

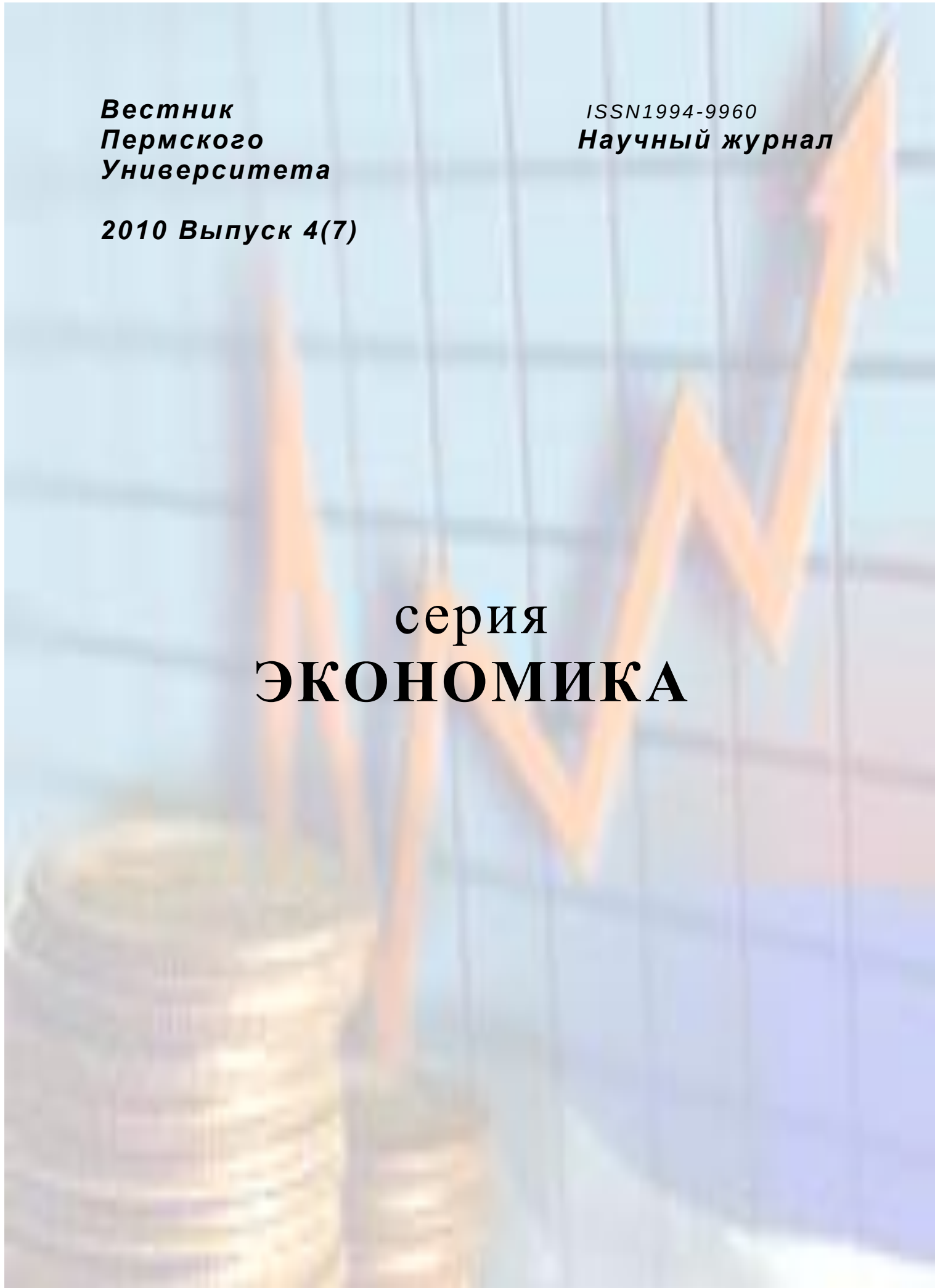
**Вестник
Пермского
Университета**

2010 Выпуск 4(7)

ISSN1994-9960

Научный журнал

серия
ЭКОНОМИКА



Учредитель: Государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Пермский государственный университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Валитов Ш.М., д. экон. наук, проф., ректор ГОУ ВПО «Казанский государственный финансово-экономический институт», Казань

Домошницкий А.И., проф. Университетского центра Самарии, Израиль, Ариэль

Кубка Я., д. филос. наук, проф. Гданьского политехнического института, Польша, Гданьск

Лабынцев Н.Т., д. экон. наук, проф., декан учетно-экономического факультета ГОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», Ростов-на-Дону

Мельник М.В., д. экон. наук, проф. кафедры экономического анализа и аудита ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации», Москва

Поспелов И. Г., д. физ.-мат. наук, проф., чл.-корр. РАН, ведущий научный сотрудник Вычислительного центра им. А.А. Дородницына Российской академии наук, Москва

Татаркин А.И., д. экон. наук, проф., академик РАН, директор Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург

Шеломенцев А.Г., д. экон. наук, проф., зам. директора Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург

Шешукова Т.Г., д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», Пермь

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Шешукова Т.Г., д. экон. наук, проф. (гл. редактор)

Перский Ю.К., д. экон. наук, проф. (зам. гл. редактора)

Коренченко Р.А., д. экон. наук, проф.

Максимов В.П., д. физ.-мат. наук, проф.

Разуваева К.В., ст. преп.

Прудский В.Г., д. экон. наук, проф.

Малышев Ю.А., д. экон. наук, доц.

© Редакционная коллегия, 2010

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за
соблюдением законодательства в сфере массовых коммуника-
ций и охраны культурного наследия.
Свид. о регистрации средства массовой информации ПИ
№ФС77-35177 от 04 февраля 2009г.

ОТ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ

Выпуск журнала посвящен теоретическим и прикладным проблемам экономики, математическим и инструментальным методам, региональной экономике, контрольно-учетным и аналитическим функциям управления.

Общие условия опубликования

Автор предоставляет Издателю журнала (Пермский государственный университет) право на использование его статьи в составе журнала, а также на включение полнотекстовых вариантов статьи в систему «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ).

Право использования журнала в целом в соответствии с п. 7 ст. 1260 ГК РФ принадлежит Издателю журнала и действует бессрочно на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Объем прав Издателя на использование журнала в целом соответствует объему принадлежащего автору исключительного права, предусмотренного ст. 1270 ГК РФ, Издатель вправе также разрешить использование Издания в целом другим лицам на определенных условиях по его усмотрению.

Авторское вознаграждение за предоставление автором Издателю указанных выше прав не выплачивается.

Автор включенной в журнал статьи сохраняет исключительное право на нее независимо от права Издателя на использование журнала в целом.

Направление автором статьи в журнал означает его согласие на использование статьи Издателем на указанных выше условиях на включение статьи в систему РИНЦ и свидетельствует, что он осведомлен об условиях ее использования. В качестве такого согласия рассматривается также направляемая в редакцию справка об авторе, в том числе по электронной почте.

Редакция размещает фамилию, инициалы автора, название, аннотацию, ключевые слова статьи на сайте Пермского университета: <http://www.econom.psu.ru>.

Редакция включает полнотекстовые варианты статей в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ). Направление автором статьи в адрес редакции является согласием автора на подобное размещение и включение.

Гонорар за публикации не выплачивается. Авторский экземпляр высылается автору по указанному им адресу.

Плата за публикацию рукописей не взимается.

Редакционная коллегия извещает, что для участия в журнале принимается статья объемом не менее 15 и не более 30 полных страниц, в печатном и электронном вариантах, оформленная согласно требованиям редакционной коллегии. Полученные редколлегией статьи не возвращаются.

Обязательные требования для рукописей

1. Статьи представляются (в электронном виде в формате MS WORD и выше) в виде файла на дискете 3,5 дюйма или через e-mail и в печатном виде в двух экземплярах на бумаге формата А4. Установки: поля – 2 см; шрифт Times New Roman; размер шрифта – 14 пт; интервал – 1,5; таблицы и рисунки приводятся в основном тексте статьи, шрифт таблиц и подписей к рисункам – 12 пт.; все рисунки должны быть в черно-белом исполнении; табличные рамки не должны выделяться жирной чертой.
2. Автор может участвовать не более чем в двух статьях, число авторов не должно превышать трех человек.
3. Первый экземпляр статьи должен быть подписан авторами на обратной стороне последнего листа.
4. В начале статьи должен быть указан автор (ы), а также его (их) ученые степень и звание, место работы, должность, адрес и e-mail.
5. Каждая статья должна быть снабжена краткой аннотацией на русском и английском языках (не более 1 абзаца).

6. Название статьи, фамилия и имя автора(ов), сведения об ученой степени и звании, месте работы, должности автора(ов) должны быть представлены как на русском, так и на английском языках.
7. К каждой статье должны быть даны ключевые слова на русском и английском языках.
8. В конце статьи помещается список литературы, который оформляется в соответствии с ГОСТ Р.7.0.5-2008 и приводится в алфавитном порядке. При описании статей из журналов или сборников обязательно указываются страницы, на которых помещена статья (например: Бодров О.Г. Экономическая свобода в условиях неопределенности // Финансы и кредит. 2005. № 2. С. 37-43). При ссылке на литературный источник в тексте приводится порядковый номер работы в квадратных скобках (например, [2], [3]). Если указывается страница (страницы), это оформляется следующим образом: [2, с. 312]; [3, с. 312–320]. При описании электронных ресурсов удаленного доступа (из сети Интернет) после электронного адреса необходимо в круглых скобках указать дату обращения к документу (дата обращения: 01.03.2009). На все приведенные в библиографическом списке источники должны быть ссылки в статье, и наоборот.
9. К каждой статье должны быть приложены Сведения об авторе. В данном документе должно быть отражено следующее: фамилия, имя, отчество; место работы (полное название вуза, кафедры); должность; ученая степень, ученое звание; адрес, по которому следует выслать авторский экземпляр; номер контактного телефона; адрес электронной почты; подтверждение согласия на безвозмездное размещение полнотекстового варианта статьи в системе «Российского индекса научного цитирования».
10. В сопроводительном письме автору необходимо указать, что он согласен с условиями публикации, что данная статья ранее не публиковалась, что автор не возражает против воспроизведения данной статьи в других средствах массовой информации (включая электронные).

Все статьи рецензируются. При отклонении статьи из-за несоответствия тематике, нарушения сроков или требований оформления и при наличии отрицательной рецензии рукописи не публикуются и не возвращаются.

Желающие получить экземпляр журнала или консультацию редакционной коллегии могут обращаться по адресу: 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15. Пермский государственный университет, экономический факультет, кафедра учета, аудита и экономического анализа. Тел. (342) 23-96-254, 23-96-363. E-mail: sheshukova@psu.ru. Адрес в Интернете: www.econom.psu.ru. Факс: (342) 237-17-63.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I. Экономическая политика	6
<i>Ковалева Т.Ю.</i> Характер институциональных изменений при формировании институтов интеллектуального предпринимательства в экономике России	6
<i>Пьянкова К.В., Косвинцев Н.Н.</i> Государственно-частное партнерство: преимущества и недостатки для государства и бизнеса	12
Раздел II. Управленческий учет	20
<i>Шешукова Т.Г., Красильников Д.Г.</i> История и перспективы развития управленческого учета на предприятии	20
<i>Рыбалко О.А.</i> Формирование модели управленческого учета в интегрированной учетной системе внешнеторговой деятельности, ориентированной на требования МСФО	27
Раздел III. Аудит	41
<i>Городилов М.А.</i> Проблемы применения законодательства в сфере защиты аудиторской тайны	41
Раздел IV. Оценка рисков	50
<i>Каранина Е.В.</i> Оптимизация процесса систематизации и оценки рисков предприятия в кризисных условиях	50
Раздел V. Потенциал региона	64
<i>Станишевская С.П., Имайкин Е.А.</i> Комплексная оценка системы образования – элемент механизма управления интеллектуальным капиталом в регионе	64
<i>Миролюбова Т.В.</i> Перспективы использования возобновляемых источников энергии в системе рационального природопользования в регионе	78
<i>Перский Ю.К., Дубровская Ю.В.</i> Реализация муниципальных интересов как фактор экономического развития	87

CONTENTS

Section I. Economic policy	6
<i>Kovaleva T.Yu.</i> Haracter of institutional changes under formation of intellectual entrepreneurship institutions in the economy of Russia	6
<i>Pyankova K.V., Kosvintsev N.N.</i> Public-private partnerships: the advantages and disadvantages for the state and business	12
Section II. Administrative account	20
<i>Sheshukova T.G., Krasilnikov D.G.</i> History and prospects of development management accounting in the enterpris	20
<i>Rybalko O.A.</i> Formation of model of the administrative account in the integrated registration system of the foreign trade activity focused on requirements IFRS	27
Section III. Audit	41
<i>Gorodilov M.A.</i> Problems of application of the legislation in sphere of protection of confidentiality of information obtained by the auditor	41
Section IV. Estimation of risks	50
<i>Karanina E.V.</i> Optimisation of a technique of ordering and estimation of risks of the enterprise in crisis conditions	50
Section V. Region potential	64
<i>Stanishevskaya S.P., Imaikin E.A.</i> Complex estimation of an education system - an element of the mechanism of management of the intellectual capital in region	64
<i>Mirolubova T.V.</i> Prospects for renewable energy in the system of environmental management in the region	78
<i>Persky Yu.K., Dubrovskaya Y.V.</i> Realization of municipal interests as the factor of economic development	87
Abstracts	93

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

УДК 330.341.2

ХАРАКТЕР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

**Т.Ю. Ковалева, к. экон. наук, ст. преп. кафедры экономической теории и
отраслевых рынков**

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: chikulaeva1@rambler.ru

Проанализировав характер институциональных изменений при формировании институтов интеллектуального предпринимательства. Разработаны траектории институциональных изменений и построен вектор институционализации интеллектуального предпринимательства применительно к российской экономике.

Ключевые слова: интеллектуальное предпринимательство, институт, институциональные изменения, институциональная форма.

Становление экономических отношений постиндустриального типа, основанных на доминанте интеллектуального труда, позволяет говорить о таком явлении новой экономики, как интеллектуальное предпринимательство.

В настоящее время концепция интеллектуального предпринимательства находится в стадии становления, особенно та её ветвь, которая исследует микроэкономические основы воспроизводства интеллектуальных ресурсов в образовательном, научном, инновационном и информационном сегментах [8]. В то же время представление интеллектуального предпринимательства, ограниченное рамками микроэкономического подхода, не позволяет раскрыть сложные полифункциональные взаимосвязи сегментов интеллектуальной деятельности субъектов экономики, объяснить и прогнозировать долгосрочные тенденции развития сферы знаний в рамках эволюции многообразных институтов и институциональных форм интеллектуального предпринимательства.

Как известно, в центре внимания институционально-эволюционной теории находятся вопросы, связанные с исследованием институ-

циональных изменений. Для понимания сущности, причин и направлений институциональных изменений социально-экономических систем, как правило, анализируют следующие четыре фактора: стабильность институциональных характеристик системы, источники институциональных изменений, сила институциональных изменений, направления институциональных изменений системы и её элементов [7].

В данном представлении институциональные изменения выражают процесс эволюционного совершенствования институтов и институциональных форм, задаваемый ходом исторического развития того или иного общества. Это означает, что хотя фундаментальные институты экономики как сущностные связи между основными сферами хозяйственной деятельности сохраняют свое содержание, их воплощение в конкретных эмпирически наблюдаемых институциональных формах исторически постоянно развивается [5, с. 50].

Факторы институциональных изменений интеллектуального предпринимательства в экономике России

Фактор институциональных изменений	Содержание фактора
Стабильность институциональных характеристик интеллектуального предпринимательства	Низкая стабильность институциональных характеристик интеллектуального предпринимательства, обусловленная вызовами глобализации, информатизацией экономики, зарождением постиндустриальной цивилизации, а также инерционностью рыночных реформ 90-х гг. и трансформацией хозяйственных отношений в экономике России
Источники институциональных изменений интеллектуального предпринимательства	Трансформация ментальных (идеологических) моделей поведения и восприятия роли и значения отдельных сфер интеллектуального предпринимательства; негативные изменения в оценке престижа науки и профессии исследователя; накопление опыта участия в рыночных транзакциях агентов научной, образовательной и инновационной сфер
Сила институциональных изменений интеллектуального предпринимательства	Сила институциональных изменений определяется многообразием факторов формирования рыночной конкурентной среды многоукладной отечественной экономики, отраслевыми сдвигами в структуре экономики России, а также усложнением социально-экономических отношений в условиях перехода к экономике, основанной на знаниях
Направления институциональных изменений интеллектуального предпринимательства	Восстановление базовых институтов науки, образования, оживление инновационной деятельности; формирование принципиально новых институциональных форм взаимодействия субъектов интеллектуального предпринимательства на основе использования высоких технологий коммуникации и организации сетевых, кластерных коалиций интеллектуальных сообществ

В соответствии с традицией институционально-эволюционной школы направление развития интеллектуального предпринимательства в России представим в терминах институциональных изменений, анализируя содержание вышеуказанных факторов (таблица).

В целом содержание факторов институциональных изменений интеллектуального предпринимательства (таблица) учитывает необходимость конкурентной трансформации отраслей производства знаний, давление формирующихся постиндустриальных тенденций и глобализации; обуславливает сложный, многоаспектный характер эволюции институциональных форм интеллектуального предпринимательства в экономике России.

На сегодняшний день развитие интеллектуального предпринимательства в России во многом определяется глобализацией процесса производства знаний, формированием единого информационного пространства, становлением рынка знаний. Существенное значение имеет факт формирования у субъектов научной, образовательной и инновационной сферы рыночного мышления и опыта участия в транзакциях, что свидетельствует о развитии конкурентной среды в интеллектуально насыщенных сегментах экономики России. Сила институциональных изменений интеллектуального предпринимательства определяется многообразием факторов развития многоукладной отечественной экономики, от-

раслевыми сдвигами в экономической структуре в сторону доминирования сектора услуг, а также усложнением социально-экономических отношений в условиях перехода к экономике знаний, интенсификацией международного научно-технического обмена и сотрудничества. В данных условиях ориентирами институциональных изменений в сфере интеллектуального предпринимательства являются восстановление базовых институтов науки, образования, интенсификация инвестиционной и оживление инновационной деятельности, формирование принципиально новых институциональных форм взаимодействия субъектов интеллектуального предпринимательства на основе использования высоких технологий коммуникации и организации сетевых, кластерных коалиций интеллектуальных сообществ.

Тезисно обозначим основные институциональные формы интеллектуального предпринимательства в соответствии с осевым контуром институциональных изменений по направлениям науки, образования, индустрии инноваций и информационно-коммуникационных технологий.

Наука в России как стратегический ресурс претерпела значительные изменения, в том числе и в области её институциональной организации и целостности.

Известно, что в СССР центром фундаментальных разработок была система научных

институтов Академии наук. Отраслевая наука была представлена научно-исследовательскими институтами (НИИ) и конструкторскими бюро (КБ) широкого прикладного профиля, обеспечивающими необходимую связь академических университетов с промышленным производством. При этом необходимо отметить, что, несмотря на тотальное огосударствление советской науки и наличие определенных институциональных провалов в организации научной деятельности в СССР [1], большинство экспертов высоко оценивают потенциал советской науки [10].

С началом рыночных реформ в России в обстановке трансформационного кризиса одни уникальные институциональные формы науки фактически были ликвидированы (отраслевые институты, опытные заводы), другие под давлением сообщества отечественных ученых были преобразованы в государственные научные центры (ГНЦ). На сегодняшний день в России функционируют 58 ГНЦ, появились технопарки и инновационно-технологические центры, финансовую поддержку которым оказывают Российский фонд фундаментальных исследований, Российский гуманитарный научный фонд, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Российский технологический фонд.

Однако процессы институционального «обновления» форм организации научной деятельности в экономике России трудно представить в терминах эволюционного отбора или закономерной эволюции саморазвивающихся систем. Эволюция институциональных форм отечественной науки, не являясь внутренне единым процессом, соответствует контуру институциональных изменений типа «path dependence»¹ (в переводе с англ. – «зависимость от предшествующего развития»). В данном контексте мы имеем в виду, что интеллектуальный потенциал, а также материально-техническая и кадровая базы, складывающиеся десятилетиями, стали необходимым фундаментом для развития передовых технологий в отдельных отраслях знания в принципиально новых институциональных структурах современной экономики России. В то же время российские социально-экономические преобразования 1990-х гг. фактически не затронули сложившихся в советские времена институциональных основ отечественной науки, фиксирующих обособление науки и сферы научного обслуживания от образовательных учреждений, с одной стороны, и от предприятий-производителей товаров и услуг, с другой. Учитывая данные обстоятельства, важнейшей задачей формирования институциональной

организации интеллектуального предпринимательства в России должно стать создание стратегических альянсов фирм-производителей инновационной продукции и научных организаций. По аналогии с такой траекторией будущего развития институциональных форм науки должны развиваться институциональные формы образования.

Сфера образования менее болезненно перенесла рыночные реформы начала 90-х гг., но сегодня её институциональные характеристики все же нельзя назвать стабильными.

Развитие российского образования воспроизводит основные тенденции эволюции институтов мирового образования XXI в., повторяя мировой тренд перехода от высшей школы индустриального типа к высшей школе постиндустриального типа. Основные тенденции данного перехода, обозначенные в исследовании рынка образовательных ресурсов Российской Федерации, проведенного специалистами «Центра стратегических разработок», заключаются в массовизации и интернационализации высшего профессионального образования, в увеличении доли платного образования и переходе к «гибким» специальностям, в изменении образовательных технологий и развитии новых форм и видов обучения [9, с. 203].

Концепция системной реформы российского образования включает четыре элемента: единый государственный экзамен, государственное именное финансовое обязательство (образовательный ваучер), открытость образования (Болонский процесс), развитие творческих способностей обучаемых [11, с. 13].

Не вдаваясь в научный спор о целесообразности и возможностях реализации данных элементов, отметим, что реформа отечественного образования настоятельно востребует мобилизацию разнообразных общественных ресурсов (современные образовательные технологии, финансирование, новые институциональные формы организации образовательного процесса, изменения в срезе когнитивных и ментальных механизмов восприятия названных элементов).

На наш взгляд, исключительно важно, чтобы новая модель российского образования отвечала требованиям институциональной диверсификации. Развитие образования, как одного из основополагающих сегментов интеллектуального предпринимательства, возможно только в институциональных формах, обеспечивающих ориентацию на подлинную открытость системы, на включение процессов получения и обновления знания в научно-исследовательские и производственные процессы, на укрепление механизмов взаимодействия образования с наукой, бизнесом, структурами государственного управления, информационными центрами и т.д.

¹ Концепция институциональных изменений «path dependence» была разработана Д. Нормом [2].

Индустрия инноваций является ключевым звеном кооперации образования, науки и производства. В условиях прежней экономической системы в качестве ориентиров научно-технического развития страны рассматривались прогнозы статистических и аналитических центров, реализуемые в виде отраслевых программ и государственных планов. В инновационной экономике такая система распределения ресурсов и сбора информации об инновационной деятельности субъектов не может быть признана состоятельной, поскольку налицо появление иных, нецентрализованных форм организационного взаимодействия науки и бизнес-структур: малые инновационные фирмы, бизнес-инкубаторы, проектно-конструкторские организации и пр.

Вместе с тем на институционализацию индустрии инноваций оказывают существенное влияние организации федерального значения. Например, инновационный потенциал интеллектуального предпринимательства закладывается в наукоградах и закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАТО), реализующих научно-технические идеи в цепочке «наука – образование – высокотехнологичное производство». Сегодня в нашей стране насчитывается более 70 таких инновационно-территориальных комплексов, аккумулирующих базовые национальные технологии. Необходимо отметить, что российские технополисы тесно связаны с особыми экономическими зонами, создание которых направлено на продвижение инноваций через взаимодействие науки и фирм. В России образованы четыре таких зоны: в Дубне – исследование в области ядерных технологий; в Зеленограде – микроэлектроника; в Санкт-Петербурге – информационные технологии; в Томске – «новые материалы».

Интегральная функция трансформации знаний в новые технологии и продукты в рамках единых инновационных комплексов реализуется, в частности, благодаря формированию в экономике России венчурного (рискового) капитала.

Отличительная особенность венчурного инвестирования в России заключается в том, что большинство венчурных фондов аккумулируют капитал западных инвесторов, в то время как на долю российских венчурных фондов приходится около 1% общего объема венчурных инвестиций [6, с. 31]. Это свидетельствует о слабости отечественной венчурной индустрии и недостаточной популяризации венчурного бизнеса. Отсюда наиболее актуальная в настоящее время задача – создание венчурных фондов с российским капиталом, ориентированных на инвестиции в инновационные технологии предприятий России.

Значительная роль отечественных источников в венчурном капитале принадлежит так называемым бизнес-ангелам, которые представляют неформальный рынок венчурных инвестиций РФ. Учитывая ограниченность инвестиционных источников венчурных фондов и принимая во внимание масштабы инновационного потенциала России (около 50 тыс. малых инновационных предприятий России являются потенциальными потребителями венчурного капитала [6, с. 28]), можно сказать, что институционализация бизнес-ангелов может оказать позитивное воздействие на развитие интеллектуального предпринимательства.

Однако инновационная деятельность еще не стала массовым и постоянным явлением в экономике России, не существует и общественно-государственного признания значимости деятельности новаторов. Согласно данным статистики доля продукции, новой для рынка, в общем объеме производства в России в настоящее время составляет 0,5%, аналогичное значение у сектора услуг [2, с. 354]. Число организаций, не осуществляющих инновации, почти в 10 раз превышает число инновационно активных предприятий [2, с. 36], а профессии ученого и инженера находятся на 9-м и 13-м местах в рейтинге «престижности» соответственно [3, с. 287]. Кроме того, большинство названных институциональных форм инновационной деятельности фиксируют проблему трансплантации институтов на фоне отсутствия реальных условий для их функционирования и мер ускоренной адаптации. В частности, представленные институциональные формы реализуются в России фрагментарно, охватывая отдельные отрасли знаний (например, нанотехнологии, производство компьютеров и т.д.), часть из них вообще не имеет правового механизма деятельности.

Глобализация экономики обнаруживает себя в развитии информационно-коммуникационных технологий, которые представляют наиболее динамичный сегмент интеллектуального предпринимательства с элементами саморазвивающихся систем. Действительно, свободные интерактивные контакты стимулируют и мотивируют к генерации нового знания, а рост масштабов применения информационных технологий усиливает когнитивные стимулы у интеллектуально активных экономических субъектов. Данное обстоятельство является основанием для формирования сетевых принципов коммуникации в производстве и научно-образовательном процессе, вне которых невозможно развитие интеллектуального предпринимательства.

Современные информационные сети становятся важным условием объединения различных субъектов интеллектуального предпри-

нимательства в интеллектуальные сообщества широкого профиля. Уже сегодня можно говорить о таких явлениях новой экономики, как электронная наука, интернет - дискуссии, on-line семинары, информатизация НИОКР, CALS-технологии (технологии информационного сопровождения производства) и т.д.

В контексте институциональных изменений перспективы интеллектуального предпринимательства связаны с разработкой, принятием и реализацией программ комплексной информатизации секторов науки и научного обслуживания, сферы образования, государственного управления, бизнеса, а также с поиском оптимальных форм их взаимодействия на основе применения передовых информационно-коммуникационных технологий. Важную роль в решении данных задач играют федеральная программа «Электронная Россия» и созданный в 2007 г. Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий.

На основании вышеизложенного представляется возможным определить вектор современной эволюции интеллектуального предпринимательства в России.

Проведенный анализ позволяет нам выделить три этапа институционализации российского интеллектуального предпринимательства:

- 1) восстановление базовых институциональных форм организации интеллектуальной деятельности в трансформационной экономике России;
- 2) формирование институциональных форм интеллектуального предпринимательства в России;
- 3) развитие интеллектуальное предпринимательство России.

На рисунке представлено авторское видение вектора институционализации интеллектуального предпринимательства в экономике

России, демонстрирующего последовательную смену указанных этапов эволюции.

Предложенный вектор эволюции позволяет представить интеллектуальное предпринимательство как некоторый условный «институциональный набор», включающий в себя укоренившиеся и формирующиеся институциональные формы интеллектуального предпринимательства России.

