федерации с 1990 года производство молока сократилось на 23352,7 тыс. тонн, или на 42,9%. Резкое падение показателя произошло в начале 90-х годов, в настоящее время объем производства молока в России находится примерно на уровне 2000 года. С 2005 года объем производства молока несколько увеличился – на 1292,7 тыс. тонн, или на 4,2% [1; 2]. По УрФО и Курганской области динамика производства молока соответствует общероссийским тенденциям (рисунок 3).

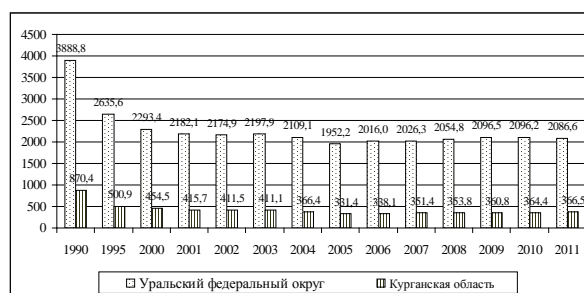


Рисунок 3 – Производство молока в хозяйствах всех категорий, тыс. тонн

По Уральскому федеральному округу производство молока в хозяйствах всех категорий с 1990 года снизилось на 1802,2 тыс. тонн, или на 46,3%, минимум производства наблюдался в 2005 году. С 2005 года отмечается рост показателя на 134,4 тыс. тонн, или на 6,8% [2; 3].

По Курганской области производство молока в хозяйствах всех категорий с 1990 года сократилось на 503,9 тыс. тонн, или на 57,9%, минимум производства также наблюдался в 2005 году. За последние семь лет

сельскохозяйственные товаропроизводители области увеличили производство молока на 35,1 тыс. тонн, или на 10,6% [2; 4].

Положительным моментом является то, что по Курганской области темпы восстановления производства молока несколько опережают средние по России и по УрФО. В рейтинге регионов по этому показателю Курганская область поднялась с 35 места в 2008 году до 11 места в 2010 году [2; 5]. Причиной сложившейся динамики производства молока является не только рассмотренное выше изменение поголовья крупного рогатого скота, но и изменение его продуктивности (рисунок 4).



Рисунок 4 – Надой молока на одну корову в сельскохозяйственных организациях, кг

По Российской Федерации с 1990 года надой молока на одну корову значительно вырос – на 1525 кг, или на 54,8%. Резкое падение показателя произошло в начале 90-х годов, но с 1995 года наблюдается его стабильный рост. За последние пять лет надой молока на одну корову по РФ увеличился на 732 кг, или на 20,4% [1; 2].

По Уральскому федеральному округу с 1990 года надой молока на одну корову увеличился на 1822 кг, или на 64,3%, данный показатель с 1995 года уверенно растет. По сравнению с 2006 годом его увеличение составило 864 кг, или 22,8% [2; 3].

По Курганской области начиная с 1995 года также наблюдается стабильный рост надоя молока на одну корову, по сравнению с 1990 годом он увеличился на 1065 кг, или на 40,7%. По сравнению с 2006 годом увеличение надоя молока на одну корову составило 445 кг, или 13,9%. Однако область отстает по темпам прироста данного показателя от показателей по России и Уральскому федеральному округу [2; 4].

С 2005 года наблюдается тенденция роста производства мяса, молока, зерна в расчете на душу населения. Среднедушевое потребление мяса и мясных продуктов увеличилось на 24%, молока и молочных продуктов – на 5%. В настоящее время Курганская область по уровню среднедушевого производства основных видов продукции сельского хозяйства занимает ведущее место среди регионов Уральского федерального округа, а по производству зерна входит в первую десятку среди регионов России, хотя находится в зоне рискованного земледелия. В рейтинге субъектов Российской Федерации по эффективности сельскохозяйственного производства Курганская область занимает 51 место [5].

В успешном осуществлении воспроизводственного процесса большую роль играет состояние применяемых средств труда и показатель изношенности фондов. Показатели движения основных фондов по Курганской области характеризуются постоянным нарастанием степени износа. С 1991 года изношенность основных

фондов возросла на 31,5%, то есть почти в 2 раза. По данному показателю область значительно превосходит показатели по России в целом и по УрФО, несмотря на достигнутые в последние годы темпы роста инвестиций в основной капитал, которые превышали общероссийские и уральские показатели [2; 3].