Первым этапом являются 90-е гг. XX в. Это был период активного реформирования социально-экономических отношений, становления базовых рыночных институтов Российской Федерации. Составным элементом реформ была реорганизация, в том числе и сферы интеллектуального труда, которая, по сути, в годы «шоковой терапии» утратила прежнюю институциональную целостность. В это время главным целевым ориентиром большинства университетов, научно-исследовательских центров, институтов Академии наук, наукоградов было элементарное выживание. Вместе с тем на данном этапе возникла потребность в сохранении уникального научно-технического и кадрового потенциала страны, накопленного гражданами Советского Союза. Для решения данной задачи были созданы, как уже говорилось, первые ГНЦ, которые обеспечили сохранение в стране ведущих научных школ, научного потенциала в области фундаментальных исследований.

Важнейшим аспектом вектора институционализации интеллектуального предпринимательства являются образование государственных научных фондов (ГНФ), создание Российского фонда фундаментальных исследований (1992 г.), Российского гуманитарного научного фонда (1994 г.), Федерального фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере (1994 г.).



Вектор институционализации интеллектуального предпринимательства в экономике России

Сегодня началось образование институциональных форм взаимодействия экономических субъектов, принадлежащих к различным организациям и даже уровням экономической иерархии, в воспроизводстве знаний и информации. Весьма перспективными были решения о создании исследовательских и виртуальных университетов России, венчурных фондов, о поддержке корпоративных университетов, венчурных компаний и т.д.

Вместе с тем надо признать, что в отечественной экономике пока нет атмосферы эволюционного самообновления интеллектуального предпринимательства и его сегментов. У отдельных новаторов отсутствует заинтересованность в конструктивном диалоге в силу правовой незащищенности результатов своего труда, разрозненности интересов, фрагментарности институционального строения интеллектуального предпринимательства и пр.

Мы полагаем, что становление институциональных форм организации отдельных сфер интеллектуального предпринимательства еще не означает факта системности их взаимодействия. Поскольку, современная экономика – это «экономика, зависящая от деятельности глобализированного ядра» [4, с. 65], то именно в отношении интеллектуального предпринимательства наиболее значимы особые требования к общности и целостности развития.

Следовательно, развитое интеллектуальное предпринимательство должно проявляться в устойчивом механизме долгосрочного партнерства секторов науки, образования, инноваций и информационно-коммуникационных технологий, основой которого должна стать коалиция интеллектуальных сообществ широкого межсекторального профиля, функционирующая как единый комплекс, как целостная система воспроизводства и накопления интеллектуальных ресурсов национальной экономики. В связи с этим ключевым критерием «качества» интеллектуального предпринимательства должна быть признана его целостность, понимаемая, в первую очередь, как системность внутренних взаимосвязей институтов, входящих в состав интеллектуального предпринимательства. С нашей точки зрения, только тогда можно говорить о наступлении третьего этапа эволюции в институционализации интеллектуального предпринимательства в России.

Список литературы

1. Авдулов А.Н., Кулькин А.М. Процесс институционализации науки в России и его особенности // Вестник РФФИ: сетевой журн. 2001. №4. URL: http://www.rfbr.ru/default.asp?doc_id=4489 (дата обращения: 08.07.2009).
2. Индикаторы инновационной деятельности: 2007: стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 400 с.
3. Индикаторы науки: 2007: стат. сб. М.: ГУ-ВШЭ, 2007. 344 с.
4. Кастельс М. Глобальный капитализм и новая экономика: значение для России: пер. с англ. М.Ю. Павлова / под ред. В.А. Красильщикова // Постиндустриальный мир и Россия. М.: Эдиториал УРСС, 2001. 616 с.
5. Кирдина С.Г. X- и Y-экономики: Институциональный анализ / Ин-т экономики. М.: Наука, 2004. 256 с.
6. Михайлова О.П. Актуальность капиталовложений в венчурные проекты для крупного бизнеса России // Организационно-финансовые проблемы реформирования экономики России: сб. науч. трудов / под ред. Ф.И. Шамхалова; Нац. науч. фонд. М.: Экономика, 2006. Вып. 10. С. 24-36.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экон. книги «Начала», 1997. 180 с.
8. Перский Ю.К., Ковалева Т.Ю. Институциональное представление интеллектуального предпринимательства // Вестник Пермского университета. 2009. Вып. 4 (30). С. 47–55.
9. Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика): учеб. пособие. М.: Гардарики, 2008. 238 с.
10. Экономическая история СССР: очерки / рук. авт. колл. Л.И. Абалкин. М.: ИНФРА-М, 2009. 496 с.
11. Ясин Е. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения // Проблемы теории и практики управления. 2007. №7. С. 8-20.

УДК 334.723:346.22

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

К.В. Пьянкова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой маркетинга

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: piankova@psu.ru

Н.Н. Косвинцев, аспирант кафедры коммерции и маркетинга в АПК

ФГОУ ВПО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика

Д.Н. Прянишникова», 614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23

Электронный адрес: aic-business@mail.ru

Статья посвящена преимуществам и недостаткам развивающейся в России формы взаимодействия государства и бизнеса – государственно-частного партнерства (ГЧП). Отражены взгляды органов государственной власти, ведущих представителей бизнеса, авторитетных ученых на проблематику становления и развития ГЧП в условиях современной экономики России.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; Россия; инвестиционные проекты; бизнес; государство; формы взаимодействия.

Все большее осознание необходимости вливания огромных средств в инфраструктуру городов и регионов России и недостаточности объемов бюджетных инвестиций заставляет государство искать альтернативные механизмы финансирования инфраструктурных расходов. Одним из таких механизмов является финансирование общественно востребованных инвестиционных проектов на принципах государственно-частного партнерства (ГЧП).

Методологическое обоснование целесообразности ГЧП заключается в том, что при недостатке бюджетных средств на развитие социально значимых сфер экономики, трудностях с дальнейшим повышением налогов для пополнения бюджета, препятствиях на пути увеличения государственных займов и одновременном росте недовольства населения качеством предоставляемых государством услуг реализация проектов по принципам ГЧП демонстрирует более высокую отдачу от использования капитала в частном секторе и усиление рыночной конкуренции при сокращении бюджетных расходов. При этом в ряде секторов считается неприемлемым допустить свободную конкуренцию, несмотря на демонстрацию очевидных «провалов» государства. Исходя из этого, государственные ресурсы, оказавшиеся недостаточными в руках самого государства, но, тем не менее, не подлежащие приватизации, становятся вкладом в совместные с частным бизнесом проекты.

Актуальность исследования данной проблемы усиливается в связи с тем, что в России, по сравнению с развитыми странами, ГЧП не получило широкого распространения даже в

условиях кризиса, когда применение форм и инструментов такого партнерства могло бы отыграть падение основных индексов экономики. Исходя из этого, с целью оценки перспективы развития ГЧП в России необходимо сопоставить его преимущества и недостатки для обоих участников – государства и бизнеса.

Необходимость формирования ГЧП в регионах и муниципальных образованиях обусловлена его выгодностью и результативностью для обоих участников: региональные органы власти (или органы местного самоуправления) получают дополнительные возможности для решения своих специфических задач, связанных с рационализацией структуры территориальной экономики и с предотвращением социальных напряжений; бизнес – благоприятные условия хозяйствования и гарантии получения прибыли. По мнению академика РАЕН К.Б. Норкина, обоюдная выгода от ГЧП может быть получена тогда, «...когда имеется товар или услуга, которые производить в частном секторе по доступным населению ценам невыгодно, но по системным соображениям желательно, чтобы люди эти товары или услуги потребляли» [14, с. 43-44].

Профессор Института экономики РАН С.Н. Сильвестров в условиях экономической нестабильности видит в ГЧП форму антикризисной поддержки бизнеса со стороны государства. При этом в данном контексте он считает, что ГЧП – это попытка уйти от крайних форм взаимоотношений бизнеса, власти и общества, когда они колеблются от приватизации до национализации, в зависимости от экономическо-

го цикла [13, с. 15]. Член-корреспондент РАСХН М.А. Коробейников отмечает, что система экономики Китая, которая демонстрирует гигантский экономический рост даже во время мирового кризиса, является ярким примером успешности ГЧП. Он аргументирует это тем, что государство смогло найти необходимый элемент для обеспечения существенной степени доверия и тем самым привлекло частный капитал.

По словам председателя Правительства РФ В.В. Путина, применение ГЧП позволяет "...увязать в единое целое ресурсы и возможности государства, регионов, бизнеса, снизить риски участников проекта, распределить их зоны ответственности, согласовать интересы" [15]. Так, в среднем на 1 руб. ассигнований Инвестиционного фонда РФ приходится более 2 руб. частных инвестиций по проектам общегосударственного значения и до 6 руб. – по региональным проектам. При этом региональный проект "Первая очередь программы развития АПК Тамбовской области" на 1 руб. ассигнований данного фонда привлекает 12,5 руб. частных инвестиций, а проект "Строительство Курганской ТЭЦ-2" на 1 руб. государственных инвестиций – 11,0 руб. частных [4].

В свою очередь, в настоящее время в зарубежных странах для поощрения привлечения частного капитала к реализации якобы непривлекательных для частного бизнеса проектов вместе со своим материальным вкладом государство предоставляет общественно значимым проектам деньги (бюджетные вложения) или квазиденьги (налоговые льготы, дотации). Однако самым ценным вкладом государства в проект оказывается само право на его реализацию – гарантируемая государством монополия на использование выделенного ресурса только данным предприятием, реализующим одобренный проект ГЧП, причем даже в тех случаях, когда эта монополия не является технологически обоснованной.

Государство в обмен на предоставленные материальные и административные ресурсы требует права вмешательства в дела. Такое вмешательство принимает разнообразные формы: прежде всего, тарифное и ценовое регулирование, а вслед за этим – и неценовые ограничения.

Создаваемый в рамках ГЧП бизнес оказывается не вправе свободно определять цену своих услуг, ведь монопольные привилегии и защита от конкурентов, предоставленные государством, считаются основанием для получения клейма "естественного монополиста". Если такое предприятие вообще получает право собирать деньги непосредственно с пользователей услуги (а не получает оплату напрямую из бюджета), то стоимость обслуживания регули-

руется уполномоченным государственным органом и определяется так, чтобы обеспечить согласованную в долгосрочном контракте доходность для частного инвестора [5, с. 15-16].

Тем не менее, несмотря на вышеперечисленные преимущества ГЧП для государства и бизнеса, в настоящее время данную форму организации экономики России совершенной назвать весьма сложно. Недостатки данного партнерства возникают из-за трудностей при точном определении функций и задач (решение которых должны взять на себя негосударственные институты), а также связанным с этим распределением ответственности за результаты. Профессор Академии бюджета и казначейства Министерства финансов РФ В.А. Раевский как один из недостатков ГЧП выделяет неравноправность партнерских отношений при высокой коррупционной составляющей. К тому же на днях было заявлено, что Государственная Дума РФ не планирует подготовку единого федерального закона о ГЧП. При этом данный законопроект активно предлагается регионам [12].

Отсутствие нормативного пакета приводит к тому, что в России в качестве ГЧП "...наблюдается причудливый симбиоз элементов неолиберальной модели, госкапитализма, остатков олигархической модели. Эффективное партнерство реально только при условии полной ясности и предсказуемости стратегии дальнейшего развития страны. Без этого, без уверенности в стабильности "правил игры" от бизнеса нельзя ожидать ничего, кроме показного интереса и формального участия в крупномасштабных проектах государства в целях самосохранения. Фактор эффективного предпринимательства при этом может быть утрачен" [11, с. 78].

В связи с этим следует отметить, что помощник Министра транспорта РФ Ю.В. Звoryкина полагает, что проблема создания нового закона о ГЧП заключается в отсутствии четкого понимания у широкого круга лиц содержания данной категории. Если воспринимать данный законопроект в контексте понятий, сложившихся в законодательной практике, то закон будет представлять собой некий инвестиционный кодекс. Ю.В. Звoryкина выразила также несогласие с общепринятым мнением, что ГЧП способно повысить эффективность использования бюджетных средств, так как эффективность напрямую зависит от целевого использования этих средств. Вместе с тем ГЧП является менее прозрачным механизмом по сравнению с прямым бюджетным финансированием [6, с. 161].

Примечательно, что в такой высокоразвитой стране, как США, так же, как и в России, отсутствует специальный закон, регламентирующий программу ГЧП. Каждый штат утверждает собственные законы по программе ГЧП,

от сектора к сектору. Это означает, что у каждого штата есть потенциальная возможность принять участие в проекте ГЧП, несмотря на то, что законы в каждом штате разные. В 23 из 50 штатов действуют законы, которые позволяют принять участие в проекте ГЧП.

Говоря о недостатках ГЧП, отметим, что лауреат Нобелевской премии Джозеф Юджин Стиглиц считает, что при наличии конкуренции частный сектор, который мотивированно минимизирует издержки, эффективнее общественного. Тем не менее данное преимущество по мере роста масштабов производства ослабевает из-за монополизации рынка и злоупотребления монопольным положением [15].

Несмотря на то что на сегодняшний день уже приняты законы о концессионных соглашениях, особых экономических зонах РФ, о банке развития, а также внесены поправки в Бюджетный кодекс РФ и сформированы ключевые институты, в частности, создан Инвестиционный фонд РФ, в России по принципу ГЧП реализуется только 56 инвестиционных проектов. По формам реализации ГЧП проекты распределяются следующим образом: 55,4% от всех проектов – “Инвестиционный фонд РФ”, 21,4% – “Особая экономическая зона”, 5,4% – “Концессия” и прочие – 17,8% [3].

Анализ зарубежного опыта применения ГЧП в странах с разным уровнем социально-экономического развития показал, что концессионные партнерства успешно применяются в транспортной (авто- и железные дороги, аэропорты, порты, трубопроводный транспорт) и социальной инфраструктуре (здравоохранение, образование, развлечение, туризм), ЖКХ (водо-, электро- и газоснабжение, очистка воды и др.), в других сферах (тюрьмы, оборона, объекты военной сферы). При этом лидирующее положение по общему количеству занимают проекты, реализуемые в сферах транспортной и социальной инфраструктуры.

В зависимости от уровня социально-экономического развития страны приоритеты по сферам реализации ГЧП будут существенно варьироваться. Так, по сравнению с общей картиной в странах “Большой семерки” (США, Великобритания, Германия, Италия, Канада, Франция, Япония) проекты транспортной инфраструктуры стоят далеко не на 1-м месте. На 1-м месте в этих странах стоит здравоохранение (184 проекта, или 29,9% от их общего количества), на 2-м месте – образование (138 проектов – 22,4%), на 3-м – автодороги (92 проекта – 15,0%).

Детальный анализ опыта применения ГЧП показал, что в каждой из стран “Большой семерки” есть своя наиболее приоритетная отрасль по использованию ГЧП. Так, в США такой отраслью являются автодороги (32 из 36

проектов), в Великобритании – здравоохранение (123 из 352 проектов) и образование (113 из 352 проектов), в Германии – образование (24 из 56 проектов), в Италии, Канаде и Франции – здравоохранение.

Таким образом, можно сделать вывод, что в тех странах, которые характеризуются наличием рыночной экономики, высоким уровнем производительности труда и ВВП на душу населения, где государство гарантирует социальную защиту населения, где велика средняя продолжительность жизни и наблюдается высокое качество медицинского обслуживания и образования, ГЧП применяется чаще всего в отраслях здравоохранения и образования, что продиктовано политикой государства.

В других развитых странах (Австрия, Бельгия, Дания, Австралия, Израиль, Ирландия, Финляндия, Испания, Португалия, Греция, Южная Корея, Сингапур) на 1-м месте по числу использования ГЧП находится отрасль, связанная со строительством и реконструкцией автодорог (93 проекта), а за ней уже следуют с весьма значительным отрывом здравоохранение (29), образование (23) и средства размещения (22).

С учетом вышесказанного можно сделать вывод, что существует корреляция между уровнем развития страны и отраслью, которая выбирается для привлечения в нее инвестиций с помощью ГЧП. В связи с высоким уровнем социально-экономического развития стран “Большой семерки” и других развитых стран приоритетность отраслей здравоохранения и образования обусловлена также политикой этих государств и их социально-экономическим развитием. Напротив, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой названные отрасли (за исключением автодорог) не являются приоритетными. В связи с более низким уровнем их экономического развития на 1-е место по приоритетности привлечения инвестиций с помощью ГЧП выходит транспортная инфраструктура, а именно: строительство и реконструкция автодорог, портов, железных дорог и др. [2].

Исходя из этого следует отметить, что в ближайшей перспективе в России в качестве приоритетных проектов, реализуемых по принципам ГЧП, выступят следующие:

1. Проекты, имеющие региональное и межрегиональное значение (на 2011-2013 гг.) – формирование современной инфраструктуры национальной инновационной системы. В частности, проекты, направленные на развитие сети технопарков, бизнес-инкубаторов и центров трансфера технологий.

2. Проекты, связанные с повышением конкурентоспособности базовых отраслей промышленности: энергетического, нефтегазового, химического секторов.

3. Проекты развития минерально-сырьевой базы и повышения эффективности использования ресурсов, в том числе – проекты создания высокотехнологичных предприятий по добыче и переработке природного сырья.

4. Проекты, направленные на реструктуризацию экономики монопрофильных населенных пунктов, которые могут быть профинансированы путем привлечения бюджетных ассигнований Инвестиционного фонда РФ.

В качестве приоритетов также выделено развитие конкурентоспособного сельского хозяйства и транспортной инфраструктуры, в частности, высокоскоростного пассажирского движения на железнодорожном транспорте и региональных сетей аэропортов [4].

Для реализации приоритетных проектов ГЧП необходимо формирование благоприятного инвестиционного климата. Согласно расчетам академика РАН Л.И. Абалкина, “для реальной модернизации экономики отечественные инвестиции в течение ближайших 15 лет должны расти примерно на 18% к предыдущему году. Тогда широким потоком пойдут и иностранные инвестиции. При этом у страны появится возможность выбора тех из них, которые отвечают задачам формирования информационно-индустриального общества” [1, с. 8].

При этом, говоря о модернизации и развитии высокотехнологичных промышленных производств, председатель Правительства РФ В.В. Путин отмечает, что “...бюджетные средства должны здесь стать не главным источником, а в первую очередь – катализатором для частных инвестиций. Вкладывая бюджетные средства в экономику, государство должно лишь “подставить плечо” там, где риски для частных инвесторов пока еще слишком высоки. А основной ролью страны должно быть содействие бизнесу в создании новых, по-настоящему современных производств и в появлении как можно большего количества национальных публичных компаний” [6].

Необходимость государственного содействия бизнесу, несмотря на существующие сомнения в способности государства эффективно воздействовать на структуру национальной экономики, подтверждается следующим:

1. Ряд отраслей и сфер экономики дают значительный мультипликативный эффект, но при этом слабо развиваются в рамках общих условий.

2. Крупный частный капитал отличается консервативностью, поэтому при равных условиях обычно склонен оставаться в рамках проверенных отраслей.

3. На начальной стадии наиболее перспективные направления почти всегда бывают высокорискованными и малоприбыльными.

4. В ряде капиталоемких и наукоемких отраслей, находящихся в депрессивном состоянии, но имеющих существенный потенциал развития, для качественного сдвига требуется быстрый приток долгосрочного капитала в значительных объемах.

5. Если государство проводит линию на сохранение или даже рост своего влияния на деятельность экономических субъектов, то бизнесу желательно получить от него четко обозначенные ориентиры для принятия долгосрочных решений [9].

В современных условиях в России эффективное взаимодействие государства и бизнеса, а также успешная реализация проектов ГЧП, по словам член-корреспондента Академии наук Республики Татарстан, академика РАН В.Н. Лихачева, возможны при соблюдении следующих условий:

1. Адаптация организационной структуры проекта к местным условиям.

2. Взаимосвязь и совместимость целей государства и бизнеса.

3. Выбор государством частных партнеров.

4. Организация демократического контроля и благосклонное принятие населением.

5. Тщательное структурирование договоров о ГЧП.

6. Развитие доверительных отношений между партнерами.

7. Развитие компетенций и модернизация государственного сектора в контексте ГЧП.

8. Эффективность выполнения государством лидерских функций.

9. Использование государственных финансовых вложений для мобилизации частного финансирования [7, с. 31-33].

Все эти аспекты формируют требования к созданию базы ГЧП в России.

В качестве успешно реализуемых проектов можно привести пример 15 проектов общегосударственного значения. Их общая стоимость составляет 1 трлн. руб., из них более 290 млрд. руб. – бюджетные инвестиции и более 709 млрд. руб. – средства частных инвесторов. Помимо проектов общегосударственного значения реализация 23 одобренных региональных проектов также позволит привлечь в экономику регионов свыше 104 млрд. руб. инвестиций, в том числе из средств федерального бюджета более 13,3 млрд. руб., порядка 6,5 млрд. руб. из средств региональных и местных бюджетов и свыше 84 млрд. руб. составят средства частных инвесторов [4].

Профессор Института экономики РАН С.Н. Сильвестров убежден, что для капиталоемких проектов требуется разработка особой концепции финансирования, ориентированной на достаточно длительный срок; анализ чувстви-

тельности будущих денежных потоков к рискам, а также определение критических факторов успеха; выявление областей риска, их оценка и распределение между партнерами/участниками проекта; составление договора, обеспечивающего беспрепятственную реализацию проекта, в качестве главной цели всех его участников; образование проектной компании, что дает головной компании возможность использования забалансовых обязательств, опосредующих и другие виды деятельности; четкое определение пределов ответственности и обязательств партнеров [15].

В свою очередь, развитию механизмов ГЧП в России препятствует отсутствие единого государственного подхода, который должен быть положен в основу Федеральной концепции развития ГЧП. Поэтому необходимо создание развернутой стратегии партнерских взаимоотношений государства и бизнеса и системы мер поддержки ГЧП, предусмотренной соответствующей федеральной программой (рисунок).

Кроме того, ректор ГУ-ВШЭ Я.И. Кузьминов связывает наличие системных проблем ГЧП с "...отсутствием определений в законодательстве ГЧП как объекта государственного регулирования, с отсутствием регламентации использования государственной собственности частного оператора, с отсутствием специфических механизмов расхода бюджетных средств в рамках ГЧП и, что не менее важно, со сложностью урегулирования прав как на классические объекты собственности, так и, в первую очередь, на объекты интеллектуальной собственности, созданной с использованием бюджетных средств – во владении, использовании и распоряжении результатами опытно-конструкторских работ и торговых марок. Имеет место и барьер некомпетентности – недостаточная информированность участников о возможных моделях партнёрских отношений между государством, муниципалитетами и бизнесом и способах оптимизации этих отношений" [9, с. 6]. К тому же Я.И. Кузьминов отмечает, что в России, особенно в регионах, существуют совершенно неконкурентные процедуры отбора партнёров государством или муниципалитетами для тех или иных проектов.

Отметим, что в настоящее время подготовку и кредитование проектов, реализуемых на условиях ГЧП, также осуществляет специально созданная государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности". В рамках работы, проводимой Внешэкономбанком, ГЧП понимается как привлечение частного сектора (бизнеса) для более эффективного и качественного решения задач, которые относятся к целям, регулируемым публичным сектором на условиях разделения рисков. Во

Внешэкономбанке создан Центр ГЧП, задачей которого является подготовка проектов ГЧП.

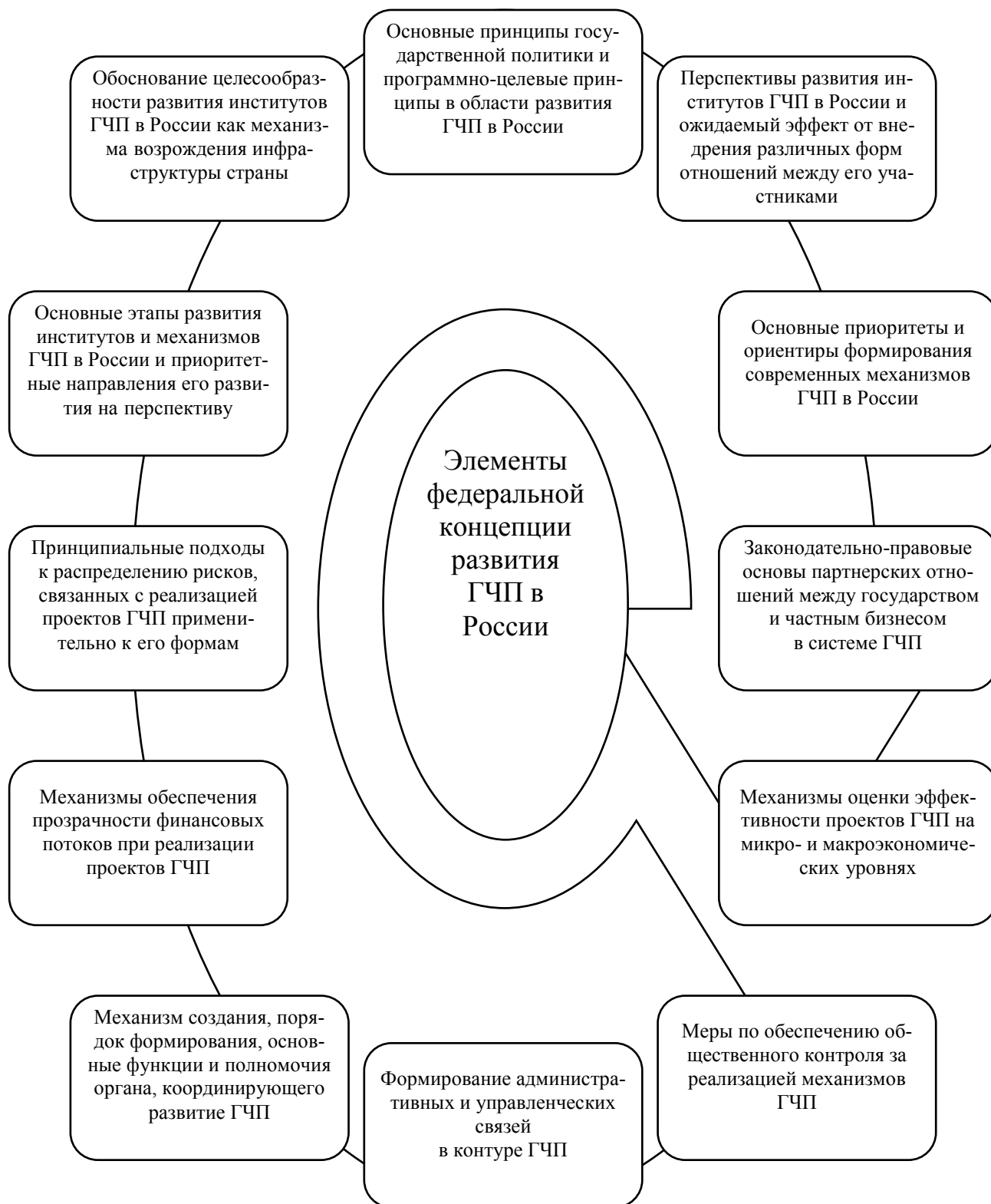
По словам председателя Внешэкономбанка В.А. Дмитриева, при выборе проектов ГЧП органам государственного и муниципального управления надо повысить свой потенциал по следующим направлениям:

Во-первых, необходимо эффективно организовать разработку проектов и проведение конкурса на выбор дееспособного частного оператора.

Во-вторых, на региональном уровне требуется развитие контрактных моделей, инструментов гарантий и страхования, совершенствование законодательства. В совокупности они должны обеспечить приемлемые риски частных инвестиций в общественную инфраструктуру при четком исполнении договорных обязательств со стороны государства.

В-третьих, необходимо полное использование человеческого потенциала. При этом во главу угла ставится повышение квалификации служащих, вовлечённых в процесс управления капиталовложениями. В том же ряду – активное и результативное использование ресурсов профессиональных участников рынка ГЧП [10, с.3].

Примечательно, что Внешэкономбанк создан как государственная корпорация для финансирования инвестиционных проектов, направленных на развитие инфраструктуры и реализацию инновационных проектов, в том числе в форме предоставления кредитов или участия в капитале коммерческих организаций. Исходя из финансовой политики банка 30,0% его кредитного портфеля должно формироваться на условиях ГЧП.



Элементы федеральной концепции развития ГЧП в России [8, с. 42-43]

В свою очередь Инвестиционный фонд РФ, в отличие от Внешэкономбанка, воспринимается исключительно как источник финансирования, причём финансирования на безвозвратной основе. Обращаясь к зарубежной практике, например Китая, отметим, что данное го-

сударство финансирует определённые проекты на возвратной основе, предоставляя так называемые длинные кредиты по достаточно низким ставкам. При этом возвратность средств предполагает как более тщательный отбор проектов, так и их скрупулезную реализацию.

С учетом этого оценка эффективности реализации проектов ГЧП должна осуществляться по трем группам целевых показателей – количественным, экономическим, социальным. Количественные показатели разбиваются в зависимости от типа экономических зон: в промышленных зонах – это индекс промышленного производства товаров; в туристских – количество посетителей, туристов, заполняемость и т.д.; в портовых – грузооборот и т.д. К экономическим показателям целесообразно отнести объем бюджетных и частных инвестиций, объем производства товаров, производительность труда, объем налоговых поступлений, окупаемость и т.д. Социальные показатели должны быть представлены количеством созданных рабочих мест, средней заработной платой, количеством подготовленных кадров и построенного жилья. Примечательно, что экономическая окупаемость предполагает, чтобы суммы налоговых поступлений в консолидированный бюджет от хозяйствующих субъектов, на территории которых реализуется проект ГЧП, компенсировали за установленный период времени бюджетные вливания.

Основываясь на результатах сопоставления преимуществ и недостатков ГЧП для России, считаем, что основной проблемой, влияющей на инвестиционную привлекательность общественно востребованных проектов, является их длительная окупаемость, срок которой зависит от размера и рентабельности инвестиций. Поэтому важной составляющей в развитии и модернизации российской экономики является поддержка на основе ГЧП среднесрочных и долгосрочных инвестиционных проектов частного бизнеса, которые без государственной поддержки не могут в полной мере реализовать свой потенциал. Отсюда следует, что, преследуя взаимовыгодные цели, государство и бизнес могут не только обозначать проблемы, но и путем совместных усилий находить их эффективные решения (таблица).

Таким образом, ГЧП – это взаимовыгодный организационный альянс между инсти-

тутами государства и бизнеса, направленный на реализацию крупномасштабных или уникальных проектов в различных областях жизни, прежде всего в производственной инфраструктуре, а в последние годы и в социальной сфере. При этом не следует искать универсальных инструментов и методов объединения государства и бизнеса на основе ГЧП, рассматривать подобное взаимодействие как сложный поворот в выстраивании отношений между участниками потенциального партнерства. Тем не менее в России менее чем за десятилетие в примитивном варианте сформировались партнерские отношения формата ГЧП и соответствующие институты их регулирования. С дальнейшим развитием ГЧП будет расширяться его институционально-правовая основа, тем самым будут изживаться ныне существующие недостатки во взаимодействии государства и бизнеса, в частности, высокая степень коррупционности партнерства. Не стоит забывать, что по данным компании Deloitte&Touche Россия еще находится в исходной точке “кривой готовности” государств к реальному внедрению механизмов ГЧП (Deloitte Research: Closing Infrastructure Gap, 2007).

Следует отметить, что наибольший эффект от данного взаимодействия может быть достигнут лишь при создании экономической среды, благоприятной для реализации преимуществ обоих партнеров. Для органов власти основное значение имеют: рост налогооблагаемой базы, повышение уровня занятости и доходов населения, увеличение количества рабочих мест, уменьшение загрязнения окружающей среды. В итоге – стабилизация территориальной экономики. Для бизнеса наибольшую актуальность имеют: увеличение функционирующего капитала и сокращение бездействующих активов, повышение конкурентоспособности продукции. Результат – рост доходов. В конечном счете решение задач бизнеса способствует решению задач, которые ставят перед собой территориальные органы власти.

Преимущества и недостатки ГЧП для его участников

Преимущества ГЧП (для всех участников)	Недостатки ГЧП
1. Синергия, инновации, эффективность. 2. Сокращение давления на государственный бюджет. 3. Гибкость в проектировании. 4. Экономия времени при реализации проектов. 5. Высокий профессионализм принятия решений.	Для государства: 1. Асимметричные информационные потоки. 2. Вероятность нечестных намерений бизнеса. 3. Опасность передачи рисков государственному сектору. Для граждан и общества: 1. Недостаток демократического контроля и участия. 2. Недостаток социальной справедливости. 3. Чрезмерное финансовое бремя на гражданах. 4. Неблагоприятные результаты в экономических терминах. 5. Риск олигополизации поставляющих отраслей.

6. ГЧП в контексте модернизации государственного сектора.	Для бизнеса: 1. Политический и юридический риски. 2. Технические риски. 3. Экономический и финансовый риски. 4. Коммерческие риски. 5. Риск форс-мажора.
---	--

Примечание:

Данные приведены на основе издания Совета Федерации “Государственно-частное партнерство в зарубежных странах или как реализовать ГЧП в России” (см. 5, с. 25-29).

Список литературы

1. *Абалкин Л.И.* Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики. 2006. №12. С. 8.

2. *Айрапетян М.С.* Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства. URL: <http://www.ppprussia.ru/analytics/40-ajrapetyan-ms-zarubezhnyj-opytispolzovaniya.html> (дата обращения: 25.06.2010).

3. База данных действующих проектов ГЧП. URL: <http://ppp-russia.ru/projects/> (дата обращения: 25.06.2010).

4. *Басаргин В.Ф.* Региональные инвестиционные проекты - хороший шанс для ускорения выхода регионов из кризиса. URL: <http://ppprussia.ru/experts/172ministrtregionalnogo-razvitiya-rf-viktor-basargin.html> (дата обращения: 25.06.2010).

5. *Государственно-частное партнерство в зарубежных странах или как реализовать ГЧП в России: Совет Федерации / под ред. И.Н. Сосна. М., 2009. С. 15-16.*

6. *Государственно-частное партнерство: новые возможности для развития инфраструктуры в странах с переходной экономикой: матер. Междунар. конференции: стенограмма. М., 2008. С. 6.*

7. *Дерябина М.* Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. 2008. №8. С. 78.

8. *Морозова Л.* Закон о ГЧП отложили. Его функции выполнит Закон “О концессионных

соглашениях”. URL: <http://www.rg.ru/2010/06/08/zakon.html> (дата обращения: 25.06.2010).

9. *Научные труды Вольного экономического общества России / под ред. А.В. Яшиной, Е.В. Стрелковой. М., 2009. Т. 117. С. 15.*

10. *Путин В.В.* Государственно-частное партнерство – основа посткризисного развития регионов. URL: <http://premier.gov.ru/visits/ru/6131/events/5002/> (дата обращения: 25.06.2010).

11. *Путин В.В.* Послание президента России В. Путина Федеральному Собранию РФ. URL: <http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=67870> (дата обращения: 25.06.2010).

12. *Сильвестров С.Н.* Государственно-частное партнерство в инвестиционной сфере энергетки. URL: <http://www.koism.rags.ru/science/actions/silv2.php> (дата обращения: 25.06.2010).

13. *Стиглиц Дж.Ю.* Революция девятые. Семья развала. М.: Современная экономика и право, 2005. С. 424.

14. *Фурищик М.А.* Государственно-частное партнерство: Новые инструменты российской структурной политики. URL: <http://www.ppp-russia.ru/analytics/98-furshhik-ma-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html> (дата обращения: 25.06.2010).

15. *Хатаева М.А., Цирин А.М.* Законодательство о государственно-частном партнерстве в Российской Федерации: проблемы, тенденции, перспективы // Журнал Российского права. 2008. №10. С. 16

РАЗДЕЛ II. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

УДК 658:665.6/.7

**ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО
УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИИ****Т.Г. Шешукова, д.экон.наук, проф., зав.кафедрой учета, аудита и экономического анализа****Д.Г. Красильников, д.полит.наук, проф. кафедры государственного и муниципального управления**

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: sheshukova@psu.ru

Исследуется историческое развитие управленческого учета. Определяются основные этапы становления российского управленческого учета. Выделяются факторы, влияющие на изменения управленческого учета. Определяются перспективы его развития.

Ключевые слова: предприятие; управленческий учет; финансовый учет; этапы; «центр затрат»; «центр ответственности»; факторы.

Современный этап развития рыночной экономики характеризуется, с одной стороны, ростом скорости бизнес-процессов в виде появления новых средств связи, различного рода технологий поддержки принятия решений, а с другой – степенью непредсказуемости изменений во внутренней и внешней средах предприятий. Это порождает необходимость повышения адаптивности предприятий как систем. Поскольку количество и сложность ситуаций во внешней среде растут, система управления предприятием должна, соответственно, приобретать новые качества, увеличивая свои возможности по выработке и реализации решений, достаточно адекватных возникающим и меняющимся ситуациям в условиях неопределенности и риска. Таким образом, с развитием рыночных отношений условия становятся все более востребованными методы и модели, способные оптимизировать управление в микроэкономических структурах, обеспечить их развитие в условиях неопределенности и риска.

Для обеспечения непрерывности развития предприятий в рыночных условиях необходимо ответить на главный вопрос: как осуществлять управление в данных условиях?

Решение поставленной задачи требует не только анализа, оценки и прогнозирования внутреннего развития хозяйственной структуры и условий среды, но и обеспечения соответствия между средой и характером, результатам деятельности предприятия.

В настоящее время деятельность предприятий оказалась вписана в новый экономический контекст: растёт интерес к новым идеям, передовым системам, которые помогут оптимизировать инвестиции, производство продукции и услуг, их продажу, расчеты с потребителями, поставщиками и банками, анализ финансовой и производственно-хозяйственной деятельности, планирование и организацию производства.

Ответом на возникновение и применение передовых систем, которые могут помочь более эффективно размещать инвестиции, организовывать процессы сбыта и комплектации, по-новому подойти к вопросам рационального использования оборудования, повысить экономию и эффективность затрат, оптимизировать технологию продаж и закупок, стало появление и развитие системы управленческого учёта на предприятиях.

В современную Россию управленческий учёт пришёл в основном в англо-американской традиции, поэтому англоязычные термины получили у нас столь широкое употребление. Многочисленные переводы англоязычных первоисточников по изучаемой проблеме, которых так много было издано за последние годы, породили неоднозначную трактовку многих терминов и понятий.

В настоящее время проблема применения управленческого учета в целях повышения эффективности управления предприятием приобретает все большую актуальность. При этом необходимо отметить особую важность реше-

ния данного вопроса для предприятий российской экономики всех форм собственности. Это обусловлено как отсутствием единой методологической базы и рекомендаций по организации управленческого учета в отдельных отраслях отечественной экономики, так и в целом особенностями становления и развития управленческого учета в России. Вследствие недостаточного развития теоретических и практических основ внедрения и использования управленческого учета многие российские руководители не всегда либо не в полной мере осознают роль управленческого учета на предприятии, цели и задачи его внедрения и использования на управляемом ими предприятии.

В английском языке есть несколько терминов, касающихся учёта и учётной работы. То, что в русском языке обобщённо называется учётом, имеет как минимум три англоязычных аналога. Все они отражают не просто частные аспекты этой деятельности, а три уровня учётной профессии [1, с.18]

Bookkeeping – счетоводство, ведение учётных записей. Соответственно bookkeeper – это бухгалтер – счетовод, кассир или бухгалтер-операционист.

Accounting – оперирование бухгалтерской информацией, ведение бухгалтерского учёта на уровне всего предприятия. Accountant – бухгалтер, который не только регистрирует факты хозяйственной деятельности, но и формирует отчётность в соответствии с теми или иными принципами.

Accountancy – бухгалтерский учёт как система специфических знаний, концепций, принципов и методов. Это учёт, из которого выделились управленческий и бухгалтерский учёт.

Costing – учёт затрат. В российской учётной практике данному термину соответствуют концепции производственного учёта.

Поэтому в разных странах содержание понятия «управленческий учёт» различное. В Германии этим термином не пользовались вообще, предпочитая называть соответствующий учебный курс и практическое дело «Исчисление (учёт) затрат и результатов». Соответствующая область планирования, учёта, контроля и анализа издержек ограничивается в основном выручкой от продаж и затратами текущего года. В англоязычных странах (США, Англия, Канада) управленческий учёт рассматривают шире. В его сферу входят финансовые и производственные инвестиции, результаты их использования. Во Франции предпочитают иметь дело с понятием «маржинальный учёт» и ограничивают его поиском и обоснованием управленческих решений на перспективу с использованием показателей маржинальной прибыли.

На наш взгляд, адекватное понимание концепций управленческого учёта, определение путей и перспектив его развития на современном этапе развития российской экономики невозможно без выявления исторических традиций и особенностей, сложившихся в процессе формирования управленческого учета как науки, ориентированной на комплексный подход к системе управления предприятием.

Анализ показывает, что основные этапы зарождения управленческого учета связаны со всплескам деловой активности в предпринимательской деятельности, вызванной историческими открытиями и событиями.

Первый этап относится к середине XIX в. Для него характерно развитие железнодорожного и морского путей сообщений. В этот период активно развивается коммерческая деятельность, требующая составления прогнозных расчетов на перспективу, расчета себестоимости товаров, работ и услуг, а также различных способов их транспортировки.

Второй этап – 70-е гг. XIX в., когда выделяется самостоятельная подсистема управленческого учета.

В 90-е гг. XIX в. американский инженер Ф. Тейлор создал систему производственного нормирования, которая привела к формированию принципов управления по отклонениям. Это система организации труда, основанная на рационализации производства, эффективном использовании техники и технологии, специализации производственного процесса, а также на широком применении сдельной и премиальной форм заработной платы.

Историческая справка этапов развития управленческого учета разными учеными-экономистами описана в исследованиях Я.В. Соколова [3, с.2-3]

Проследим этапы становления российского управленческого учета. Поскольку Россия долгое время оставалась аграрной и учет велся исключительно просто – в виде записей прихода и расхода, управленческий учет возник только в конце XIX в. В этот период наблюдался бурный рост промышленности, появились различные теории учета, позволяющие по-новому толковать информационные показатели управленческого учета, начинает развиваться промышленный учет [3, с.4]

В период 1917-1920 гг. были выдвинуты теории нового учета. Результаты производства переносятся в главк, который оценивает работу каждого предприятия с точки зрения нового понятия – выгоды сопоставляя его с другими подобными. Существовали и другие виды учета. Попытка введения новых систем учета привела к развалу системы традиционного бухгалтерского учета в России.

Новая экономическая политика (НЭП) (1923-1929) возродила хозяйство в его наиболее эффективных формах. Для начального периода НЭПа было характерно существование в трестах двух бухгалтерий – финансовой и по учету производства калькулированию себестоимости продукции. В обязанности бухгалтера в то время входили не только собственно учет, но и координация работ по планированию, подготовке учетной информации, ее интерпретации при принятии решений, анализе данных, т.е. широкий спектр учетно-аналитических функций.

В период 1930-1953 гг. уже предпринимались попытки введения хозяйственного учета в производственную деятельность предприятий и создания системы нормативного учета. На предприятиях создаются плановые отделы. За этими службами были закреплены планово-аналитические функции. Таким образом, по мере развития и укрепления в нашей стране централизованного планирования функции бухгалтерии были сведены к контрольно-учетным, а прерогативой плановых отделов стало планирование и анализ деятельности предприятий. Важнейшей задачей бухгалтерского учета в то время был и учет, и контроль социалистической собственности.

Развитие калькуляционного учета и попытки введения нормативного метода учета затрат в промышленности приходятся на 1953-1970 гг. Массовый переход на нормативный учет был осуществлен в начале 1980-х г. С 1984г. происходит дальнейшее совершенствование производственного учета. Нормативному учету, являвшему собой первые попытки создания управленческого учета затрат в России, в социалистическом хозяйстве уделялось большое внимание.

При внедрении нормативного учета не было единого мнения по вопросу определения основ нормативов (максимально возможные результаты или типичные практически средние для данного производства; в пределах всей страны, либо по отдельным областям, или отраслям народного хозяйства). Поскольку нормативный метод был отнесен к разряду методов калькулирования, то он не был использован с максимальной отдачей как оперативный контроль и метод регулирования затрат в ходе производственного процесса. Следует сделать вывод, что нормативный учет, являясь популярным и прогрессивным методом, не решил возложенных на него задач, поскольку упор делался на нормативную калькуляцию и выявление отклонений на заключительных этапах производства. Для анализа отклонений от установленных норм и своевременного устранения причин возникновения указанных отклонений необходимо было наладить оперативный контроль

над формированием затрат в местах их возникновения с поэлементной их детализацией.

Кроме того, не были реализованы на практике предложения об учете и анализе различий между тремя видами себестоимости: фактической, плановой и нормативной. На практике отождествлялись понятия нормативной и плановой себестоимости. Вместе с тем внедрению в практику нормативного учета мешали недостатки нормирования и неритмичность работы промышленных предприятий.

Следует отметить учение о хозяйственном расчете. Внедрение хозрасчета привело к появлению понятия «центр затрат», характеризующего структурное подразделение предприятия, в котором формируются затраты; а также понятия «центр ответственности», которое олицетворяет структурную единицу, имеющую влияние на уровень расходов, доходов и фондов капиталовложений. Однако центры ответственности не выполняли своего предназначения, поскольку учет по центрам ответственности считался всего лишь аналитическим развитием калькуляции. Для управления производством учет по центрам ответственности является важнейшим звеном, направленным на получение информации об использовании затрат на каждом отдельном участке производства.

Результативными и обнадеживающими были попытки создания в рамках социалистической экономики бригадных форм управления производством. Такие бригады являлись прообразом центров ответственности. На многих предприятиях с помощью бригадного самоуправления были достигнуты хорошие результаты в экономии материальных ресурсов, в повышении производительности труда. Но им не хватало профессионального управленческого состава менеджеров, способных изучить имеющуюся информацию и принять на основе ее анализа оперативное решение по управлению затратами бригады.

Большие трудности возникали в советский период при имитации организационной работы. Здесь время от времени давались противоречивые указания: либо децентрализовать учет, либо централизовать его; либо сократить отчетность, либо повысить ее аналитичность.

Из вышеизложенного следует, что сочетание грамотно построенного нормативного учета с распределением учета затрат по центрам ответственности при оптимальной организационной структуре создает благоприятные условия для учета, контроля, анализа, регулирования, планирования, прогнозирования затрат и всей хозяйственной деятельности предприятия.

Особенности развития и применения управленческого учета в России в эпоху социализма определялись прежде всего, плановым устройством экономики. Достигалось сущест-

венное снижение производственных издержек за счет огромных резервов, массового производства, комплексного планирования целого ряда отраслей народного хозяйства. Для каждого промышленного предприятия Госпланом определялись четкие нормы выпуска. Недостатком данной системы было отсутствие взаимодействия планирующих и контролирующих органов с конкретным предприятием. В связи с этим система становилась очень сложной. Особенности функционирования предприятия не прослеживались сверху. Это привело к появлению достаточно сложных теорий планирования и анализа хозяйственной деятельности предприятий. Более того, не учитывались особенности внешней среды, отсутствовал управленческий анализ, так как управление предприятием сводилось к достижению цели, поставленной руководящими органами страны.

Переход к рыночным отношениям и разрушение планово-административной экономики вызвали появление торговых фирм, банков, финансовых групп, производственных кооперативов, которые пытались найти свое место в новых условиях. В свою очередь промышленные предприятия испытывали кризис сбыта продукции. Отсутствие структур, которые могли бы заниматься финансовым, маркетинговым анализом, постановкой управленческого учета и контроля, приводило к тому, что руководители предприятий в новых условиях пытались решать управленческие цели и задачи старыми испытанными средствами.

Постепенно с развитием экономики стало очевидно, что новым, динамично развивающимся предприятиям необходим управленческий учет, так как он предоставляет релевантную информацию о любых вопросах, связанных с управлением предприятия, позволяет выявить истинные потребности руководителей, оценить показатели, расставить акценты на прошлом, настоящем и будущем. В России часто управленческий учет понимается как расширенный финансовый учет, в основе которого лежат вопросы калькулирования себестоимости продукции, оценки финансового результата. Однако, как уже было сказано, согласно опыту западной практики учет затрат является всего лишь частью управленческого учета – так называемого *managerial accounting*. Организационная структура, внешние и внутренние процессы являются необходимыми элементами системы управленческого учета, но многие российские исследователи в постановке управленческого учета пренебрегают данными параметрами. Возможно, именно этим объясняется факт незначительного внедрения современных западных методов и концепций на отечественных предприятиях.

В международной практике основными центрами формирования методологической ба-

зы, обеспечения унифицированного квалификационного уровня специалистов и анализа обычно выступают саморегулируемые профессиональные объединения в области управленческого учета.

Так, в США таким профессиональным объединением является Институт управленческого учета (*Institute of management accounting*) – ИМА, в Великобритании – это институт управленческого учета *CIMA* (*The Chartered Institute of management accounts*), созданные в 1919 г. Институты ведут активную учебную, исследовательскую и издательскую деятельность: они проводят национальные конференции и семинары, курсы дистанционного обучения, специализированные тренинги для компаний.

Данные организации координируют работу по развитию методологической базы управленческого учета и анализа в национальном и международном контексте, разрабатывают требования к уровню квалификации специалистов по управленческому учету, совместно с университетами создают программы обучения в области управленческого учета и обеспечивают проведение сертификации специалистов, а также непрерывное повышение квалификации.

В нашей стране интерес к управленческому учету, последние годы непрерывно растет, однако путь к построению эффективной системы управленческого учета достаточно длительный, и этому есть свое подтверждение: лишь в 1999 г. создан экспертно-консультационный совет по вопросам управленческого учета при Министерстве экономического развития и торговли РФ. Российский управленческий учет ориентирован на общепринятые западные концепции. Попытки учесть особенности российского бизнеса в отраслевом аспекте и разработать новые современные методы ведения управленческого учета еще достаточно слабые. В нашей стране управленческий учет как специальная область научной и практической деятельности лишь формируется. По мнению В.Т. Чае и Н.И. Чулахиной [5, с.12], можно выделить следующие предпосылки создания управленческого учета в нашей стране:

- экономические, связанные с переходом страны к рыночным отношениям;
- теоретические, представляющие совокупность отечественных и западных теорий управления, адаптация которых в усложняющихся структурах бизнеса предполагает эффективное управление;
- технологические, заключающиеся в активном процессе автоматизации и внедрении на предприятиях информационных технологий;
- законодательные, обеспеченные нормативными документами, дающими возможность реальной организации управленческого учета на российских предприятиях;

• процессы интеграции и глобализации экономики.

В 1991 г. Р. Каплан в книге, написанной в соавторстве с Р. Купером (Cooper & Kaplan, 1991), отмечает: «За последние 10 лет управленческий учет стал более соответствовать потребностям современных корпораций. Согласно этим переменам в управленческом учете изменились также исследования и обучение в этой области. Традиционные подходы, разработанные для крупных корпораций, возникших в первой половине столетия, показали свою неадекватность глобалистической и технологической среде. Академические исследователи повернулись к изучению новых технологий и подходов, разработанных и применяемых наиболее успешными компаниями. Новые подходы концентрируют внимание на улучшении качества информации своей организации, которую получают управляющие и служащие, и уделяют возросшее внимание дизайну систем контроля и обработки информации» [4, с.25].

Таким образом, анализ показывает, что путь к построению эффективной системы управленческого учета предполагает не развитие и совершенствование методов бухгалтерского учета, а выявление основных информационных потребностей управления и поиск оптимальных путей их решения.

С целью определения факторов, которые вызвали изменения в области управленческого учета 1995-2000 гг., и путей развития управленческого учета на ближайшие годы, 1000 квалифицированным членам СИМА была разослана специальная анкета. Количество ответивших на нее 279 человек (28 % количества разосланных анкет) [4, с.16].

В табл. 1 отражены наиболее важные факторы, которые вызвали изменения в области управленческого учета в 1995-2000 гг.

Результаты, полученные Burns & Yazdifar, согласуются с другими опубликованными результатами исследований, в данной области (Cooper & Kaplan, 1988; Deming, 1993; Mizino & Akao 1994; Kaplan & Norton, 1996; Lucey, 1996; Innes & Norris, 1997; Pardoe, 1999; Ward, 1999; Deming, 2000; Коупленд и др., 2000). Из табл. 1 видно, что внедрение информационных технологий (главным образом, баз данных) занимает первое место. Внедряемые информационные технологии ориентированы прежде всего на оперативное предоставление достоверной информации управленческому персоналу по ключевым вопросам бизнеса, что, в свою очередь, влияет на быстроту и адекватность принятия управленческих решений на разных уровнях управления компанией. Многие специалисты считают, что фундаментальные сдвиги в организационной структуре и в подходах к управлению предприятием играют значительную роль в управленческом учете.

Интересно отметить, что относительно малое количество респондентов считают, что оборот компаний и их слияние оказывают значительное влияние на изменения, происходящие в управленческом учете. По мнению специалистов по управленческому учету, относительно небольшое влияние на ведение управленческого учета на предприятии оказывают и советы внешних консультантов.

Каждого из респондентов попросили назвать 5 целей, которые, по их мнению, будут наиболее важными для управленческого учета в ближайшие 10 лет. Таковыми были названы 10 целей (см. табл. 2).

Таблица 1

Факторы, которые в наибольшей степени повлияли на изменения, произошедшие в управленческом учете за 1995-2000 гг.

Фактор	Кол-во, чел.	Кол-во, %
Информационные технологии (Information technologies)	189	73
Изменения в организационной структуре (Organisational restructuring)	139	53
Новые бухгалтерские компьютерные программы (New accounting software)	109	41
Тактика ориентации на потребителя (Customer-oriented initiatives)	103	39
Новый стиль управления (New management styles)	94	36
Е-бизнес (E-commerce/electronic business)	83	32

Окончание табл. 1

Фактор	Кол-во, чел.	Кол-во, %
Требования к внешней отчетности (External reporting requirements)	63	24
Основные цели в пределах имеющейся компетенции (Core competency aims)	61	23
Глобализация (Globalisation)	60	23
Оборот/слияние (Turnover/merger)	54	20
Тактика ориентации на качество (Quality-oriented initiatives)	48	18
Новый инструментарий бухгалтерского учета (New accounting techniques)	42	16
Советы внешних консультантов (External consultant's advice)	32	12
Производственные технологии (Production technologies)	20	8

Таким образом, традиционные цели управленческого учета оказались в верхней части списка. Оценка эффективности деятельности организации, контроль затрат и финансовый контроль занимают лидирующие позиции. Следует отметить, что в настоящее время показатели оценки эффективности деятельности пред-

приятия изменяются. В частности, наблюдается тенденция использования наряду с финансовыми нефинансовых показателей. Оба вида показателей влияют на формирование стратегических целей организации.

Таблица 2

Основные 10 целей управленческого учета в ближайшие 10 лет

Цель	Кол-во, чел.	Кол-во, %
Оценка эффективности деятельности организации (Business performance evaluation)	145	58
Контроль затрат и финансовый контроль (Cost/financial control)	100	40
Интерпретация и представление результатов деятельности управленческого учета (Interpreting/presenting management accounts)	88	35
Максимизация прибыли (Profit improvement)	87	35
Планирование/управление бюджетом (Planning/managing budget)	83	33
Стратегическое планирование и принятие управленческих решений (Strategic planning/decision making)	80	32
Внедрение бизнес-стратегий (Implementing business strategy)	72	29
Генерирование и создание стоимости (Generation/creation of value)	64	25
Внедрение и разработка новых информационных систем (Implementing/designing new information systems)	64	25
Интерпретация информации об операционной деятельности (Interpreting operational information)	58	23

Такая цель, как интерпретация и представление результатов деятельности управленческого учета, тоже занимает высокую позицию, так как во многих компаниях специалисты по управленческому учету готовят информацию оперативного и стратегического характера для принятия менеджерами ключевых решений. В

некоторых компаниях можно столкнуться с такой проблемой, как отсутствие единой методологии интерпретации терминов и понятий, используемых на языке управленческого учёта. Это требует, в свою очередь, создания внутренних стандартов или учётной политики, отра-

жающих основные понятия и принципы ведения управленческого учёта на предприятии.

Примерно четверть респондентов отдали предпочтение новым целям, которые встанут перед управленческим персоналом. Например, стратегическое планирование и принятие управленческих решений, внедрение бизнес-стратегий, генерирование и создание стоимости, внедрение и разработка новых информационных систем, интерпретация полученной оперативной информации.

Таким образом, проанализировав результаты исследований, направленных на определение факторов, которые в наибольшей степени повлияли на изменения в управленческом учете, можно сделать следующие выводы [6]:

- традиционная практика управленческого учета остается по-прежнему важной. Развивающиеся компьютерные технологии учёта направлены на внедрение информационных систем, стратегии бизнеса и изменения в системе управления предприятием, они облегчают принятие всесторонне обоснованных управленческих решений на основе быстрого получения достоверной и комплексной информации по интересующей проблеме;

- роль бухгалтера в компании значительно меняется, особенно это касается средних и больших компаний; бухгалтер все в большей степени вовлекается в процесс разработки стратегии бизнеса и внедрения информационных систем;

- конкретные инструменты или методы должны рассматриваться с учетом той цели, которая поставлена перед менеджерами. Так,

бюджетирование и анализ по отклонениям, являющиеся средствами достижения одних целей, могут быть совершенно не пригодны для достижения других. При оценке общей системы учета компании чрезвычайно важна согласованность различных ее элементов. Основным является вопрос о том, соответствует ли общая система учета стратегии предприятия.