Степень износа основных фондов сельского хозяйства Курганской области несколько ниже, чем в целом по экономике региона: на конец 2011 года составила 43,6%, доля полностью изношенных фондов в их стоимости составила 9,7%. Объем ввода основных фондов оставался недостаточным для замены значительных объемов устаревших фондов. Несмотря на некоторый рост объемов инвестиций, наблюдается пороговая для экономической безопасности величина износа основных фондов, что не может не отразиться на состоянии воспроизводственного процесса сельского хозяйства.

Проблемы Курганской области, в частности проблемы развития воспроизводственных процессов сельского хозяйства, обусловлены, с одной стороны, спецификой экономики области, с другой – влиянием ряда объективных и субъективных факторов. Ключевые проблемы: высокая энергозависимость региона, нестабильная демографическая ситуация, высокий уровень бедности, диспаритет цен сельскохозяйственной и промышленной продукции, недостаточное развитие инженерной, производственной, транспортной инфраструктуры, недостаточное использование сырьевого потенциала области, дефицит квалифицированных кадров.

Развитие сельского хозяйства напрямую зависит от реализации Федерального закона «О развитии сельского хозяйства», долгосрочной Государственной программы развития АПК, совершенствования государственных механизмов регулирования продовольственных рынков, дополнительной поддержки из федерального бюджета сельхозпроизводителей, в первую очередь производителей животноводческой продукции, работающих в дотационных регионах Российской Федерации.

В этой связи предлагаем изменить механизм предоставления государственной поддержки сельскохозяйственным организациям. Суть изменений заключается в расширении косвенной поддержки (льготного налогообложения, системы страхования, установлении закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию), изменении порядка предоставления прямой государственной поддержки и расширении мер государственного регулирования сельскохозяйственного производства. Прямая государственная поддержка (предоставление дотаций и субсидий), по нашему мнению, должна осуществляться на основе изучения использования организацией собственных источников инвестиционных ресурсов – амортизационных отчислений и чистой прибыли. В случае, если амортизационные отчисления использовались по назначению и большая часть чистой прибыли была затрачена на цели расширенного воспроизводства, предоставление прямой государственной поддержки может считаться целесообразным. Если же имеющиеся у организации собственные средства на цели расширенного воспроизводства не использовались и отмечалось нецелевое использование амортизационных отчислений, то может ставиться вопрос о сокращении или даже прекращении предоставления государственной помощи до устранения выявленных фактов. Подобные меры должны способствовать повышению ответственности сельскохозяйственных предприятий за результаты работы, а также заинтере-

сованности в нахождении путей развития воспроизводственного процесса.

На наш взгляд, наиболее обоснованно вопросы развития расширенного воспроизводственного процесса сельскохозяйственных предприятий могут быть решены путем разработки инвестиционных проектов, включаемых в программу социально-экономического развития района, области на конкурсной основе. Освоение таких проектов и программ будет способствовать выходу сельского хозяйства из кризисного состояния.

#### **Список литературы**

- 1 *Россия в цифрах. 2013: краткий статистический сборник // Росстат. М., 2013. 573 с.*
- 2 *Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: статистический сборник // Росстат. М., 2012. 990 с.*
- 3 *Урал в цифрах. 2013: статистический сборник // Курганстат. Курган, 2013. 52 с.*
- 4 *Сельское хозяйство, охота и лесоводство в Курганской области за 2000, 2006-2011 годы: статистический сборник // Курганстат. Курган, 2012. 58 с.*
- 5 *Рейтинг Курганской области в экономике России: стат. бюлл. // Курганстат. 2012. 128 с.*
- 6 *Рейтинги инвестиционной привлекательности регионов России. РА «Эксперт». URL: [www.expert.ru](http://www.expert.ru).*

Научное издание

# **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОДЕРНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

МАТЕРИАЛЫ МЕЖКАФЕДРАЛЬНОГО СБОРНИКА НАУЧНЫХ ТРУДОВ  
(г. Курган, 2013 г.)

Редактор: О.Г. Арефьева

---

Подписано в печать 19.11.13  
Печать цифровая  
Заказ № 190

Формат 60\*84 1/8  
Усл.печ.л. 15,75  
Тираж 100 экз.

Бумага 65 гр/м2  
Уч.-изд.л. 15,75

---

Редакционно-издательский центр КГУ.  
640669, г. Курган, ул. Гоголя, 25.  
Курганский государственный университет.