Список литературы

1. Волкова О.Н. Управленческий учёт: учебник. М.: ТК Велби: Проспект, 2007. 472 с.
2. Николаева О.Е. Алексеева О.В. Стратегический управленческий учет / О.Е. Николаева. М.: Едиториал УРСС, 2003. 304 с.
3. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней. М.: Аудит: Юнити, 1996. 638 с.
4. Чая В.Т., Чупахина Н.И. Аналитическое обоснование становления и развития системы управленческого учета / В.Т. Чая // Экономический анализ: теория и практика. 2007. №18 (99). С. 12-13.
5. Чая В.Т. Чупахина Н.И. Этапы развития управленческого учета / В.Т. Чая // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 21 (102). С. 2-7.
6. Шешукова Т.Г. Войтенко М.Л. Развитие системы управленческого учета (на материалах предприятий нефтепродуктообеспечения) / Перм. гос. ун-т. Пермь, 2009. 268 с.

УДК 657.1

**ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
В ИНТЕГРИРОВАННОЙ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ
ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ОРИЕНТИРОВАННОЙ
НА ТРЕБОВАНИЯ МСФО**

О.А. Рыбалко, к. экон. наук, доц., зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита

ФГОУ ВПО «Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика

Д.Н. Прянишникова», 614000, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23

Электронный адрес: rubalkohome@yandex.ru

Рассматриваются особенности сложившейся национальной модели учета, сущность интегрированной учетной системы. Определены требования к построению информационной модели учета внешне-торговой деятельности, ориентированной на требования МСФО. Выделены подходы к построению системы информационных потоков, основанные на использовании регистров бухгалтерского и управленческого учета. Охарактеризованы этапы моделирования системы управленческого учета внешне-торговой деятельности.

Ключевые слова: интегрированная учетная система, международные стандарты финансовой отчетности, информационная модель учетной системы внешне-торговой деятельности, система управленческого учета внешне-торговой деятельности.

Реформирование бухгалтерского учета в России привело к созданию собственной модели, которой можно дать следующие характеристики:

1. Организация и ведение бухгалтерского учета нормируется государством.
2. Центральным звеном модели является Единый национальный план счетов бухгалтерского учета.
3. Независимо от модели организации (автономной или интегрированной) на предприятии бухгалтерский учет функционирует параллельно с налоговым учетом.
4. Основными пользователями финансовой отчетности являются налоговые и статистические органы.

Следует обратить внимание что фактически в международной практике регулируется финансовая отчетность, т.е. правила представления и собственно бухгалтерский учет являются прерогативой организации в отличие от российской практики, где учетный процесс регламентируется государством посредством большого числа нормативных актов и положений.

Таким образом, современная модель частично сформирована на международных принципах учета, аккумулирует государственное регулирование управления экономическими субъектами и систему экономического реагирования на изменения рыночных условий. А учетная система включает три вида учета: финансовый, налоговый и управленческий. При этом

наблюдается недостаток в практических рекомендациях по применению международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), а кроме того, отсутствует профессиональный орган, способный предоставить грамотную консультацию по вопросам применения МСФО. Проблемой является также отсутствие официального перевода МСФО на русский язык.

Противоречивая система взаимоотношений бухгалтерского учета и налогообложения при отражении информации о внешне-торговой деятельности зачастую приводит к неустраиваемости информации со стороны пользователей и одновременно - недостатку необходимой информации. Для работников бухгалтерских служб основным пользователем финансовой отчетности являются в первую очередь налоговые органы, что отрицательно сказывается на достоверности и нейтральности отражаемых показателей.

Кроме того, существующая модель российского бухгалтерского учета не позволяет получать все необходимые данные своевременно и в полной мере, в результате менеджмент хозяйствующего субъекта испытывает дефицит качественной управленческой информации, в том числе и при формировании информации о внешне-торговой деятельности.

Внедрение интегрированной информационной системы позволит создать более совершенную учетную систему внешне-торговой деятельности, удовлетворяющую информаци-

онные потребности различных групп пользователей и способную разрешить существующие проблемы, поскольку все учетные подсистемы, по сути, отражают одну и ту же первичную информацию, но в разных аспектах.

Если исходить из основных подходов, декларируемых МСФО, то совокупность элементов учета и связей между ними, цель которой – удовлетворение информационных запросов пользователей, составляет основу учетной

системы. Поэтому интегрированную учетную систему внешнеторговой деятельности можно определить как совокупность учетных регламентов, процессов и процедур; основана на сближении различных учетных подсистем, в ней фильтруется экономическая информация, связанная с осуществлением сделок в области внешней торговли в рамках границ запрашиваемых пользователями показателей (рис. 1).

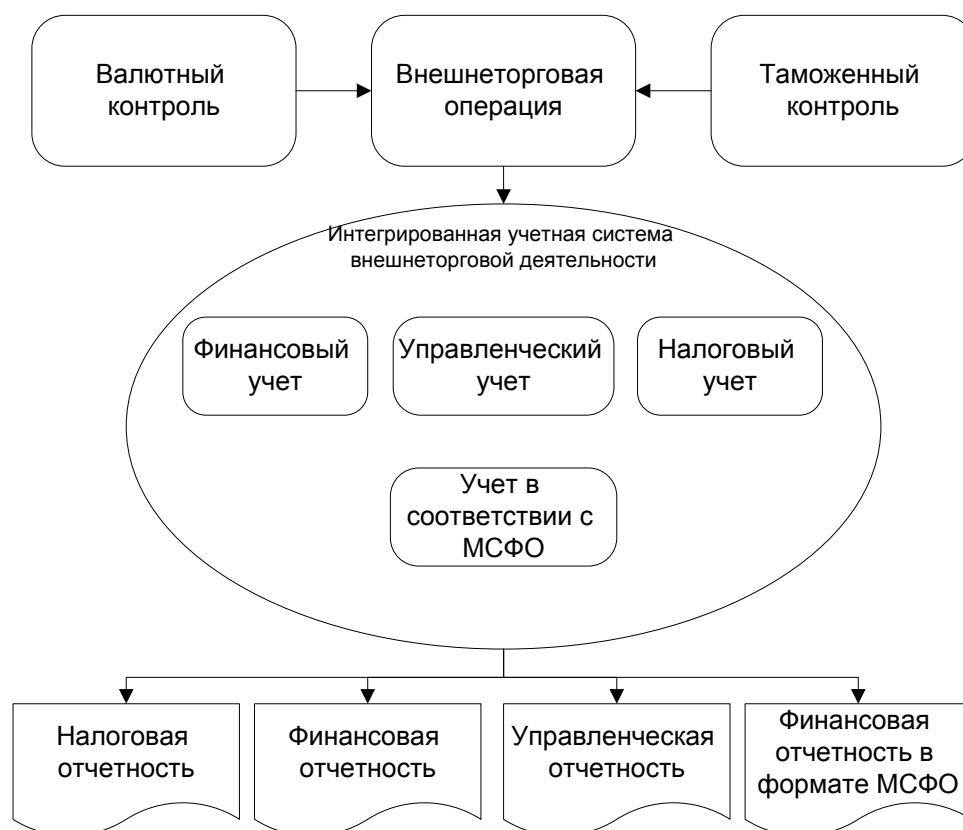


Рис. 1. Интегрированная учетная система внешнеторговой деятельности

Интегрированная учетная система внешнеторговой деятельности дает следующие преимущества:

1. Исключение многократного ввода данных по внешнеторговым операциям для нужд различных подсистем учета.
2. Высокий уровень достоверности информации, достигаемый благодаря однократному вводу данных и за счет минимизации вероятности ошибки при многократной обработке одной и той же информации в различных подсистемах учета.
3. Сопоставимость и соответствие данных различных подсистем учета, основанных на использовании единого информационного пространства.

4. Экономия затрат труда, связанная с отсутствием необходимости ведения различных видов учета.

5. Оптимизация документооборота.

Для характеристики элементов учетной системы внешнеторговой деятельности и описания вариантов их взаимодействия необходимо рассмотреть вопросы строения информационной модели. По общим правилам информационная модель должна нести информацию об объекте управления (внешнеторговой деятельности), внешней среде и самой системе управления. По содержанию информационная модель должна адекватно и с необходимой полнотой отображать состояние объекта управления и окружающей среды; по количеству информации – обеспечивать оптимальный баланс информации, циркулирующей в системе управления (ис-

ключать дефицит или избыток информации); наконец, по форме и композиции – соответство-

вать задачам, поставленным пользователями информации (рис. 2).

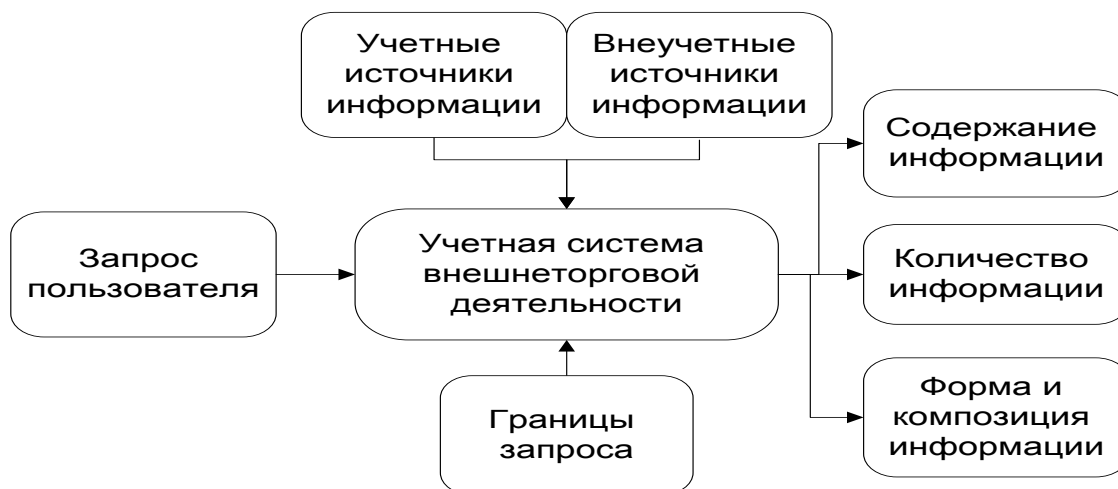


Рис. 2. Информационная модель учетной системы внешнеторговой деятельности

Информационная модель, построенная с учетом этих требований, позволит оперативно перерабатывать информацию, принимать решения, осуществлять управляющие воздействия и в конечном счете обеспечивать оперативное и точное выполнение учетной системой предписанных ей функций

Информационная модель включает в себя информационную среду и информационные потоки. Учетные регламенты и процессы происходят в рамках определенной системы, предполагающей наличие трех объектов – источника информации, потребителя информации и передающей среды. Таким образом, в нашем случае источник информации – учетные и внеучетные данные о состоянии и характере внешнеторговой деятельности, являющиеся ее результатом; потребители информации – внешние и внутренние пользователи, а передающая среда – управленческая, налоговая и финансовая отчетность (сформированная как по принципам российских, так и международных стандартов учета), в том числе включающая в себя и дополнительные данные, качественно раскрывающие числовые показатели внешнеторговой деятельности.

В состав внеучетных данных о состоянии и характере внешнеторговой деятельности можно включить:

1) нормативно-законодательные акты в области бухгалтерского учета, валютного и таможенного регулирования, международные правовые акты и т.д.;

2) аналитические обзоры (финансовые, валютные, товарные и т.д.) и маркетинговые исследования;

3) материалы внешних проверок (аудита, налоговых проверок и т.д.);

4) регламенты и технико-технологические документы;

5) внешнеторговые контракты.

К учетным данным о состоянии внешнеторговой деятельности можно отнести:

1) первичные документы (товарно-сопроводительные, коммерческие, финансовые, таможенные, документы валютного контроля и т.д.);

2) учетную политику, разработанную на предприятии в рамках ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации»;

3) данные оперативного, финансового, налогового и управленческого учетов [4].

Изучение особенностей учетной практики хозяйствующих субъектов, осуществляющих внешнеторговую деятельность, позволило выделить два основных подхода к построению системы информационных потоков внешнеторговой операции: первый основан на использовании регистров бухгалтерского учета, второй – на использовании регистров бухгалтерского учета с ведением параллельного управленческого учета.

При первом подходе данные о хозяйственных операциях формируются в регистрах бухгалтерского учета, данные для налоговых органов – в регистрах налогового учета (рис. 3).

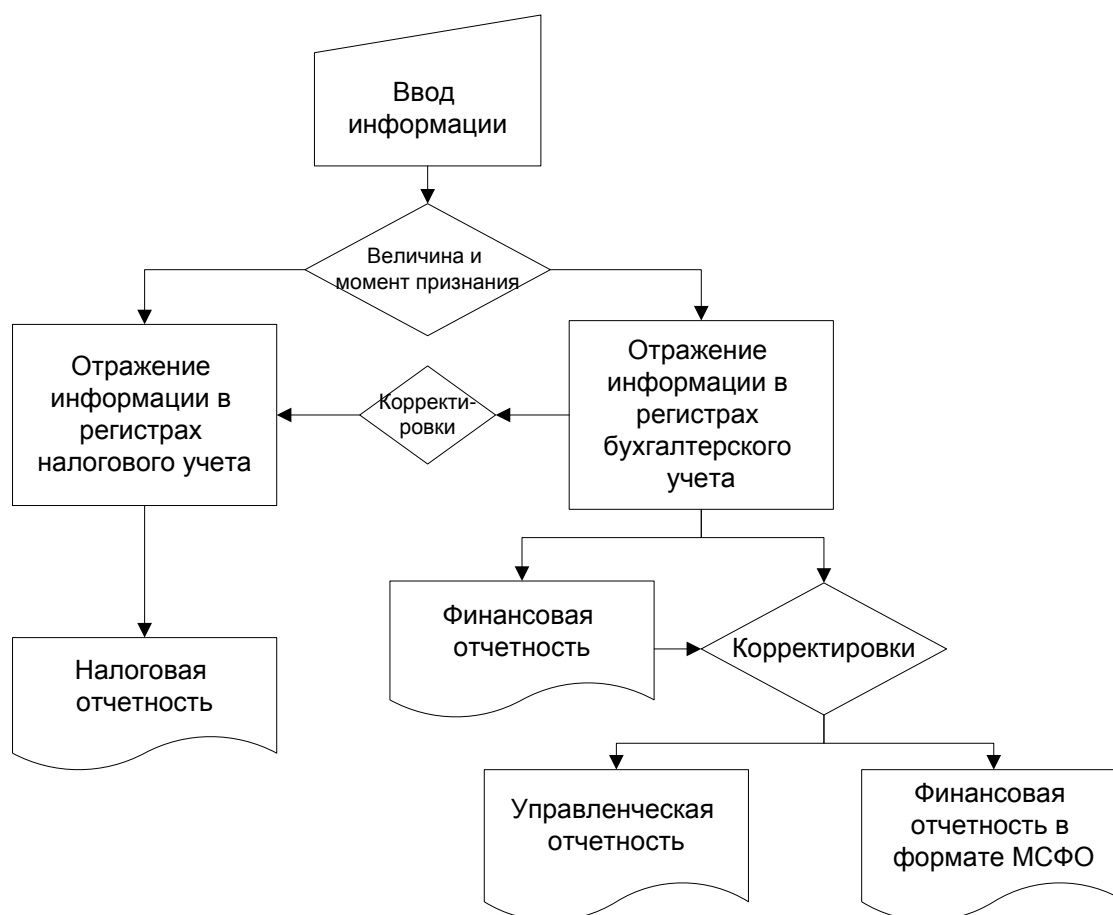


Рис. 3. Подход к построению системы информационных потоков, основанный на использовании регистров бухгалтерского учета

На основе единых данных, сгруппированных в регистрах бухгалтерского учета, хозяйствующие субъекты методом последующих корректировок получают управленческую отчетность и могут сформировать финансовую отчетность в формате МСФО.

Из-за отсутствия эффективной системы сбора и обработки данных для управленческих целей на основе данных бухгалтерского учета, хозяйствующие субъекты, осуществляющие внешнеторговую деятельность, вынуждены переходить к ведению двойного учета – для бухгалтерских целей и для управленческих целей, что приводит к росту трудовых, а в конечном счете и финансовых затрат. Причем рост трудовых затрат происходит на завершающих стадиях учетного цикла.

При построении информационных потоков на основе использования регистров бухгалтерского учета с ведением параллельного управленческого учета (второй подход) хозяйствующие субъекты, осуществляющие внешнеторговую деятельность, фактически выделяют процесс формирования управленческой отчетности в отдельную область, которая никак не зависит от бухгалтерской информации (рис. 4).

Финансовую отчетность в формате МСФО (как и при первом подходе) можно получить методом последующих корректировок. Однако при корректировках используется не только информация, содержащаяся в регистрах бухгалтерского учета, но и иные источники информации, в частности, регистры управленческого учета и управленческая отчетность.

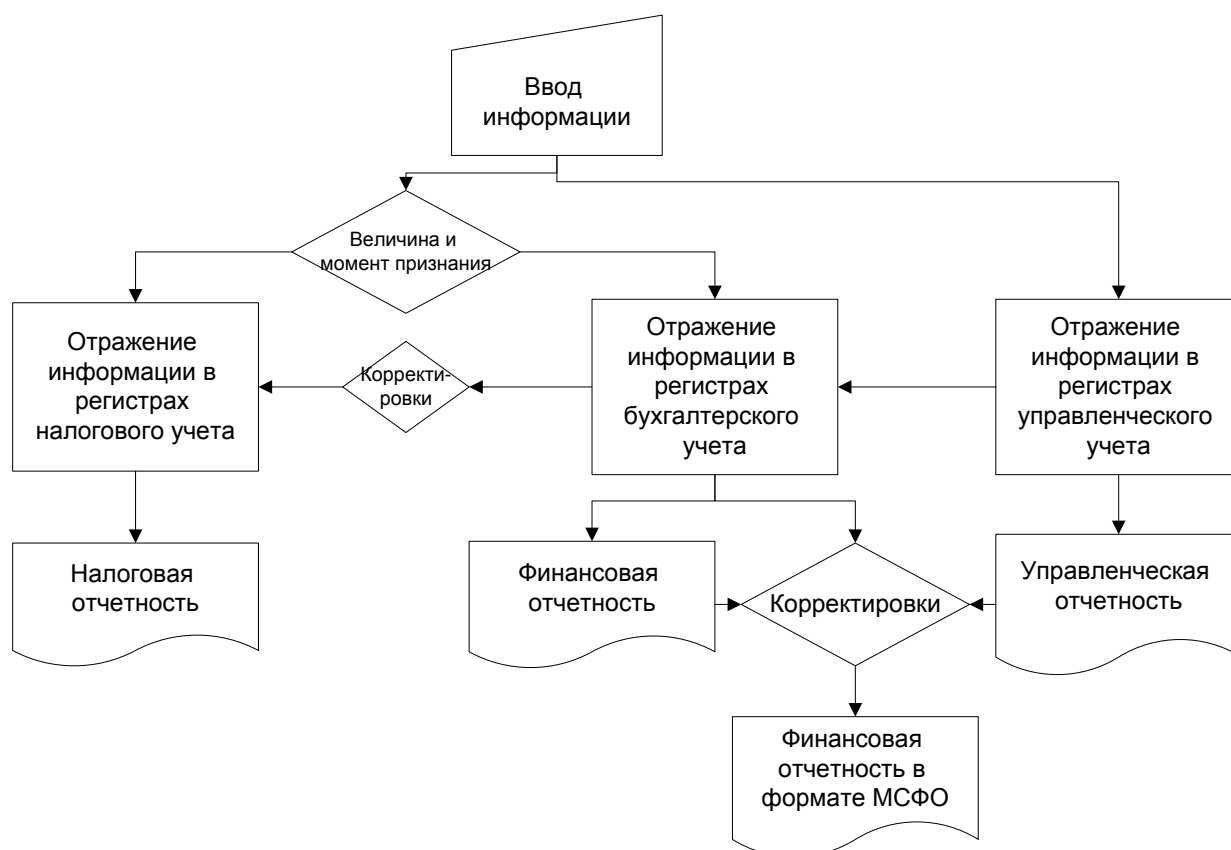


Рис. 4. Подход к построению системы информационных потоков, основанный на использовании регистров бухгалтерского и управленческого учета

Как и при первом подходе, возрастает объем трудовых затрат, однако их рост происходит на стадии первичной регистрации хозяйственных операций.

Таким образом, исследование практики организации учета внешнеторговой деятельности выявило потребность хозяйствующих субъектов в построении интегрированной учетной системы на основе следующих принципов:

- принцип централизации деятельности бухгалтерской службы (один поток информации на входе и несколько потоков на выходе), или принцип «одна операция – одна бухгалтерская запись». В силу того что хозяйствующий субъект, осуществляющий внешнеторговую деятельность, одновременно ведет учет в нескольких форматах (российский (финансовый, налоговый и управленческий) и международный), подразумевается, что данный принцип будет действовать применительно ко всем подсистемам и форматам учета.

Реализация данного принципа возможна только при условии создания дифференцированных учетных регистров, которые должны заполняться при отражении внешнеторговых

операций в системе. Данный вариант построения информационных потоков подразумевает наличие только одного учетного регистра на этапе первичной регистрации хозяйственных операций (рис. 5). На основе созданных регистров управленческого учета будут формироваться регистры бухгалтерского и налогового учета для последующего составления отчетности в различных разрезах;

- принцип многовариантности стандартов ведения управленческого учета, планирования, анализа и контроля. В настоящее время на многих предприятиях, осуществляющих внешнеторговую деятельность, проводится активная работа по стандартизации бизнес-процессов в целом. Это касается и разработки стандарта управленческого учета: выделение центров финансовой ответственности, структуры бюджетов, регламентов бюджетирования, финансово-экономического анализа, учетной политики и др. После появления такого стандарта возникает потребность ведения управленческого учета в единой информационной базе;

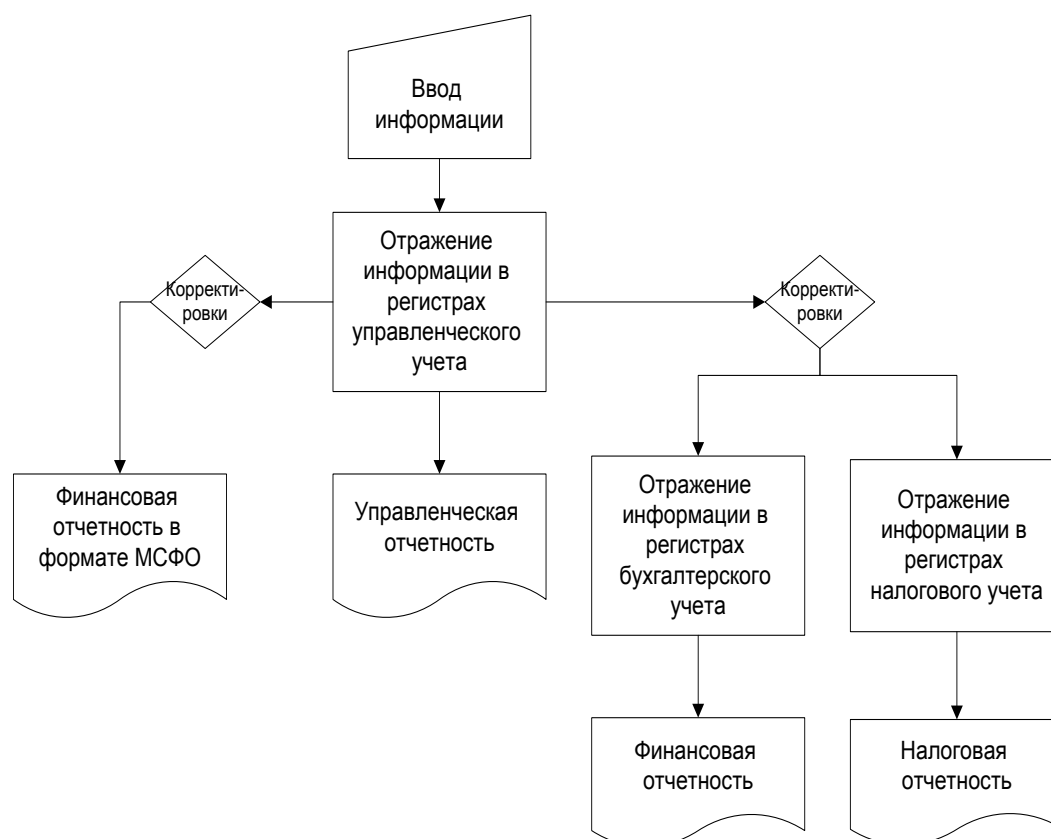


Рис.5. Подход к построению системы информационных потоков, основанный на использовании регистров управленческого учета

- *принцип соблюдения правил и стандартов учета.* При построении интегрированной учетной системы управленческий и налоговый учет не должны зависеть от бухгалтерского учета, так как они выполняют разные функции, но, поскольку последний является одним из инструментов управленческого и налогового учета, нельзя игнорировать основные положения бухгалтерского учета.

В процессе соблюдения правил и стандартов учета необходимо:

1) обеспечение достоверности и оперативности учета, на основе четко выполняемой схемы документооборота;

2) разработка и использование модулей счетов финансового, налогового и управленческого учета, обеспечение их взаимосвязи на высоком техническом уровне;

3) создание системы внутренней отчетности, автоматизация ее заполнения на основе интеграции кодировки счетов и показателей отчетности;

4) ведение учета в одной валюте и использование возможностей пересчета показателей в другие валюты;

- *принцип безопасности или разделения доступа к управленческой информации.* Информация должна быть закрыта от внешних пользователей, так как в этом случае она является

коммерческой тайной предприятия. Для внутренних пользователей система должна обеспечивать доступ только к необходимой информации в зависимости от занимаемой должности и выполняемых функций, т.е. дозироваться, при этом ее количество должно быть необходимым и достаточным.

Финансовая отчетность в формате МСФО будет формироваться методом корректировок на основе информации регистров управленческого учета, что в наибольшей степени отвечает принципам МСФО.

Таким образом, реформирование подходов к организации учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, выявило необходимость выделения управленческого учета и создания эффективной системы контроля и управления на всех этапах осуществления хозяйствующим субъектом внешнеторговой деятельности.

На первом этапе моделирования системы управленческого учета внешнеторговых операций целесообразно определить основные критерии качества управленческой информации:

1. *Понятность.* Характеризует доступность для пользователя, имеющего достаточные знания в сфере деловой, экономической и внешнеторговой деятельности.

2. *Точность, четкость и достоверность.* Характеризуют возможность отображения состояния объекта управления (совокупности внешнеторговых сделок) без искажения его значений и зависит как от технических средств регистрации данных, так и от методов их сбора и подготовки. Однако не все данные, преобразованные в информацию, в равной мере влияют на полноту и качество принимаемых решений.

3. *Полнота.* Важным качеством информации является ее полнота, которая обуславливается характеристиками технологического процесса регистрации, сбора и передачи данных. Технологией может быть предусмотрена регистрация и передача всех первичных данных о состоянии внешнеторговой деятельности или только некоторой совокупности данных о ней (экспорта или импорта определенных товаров или услуг, валютной и таможенной составляющих контрактов и т.д.), необходимых на определенный момент времени.

4. *Своевременность.* Своевременность получения необходимой информации — главное требование для принятия эффективных управленческих решений при осуществлении внешнеторговой деятельности. Задержка поступления информации к конкретному пользователю приводит к потере основного ее свойства — ценности. Более того, несвоевременно полученная информация может оказаться не только бесполезной, но и вредной.

Таким образом, главная цель внедрения управленческого учета внешнеторговой деятельности на предприятии — обеспечение менеджмента максимально полной, понятной, точной, достоверной и своевременной информацией, необходимой для эффективной работы, т.е. управленческий учет является информационной базой внутренних пользователей и необходим для формирования управленческих решений. Следовательно, систему управленческого учета внешнеторговой деятельности можно определить как совокупность способов реализации процесса накопления, анализа, подготовки и интерпретации информации для планирования, определения стоимости, контроля и принятия управленческих решений в сфере внешней торговли на уровне предприятия, а также создания необходимых условий для эффективного использования входных ресурсов, организации и достижения поставленных целей (результативности внешнеторговой деятельности).

На втором этапе моделирования необходимо выявить потребители управленческой информации и конкретизировать их информационные потребности в области управления внешнеторговой деятельностью хозяйствующего субъекта.

К основным информационным потребностям при осуществлении внешнеторговой

деятельности можно отнести совокупность показателей, характеризующих влияние внешне-торговой деятельности на финансовое состояние и финансовые результаты организации, особенно, если в деятельности хозяйствующего субъекта внешнеторговые операции занимают значительный удельный вес.

Дополнительные информационные потребности внутренних пользователей могут быть связаны с необходимостью оценки уровня и качества выполнения предприятием обязательств по внешнеторговым контрактам; оценки рациональности использования средств, привлеченных для выполнения обязательств по контрактам; оценки эффективности внешней торговли по контрагентам, направлениям, товарным группам и в целом по экспорту и (или) импорту.

На третьем этапе необходимо определить финансовую структуру предприятия и выделить центры финансовой ответственности внешнеторговой деятельности — структурные подразделения, производящие набор операций на том или ином этапе экспорта или импорта и способные оказать непосредственное воздействие на финансовые показатели внешнеторговой деятельности.

Хозяйствующие субъекты, активно осуществляющие внешнеторговую деятельность, как правило, имеют в организационной структуре функционально специализированные подразделения в области исполнения валютного и таможенного контроля, снабжения и сбыта (маркетинга), связанные с внешним рынком, однако аналитические данные, необходимые для принятия управленческих решений, предоставляются преимущественно бухгалтерской или финансовой службой. Подобная структура не отражает в полной мере иерархию ответственности за достижение целевых финансовых показателей, а лишь определяет иерархию подчиненности.

На данном этапе целесообразно определить бизнес-процесс внешнеторговой деятельности предприятия, так как управленческий учет, не базирующийся на физическом бизнес-процессе внешнеторговой деятельности предприятия, будет функционировать некорректно и не может быть базой для принятия управленческих решений.

Научная область процессного подхода к управлению бизнесом в настоящее время формируется в тесной взаимосвязи с развитием информационных технологий. Так, информационные технологии управления потоком работ (Workflow) и интегрированного управления ресурсами (Enterprise Resource Planning (ERP)) представляют инструмент реализации процессной системы управления и, следовательно, определяют ее форму, информационные потоки,

структуру отчетов, особенности управленческого анализа и поддержки принятия решений [3].

В соответствии с принципом декомпозиции бизнес-процесс внешнеторговой деятельности можно рассматривать как самостоятельный объект управления с присущими ему свойствами (входы, выходы, необходимые ресурсы, время выполнения) или как совокупность подчиненных взаимодействующих подсистем. Использование данного принципа позволит обеспечить однозначность восприятия объекта на различных уровнях управления и сформировать структуру системы показателей экономической эффективности внешнеторговой деятельности.

Формально определение процесса и процессного подхода определено в Государственных стандартах ИСО 9000 и ИСО 9001. Стандарт ГОСТ Р ИСО 9000:2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь» описывает ключевые положения и определяет терминологию менеджмента качества [1], а стандарт ГОСТ Р ИСО 9001:2008. «Системы менеджмента качества. Требования» [2] содержит набор требований к системам менеджмента качества.

В ИСО указывается, что желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

Вместе с тем рассмотрение схемы процессов позволяет определить, каким образом формируется финансовый результат внешнеторговой деятельности и каковы основные направления инвестиций на его развитие. На этой основе можно сформировать основные элементы финансовой структуры рассматриваемого направления бизнеса.

Необходимо заметить, что внешнеторговая деятельность как направление бизнеса может быть представлена несколькими вариантами, состоящими из следующих основных операционных процессов:

1. Снабжение, осуществляемое на внутреннем рынке → производство → продвижение на внешний рынок → экспорт → сопровождение (при необходимости).

2. Снабжение, осуществляемое как на внутреннем, так и на внешнем рынке (импорт) → производство → продвижение на внешний рынок → экспорт → сопровождение (при необходимости).

3. Снабжение, осуществляемое как на внутреннем, так и на внешнем рынке (импорт) → производство → продвижение на внутренний рынок → продажа → сопровождение (при необходимости).

4. Снабжение, осуществляемое на внешнем рынке (импорт) → производство → продвижение на внутренний рынок → продажа → сопровождение (при необходимости).

5. Снабжение, осуществляемое на внешнем рынке (импорт) → производство → продвижение на внешний рынок → экспорт → сопровождение (при необходимости).

При этом наиболее характерными для хозяйствующих субъектов являются второй и третий варианты операционных процессов, а ключевым отличием бизнес-процессов при осуществлении внешнеторговой деятельности – наличие валютной, таможенной, налоговой и правовой составляющей на стадиях снабжения и сбыта (рис. 6).

Таким образом, центрами финансовой ответственности при моделировании системы управленческого учета внешнеторговой деятельности могут быть структурные подразделения хозяйствующего субъекта, производящие определенный набор внешнеторговых операций (заключение внешнеторговых контрактов, исполнение требований валютного, таможенного, налогового законодательства, норм международного права, применяемых деловых обычаев) и способные оказывать непосредственное воздействие на те или иные финансовые показатели этой деятельности.

По этой причине выход каждого операционного бизнес-процесса в рамках внешнеторговой деятельности должен оцениваться соответствующим экономическим показателем, а центры ответственны за уровень данных подконтрольных (целевых) показателей.

В зависимости от характера деятельности подразделений, вовлеченных в процесс внешней торговли, можно выделить три вида ответственности:

- *Ответственность за затраты (расходы).*

Центрами затрат являются подразделения или отдельные операционные бизнес-процессы (как правило, импортные операции на стадии снабжения), в отношении которых затраты могут быть конкретизированы для целей контроля и управления. Особенности внешнеторговой деятельности и деловая активность предприятия в обеспечении процесса снабжения импортными поставками обуславливают необходимость использования двух типов центров затрат: нормативных и ненормируемых. Разделение это связано с принципиальным различием в управляемых такими центрами бизнес-процессах, что требует применения финансовых показателей разного типа для контроля их деятельности.

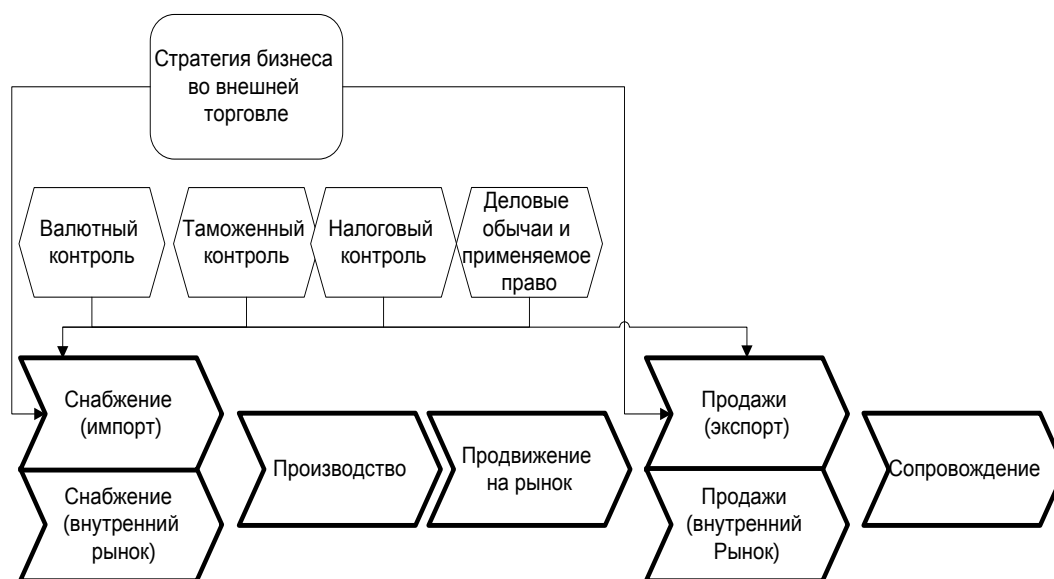


Рис. 6. Базовые операционные бизнес-процессы внешнеторговой деятельности

Бизнес-процессы, управляемые центрами нормативных затрат, характеризуются выраженной связью между объемом потребляемых ресурсов и выпуском. Подразделение, осуществляющее на постоянной основе закупки на внешнем рынке, не управляет доходами и прибылью, даже требуемый объем выпуска и нормативы расходования ресурсов на единицу определяются извне. Основными критериями эффективности работы таких подразделений являются выполнение планового задания по закупке и выполнение требований к качеству запасов или работ. Важным моментом является то, что качество запасов или работ, как правило, прямо связано с соблюдением норм потребления ресурсов.

Следует заметить, что нормативы затрат в данном случае — это ограничения, в поле действия которых импортные закупки должны быть произведены. Таким образом, организация центров нормируемых затрат в финансовой структуре предприятия, осуществляющего внешнеторговую деятельность, целесообразна только в случае, когда импорт в операционном бизнес-процессе носит постоянный (системный) характер (табл. 1).

Центры ненормируемых затрат управляют бизнес-процессами, не имеющими прямой связи между объемом потребляемых бизнес-процессом ресурсов на входе и результатом на выходе. Размытость взаимосвязи между затратами и полезным результатом деятельности характерна при единовременном (несистемном) импорте штучных запасов, оборудования или сложного комплекса работ (услуг).

В этом случае ресурсы необходимо планировать не по нормативам, а исходя из то-

го, как именно планируется достигать поставленные перед подразделением цели (табл. 1).

- *Ответственность за доход.*

Центрами доходов при внешнеторговой деятельности являются подразделения, ответственные за продажу товаров, работ (услуг) на внешнем рынке. Эти подразделения управляют процессом продаж и, соответственно, могут влиять на доход. Их основной целевой показатель — максимизация объема выручки от экспорта.

Основные показатели, на которые может влиять управляемый центром доходов бизнес-процесс экспорта, — это ассортимент продаж, количество и цена проданного товара, условия поставки, закрепленные контрактом, наличие в сделке посредника и форма расчетов с ним, доля рынка и т.д. Такой центр отвечает и за расходы, связанные с реализацией товаров, работ (услуг) на экспорт, но если они составляют малую часть по сравнению с общими затратами на производство экспортной продукции или закупку товаров, все-таки основным показателем для данного подразделения можно считать экспортную выручку.

Существенную часть затрат производственного предприятия составляют затраты на производство, а торгового предприятия — затраты на закупку, поэтому подразделения, управляющие процессом продаж не могут нести ответственность за затраты, которые он не контролирует.

Таблица 1

Центры финансовой ответственности при осуществлении внешнеторговой деятельности

Тип центра финансовой ответственности (ЦФО)	Целевые показатели деятельности	Направления оценки	Вхождение в следующие типы ЦФО	Инструменты бюджетного управления
Центр нормативных затрат	Доля импорта в затратах на единицу продукции, работ, услуг	Выполнение планового задания по закупке и требований к качеству запасов или работ	Центр прибыли	Бюджет импортных закупок, смета затрат
Центр ненормируемых затрат	Затраты ЦФО	Цена потребления импортного товара, работы, услуги	Центр прибыли, центр нормативных затрат	
Центр доходов	Объем выручки (доход) от экспорта	Физический объем и цена поставки, своевременность исполнения обязательств по экспортным контрактам	Центр прибыли	Бюджет продаж на экспорт
Центр прибыли	Прибыль, полученная от внешнеторговой деятельности	Суммарный экономический эффект от экспортно-импортной деятельности	Центр инвестиций	Бюджет доходов и расходов от внешнеторговой деятельности
	Прибыль, полученная от экспортной деятельности (если расходы на продажу занимают значительный удельный вес в себестоимости реализованных на экспорт товаров, продукции)	Экономический эффект от экспорта, приведенный к промежутку времени	Центр прибыли	Бюджет продаж на экспорт, смета сбытовых расходов

Следует заметить, что структура затрат может значительно отличаться в зависимости от отрасли и установленных экспортными контрактами базисных условий поставок, например DDP (поставка с оплатой пошлины) или DEQ (поставка с пристани). Таким образом, если расходы на продажу составляют значительную часть по сравнению с общими затратами на производство продукции или закупку товаров, это является одной из причин, по которой отдел, ответственный за продажи товаров, работ (услуг) на экспорт как может рассматриваться как центр прибыли, а не как центр дохода (табл. 1).

• *Ответственность за прибыль.*

Центр прибыли – структурное подразделение (или группа подразделений), осуществляющее определенный набор основных видов деятельности и способное оказывать непосредственное воздействие на доходы и расходы внешнеторговой деятельности. Центром прибыли может быть какой-либо, в определенном смысле самостоятельный, дивизион внутри предприятия, занимающийся внешнеторговой деятельностью и поддерживающий практически

весь цикл – от закупки сырья или товаров до реализации на экспорт продукции.

Следует заметить, что в составе центра прибыли могут находиться нижестоящие по иерархии центры дохода и центры затрат (табл. 1).

На четвертом этапе необходимо разработать состав, содержание и форматы управленческой отчетности для каждого этапа внешнеторговой деятельности.

Для каждого центра ответственности необходимо разработать набор показателей, характеризующих эффективность его деятельности, а также регламент сбора, обработки и хранения полученной информации. Этот процесс должен быть реализован при создании форм управленческой отчетности внешнеторговой деятельности. При этом состав, содержание и формы управленческой отчетности для каждого этапа внешнеторговой деятельности необходимо разработать с учетом следующих принципов [4]:

- *релевантности* (управленческая отчетность должна быть полезной для принятия конкретных управленческих решений, а не про-

сто информировать о тех или иных аспектах внешнеторговой деятельности предприятия);

- *оперативности* (отчетность должна позволять оказывать влияние на динамику результатов деятельности центров ответственности);

- *адресности и персональности* (отчетность должна представляться конкретным менеджерам в соответствии с их положением в иерархии управления, а содержание отчетности должно соответствовать персональной ответственности менеджера за принятие решений в конкретной области);

- *достаточности* (информации в управленческом отчете должно быть достаточно для принятия управленческих решений на соответствующем уровне, в то же время она не должна быть избыточной и отвлекать внимание руководителей на несущественные или не относящиеся к делу сведения);

- *аналитичности* (управленческая отчетность должна предполагать возможность проведения последующего анализа с минимальными затратами времени и включать информацию об отклонениях от плана и представлять возможность прямого доступа к этой информации для анализа отклонений);

- *понятности* (отчетность должна быть составлена таким образом, чтобы быть доступной для понимания пользователем);

- *достоверности* (управленческая отчетность должна максимально точно раскрывать все существенные аспекты деятельности бизнес-процесса);

- *сопоставимости и комплексности* (сопоставимость управленческой отчетности дает пользователям возможность выявить сходства и различия данных, представленных в нескольких пакетах отчетности. Сопоставимость достигается за счет использования одинаковых принципов учета в схожих сделках и условиях. Под комплексностью в данном случае подразумевается наличие в управленческой отчетности полного описания всех функций, которые должны быть реализованы в рамках внешнеторгового бизнес-процесса).

В дополнение к принципам можно выделить три основных момента, которые необходимо учитывать, при построении системы отчетных данных управленческого учета внешнеторговой деятельности:

1. Особенности организации учета внешнеторговой деятельности (на базе национальных стандартов или МСФО).

2. Финансовая структура предприятия.

3. Требования менеджмента к структуре данных для принятия управленческих решений в сфере внешней торговли (табл. 2).

Таблица 2

Дополнительные требования к построению отчетных данных о внешнеторговой деятельности со стороны управленческого учета

Бизнес-процесс	Ключевые показатели деятельности	Область учета	Аналитические справочники
Снабжение (импорт)	Экономический эффект импорта для внутреннего потребления	Формирование затрат на приобретение (изготовление) и использование продукции, аналогичной импортной	- Виды материальных ценностей (товарные группы). -Контракты. -Виды эксплуатационных расходов. -Курсы иностранной валюты, установленные ЦБ РФ. -Виды исполнения контрактных обязательств
		Формирование цены потребления импортных товаров	
	Экономический эффект импорта в целях продажи импортируемого товара на внутреннем рынке	Формирование фактической себестоимости импортных товаров	
		Внутренняя цена реализации импортных товаров (выручка от реализации)	
	Уровень таможенных платежей и невозмещаемых налогов в стоимости импорта	Сумма таможенных платежей и невозмещаемых налогов фактическая и расчетная	- Виды таможенных платежей и невозмещаемых налогов. -Курсы иностранной валюты, установленные ЦБ РФ. -Виды материальных ценностей (товарные группы). -Контракты
		Формирование фактической и расчетной себестоимости импортных товаров	

Окончание табл. 2

Бизнес-процесс	Ключевые показатели деятельности	Область учета	Аналитические справочники
Сбыт (экспорт)	Рентабельность экспортных операций	Выручка от экспортных операций	- Контракты. - Контрагенты. - Виды продукции. - Курсы иностранной валюты, установленные ЦБ РФ. - Виды исполнения контрактных обязательств. - Виды (группы) накладных расходов
		Себестоимость реализованной продукции	
		Расходы на продажу по экспортным операциям	
	Выполнение экспортных контрактов за установленный временной период	Фактическая выручка от экспортных операций	
		Выручка, установленная при подписании экспортного контракта	
		Фактически выполненный объем контрактных обязательств	
		Объем контрактных обязательств, установленных при подписании контрактов	
		Курсы иностранной валюты на момент подписания и исполнения контракта	
	Уровень накладных расходов в экспортных поставках	Накладные расходы в рублях и валюте	
		Выручка от экспорта в рублях и валюте	
	Экономический эффект от экспорта	Фактическая выручка от экспортных операций	- Контракты. - Контрагенты. - Виды продукции. - Курсы иностранной валюты, установленные ЦБ РФ. - Цены на внутреннем рынке
		Расчетная выручка исходя из цен реализации на внутреннем рынке	
		Фактическая производственная себестоимость экспортной продукции	
		Фактические накладные расходы по экспорту	
		Расчетные накладные расходы при условии реализации экспортной продукции внутри страны	
Бизнес-процесс	Ключевые показатели деятельности	Область учета	Аналитические справочники
Внешнеторговая деятельность	Длительность операционного и финансового цикла по внешнеторговой деятельности	Длительность оборота средств в запасах	- Контракты. - Контрагенты. - Виды продукции
		Длительность оборота средств в дебиторской задолженности по внешнеторговой деятельности	
		Длительность оборота средств в кредиторской задолженности по внешнеторговой деятельности	

Управленческая отчетность, по сути, представляет собой результат сбора и систематизации финансовой и нефинансовой информации (в том числе и натуральных показателей, данных о времени платежей и т. п.), на основе анализа которого менеджмент принимает решения для достижения своих целей. Если взять такое понимание за основу, то становится ясно: каковы цели и основные зоны ответственности, такова должна быть и система данных, с которой руководитель работает.

Таким образом, всю управленческую отчетность, связанную с осуществлением биз-

нес-процесса внешнеторговой деятельности, можно условно разбить на три блока:

- управленческая отчетность о финансовых результатах деятельности и изменении финансового положения предприятия вследствие осуществления внешнеторговой деятельности. Основными пользователями такой отчетности являются финансовый директор, директор по продажам и директор по снабжению;

- управленческая отчетность по ключевым показателям внешнеторговой деятельности. Основные пользователи – руководители центров затрат и доходов (директор по снабжению, ди-

ректор по продажам, директор по производству);

-управленческая отчетность об исполнении бюджетов. Основной пользователь данной информации – финансовый директор.

На пятом этапе необходимо разработать классификаторы и кодификаторы управленческого учета.

Классификаторы управленческого учета требуются для определения и описания различных объектов учета с целью их однозначной трактовки всеми участниками бизнес-процесса внешнеторговой деятельности на предприятии. Как и в случае с управленческой отчетностью, количество и типы используемых классификаторов каждое предприятие должно определить исходя из своих потребностей: объема, состава и направлений внешнеторговой деятельности. Учитывая потребности пользователей в содержании информации и уровень ее детализации (табл. 2), можно выделить следующие классификаторы управленческого учета при осуществлении внешнеторговой деятельности:

- виды производимой продукции, оказываемых работ и услуг;
- виды заготавливаемых материалов, потребляемых работ и услуг;
- виды доходов;
- виды расходов;
- контракты;
- контрагенты;
- центры финансовой ответственности;
- виды контрактных обязательств;
- виды валют;
- бизнес-процессы;
- места хранения запасов;
- направления денежных потоков.

Счет (Активы, обязательства, доходы, расходы)			
		Центр финансовой ответственности	
		Вид	
		Контрагент	
		Контракт	

Рис. 7. Схема организации субсчетов и аналитических справочников счета при разработке управленческого плана счетов внешнеторговой деятельности

В целом, можно выделить два основных момента, которые необходимо учитывать при построении рабочего управленческого плана счетов:

Внутри каждого классификатора необходимо ввести сквозную нумерацию. Если есть необходимость детализировать объекты учета, можно использовать многоуровневую структуру кода.

На шестом этапе требуется разработать управленческий план счетов и порядок отражения внешнеторговых операций

В рабочем управленческом плане счетов необходимо объединить несколько классификаторов и кодификаторов управленческого учета, разработанных на предприятии, осуществляющем внешнеторговую деятельность, так как на основе этого плана будут регистрироваться все внешнеторговые операции, производимые предприятием. Группировка счетов и разработка аналитики по счетам должны производиться в зависимости от объектов учета и форматов управленческой отчетности. За основу нумерации счетов может быть принята кодировка счетов по национальным стандартам бухгалтерского учета или МСФО. Таким образом, разработка рабочего управленческого плана счетов заключается в определении субсчетов и аналитических справочников для каждого счета бухгалтерского учета (рис. 7).

Важными факторами, влияющими на построение рабочего управленческого плана счетов предприятия, являются:

- взаимосвязь управленческого, финансового и налогового учета внешнеторговой деятельности;
- базовые операционные бизнес-процессы внешнеторговой деятельности предприятия;
- способ ведения оперативного учета.

1. Финансовая структура предприятия - определяет минимальный необходимый аналитический разрез для классификации центров ответственности внутри бизнес-процесса внешнеторговой деятельности.

2. Требования менеджмента к структуре данных для принятия управленческих решений в сфере внешней торговли.

Седьмой этап – разработка внутренних положений и инструкций, регламентирующих ведение управленческого учета внешнеторговой деятельности.

Поскольку методы и правила управленческого учета не регламентированы общепринятыми стандартами и законодательством, то они устанавливаются самим предприятием. Таким образом, необходимо составить следующие основные внутренние положения и инструкции, которые будут определять нормы и правила ведения управленческого учета внешнеторговой деятельности:

- положение о финансовой структуре предприятия;
- положение об учетной политике;
- единые классификаторы и кодификаторы управленческого учета и инструкции по их применению;
- управленческий план счетов;
- формы первичных и отчетных документов управленческого учета;

- регламенты бизнес-процессов, отражающие сроки, порядок и ответственность конкретных сотрудников за формирование регистров управленческого учета и форм отчетности.

Список литературы

1. *ГОСТ Р ИСО 9000:2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь»* (ISO «Quality management systems. Fundamentals and vocabulary»).

2. *ГОСТ Р ИСО 9001:2008. «Системы менеджмента качества. Требования»* (ISO «Quality management systems – Requirement (IDT)»).

3. *Прудковских В.* Деформация учетных процессов. Как правильно подойти к формированию учетных процессов при выходе компании на новые рынки или расширении масштабов бизнеса. URL: www.gaap.ru/articles/49663/ (дата обращения: 09.11.2010)

4. *Шуклов Л.В.* Инструменты подготовки отчетности по МСФО. URL: www.gaap.ru/articles/78643/ (дата обращения: 09.11.2010)

РАЗДЕЛ III. АУДИТ

УДК 657:343.534

**ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ
ЗАЩИТЫ АУДИТОРСКОЙ ТАЙНЫ****М.А. Городилов, к.экон.наук, доц. кафедры учета, аудита и экономического анализа**

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: gorodilov59@yandex.ru

В настоящей статье исследуются коллизионные вопросы сохранения аудиторской тайны и механизм ее раскрытия. По мнению автора, с учетом модификаций современного законодательства, говорить о безусловной степени сохранения сведений, ставших известными аудиторским организациям в ходе проведения аудиторских проверок, уже не приходится.

Ключевые слова: аудит, сопутствующие аудиту услуги, аудиторская тайна.

Профессию аудитора очень часто сопоставляют с профессией врача. И это уместно, потому что верные рекомендации по лечению могут быть выданы только в том случае, если пациент раскрывает всю информацию – об истории болезни, симптомах, ранее проведенном лечении и т.д. В аудиторской деятельности таким пациентом является аудируемое лицо – заказчик, клиент. Справедливость выданных аудитором рекомендаций зависит также от того, насколько клиент в ходе проверки раскрыл все существенные обстоятельства, имеющие значение для составления аудитором своего мнения в отношении проверяемой бухгалтерской (финансовой) отчетности. Именно поэтому аудиторская тайна (как и врачебная) охраняется законом – клиент должен быть уверен в том, что вся информация, сообщенная им в ходе проверки, не будет использована в противоправных целях. Аналогичные гарантии предусмотрены законом и в отношении других, охраняемых законом тайн – (налоговый, банковской, адвокатской).

Действительно, аудиторы в процессе своей профессиональной деятельности сталкиваются с разнообразной финансовой, а также нефинансовой информацией. Для того чтобы сделать правильный вывод в отношении достоверности проверяемой бухгалтерской (финансовой) отчетности, что и составляет цель аудита, проверяющие должны иметь доступ практически к любой информации. Поэтому не случайно как в прежнем [1, ст. 5], так и в новом законе «Об аудиторской деятельности» [2, ст. 13] закреплено право аудиторов проверять в полном

объеме документацию, связанную с финансово-хозяйственной деятельностью.

Однако иногда информация об операциях проверяемых лиц может оказаться полезной самому разнообразному окружению: конкурентам аудируемых лиц, налоговым, правоохранительным органам и т.д., что на практике приводит к возникновению конфликта интересов.

Развитие законодательства на протяжении последних лет ставит под сомнение постулат о безусловной аудиторской тайне. Возникает противоречие: с одной стороны, аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны обеспечивать тайну любых сведений о клиентах, ставших им известными в ходе оказания аудиторских и сопутствующих аудиту услуг («аудиторская тайна»); с другой стороны, закон возлагает на них функции по обязательному представлению такой информации в предельно сжатые сроки уполномоченным государственным органам в случаях, когда существуют обстоятельства, которые прямо либо предположительно (!) свидетельствуют о наличии признаков недобросовестных действий со стороны руководства аудируемого лица и тем самым могут угрожать экономической безопасности государства. Такая противоречивость есть не только в законодательстве, но и в федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности.

Рассмотрим актуальные проблемы, возникавшие в разное время при применении норм законодательства в сфере защиты аудиторской тайны.

1. Проблема соотношения законодательства об аудиторской деятельности и уголовно-процессуального кодекса

Статьей 8 прежнего закона «Об аудиторской деятельности» [2] было определено понятие аудиторской тайны:

«...Аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны хранить тайну об операциях аудируемых лиц и лиц, которым оказывались сопутствующие аудиту услуги... Аудиторские организации и индивидуальные аудиторы обязаны обеспечивать сохранность сведений и документов, получаемых и (или) составляемых ими при осуществлении аудиторской деятельности, и не вправе передавать указанные сведения и документы или их копии третьим лицам либо разглашать их без письменного согласия организаций и (или) индивидуальных предпринимателей, в отношении которых осуществлялся аудит и оказывались сопутствующие аудиту услуги...».

И далее, в том же документе законодатель определил единственное основание, при котором информация может передаваться третьим лицам, – **исключительно по решению суда**.

У следственных органов было другое мнение: Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации (далее – УПК РФ) не рассматривал решение суда в качестве основания, необходимого для производства выемки предметов и документов. Согласно ч. 3 ст. 183 УПК РФ выемка предметов и документов, содержащих государственную или иную охраняемую федеральным законом тайну, производилась следователем **с санкции прокурора**.

Данная проблема была рассмотрена Конституционным судом РФ, который в определении от 2 марта 2006 г. № 54-О [9] сделал следующие выводы:

1) приоритет УПК РФ перед другими федеральными законами в сфере регулирования уголовно-процессуальных отношений не является безусловным, если в иных законодательных актах устанавливаются **дополнительные** гарантии прав и свобод;

2) в случае коллизии между различными законами равной юридической силы приоритетными признаются последующий закон и закон, который *специально предназначен для регулирования соответствующих отношений* (в рассматриваемой ситуации – Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»);

3) установленное ч. 3 ст. 183 УПК РФ правило о выемке предметов и документов, содержащих государственную или иную охраняемую федеральным законом тайну, с санкции прокурора *не исключало вынесения судебного решения* о производстве выемки предметов и документов, содержащих аудиторскую тайну;

4) выявление, собирание и закрепление доказательств с нарушением требований УПК РФ влечет признание их недопустимыми, не имеющими юридической силы и не подлежащими использованию при разрешении уголовного дела.

Следует отметить, что Конституционный суд РФ и ранее указывал на необходимость принятия судебных решений о производстве обыска и выемки предметов и документов, содержащих информацию, конфиденциальность которой гарантируется законом (определения от 19 января 2005 г. № 10-О, от 8 ноября 2005 г. № 439-О). В связи с этим определение от 2 марта 2006 г. № 54-О им соответствует в полном объеме.

Таким образом, нормы законодательства об аудиторской деятельности в рассматриваемом аспекте не вступали в противоречие, а дополняли уголовно-процессуальное законодательство.

В настоящее время рассматриваемая проблема перестала быть актуальной в связи с принятием Федерального закона «О внесении изменений в Уголовно-процессуальный кодекс РФ и Федерального закона «О прокуратуре РФ» (от 05.06.2007 № 87-ФЗ). С **07.09.2007**, т.е. с момента вступления указанного закона в силу, выемка предметов и документов, содержащих охраняемую федеральным законом тайну, может производиться только на основании судебного решения.

2. Проблема соотношения законодательства об аудиторской деятельности и законодательных и иных нормативных актов, регулирующих отношения в сфере противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма

Более сложным является вопрос о соотношении законодательства об аудиторской деятельности и законодательных и иных нормативных актов, регулирующих отношения в сфере противодействия легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансированию терроризма. По нашему мнению, норма закона [2], обязывающая аудиторов хранить тайну об операциях аудируемых лиц, вступает в противоречие с Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее – Закон № 115-ФЗ) [4].

Дело в том, что Федеральным законом от 28.07.2004 № 88-ФЗ в Закон № 115-ФЗ была введена новая статья 7.1, в соответствии с которой лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг, **обязаны (!)** уведомлять уполномоченный орган о выявленных

ими основаниях полагать, что сделки или финансовые операции их клиента осуществляются или могут быть осуществлены в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма.

Указанные действия должны производиться лицами, оказывающими юридические и бухгалтерские услуги, в том случае, если они готовят или осуществляют от имени или по поручению своего клиента следующие операции с денежными средствами или иным имуществом:

- сделки с недвижимым имуществом;
- управление денежными средствами, ценными бумагами или иным имуществом клиента;
- управление банковскими счетами или счетами ценных бумаг;
- привлечение денежных средств для создания организаций, обеспечения их деятельности или управления ими;
- создание организаций, обеспечение их деятельности или управления ими, а также организаций, осуществляющих куплю-продажу [4, ст. 7.1].

Норма, закрепленная ст. 7.1 Закона № 115-ФЗ, фактически начала действовать с **02.03.2005** – момента вступления в силу Положения о порядке передачи информации в Федеральную службу по финансовому мониторингу адвокатами, нотариусами и лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг [10].

Рассмотренные выше операции с денежными средствами или иным имуществом – в смысле применения прежнего закона «Об аудиторской деятельности» [1] – фактически могли быть отнесены к *сопутствующим аудиту услугам*, под которыми согласно п. 6 ст. 1 указанного нормативного акта понималось, в частности, оказание аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами услуг по постановке, восстановлению и ведению бухгалтерского учета.

Таким образом, возникло противоречие двух законодательных актов:

- с одной стороны, аудиторы должны были «хранить тайну об операциях аудируемых лиц и лиц, которым оказывались сопутствующие аудиту услуги», что и составляло аудиторскую тайну;
- с другой стороны, аудиторы обязаны были уведомлять Федеральную службу по финансовому мониторингу о сомнительных сделках своих клиентов. При этом факт передачи такой информации разглашению не подлежал (п. 4 ст. 7.1 Закона № 115-ФЗ)!

Несмотря на то что последнее обстоятельство применялось к аудиторами не во всех случаях, а только в той ситуации, когда они ока-

зывали клиентам *сопутствующие аудиту* бухгалтерские услуги и только если эти услуги связаны с проведением операций по движению денежных средств, ценных бумаг и иного имущества клиентов, на практике это могло поставить аудиторов в затруднительное положение.

Следует учесть и то, что аудиторская деятельность, кроме закона, регулируется также федеральными правилами (стандартами) аудиторской деятельности, утвержденными постановлениями Правительства РФ [6]. Так, в п. 64 федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 13 «Обязанности аудитора по рассмотрению ошибок и недобросовестных действий в ходе аудита» отмечено следующее:

«...Профессиональный долг аудитора не позволяет ему предоставлять конфиденциальную информацию об аудируемом лице, в том числе о **недобросовестных** действиях и ошибках, третьим лицам. Тем не менее в случаях, предусмотренных законодательством..., аудитор **должен** сообщить информацию об обнаруженных фактах недобросовестных действий ... уполномоченным государственным органам власти».

Причем под недобросовестными действиями понимаются «преднамеренные действия, совершенные одним или несколькими лицами из числа представителей собственника, руководства и сотрудников аудируемого лица или третьих лиц с помощью незаконных действий (бездействия) для извлечения незаконных выгод» (п. 4 того же стандарта).

Аналогичные требования содержатся и в другом аудиторском стандарте – № 14 «Учет требований нормативных правовых актов РФ в ходе аудита» (п. 38):

«...Профессиональный долг аудитора не позволяет ему разглашать конфиденциальную информацию об аудируемом лице, в том числе об обнаруженных фактах **несоблюдения** нормативных правовых актов РФ, третьим лицам. Однако в случаях, предусмотренных законодательством..., аудитор **должен** сообщать информацию об обнаруженных фактах существенного несоблюдения нормативных правовых актов РФ уполномоченным государственным органам власти».

Тогда как следует понимать то, что в п. 8 ст. 7. Закона № 115-ФЗ указано, что представление в уполномоченный орган работниками организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, сведений и документов в отношении операций и в целях и порядке, которые предусмотрены настоящим законом, не является нарушением лишь *служебной, банковской, налоговой, коммерческой тайны и тайны связи*? Почему в указанном законе не поименована аудиторская тайна – непонятно. Что важнее с точки зрения за-

конодателя – сохранение аудиторами профессиональной тайны, либо противодействие легализации и, как следствие, раскрытие полученной информации, – осталось за рамками Закона № 115-ФЗ. Хотя в новом законе об аудиторской деятельности (по сравнению с прежним) есть важная оговорка: «передача сведений и документов, составляющих аудиторскую тайну, третьим лицам в случаях и порядке, которые предусмотрены настоящим Федеральным законом и другими федеральными законами, не является нарушением аудиторской тайны» [2, п. 4 ст. 9]. Но в таком случае возникает другой вопрос – будут ли между клиентами и аудиторами по-настоящему доверительные отношения в том случае, если существует вероятность раскрытия информации без ведома клиентов?

«Каким образом поступать – по закону или по совести?» – ответ на этот вопрос ввиду противоречия законодательных и иных нормативных актов аудиторами теперь придется искать самостоятельно. Ясно лишь одно, что эпоха доверительных отношений аудиторов и их клиентов в скором времени может уйти в прошлое.

Важно также и то, что с принятием нового закона «Об аудиторской деятельности» *аудиторская тайна перестала быть универсальной в связи с тем, что новый закон определил перечень документов, не составляющих аудиторскую тайну, а также возможность ее раскрытия в установленных законом случаях* (ранее – только *по решению суда*).

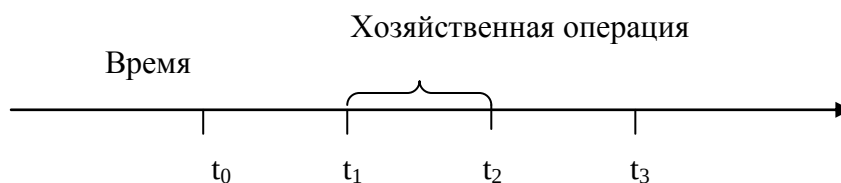
3. *Соблюдение аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами требований Закона № 115-ФЗ*

Попробуем разобраться в вопросах соотношения законодательства об аудиторской деятельности, а также законодательных и иных нормативных актов в сфере противодействия

легализации денежных средств, полученных преступным путем, и финансированию терроризма. Основные выводы заключаются в следующем.

1. Закон № 115-ФЗ касается деятельности организаций и граждан, осуществляющих (!) операции с денежными средствами или иным имуществом (ст. 2). Таким образом, цель принятого закона – провести необходимые контрольные процедуры непосредственно в момент, когда совершается сомнительная хозяйственная операция с денежными средствами и иным имуществом. Важнейшим свойством данного контроля (по сравнению с остальными формами контроля – налоговым, аудиторским и др.) является оперативность – соответствующие сведения должны поступать в уполномоченный федеральный орган (Федеральную службу по финансовому мониторингу, ФСФМ) в срок не позднее рабочего дня, следующего за днем совершения операции (ст. 7). Поскольку, лишь имея оперативную информацию, официальный орган может предпринять срочные меры.

И здесь целесообразно вспомнить концепцию контроля, основоположником которой является представитель венецианской школы бухгалтерского учета Фабио Беста (1845-1923), в основе которой лежит деление контроля по времени его проведения на предварительный, текущий и последующий [12, с. 7-11]. Суть концепции можно представить следующим образом:



Концепция контроля, осуществляемого на каждой стадии управленческого процесса:

$t_0 - t_1$ – предварительный контроль (до начала хозяйственной операции, на стадии принятия управленческого решения);

$t_1 - t_2$ – текущий контроль (в процессе совершения хозяйственной операции);

$t_2 - t_3$ – последующий контроль (после совершения хозяйственной операции).

В смысле применения научной концепции сфера действия Закона № 115-ФЗ ограничена стадиями лишь предварительного и текущего контроля. Последующий контроль (в т.ч. кон-

троль, осуществляемый аудиторскими организациями), концептуально не входит в сферу применения законодательства о противодействии легализации.

2. Из предыдущего постулата следует очень важный вывод: действие данного закона не распространяется на аудиторские организации в тех случаях, если они в ходе последующего аудиторского контроля выявляют сомнительные операции. Они не обязаны сообщать об этих операциях в ФСФМ, т.к. по идее это должны были сделать те организации (банки, страховые организации, лизинговые компании и др.), которые участвовали в непосредственном осуществлении сомнительных операций. Еще раз повторим: цель Закона № 115-ФЗ состоит в оперативном реагировании (предварительный и текущий контроль). Когда операция уже совершена, то, как правило, что-либо сделать уже сложно, т.к. на стадии последующего контроля принять актуальные меры уже практически невозможно. Как ни парадоксально это звучит, но аудиторские организации в плане соблюдения Закона № 115-ФЗ уже ничего делать не обязаны. Пробел ли это Закона № 115-ФЗ? Скорее всего, нет. Такова концепция закона.

3. Вышеизложенное подтверждается также и ст. 5 Закона № 115-ФЗ, которая называется «Организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом». Там присутствуют кредитные организации, страховые организации и лизинговые компании, профессиональные участники рынка ценных бумаг, организации, оказывающие посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества и т.д. То есть те организации, которые традиционно относят к *монетарному сектору экономики*. Монетарный сектор – это инфраструктура экономики, обеспечивающая ее производственную деятельность. Именно посредством указанного сектора осуществляется движение капиталов. Понятно, что в указанном перечне аудиторские организации и индивидуальные аудиторы (по общему правилу) присутствовать не могут.

Это подтверждается и Минфином России, в письме от 31 марта 2009 г. № 07-03-32/423:

«Проведение соответствующих аудиторских процедур в отношении соблюдения аудируемым лицом требований в отношении обязательного представления/направления в уполномоченный орган сведений об операциях с денежными средствами или иным имуществом имеет особое значение при аудите бухгалтерской отчетности организаций, определенных статьей 5 [Закона № 115-ФЗ]: кредитных организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг, страховых организаций и лизинговых компаний, организаций, осуществляющих управление инвестиционными фондами или негосударственными пенсионными фондами, организаций, оказывающих посреднические услуги

при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества, др.».

Однако что понимать под словосочетанием «особое значение...»? По нашему мнению, не особое, а единственно возможное значение, если руководствоваться требованиями рассматриваемого закона.

4. И только в одном единственном случае требования Закона № 115-ФЗ распространяются на аудиторские организации и индивидуальных аудиторов (ст. 7.1 указ. закона) – если они готовят или осуществляют от имени или по поручению своего клиента следующие *операции с денежными средствами или иным имуществом*:

- сделки с недвижимым имуществом;
- *управление денежными средствами, ценными бумагами или иным имуществом клиента;*
- *управление банковскими счетами или счетами ценных бумаг;*
- *привлечение денежных средств для создания организаций, обеспечения их деятельности или управления ими;*
- *создание организаций, обеспечение их деятельности или управления ими, а также куплю-продажу организаций.*

(Курсивом выделены позиции, имеющие наибольшую актуальность для аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов.)

В новом законе «Об аудиторской деятельности» [2, ст. 1] такого рода услуги относятся к категории «Прочие, связанные с аудиторской деятельностью, услуги». Ранее они назывались «Сопутствующие аудиту услуги» [1, ст. 1]. Да, действительно, в том случае, когда аудиторская организация (либо индивидуальный аудитор) ведет для клиента бухгалтерский учет и по поручению клиента осуществляет банковские операции (к примеру, вместо штатного бухгалтера), то в этом случае на аудиторскую организацию (индивидуального аудитора) распространяются требования Закона № 115-ФЗ. Цель та же: предварительный и текущий контроль.

5. И все же здесь следует оговориться: на аудиторские организации возлагаются требования по контролю соблюдения аудируемым лицом требований нормативных актов в ходе аудита. И даже аудиторский стандарт соответствующий есть (№ 14) [6]. В том случае, если клиент аудиторской организации является кредитной, страховой организацией, лизинговой или иной компанией, которая входит в перечень лиц, установленный ст. 5 Закона № 115-ФЗ, то *аудиторские организации в ходе проверок обязаны проконтролировать соблюдение аудируемым лицом требований, установленных законом о противодействии легализации.*

Сформулируем общий вывод: *сфера действия Закона № 115-ФЗ распространяется на аудиторские организации и индивидуальных аудиторов только в двух случаях:*

1) при оказании ими клиенту бухгалтерских услуг, связанных с проведением преимущественно банковских операций (в ходе из непосредственного осуществления) – назовем это типом I монетарных операций;

2) в ходе последующего аудиторского контроля соблюдения аудируемым лицом требований закона № 115-ФЗ, в случае если аудируемое лицо относится к «монетарному» сектору экономики – это тип II монетарных операций.

Именно о II типе монетарных операций упоминается в письме Минфина России от 31 марта 2009 г. № 07-03-32/423, в нем говорится, что аудиторскому «рассмотрению, в частности, подлежит соблюдение аудируемым лицом установленных Федеральным законом [о противодействии легализации] или в соответствии с ним требований в отношении обязательного представления/направления в уполномоченный орган (Федеральная служба по финансовому мониторингу) сведений об операциях с денежными средствами или иным имуществом».

Назовем организации, совершающие операции, подлежащие контролю согласно Закону № 115-ФЗ, *монетарными операторами*.

В связи с этим рассмотрим следующую ситуацию. При проверке финансовой (бухгалтерской) отчетности юридического лица, являющегося профессиональным участником рынка ценных бумаг, организация, осуществляющая аудиторскую деятельность, выявила совершенные клиентом операции, связанные с отмыванием доходов, полученных преступным путем. В частности, выявлены признаки необычных сделок (крупные платежи за услуги в пользу нерезидентов, зарегистрированных на территории офшорных зон). Обязана ли аудиторская организация в данном случае оповестить контролирующие органы?

По мнению юридической компании "Юново", консультация которой представлена в СПС «КонсультантПлюс», такая обязанность предусмотрена законом. По нашему мнению, обоснованному выше, – нет. Небезынтересно, что в обоснование своей позиции специалист юридической компании приводит ссылки на те же нормативные акты, что и в данной статье. Однако выводы другие. Софизм в умозаключениях специалиста состоит в отождествлении понятий «совершение операции» и «проверка операции». Но мы считаем, что это не совсем так.

6. К монетарным операторам Закон № 115-ФЗ устанавливает ряд специальных требований:

1) идентифицировать лицо, находящееся на обслуживании;

2) разрабатывать правила внутреннего контроля и программы его осуществления, назначать специальных должностных лиц, ответственных за соблюдение указанных правил и реализацию указанных программ;

3) документально фиксировать информацию, полученную в результате применения указанных правил и реализации программ осуществления внутреннего контроля;

4) сохранять конфиденциальный характер указанной информации, а также не разглашать факт передачи указанной информации в ФСФМ;

5) хранить не менее пяти лет со дня прекращения отношений с клиентом документы, содержащие сведения, предусмотренные Законом № 115-ФЗ.

7. Приказом ФСФМ от 08.05.2009 № 103 утверждены «Рекомендации по разработке критериев выявления и определению признаков необычных сделок» [11]. Напомним, что в соответствии с Законом № 115-ФЗ эти критерии должны быть составной частью правил внутреннего контроля, разрабатываемых монетарным оператором.

Что входит в перечень *необычных сделок*?

Во-первых, это сделки, при осуществлении которых клиент не мотивирует свой отказ в предоставлении необходимых сведений (помимо установленных нормативными правовыми документами, но запрашиваемых в соответствии со сложившейся практикой). К этой же категории относятся те сделки, при которых клиент излишне озабочен вопросами конфиденциальности в отношении проводимой операции (сделки).

Во-вторых, пренебрежение клиентом более выгодными условиями оказания услуг (тариф комиссионного вознаграждения и т.д.), а также предложение клиентом необычно высокой комиссии или комиссии, заведомо отличающейся от обычно взимаемой комиссии при оказании такого рода услуг.

В-третьих, наличие нестандартных или необычно сложных схем по порядку проведения расчетов, отличающихся от обычной практики, используемой данным клиентом, или от обычной рыночной практики. Для этого вспомним о постановлении Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» [5], зачастую применяемым при разрешении налоговых споров. Напомним, что ранее применялась категория «недобросовестное поведение налогоплательщика», введенное «легкой рукой»

Конституционного суда РФ в определении от 25.07.2001 № 138-О.

Сущность данной категории применительно к Закону № 115-ФЗ и налоговым правоотношениям здесь одинакова – доктрина деловой цели должна сопутствовать любой сделке. Если деловая цель прослеживается, то налоговая выгода признается обоснованной. И наоборот. Сделки, имеющие в качестве единственной цели снижение налогового бремени, учитываются в налоговом учете в соответствии с их истинным содержанием. Это важно, поскольку, как известно, с принятием высшими судебными инстанциями вышеизложенных актов наступил перелом в арбитражной практике – формально-юридический подход был заменен на «сущностно-экономический», и деловую цель приходилось обосновывать уже самим налогоплательщикам, несмотря на презумпцию невиновности, установленную НК РФ. По сути, аналогичный подход ФСФМ предлагает распространить и на рассмотрение операций с точки зрения их соответствия Закону № 115-ФЗ.

И еще есть множество других оснований: излишняя поспешность клиента, внесение непредвиденных изменений в сделку перед ее совершением (осторожно: дополнительные соглашения!), удаленный (терминальный и др.) режим проведения операций, отсутствие прямого контакта (расчеты через посредников), любые международные переводы и т.д. Всего в результате обобщения и группировки выделен и закодирован 31 тип критериев выявления и 60 самих признаков необычных сделок.

Среди многообразия необычных сделок необходимо выделить подгруппу операций, если участник таких операций (либо обслуживающий банк) зарегистрирован в государстве (на территории), предоставляющем льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающем раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорной зоне). Перечень таких государств установлен Приказом Минфина от 13.11.2007 № 108н [7]. Это 42 страны и территории, среди которых такие известные офшоры, как Британские Виргинские острова, Республика Кипр, Мальдивская Республика, Остров Мэн и др. Указанный перечень уже давно применяется налоговыми органами в качестве одного из оснований для повышенного внимания к экспортерам, осуществляющих сделки с компаниями, зарегистрированными в указанных странах и на указанных территориях.

8. Аудиторские организации либо самостоятельно (см. тип I монетарных операций), либо их клиенты (тип II монетарных операций) должны разрабатывать правила внутреннего контроля в целях противодействия легализации. Используемые при этом нормативные акты:

для типа I монетарных операций – распоряжение Правительства РФ от 17.07.2002 № 983-р;

для типа II монетарных операций – распоряжение Правительства РФ от 10.06.2010 № 967-р.

Важно: второй (более поздний) документ формально не отменил предыдущий. Более того, он применим только к деятельности тех организаций, которые поименованы в ст. 5 Закона № 115-ФЗ (см. п. 1 Рекомендаций, утвержденных распоряжением Правительства РФ от 10.06.2010 № 967-р). Адвокаты, нотариусы и лица, оказывающие бухгалтерские услуги, в указанном перечне отсутствуют. Напомним, что они оговорены в отдельной статье 7.1 того же Закона. Поэтому к последним необходимо применять распоряжение Правительства РФ от 17.07.2002 № 983-р, хотя и принятое намного раньше.

Правила внутреннего контроля – это комплекс мер, направленных на противодействие легализации, включая, но не ограничиваясь: назначение специального должностного лица, ответственного за соблюдение правил внутреннего контроля и программ его осуществления; формирование структурного подразделения под руководством специального должностного лица; программы осуществления внутреннего контроля (подготовка и обучение специалистов, оценка степени риска совершения необычных сделок, хранение информации и документов, идентификация юридических и физических лиц, оперативные действия при выявлении необычных сделок, механизм принятия решения о сообщении в ФСФМ, проверка внутреннего контроля в форме последующего контроля и др.).

Срок для разработки правил внутреннего контроля, установленный Постановлением Правительства РФ от 08.01.2003 № 6 [3], составляет один месяц со дня создания организации (и еще пять рабочих дней дается на их согласование в надзорном органе либо ФСФМ). Но только для организаций. Для иных лиц (адвокаты, нотариусы, индивидуальные предприниматели, оказывающие юридические и бухгалтерские услуги) – такой срок не определен. Но злоупотреблять правом в этом случае, на наш взгляд, не следует.

9. Как передавать сведения в ФСФМ? Регламент этого предусмотрен обновленной Инструкцией, утвержденной приказом ФСФМ от 05.10.2009 № 245 [11]. Форма 4-СПД по общему правилу должна представляться в электронном виде с помощью специального программного обеспечения (СПО) с применением электронной цифровой подписи. Допускается и бумажный формат – например, в тех случаях, когда СПО не работает. Для адвокатов, нотариусов и лиц (организаций и индивидуальных

предпринимателей), осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг, предусмотрен «льготный» (бумажный) режим, хотя и электронный не исключается [10, п.3]. Форма 4-СПД состоит от 4 до 8 листов (в зависимости от особенностей совершения операций с участием посредников, выгодоприобретателя и др.).

Важно: окончательное решение о предоставлении сведений о соответствующей операции в Федеральную службу по финансовому мониторингу принимает руководитель организации. Именно он подписывает соответствующее сообщение по форме 4-СПД.

Для уточнения полученных сведений ФСФМ вправе запрашивать дополнительные сведения и документы. Их необходимо представить в течение 5 рабочих дней с даты получения соответствующего письменного запроса [8, п. 42].

10. И наконец, какие санкции существуют для тех, кто не желает исполнять требования Закона № 115-ФЗ? Административная ответственность в соответствии со ст. 15.27 КоАП РФ. Административный штраф на должностных лиц в размере от 10 000 до 20 000 р.; на юридических лиц – от 50 000 до 500 000 р. или административное приостановление деятельности на срок до 90 сут. Весьма серьезные санкции. Однако есть отзывы ряда специалистов о том, что данная мера ответственности на практике применима с трудом из-за сложностей в доказывании вины (ст. 1.5 КоАП РФ). Действительно, привлечь к ответственности можно только в том случае, если монетарный оператор, по существу, осознавал преступный характер сделки и сознательно не уведомил ФСФМ о подозрительной операции.

11. Контроль исполнения аудиторскими организациями, осуществляющими функции по ведению бухгалтерского учета для своих клиентов (тип I монетарных операций), возложен на Министерство финансов РФ – надзорный орган в сфере аудиторской деятельности (п. 9 ст. 7 Закона № 115-ФЗ). Типовая программа проверки соблюдения аудиторской организацией (индивидуальным аудитором) требований по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее – Типовая программа) утверждена статс-секретарем – заместителем Министра финансов РФ С.Д. Шаталовым 11.02.2009 и размещена на официальном сайте Минфина России в сети Интернет.

В перечне вопросов проверки (п. 5 Типовой программы) содержатся вопросы соблюдения аудиторской организацией (индивидуальным аудитором) требований, установленных:

- подпунктом 1 п. 1 ст. Закона № 115-ФЗ в отношении идентификации клиентов, в

том числе наличия программы идентификации и изучения клиентов организации и иных участников операции;

- п. 2 ст. 7 Закона № 115-ФЗ в отношении правил внутреннего контроля, в т.ч. наличия программы выявления операций, подлежащих обязательному контролю; критериев выявления и признаков необычных сделок; критериев оценки риска совершения клиентом организации операций, связанных с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, и финансированием терроризма; порядка документального фиксирования необходимой информации; порядка обеспечения конфиденциальности информации; квалификационных требований к подготовке и обучению кадров; специальных должностных лиц, ответственных за соблюдение, осуществление и совершенствование правил внутреннего контроля;

- п. 4 ст. 7 Закона № 115-ФЗ в отношении наличия порядка хранения информации и документов, получаемых при осуществлении внутреннего контроля;

- п. 2 ст. 7.1 Закона № 115-ФЗ в отношении передачи информации в уполномоченный орган, в том числе наличия порядка ее передачи.

Несмотря на то что эта программа актуальна только для тех аудиторских организаций (индивидуальных аудиторов), которые относятся к типу I монетарных операций, в любом случае аудиторским организациям рекомендуется разработать внутренний аудиторский стандарт по соблюдению требований, установленных Законом № 115-ФЗ в случае возникновения действий с клиентами, попадающими под действие Закона № 115-ФЗ.

Справочно: согласно отчету Минфина России «Контроль качества работы аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов» за 2009 г. профессиональными объединениями аудиторов и аудиторских организаций (за исключением ИПБР) проведены 399 проверок соблюдения аудиторскими организациями требований Закона № 115-ФЗ. В ходе проверок, проводимых в ходе внешнего контроля качества работы аудиторских организаций, в числе наиболее существенных отмечено нарушение, которое заключается в отсутствии факта или документального свидетельства рассмотрения соблюдения аудируемым лицом требований Закона № 115-ФЗ (стандарт № 14). Т.е. при проверках обращалось внимание на тип II монетарных операций.

Заметим, что в указанной части саморегулируемые организации аудиторов (СРОА) несколько превышают свои полномочия, т.к. в соответствии с п. 3 ст. 10 ФЗ «Об аудиторской деятельности» № 307-ФЗ:

«Предметом внешнего контроля качества работы является соблюдение аудиторской организацией, аудитором требований настоящего Федерального закона, стандартов аудиторской деятельности, правил независимости аудиторов и аудиторских организаций, кодекса профессиональной этики аудиторов».

Из буквального толкования понятия «внешний контроль качества», осуществляемого в т.ч. и СРОА, следует, что Закон № 115-ФЗ не входит в его сферу действия. Есть лишь стандарт № 14 [6], который обязывает аудиторские организации и индивидуальных аудиторов контролировать соблюдение аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудиторской проверки. Считаем, что в указанном контексте п. 3 ст. 10 Закона [2] после слов «... настоящего Федерального закона» следовало бы дополнить словами: «...а также Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Специально Закон № 115-ФЗ не упоминается и в федеральных правилах (стандартах) аудиторской деятельности. Соответственно, возникает резонный вопрос: а что спрашивать по рассматриваемому аспекту в ходе внешнего контроля качества, осуществляемого как уполномоченным федеральным органом в лице Минфина России, так и СРОА?

Вывод. Далеко не все контролеры качества, осуществляющие по поручению СРОА функции внешнего контроля качества, до конца понимают требования Закона № 115-ФЗ, что подтверждается рассмотренным выше отчетом Минфина РФ: в числе проблемных областей отмечена необходимость «повышения квалификации специалистов, занятых проведением внешних проверок качества, в том числе по вопросам противодействия ... легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма».

Список литературы

1. Об аудиторской деятельности: федер. закон Рос. Федерации от 7 авг. 2001 г. № 119-ФЗ // Рос. газета. 2001. 9 авг. (с изм. и доп.).
2. Об аудиторской деятельности: федер. закон Рос. Федерации от 30 дек. 2008 г. № 307-ФЗ // Там же. 2008. 31 дек. (с изм. и доп.).
3. О порядке утверждения правил внутреннего контроля в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом: постановление Правительства РФ от 8 янв. 2003 г. № 6 // Там же. 2003. 15 янв. (с изм. и доп.).

4. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма: федер. закон Рос. Федерации от 07 авг. 2001 г. № 115-ФЗ // Там же. 2001. 9 авг. (с изм. и доп.).

5. Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой льготы: Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 окт. 2006 г. № 53 // Вестник ВАС РФ. 2006. № 12 (дек.).

6. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности: постановление Правительства РФ от 23 сент. 2002 г. № 696 // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2002. 30 сент. (с изм. и доп.).

7. Об утверждении перечня государств и территорий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны): приказ Минфина России от 13 нояб. 2007 г. № 108н // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2007. 10 дек. (с изм. и доп.).

8. Об утверждении Инструкции о представлении в Федеральную службу по финансовому мониторингу информации, предусмотренной Федеральным законом от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»: Приказ ФСФМ от 5 окт. 2009 г. № 245 // Рос. газета. 2010. 10 марта.

9. По жалобе общества с ограниченной ответственностью «Аудиторская фирма «Аристалюкс» на нарушение конституционных прав и свобод положениями статей 7, 75 и 183 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации: определение Конституционного Суда РФ от 2 марта 2006 г. № 54-О // Вестник Конституционного Суда РФ. 2006. № 4.

10. Положение о порядке передачи информации в Федеральную службу по финансовому мониторингу адвокатами, нотариусами и лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг: постановление Правительства Рос. Федерации от 16 февр. 2005 г. № 82 // Рос. газета. 2005. 22 февр.

11. Рекомендации по разработке критериев выявления и определению признаков необычных сделок: утв. Приказом ФСФМ от 08 мая 2009 г. № 103 // Финанс. газета. 2009. 24 сент.

12. Терехов А.А., Терехов М.А. Контроль и аудит: основные методические приемы и технология / А.А. Терехов, М.: Финансы и статистика, 1998. 208 с.

РАЗДЕЛ IV. ОЦЕНКА РИСКОВ

УДК 338.26.015:51

**ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА СИСТЕМАТИЗАЦИИ И ОЦЕНКИ
РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ****Е.В. Каранина, к.экон.наук., доц. кафедры экономики и управления**

ГОУ ВПО Волго-Вятская академия государственной службы (филиал), 610004, г. Киров, ул. Ленина, 25

Электронный адрес: kafinanc@yandex.ru

В статье определено понятие эффективной аналитической деятельности коммерческой организации в сфере управления рисками с позиции их систематизации. Сформирован комплекс системообразующих факторов, определяющих категорию «риск-система», который охватывает совокупность значимых компонентов внешней и внутренней среды. При этом изложены условия практического использования результативно-эффективного универсального процесса учета и оценки фактора риска в финансово-хозяйственной деятельности. Создана базовая риск-система субъектов региональной инфраструктуры предпринимательства, которая подвергнута проверке на значимость методом регрессионной статистики. Выявленные компоненты рисков могут послужить основой для разработки базисных регионально-отраслевых показателей, а также показателей риск-системы промышленного предприятия.

Ключевые слова: риск-система, финансовое поле риск-менеджмента, комплекс рисков, региональный риск, валютный риск, риск банкротства, риск финансовой устойчивости, кредитный риск, методика анализа, рейтинг

В процессе своей деятельности предприниматели сталкиваются с различными рисками, которые различаются между собой по времени и месту возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их величину, и, следовательно, по способам их анализа и методам учета.

Эффективность организации управления риском определяется правильной идентификацией риска по научно разработанной классификационной системе. Такая система должна включать в себя категории, группы, виды, подвиды и разновидности рисков и создавать предпосылки для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления рисками.

Различные факторы, как внешние, так и внутренние, под влиянием экономического кризиса оказывают разное влияние на состояние предпринимательства в России. Причем это касается всех видов предпринимательских рисков, что связано с природой их взаимосвязи. Поэтому проблема умелого управления и минимизации (страхования) рисков приобретает особое значение абсолютно для всех предпринимательских структур. Следует отметить, что много-

гранность риск-менеджмента предполагает комплексный охват риском всех сфер предпринимательской деятельности и неоспоримость реализации системного управления.

Проанализировав нормативные методики, а также разные подходы ученых к проблеме определения рисков, необходимо сделать вывод, что, несмотря на предписанные законодательством механизмы расчетов рисков, которые следует применять, любому предприятию следует также выработать собственную методику оценки совокупного риска. Это связано также с тем, что нормативные инструкции не определяют внешние риски как составную часть совокупного риска и в целом делают слишком высокую ставку на риск, что не является достоверной оценкой, в частности, методика расчета совокупных активов, взвешенных по степени риска, оценивает практически все активные коммерческие операции, к примеру, кредиты и инвестиции, как высокорисковые (риск – 100%) [1]. Подобная оценка не точно определить риски и возможности предприятия. При этом именно с системой управления рисками связан наш концептуальный подход, который будет рассмотрен далее.

Предпринимательские риски в совокупности представляют собой систему внешних и

внутренних рисков и должны быть непосредственно связаны с системой управления ими, с аналитической деятельностью всех подразделений в процессе их слияния (совокупный риск не определить, если не объединить действия всей организационной системы предприятия).

То есть управление системой предпринимательских рисков должно быть основано на следующих принципах:

- определяемость входящей системы внутренних и внешних рисков;
- достоверность всех базовых показателей для возможности осуществления основных расчетов;
- разработанность системы управления рисками в организации на основе поэтапности и последовательности;
- согласованность политики управления предпринимательскими рисками со стратегическими целями и задачами определяющей инвестиционной политики предприятия;
- согласованность и стабильность деятельности всех структурных подразделений предприятия в процессе определения рисков и управления ими;
- наличие всех системообразующих факторов для определения совокупного риска.

К основным системообразующим факторам, определяющим категорию «системный подход к риск-менеджменту», следует отнести:

1) наличие методологической базы для определения как внутренних и внешних рисков организации, так и совокупного риска с учетом наличия регламентированных и самостоятельно разработанных предприятием методологий и показателей;

2) наличие аналитических систем, сформированных на основе интеграции математических и операционных факторов (программных продуктов) и качественных параметров экспертного характера;

3) эффективная координация работы всех регулирующих и операционных отделов предприятия и обмен оперативной, полной и достоверной информацией в процессе управления рисками;

4) благоприятный социально-психологический климат в коллективе, создающий основу для эффективного взаимодействия сотрудников;

5) достаточно высокий уровень квалификации и профессионализма сотрудников;

6) последовательность реализации этапов управления рисками от определения базовых показателей до формирования системы страхования и контроля;

7) использование методов минимизации рисков по возможности на всех этапах управления, следовательно, реализация политики системного подхода к интеграции различных методов на разных этапах (к примеру, метода диверсификации на этапах определения, анализа и страхования рисков);

8) приведение в систему целей инвестиционной политики предприятия и политики управления рисками, а также выделение в рамках политики управления рисками внутренней и внешней политики страхования рисков.

Таким образом, механизм совокупной реализации принципов и факторов определения системы предпринимательских рисков будет способствовать и реализации системы управления, поскольку все представленные базовые методические категории одинаково приемлемы как для процесса формирования, так и для процесса эффективного риск-менеджмента.

Системный подход к риск-менеджменту, как уже отмечено, предполагает учитывать совокупность значимых компонентов внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности, в том числе особую значимость приобретает многокритериальность среды охвата.

При этом положительной тенденцией для России будет использование результативно-эффективного универсального процесса учета и оценки фактора риска в финансово-хозяйственной деятельности.

На рис. 1 отражена система формирующихся и в российских условиях элементов финансового поля, которые могут и должны последовательно оцениваться в рамках реализации системы риск-менеджмента на предприятии. При этом дадим более широкую трактовку этого понятия, которая предполагает определение прежде всего расчетных механизмов оценки компонентов риск-системы.

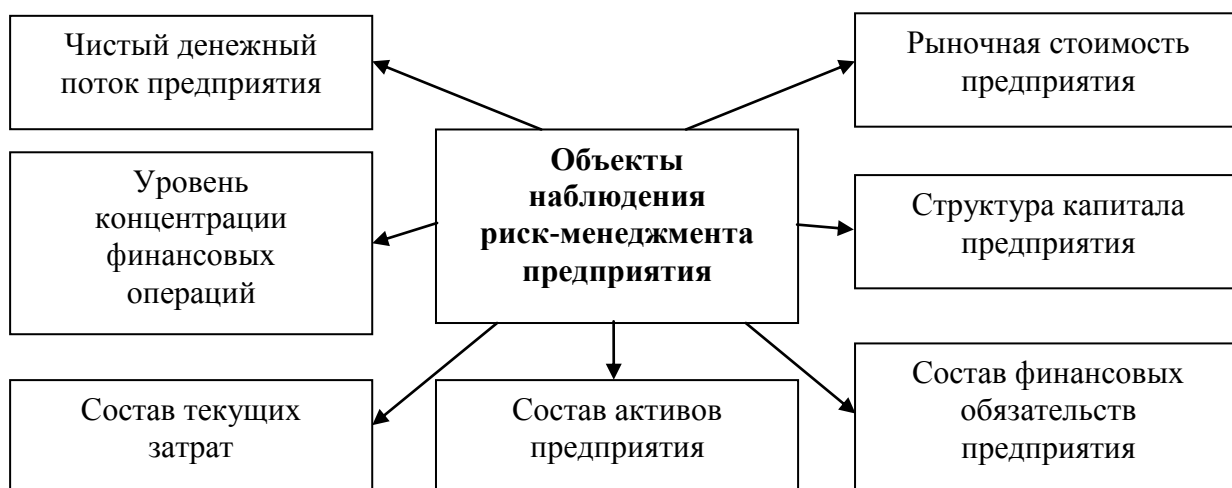


Рис. 1. Основные объекты наблюдения риск-менеджмента предприятия

Далее попытаемся определить взаимосвязь общего управления и риск-менеджмента, что немаловажно для реализации качественного системного подхода к формированию стратегии финансовой политики. Для этого достаточно сопоставить технологии оценки факторов,

влияющих на рассматриваемые системы, а также методологические процедуры анализа и управления этими системами.

Прежде всего рассмотрим факторы кризисного финансового состояния предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Внешние и внутренние факторы кризисного финансового состояния предприятия

Внешние факторы	Внутренние факторы
<i>Общэкономические:</i> - спад объема национального дохода, - рост инфляции, - замедление платежного оборота, - нестабильная налоговая система, - снижение уровня реальных доходов населения, рост безработицы <i>Рыночные:</i> - снижение емкости внутреннего рынка, - усиление монополии на рынке, - существенное снижение спроса, - снижение активного фондового рынка,	<i>Операционные:</i> - неэффективный маркетинг, - неэффективная структура текущих затрат, и отсутствие системы бюджетирования, - низкий уровень использования и высокая изношенность основных средств, высокий размер страховых и сезонных запасов, - недостаточно диверсифицирован ассортимент продукции, - неэффективный производственный менеджмент <i>Инвестиционные:</i> - неэффективный фондовый портфель или его отсутствие, - высокая продолжительность строительно-монтажных работ,

Окончание табл. 1

Внешние факторы	Внутренние факторы
- нестабильные валюты рынка, - неустойчивость курса национальной денежной единицы, - высокие процентные ставки на кредитные ресурсы, - недоступность рыночной информации <i>Прочие:</i> - политическая нестабильность, - негативная демографическая тенденция, - стихийные бедствия и природные катаклизмы, - ухудшение криминогенной ситуации, неэффективное развитие конъюнктуры и инфраструктуры финансового рынка	- существенный перерасход инвестиционных ресурсов, - недостижение запланированного объема прибыли, - неэффективный инвестиционный менеджмент <i>Финансовые:</i> - неэффективные финансовые стратегии, - неэффективная структура активов, - чрезмерная доля заемного капитала, - рост дебиторской задолженности, - неэффективный финансовый менеджмент

Взаимосвязь с рисками определена самой структурой представленных элементов. Все определяющие базовые элементы непосредственно связаны как с внешней, так и с внутренней средой функционирования организации. В связи с этим следует отметить, что только надежность и регулярный характер поступающей информации посредством интеграции информационных потоков, связывающих организацию с внешней и внутренней средой, обеспечат эффективный процесс управления рисками, что позволяет выстроить систему показателей, способных качественно улучшить инвестиционную деятельность и в целом финансовое состояние.

Таким образом, существующая компонентная взаимосвязь дает возможность применить в моделях управления синергетические методы и процедуры, что дает возможность преумножить эффективность реализации системы риск-менеджмента.

С учетом вышесказанного можно сформулировать концептуальный подход к формированию **риск-системы предпринимательства** и определить ее как *оптимизационную совокупность взаимосвязанных рисков факторов внешней и внутренней среды финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой организационной структуры, отрасли и сферы деятельности, которая является управляемой с позиции реализации бизнес-процесса и совокупности элементов риск-менеджмента. Методологию оптимизационного моделирования риск-системы можно определить как универсальную для предприятий разных отраслей и сфер деятельности, направленности производства и экономических связей, при этом рекомендуемый в ее рамках процесс снижения размерности рисков факторов позволяет значительно упростить технологию оценки рисков финансово-хозяйственной деятельности.*

Следует детально описать предлагаемую методику системной оптимизации риск-системы. Конечным продуктом оптимизации будет ограниченное количество рисков, которые послужат в качестве объектов универсальной модели оценки стратегической позиции предприятия, формируемой в рамках системного подхода к риск-менеджменту.

В модели риск-системы можно определить наиболее полновесную схему классификации рисков, из которой затем можно выделить наиболее значимые области риск-системы (комплексные риски), которые объединят в себе ряд влияющих факторов и лягут в основу формируемой универсальной модели риск-системы. Эту классификацию необходимо проанализировать с позиции влияющих факторов, которые послужат для цели формирования комплексных рисков и модели оптимизационного соответствия. Теоретический подход к комплексности риска является известным и понятным фактором, достаточно рассмотреть параметры (виды) хотя бы одного из наиболее значимых рисков модели – кредитного риска и убедиться, что их, действительно, множество.

Далее необходимо рассмотреть проблему формирования универсальной модели риск-системы во всей широте подходов и влияющих факторов, так как управление риском, как и управление любой ситуацией в любой структуре, требует осторожности, осознанности, четкости и, главное, умелого руководства. В процессе реализации эффективной системы управления рисками необходимо четко определять методологические элементы, критериальные механизмы воздействия на риски. При этом, чем меньше компонентов включает в себя портфель рисков (совокупность рисков конкретного субъекта предпринимательства), тем проще управлять риск-системой, выстраивая механизмы ком-

плексной целенаправленной оптимизации. Необходимо обосновать систему ограничения рисков до ряда основных (далее выделим пять рисков универсальной риск-системы субъектов предпринимательства), которые будут использоваться при построении модели оптимизационного соответствия.

В процессе разработки научно-практических механизмов и факторов систематизации рисков предпринимательства необходимо представить обоснование ограничения компонентов риск-системы предпринимательства до ряда значимых рисков (инвестиционный региональный риск, валютный риск, кредитный

риск, риск финансовой устойчивости и риск банкротства).

На комплекс риск-системы, как известно, оказывают влияние множество факторов, которые взаимно сочетаемы при оказании влияния на финансовое состояние и в целом на предпринимательскую деятельность конкретного субъекта хозяйствования. Так, можно выделить совокупность факторов риск-системы, по которой несложно проследить компоненты комплексного воздействия и значимые риски.

На компоненты риск-системы оказывают влияние следующие факторы (табл. 2):

Таблица 2

Компоненты и факторы риск-системы предприятия предпринимательского типа

Компоненты риск-системы	Влияющие факторы (показатели)
<i>Страновой риск</i>	– Уровень внешней задолженности государства; – наличие таможенных (налоговых) ограничений для иностранных инвесторов; – имидж государства на международной арене; – уровень развития финансово-инвестиционного рынка государства; – законодательный риск; – уровень реализации рыночных реформ; – уровень средних процентных ставок по банковским депозитам / кредитам и др.
<i>Политический риск</i>	– Тип предпочтений населения (реформаторский, относительно реформаторский, относительно консервативный и консервативный) – доля голосов, поданных за различные партии; – политическая устойчивость избирателей; – свобода СМИ (субъективный показатель); – административная власть и ее отношение к прямым иностранным инвестициям (субъективный показатель); – уровень доминирования государства в экономике
<i>Инвестиционный региональный риск (по методике «Эксперт РА»)</i>	– Политический риск; – экономический риск; – финансовый риск; – криминогенный риск; – социальный риск; – законодательный риск; – экологический риск; – институциональный риск; – инфраструктурный, в том числе информационный риск

Продолжение табл.2

Компоненты риск-системы	Влияющие факторы (показатели)
<i>Валютный риск (4)</i>	– Стабильность национальной валюты (волатильность относительно другой валюты); – темп обесценения национальной валюты в динамике; – наличие арбитража; – разность в цене покупки и продажи; – отличие розничного обменного курса от официального курса центрального банка; – коммерческий риск; – трансляционный риск; – риск моратория платежа; – трансфертный риск; – риск инфляции
<i>Риск стихийных бедствий</i>	– Число стихийных бедствий за период (год); – средний объем средств, необходимых на устранение последствий стихийных бедствий (чем выше, тем риск больше) (средний за год)
<i>Риск инфляции</i>	– Темп инфляции (в динамике); – отношение индексов цен одного месяца к этому же месяцу предыдущего года; – динамика цен на энергоносители
<i>Рыночный риск</i>	– Уровень безработицы (на определенную дату); – уровень (риск) инфляции (или индекс потребительских цен) в год; – доля убыточных предприятий; – динамика доходов населения; – уровень спада производства (в динамике); – поля рынка, которую занимает компания; – правовое обеспечение сделок; – наличие предприятий, оказывающих консультационные услуги; – доля предприятий в отрасли общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка
<i>Отраслевой риск (по конкретной отрасли экономики)</i>	– Тип отрасли; – уровень конкуренции в отрасли (монополия, олигополия, монополистическая конкуренция); – доля занятых в данной отрасли; – доля отрасли в ВВП; – стоимость основных фондов отрасли; – Уровень приватизации предприятий в отрасли
<i>Промышленный риск</i>	– Объем промышленной продукции в год; – индекс промышленного производства (за период); – рентабельность активов; – рентабельность продаж
<i>Банковский риск</i>	– Объем банковских вкладов на счете; – объем кредитов, взятых у банка (или объем максимально возможного кредита для данного предприятия, который банки готовы предоставить); – собственный капитал банка; – уровень ликвидности (коэффициенты ликвидности банков); – уровень отвлечения средств в банковские продукты; – ставки процента по вкладам и кредитам
<i>Страховой риск</i>	– Объем страховых премий (в год); – объем страховых выплат (в год); – разница страховых премий и выплат (риск); – наличие перестраховочных компаний; – средний уровень страховых премий (в процентах); – степень выполнения страховой компанией ее обязательств

Продолжение табл.2

Компоненты риск-системы	Влияющие факторы (показатели)
Коммерческий (торговый)	– Оборот оптовой (розничной) торговли; – объемы и эффективность товарооборота; – рентабельность продаж; – уровень конкурентоспособности товаров
Процентный риск (по активным операциям)	– Волатильность ставки процента по депозитам / ценным бумагам; – уровень ставки процента; – характер политики и устойчивость дивидендных выплат по ценным бумагам других предприятий
Кредитный риск (4)	– Объем кредиторской задолженности; – объем просроченной кредиторской задолженности; – уровень убыточности организаций – заемщиков; – уровень ставки процента; – волатильность ставки процента по кредитам; – банковские риски; – уровень развития системы обеспечения; – объем кредитных инвестиций; – дисконтированная стоимость вложения кредитных инвестиций за определенный период; – наличие положительного (отрицательного) дифференциала (разницы рентабельности активов и ставки процента за кредит) – чем выше показатель дифференциала, тем ниже кредитный риск
Риск структуры капитала	– Объем заемного капитала; – объем собственного капитала (акционерный капитал); – соотношение заемного и собственного капитала (финансовый леверидж); – соотношение собственного и заемного капитала (коэффициент автономии); – эффект финансового рычага (если отрицательный, то высокий риск структуры капитала); – рентабельность капитала; – средневзвешенная стоимость капитала (ставка дисконта) (если рентабельность капитала меньше ССК – повышенный риск структуры капитала)
Риск невозврата долга (4)	– Объем дебиторской задолженности; – объем просроченной задолженности; – наличие государственной гарантии возврата инвестиций; – риск структуры капитала
Риск финансовой устойчивости (финансовый риск)	– Наличие собственных оборотных средств; – коэффициенты финансовой устойчивости (рентабельность капитала, коэффициент автономии, коэффициент зависимости, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициенты ликвидности и др.); – риск структуры и стоимости капитала; – риск невозврата долга

<i>Риск банкротства (4)</i>	– Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток); – цена продажи за минусом прямых затрат; – валовая прибыль; – постоянные затраты; – переменные затраты; – уровень ликвидности (различные коэффициенты ликвидности); – вероятность банкротства (по моделям Альтмана, Бивера, Лиса, отечественным моделям); – стоимость собственного и заемного капитала; – операционные риски; – качество управления (отражается на всех сторонах деятельности предприятия, т.е. текущее состояние предприятия и перспективы его развития во многом предопределены качеством управления); – размер предприятия – наиболее очевидное преимущество для крупных предприятий, которое заключается в относительно более легком доступе к финансовым рынкам при необходимости привлечения дополнительных ресурсов, а также большая стабильность бизнеса, по сравнению с малыми конкурентами
<i>Информационный риск</i>	– Наличие интернет-сайта; – расходы на использование глобальных сетей; – расходы на информационно-коммуникационные технологии (ИКТ); – расходы на Интернет; – расходы на связь; – расходы на информационно-вычислительное обслуживание; – расходы на услуги предприятий в отрасли общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка; – уровень достоверности сведений о конкурентах
<i>Производственный риск (5)</i>	– Объем производства товаров или услуг; – поздний запуск производства в связи с использованием сезонных сырьевых материалов и наличия непредвиденных остановок; – непредвиденные остановки производства во время ввода в эксплуатацию и приемки комиссией; – отсутствие сырья; – низкое качество продукции; – несоблюдение государственных нормативов; – новые внешние условия, влияющие на технологию производства; – нехватка деталей или производственных материалов; – неравномерность поставок
<i>Портфельный риск (риск операций с ценными бумагами)</i>	– Стоимость ценных бумаг, находящихся в собственности у предприятия (по каждому виду ценных бумаг); – средневзвешенная стоимость капитала; – β – коэффициент портфеля; – ожидаемая доходность портфеля; – оценка стоимости компании; – оценка рыночной стоимости капитала (капитализация); – ставка дисконтирования; – норма дохода по безрисковым вложениям; – среднерыночная норма доходности; – финансовая структура (с позиции трехкомпонентного показателя оптимальности структуры капитала: кредитный риск, риск стоимости капитала и риск финансовой устойчивости); – диверсификационный риск (факторы, определяющие диверсификацию портфеля: волатильность доходности σ, диверсификация производственная и территориальная и др.)

Из всех выделенных рисков следует выбрать в аналитический портфель наиболее значимые, включающие в себя совокупность взаимно влияющих факторов, поскольку, как

видно из табл. 2, факторы неоднократно повторяются при оценке их влияния на компоненты риск-системы, что неоправданно усиливает уровень неопределенности предпринимательской

деятельности, при оценке же комплексного риска целесообразно минимизировать количество входящих факторов - рисков. При выборе использовался экспертный подход (сто респондентов – представители крупных и средних промышленных компаний Кировской области по балльной шкале оценивали предпринимательские риски), в результате была сформирована базовая риск – система субъектов региональной инфраструктуры предпринимательства, которая далее будет подвергнута проверке на значимость методом регрессионной статистики.

Элементы риск–системы предпринимательства (в систему выбраны риски, получившие при экспертной оценке более 500 баллов (оценка каждым экспертом рисков по 10-балльной шкале): страновой риск (520), региональный риск (857), валютный риск (634), риск инфляции (759), рыночный риск (568), промышленный риск (534), банковский риск (840), страховой риск (745), коммерческий риск (580), кредитный риск (920), риск финансовой устойчивости (870), риск банкротства (980), информационный риск (678), портфельный риск (560).

Среди элементов этого портфеля рисков необходимо выделить те риски, которые будут универсальны и значимы для отраслей промышленности. Для этой цели применен метод регрессионного анализа и проанализирована зависимость результатов предпринимательской деятельности (объемов производимой продукции промышленности) от показателей, характеризующих уровень каждого риска, входящего в анализируемый портфель. В выборку были включены переменные по 79 регионам РФ. С помощью статистического пакета E-Views была построена регрессия зависимой переменной (объем промышленной продукции) на остальные переменные. В построенной регрессии зна-

чимыми (на 20%-ном уровне значимости) стали такие факторы, как страховой, промышленный, валютный, кредитный и банковский риски. Однако анализ корреляционной зависимости между факторами показал возможность наличия мультиколлинеарности в построенной регрессии. Это означает, что некоторые факторы сильно коррелированы и могут быть исключены из анализа (страховой, коммерческий, информационный и портфельный риски). По результатам новой регрессии без исключенных переменных стали значимыми такие переменные, как промышленный риск, риск финансовой устойчивости, валютный и кредитный риски. Высокое значение коэффициента детерминации и отсутствие автокорреляции и гетероскедастичности в остатках (визуальный анализ графика остатков подтверждает это) свидетельствует о хорошей модели.

В полученной регрессии большое получить коэффициентов остаются незначимыми, поэтому можно применить тест Вальда, чтобы проверить гипотезу об одновременном равенстве нулю некоторых незначимых переменных. P-value для этой гипотезы равно 0,9676, т. е. гипотеза об одновременном равенстве нулю исключенных переменных не отвергается. Итоговая регрессия приведена в табл. 3.

Все переменные в исследуемой регрессии значимы, коэффициент множественной детерминации высокий, гетероскедастичность и автокорреляция в остатках отсутствуют. Таким образом, значимыми факторами в производственной деятельности являются риск банкротства, кредитный, валютный риски, риск финансовой устойчивости, региональный и промышленный риски. Промышленный риск можно исключить, так как в дальнейшем будут анализироваться показатели риск-системы предприятий только отраслей промышленности.

Таблица 3

Итоговая регрессия на значимость рисков

Sample: 1 79

Included observations: 79

Variable (risks)	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
BANKRUPT	-96.03025	80.26615	-1.196398	0.1954
CREDIT	11294.18	55.24797	204.4270	0.0000
CURR	-11979.77	7036.849	-1.702434	0.0929
FS	17.02612	7.509092	2.267401	0.0263
REGION	529.2141	403.8056	1.310566	0.1941
IND	3.189688	1.591799	2.003826	0.0488
R-squared	0.999773	Mean dependent var		123576.7
Adjusted R-squared	0.999758	S.D. dependent var		175852.8
S.E. of regression	2737.992	Akaike info criterion		18.74075
Sum squared resid	5.47E+08	Schwarz criterion		18.92071
Log likelihood	-734.2595	Durbin-Watson stat		1.949996

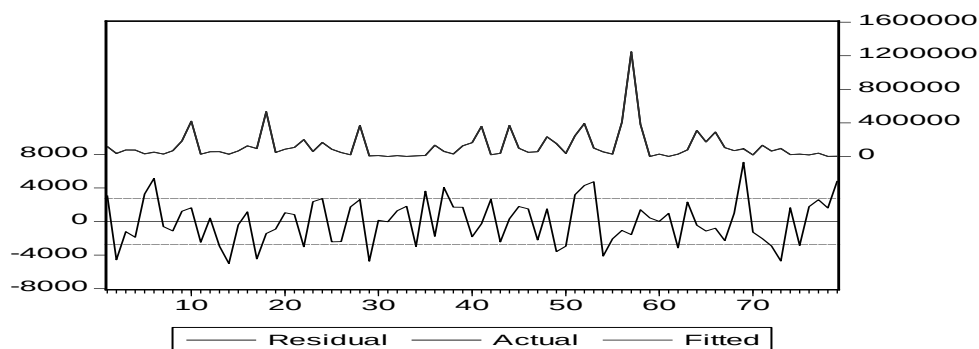


Рис. 2. Визуализация итоговой регрессии

Доказательность воздействия именно выявленных рисков факторов внутренней и внешней среды предприятия и необходимости формирования системного подхода к управлению рисками с позиции универсализации, оценки и оптимизации риск-системы также может быть дополнительно определена комплексной взаимосвязью факторов риск-системы предпринимательства с инфраструктурой и структурой финансовой системы государства как основы его экономической системы (рис. 3).

Данное нами понятие «риск-система» является более надежным с позиции дальнейшего исследования и применения в аналитической практике, поскольку в отличие от системного риска как результата влияния всех рыночных факторов неустойчивой предпринимательской деятельности представляет собой в большей степени управляемую оптимизационную совокупность взаимосвязанных рисков факторов.

Сформированные компоненты послужили основой для разработки в дальнейшем базисных регионально-отраслевых показателей, а также показателей риск-системы конкретного промышленного предприятия.

С позиции реализации бизнес-процесса управления риск-системой оптимальной является схема процесса управления предпринимательскими рисками, состоящая из пяти этапов:

1-й – выявление содержания рисков предприятия, их систематизация;

2-й – определение источников и объемов информации, необходимых для оценки уровня рисков;

3-й – выбор критериев и методов для оценки вероятности реализации риска;

4-й – выбор или разработка способа страхования риска;

5-й – ретроспективный анализ результатов управления риском и осуществление необходимой коррекции по предыдущим пунктам схемы.

Эту схему целесообразно использовать как основы для выработки процесса управления компонентами риск-системы.

Для этого первоначально необходимо определить взаимосвязь стратегических целей инвестиционной политики предприятия и политики управления рисками, так как на основе стратегии необходимо формировать процесс управления инвестициями в целом и управления рисками в частности. Именно на этом принципе основана система организации менеджмента инвестиционной деятельности фирмы в системе последовательной реализации трех взаимосвязанных подходов: процессного, системного и ситуационного. Процессный подход позволяет осуществить все функции менеджмента на базе сформированной стратегии: прогнозирование и планирование инвестиций, организацию инвестиционной деятельности, координацию и мотивацию сотрудников в системе взаимодействия всех подразделений фирмы и контроль показателей. Системный подход к управлению инвестиционной деятельностью и реализуется на базе сформированной нами системы учета рисков внешней и внутренней среды, их обработки и определения результирующих показателей, а также на основе формирования этапов управления. Ситуационный подход предполагает разработку механизма принятия решений в условиях неопределенности (риска).

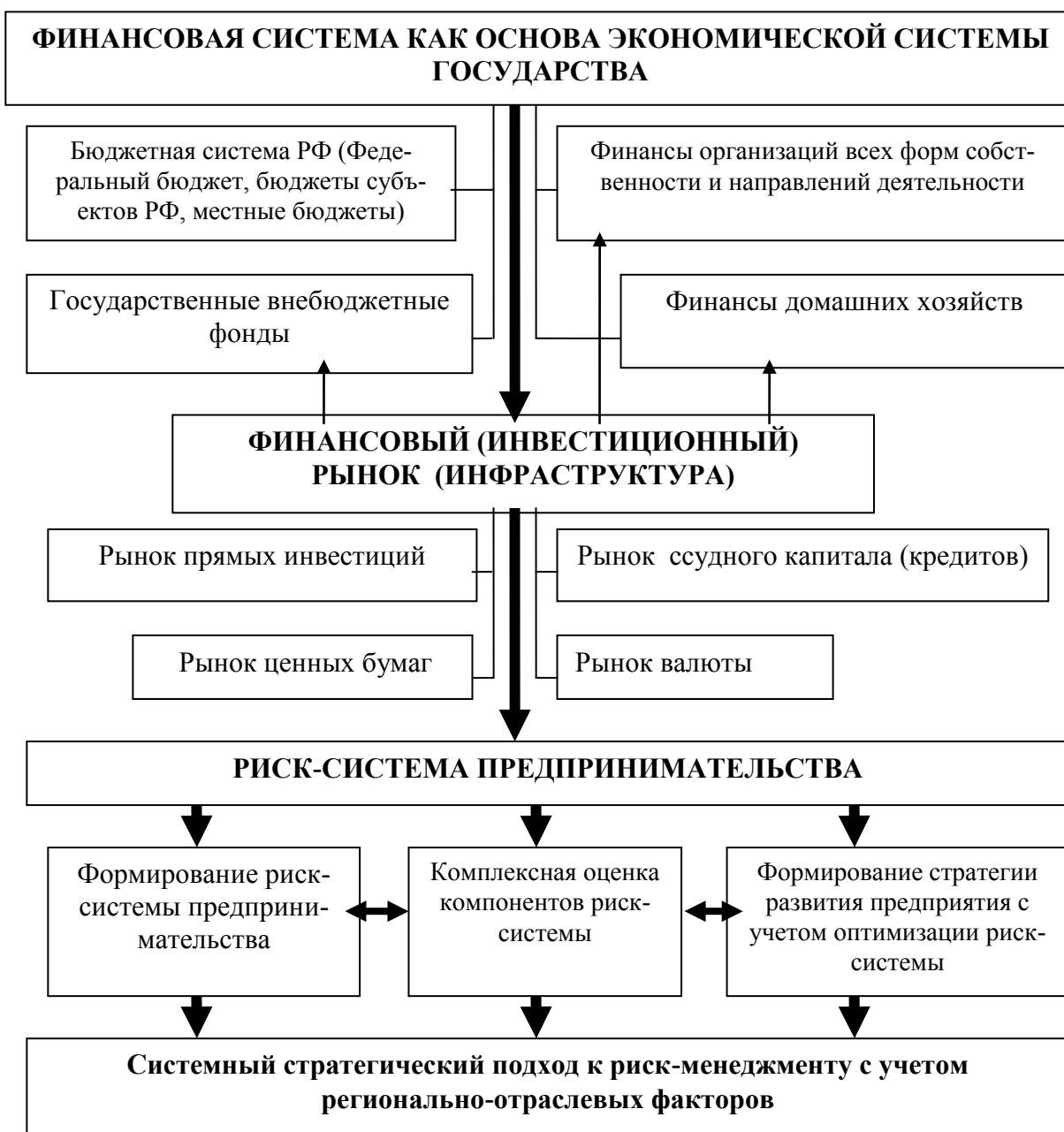


Рис. 3. Структурная взаимосвязь системного риска (риск-системы) с компонентами финансовой системы государства

Итак, чтобы обеспечить основу реализации функционального процессного подхода, а в дальнейшем определяющих системного и ситуационного подходов, необходимо сформировать стратегию развития (на основе инвестиционной политики предприятия) в виде «дерева целей» (рис. 4).

Сформированное таким образом «дерево целей» помогает определить основные направления инвестиционной политики предприятия от базовых системообразующих (нижние ветви) до итоговых результирующих (верхние ветви), при этом несложно установить системные взаимосвязи параллельных целей.

Так, основные цели стратегии развития (инвестиционной политики) предприятия – это формирование «согласованных противоположностей»: оптимального уровня доходности и риска. Для реализации этих главных целей необходимо последовательно сделать следующие стратегические шаги: сформировать эффективную организационную структуру подразделений и обеспечить их взаимосвязь; сформировать систему управления рисками на основе их определения, анализа и страхования; с учетом комплекса факторов риск-системы необходимо оценить характер стратегической позиции компании, в соответствии с которой в дальнейшем осуществить непосредственно инвестиционную деятельность с учетом оптимального сочетания

капиталообразующих (реальных) и портфельных инвестиций, что послужит основой обеспе-

чения доходности при оптимальном риске.

Повышение рыночной стоимости (капитализация) предприятия



Рис. 4. «Дерево целей» стратегии развития предприятия

Далее необходимо сформировать механизм организации *аналитического процесса управления риск-системой*, который представляет собой деятельность организации, организованную с учетом разделения аналитических полномочий и взаимодействия всех структурных подразделений и служб в соответствии с системой входящих, базовых и результативных компонентов риск-системы. На основе этих положений выделим 8 этапов управления рисками.

При этом каждый этап управления риск-системой рассмотрен с новых аналитических позиций, среди которых особо выделим следующие. **На первом этапе** до определения номенклатуры рисков они ранжируются по степени значимости, что можно реализовать на основе, в частности, банковских методик. Это позволяет эффективно распределить полномочия и ответственность соответствующих подразделений организации по оценке, анализу и страхованию рисков. При этом оценку внешних рисков, которые не связаны с деятельностью организации, а также специфических внутренних рисков целесообразно взять на себя специально организованному отделу рисков, а полномочия по управлению внутренними рисками распределить по подразделениям, занимающим-

ся соответствующей этим рискам деятельностью (определить механизм системной диверсификации аналитических полномочий).

На втором и третьем этапах необходимо создать исходную информационную базу, выработать систему показателей и критериев оценки рисков на основе принципа распределения полномочий между подразделениями. К оценке как внутренних, так и внешних предпринимательских рисков целесообразно применить методы стратегического анализа, в частности, может быть предложен новый универсальный подход к оценке рисков факторов внутренней среды на основе технологии SNW-анализа и рейтинговых скоринговых моделей комплексной оценки финансового состояния предприятия, широко представленных российскими авторами [2]. Что касается внешних рисков, то их оценка наиболее удачно, на наш взгляд, представлена методикой оценки инвестиционной привлекательности региона (регионального риска), объединяющей в себе довольно исчерпывающий комплекс критериев и показателей (рекомендуем для этих целей использовать данные официального открытого рейтинга инвестиционной привлекательности РА «Эксперт».

На четвертом этапе формируется оптимизационная модель риск-системы на основе интеграции показателей внешних и внутренних рисков. Для оценки могут использоваться модели системной интеграции, статистические и имитационные модели. Целесообразно использование метода главных компонент с целью снижения размерности факторов и ограничения риск-параметров (известно, что многие риски сочетаются как по влияющим, так и по результативным показателям). На основе данного метода возможна реализация методики оптимизационного соответствия риск-системы конкретного предприятия комплексному отраслевому региональному риску (т. е. сводной системе показателей рисков всех предприятий регионов России, работающих в исследуемой отрасли).

На пятом этапе в процессе разработки системы оптимизации рисков на уровне комплектных управленческих подразделений (службы риск-менеджмента, финансовой службы, дирекции предприятия) осуществляется управление отдельными рисками (микрохедж), т. е. формируется системная политика страхования рисков на основе общепринятых форм, таких как диверсификация риска, контроль за степенью риска и коррекция управленческих решений (мониторинг и контроллинг риска), создание специальных резервов и др. В связи с этим следует отметить, что некоторые методы, например диверсификация, могут использоваться в процессе управления рисками не только на пятом этапе. К примеру, диверсификация активов по срокам может явиться основой для оценки рисков, т. е. использоваться уже на втором – третьем этапах в качестве базового метода. Следовательно, диверсификация как метод страхования рисков может выступать и как метод оценки, и как метод общего управления рисками, так как в результате его применения на всех этапах управления в несколько раз усиливается эффективность.

На шестом этапе данные по определенным рискам мобилизуются в комплексную оптимизационную модель риск-системы в результате распределения (диверсификации) полномочий и ответственности различных подразделений. При этом комплексный риск уже может быть снижен. По результатам может быть проведена повторная оценка его оптимальности для целесообразности реализации мероприятий седьмого этапа.

На седьмом этапе реализуется механизм выбора и разработки способов оптимизации риск-системы (макрохедж) на основе формирования внутренней политики страхования рисков, связанной с оперативной деятельностью всех подразделений предприятия, и внешней политики, связанной с организацией системы взаимодействия организации с региональными

страховыми компаниями. В основе реализации механизма управления рисками на данном этапе лежит диверсификационная политика, которая проводилась и на предыдущих этапах.

На последнем, восьмом, этапе проводится ретроспективный анализ результатов управления риском. Именно на этом этапе появляется возможность оптимизировать риск-менеджмент, своевременно исправить возможные просчеты и в перспективе избежать их в финансово-хозяйственной деятельности. Оценку эффективности системы риск-менеджмента целесообразно производить на основе оптимизации стратегии развития организации по технологии стратегического анализа

Итак, представленный механизм реализации политики управления риск-системой, хотя и построен на основе классических этапов, но может способствовать проведению на практике более эффективной управленческой деятельности, так как позволяет выработать формы взаимодействия подразделений в сфере управления рисками и, кроме того, обеспечить эффективность повторной реализации страхования рисков и возможность выявления недостатков и упущений со стороны функциональных подразделений.

Очевидно, что для реализации описанной схемы управления рисками требуется серьезный багаж теоретических знаний, практических навыков, общая эрудиция аналитиков предприятия. Также необходим достаточный объем информации и средств ее обработки. Все это делает процесс комплексного управления риском весьма дорогостоящим. Однако «игнорирование» риска, безусловно, приводит к тем же печальным последствиям, что и игнорирование объективных экономических законов.

Между тем учитывать все риски до начала реализации процесса управления ими целесообразно не разрозненно, а на основе системного подхода. Для крупных российских предприятий, вся деятельность которых практически «пронизана» рисками, считаем целесообразным применение именно системного подхода к управлению рисками, а также его использование при формировании (а в дальнейшем и при развитии) системы риск-менеджмента.

В основе системного подхода к управлению рисками также лежат общепризнанные принципы – Generally accepted risk principles (далее по тексту – GARP), которые были разработаны на основании зарубежного опыта [3].

С позиции специфики предпринимательской деятельности, неразрывно связанной с комплексом рисков, использование в аналитической деятельности универсальных интегральных моделей и балльных методик оценки способствует не только оптимизации времени аналитика при проведении комплексной оценки

рисков, но и сокращению предпринимательской позиции, что важно не только для предприятия, чтобы верно определить политику стратегического развития, но и для инвесторов и кредиторов, для которых неприемлемы высокие риски финансовой устойчивости и внешней среды. Необходим комплекс методик оптимизации рисков уже на стадии анализа и оценки, на основе которых совершенствуется механизм управления рисками с позиции формирования значимых факторов риск-системы, что позволит в полной мере отнестись риск-менеджмент и систему предложенных методов оценки, оценочных показателей и критериев к базовым системам управленческого учета, финансового анализа и планирования. Риск-анализ должен не усугублять, повышая степень неопределенности, а улучшать и оптимизировать финансово-хозяйственную и инвестиционную деятельность любого предприятия. К тому же оценка экономических показателей рисков должна быть основана на количественных (экономико-статистических) аналитических методах, а экспертный подход сведен к минимуму, что позволит совершить большой прорыв в исследовани-

ях, посвященных анализу и управлению, признать риск-менеджмент определенной и обязательной сферой деятельности любого предприятия в России.

Список литературы

1. Бутуханов А., Романов В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски // Моделирование и анализ безопасности, риска и качества в сложных системах. СПб.: Омега, 2001, С. 87.
2. Донцова Л.В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие. М.: Дело и Сервис, 2003. 336 с.
3. Kloman H. Felix. Integrated Risk Assesment. Current Views Of Risk Management. URL: www.garp.com (дата обращения: 07.10.2010).
4. URL: <http://www.tisbi.ru/science/vestnik/2003/issue1/Econ13.html> (дата обращения - 05.10.2010).
5. URL: http://www.tacisinfo.ru/brochure/b_plan/risk.htm (дата обращения: 05.10.2010).

РАЗДЕЛ V. ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

УДК 37:338.4

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ - ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ В РЕГИОНЕ

**С.П. Станишевская, к. экон. наук, доц. кафедры экономической теории и
отраслевых рынков**

Электронный адрес: stan@psu.ru

**Е.А. Имайкин, к. экон. наук, доц. кафедры экономической теории и
отраслевых рынков**

Электронный адрес: imaikin@mail.ru

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена проблеме управления интеллектуальным капиталом в регионе. Выдвинуто предположение о ведущем месте региональной системы образования в механизме управления интеллектуальным капиталом региона. На основе анализа показателей региональной системы образования выявлены особенности и проблемы управления интеллектуальным капиталом в регионе.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, управление, регион, рынок труда, образование.

Конкурентоспособность, потенциал развития и инвестиционная привлекательность региона в условиях современной экономики в значительной степени определяются качеством трудовых ресурсов, в первую очередь образованием. При этом образование целесообразно рассматривать в двух аспектах: с одной стороны, текущий уровень образования населения характеризует наличие и уровень трудовых ресурсов для потенциального инвестора, готовность к удовлетворению спроса рынка труда на квалифицированные кадры; с другой стороны, масштабы и структура региональной системы образования определяют потенциальные возможности развития, соответствие динамике запроса экономики, конвертации потенциала в экономический рост и благосостояние граждан.

С точки зрения отдельного человека эффективность системы образования оценивается по сопоставлению прироста доходов, получаемых от повышения уровня образования («премия на образование») и затрат на образование, в том числе и доходов, недополученных домохозяйством в связи с тем, что его члены не работают, а учатся. Учитывается также повышение степени вероятности найти работу.

С точки зрения социальной эффективности результативность системы образования проявляется в снижении социальной напряжен-

ности, безработицы, бедности, преступности, асоциального поведения и наркомании, повышении социальной мобильности, общего культурного уровня населения, толерантности и социальной ответственности.

С точки зрения экономики, в широком смысле, результативность функционирования системы образования выражается в экономическом росте, увеличении валового регионального продукта и повышении конкурентоспособности региональной экономики.

В ведущих странах мира инвестиции, связанные с формированием и развитием интеллектуального капитала как части человеческого капитала, конкретно – инвестиции в образование, безусловно, приобретают характер главного фактора экономического роста. В этих условиях одной из основных функций интеллектуального капитала для региона становится наращивание темпов прироста ВРП. Через систему взаимосвязей интеллектуальный капитал задает темп и характер обновления технологий, инновационной продукции.

Система образования, по нашему мнению, является основным механизмом, посредством которого можно оказывать управляющее воздействие на формирование индивидуального интеллектуального капитала. Особое значение при этом имеет нацеленность на стратегические

задачи региональной экономики и приведение в соответствие спроса и предложения на труд как по количественным, так и по качественным параметрам.

Таким образом, регион, если он является инновационным или стремится быть таковым, можно характеризовать с точки зрения различных факторов, оказывающих влияние на его развитие. В условиях экономики знаний, если рассматривать в качестве факторов ресурсы для инновационного развития, важнейшим и, пожалуй, основным ресурсом признается человек, с его знаниями и инновационной активностью.

При прочих равных условиях интеллектуальный капитал позволяет получать больший

доход в выбранной его владельцем сфере деятельности, т. е. обладает наибольшей эффективностью. Для целенаправленного формирования и использования интеллектуального капитала необходимо определиться с критериями его эффективности.

Поскольку основным элементом, влияющим на формирование интеллектуального капитала, является система образования, то, принимая во внимание тот факт, что остальные элементы, оказывающие влияние на уровень интеллектуального развития индивида, имеют скорее внутренний характер и не подлежат регулированию, мы можем представить эту зависимость следующим образом:

$$IC_i = f(E, O(\text{const})), \quad (1)$$

где IC_i – индивидуальный интеллектуальный капитал;

E – система образования;

O – внутренние факторы, влияющие на становление интеллектуального капитала, особенности конкретного индивида, которые не поддаются прямому регулированию.

Следовательно,

$$IC_i = f(E), \text{ при условии } O = \text{const}. \quad (2)$$

В свою очередь региональная система образования является консолидированным свойством различных элементов, её составляющих:

$$E = f(e_1, e_2, e_3 \dots e_n),$$

где $e_1, e_2, e_3 \dots e_n$ – элементы системы образования, поддающиеся регулированию и оценке.

Таким образом, можно считать, что основным базовым критерием и условием эффективности интеллектуального капитала является система образования. А точнее, уровень её развития и соответствие запросам регионального рынка труда.

Другими словами, управление индивидуальным интеллектуальным капиталом на уровне региона должно осуществляться посредством воздействия на региональную образовательную систему с целью достижения соответствия подготовленных ей индивидов запросам экономики в каждый момент времени. Такое воздействие возможно только после соответствующей оценки состояния региональной системы образования и выявления её сильных и слабых сторон.

Анализ условий, детерминирующих систему образования региона на основе международных индикаторов, позволяет выявить основные характеристики, предопределяющие формирование и развитие интеллектуального капитала. Множества детерминант e_i , определяющих формирование эффективного интеллектуального капитала, могут быть получены в результате объединения подмножеств характеристик систем образования различных стран и регионов. Кроме того, анализ на основе международных индикаторов позволяет получить харак-

теристики детерминант обязательных условий, без которых формирование конкурентоспособного интеллектуального капитала невозможно.

Мы предлагаем проводить анализ по четырем основным направлениям, наиболее полно отражающим состояние региональной системы образования и обеспечивающим при этом сопоставимый вид с принятыми в международной практике характеристиками. Также введено 5-е дополнительное направление, позволяющее анализировать взаимосвязь региональной системы образования с региональным рынком труда, что особенно важно в рамках исследования возможности капитализации индивидуального интеллектуального потенциала на территории региона. В целом, структура приведенных показателей типична для международных сопоставительных исследований [4,5]. Таким образом, нами выделены следующие основные характеристики, определяющие состояние национальной и региональной системы образования:

1 Первая группа показателей – **демографические показатели**. Она включает, во-первых, показатель возрастной структуры населения, а во-вторых, прогнозные характеристики по возрастным группам. При прочих равных условиях масштабы образовательной системы, а также расходы на систему образования в целом

и в расчете на одного учащегося зависят от демографической структуры населения. Чем выше доля населения в «учебных» возрастах (т.е., условно, в возрасте 5-29 лет), тем больше должны быть расходы на образование при равных показателях охвата образованием и тем меньше приходится средств на одного учащегося. Доля населения в «школьном» возрасте (5-19 лет) обратно пропорциональна показателю средней продолжительности жизни – интегральной демографической характеристики.

2. Ключевую роль играют обобщающие показатели, характеризующие *масштабы системы, степень вовлеченности населения в образование*. При сравнительном анализе региональных образовательных систем с помощью международных индикаторов мы вынуждены ограничиваться данными о дошкольном, среднем и начальном профессиональном образовании, поскольку сопоставить данные о среднем и высшем профессиональном образовании по регионам не представляется возможным – по этим ступеням статистика образования располагает данными о количестве учащихся в регионе, но не известно, кто из них постоянно живет в данном субъекте Федерации, а кто приехал из другого региона. Так как территориальное размещение учреждений среднего и, особенно, высшего профессионального образования неравномерно, то понятно, что имеющиеся данные будут некорректными.

3. Доступные для сравнения *характеристики организации образовательного процесса* относительно немногочисленны. Однако и они позволяют сделать некоторые важные наблюдения, дающие представление о состоянии российской системы образования в сравнении с мировыми тенденциями. Помимо рассмотренных ниже показателей (структура сети учебных заведений по формам собственности и соотношения учащихся и преподавателей, структура преподавательских кадров) есть еще ряд показателей, которые рассчитываются по России в целом и практически не варьируют по регионам, например, учебная (аудиторная) нагрузка учащихся, структура учебного плана.

4. *Финансирование образования* можно охарактеризовать с точки зрения *расходов на образование домохозяйств*, а также *государственных расходов на образование*. На основе международных сопоставлений можно сделать вывод, что в России наблюдается низкий уровень финансирования образования. При общем низком уровне финансирования образования ситуация довольно сильно различается по раз-

ным уровням сопоставления. Эти данные, впрочем, позволяют составить лишь самое общее представление об относительном уровне финансирования образования. Конкретные размеры финансирования зависят, естественно, не только от общей суммы расходов, но и от демографической структуры (численности населения в возрастах массового вовлечения в образование), а также от степени охвата населения образованием (эти характеристики мы рассматривали выше). Итоговым показателем, учитывающим влияние всех перечисленных факторов, служит отношение расходов на одного учащегося по уровням образования к величине среднедушевого ВВП. Что касается государственных расходов на образование, то следует отметить, что общий размер бюджетных расходов относительно ВВП в России соответствует уровню бедных стран, а доля бюджетных расходов, направляемая на образование, – уровню богатых стран, что и обуславливает низкий относительный уровень государственного финансирования образования.

5. *Взаимосвязь системы образования с рынком труда* можно рассмотреть, с одной стороны, с позиций возможности трудоустроиться и реализовать свои способности на рынке труда контингенту, получившему определенное образование и выступающему с предложением к потенциальному работодателю, а с другой стороны, отследив тенденции в структуре занятых в экономике по уровню образования.

На основе выявленных характеристик и основных условий формирования конкурентоспособного интеллектуального капитала можно провести анализ состояния системы образования Пермского края с целью определения ориентиров его совершенствования. Для достижения поставленной цели необходимо оценить детерминанты по основным характеристикам через выделенные показатели.

По результатам сравнительного анализа показателей характеристик детерминантов системы образования Пермского края с соответствующими показателями, например по Приволжскому федеральному округу и России, могут быть определены бинарные компаративные оценки. В том случае, когда показатель характеристики Пермского края признан удовлетворительным (равен или больше/лучше среднего показателя по России), ставится оценка «1», в противном случае – оценка «0».

Показатели результирующей оценки каждого детерминанта определяются по формуле расчёта среднего арифметического значения:

$$F = \frac{\sum_{i=1}^n O_i}{n}, \quad (3)$$

где n – общее количество характеристик детерминантов основных условий формирования интеллектуального капитала;

O_i – оценка i -й характеристики в детерминанте Пермского края.

По результатам расчета для каждого детерминанта определяется совокупная оценка, максимум которой может быть «1», минимум – «0». Оценки «0» и «0,5» соответствуют ориентирам, по которым следует проводить интенсивные работы по совершенствованию условий для формирования эффективного интеллектуального капитала. Оценка «1» указывают на те характеристики региональной системы образования, состояние которых можно считать удовлетворительным.

В соответствии с выработанными выше подходами и описанной методологией проведем оценку региональной системы образования по обозначенным группам характеристик. Результатом такой оценки должна стать сводная таблица с общими оценками пяти обозначенных детерминантов: демографические показатели, масштабы образования, организация образовательного процесса, финансирование образования и обратная связь с рынком труда.

1. Демографические показатели мы оцениваем в соответствии с принятой для международных сопоставлений методологией – по показателям возрастной структуры населения и прогнозным характеристикам по возрастным группам.

Как видно на рис. 1, в Пермском крае, как и в целом по России, наблюдается устойчивая тенденция к сокращению населения в «учебном» возрасте, что является негативной тенденцией. Соответственно, данный показатель оценивается негативно и ему присваивается оценка «0» [1,2,3,5].

По показателю «прогнозная численность населения по возрастным группам» прогноз OECD/UIS WEI и UN Population Division также неутешителен: ожидается сокращение численности населения практически по всем возрастным группам населения – оценка «0».

Таким образом, для первого детерминанта – «демографические показатели» – бинарная компаративная оценка будет равна «0».

2. Вторая группа показателей характеризует **масштабы образования** по характеристикам «охват населения образованием» и «коэффициент выпуска по уровням образования».

Первая характеристика – «Охват населения образованием» – рассчитывается как отношение учащихся в определенных возрастных группах к общей численности населения соответствующей возрастной группы. В международных сопоставлениях принято рассматривать следующие возрастные группы: 4 года и младше; 5-14 лет; 15-19 лет; 20-29 лет; 30 -39 лет; 40 лет.

В российской системе статистических показателей принято несколько иное деление по возрастам. Вместе с тем, ориентируясь на принятые в статистике возрастные группы, также можно провести оценку данной характеристики. Мы ограничимся группами 1-6 лет (дошкольные образовательные учреждения) и показателем удельного веса детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях, в общем количестве детей соответствующего возраста. Межрегиональные сопоставления по более старшим возрастам могут оказаться некорректными из-за, отсутствия данных о количестве учащихся в регионе, но не проживающих в нем. При неравномерном территориальном размещении учреждений среднего и, особенно, высшего профессионального образования расчет данных будет не совсем корректным.

По показателю охвата образованием населения в возрасте 1-6 лет Пермский край, как видно на рис. 2, не уступает средним значениям по Приволжскому федеральному округу и России. Однако необходимо отметить тенденцию к сокращению данного показателя, тогда как в целом по России происходит незначительный рост [1,2,3,5].

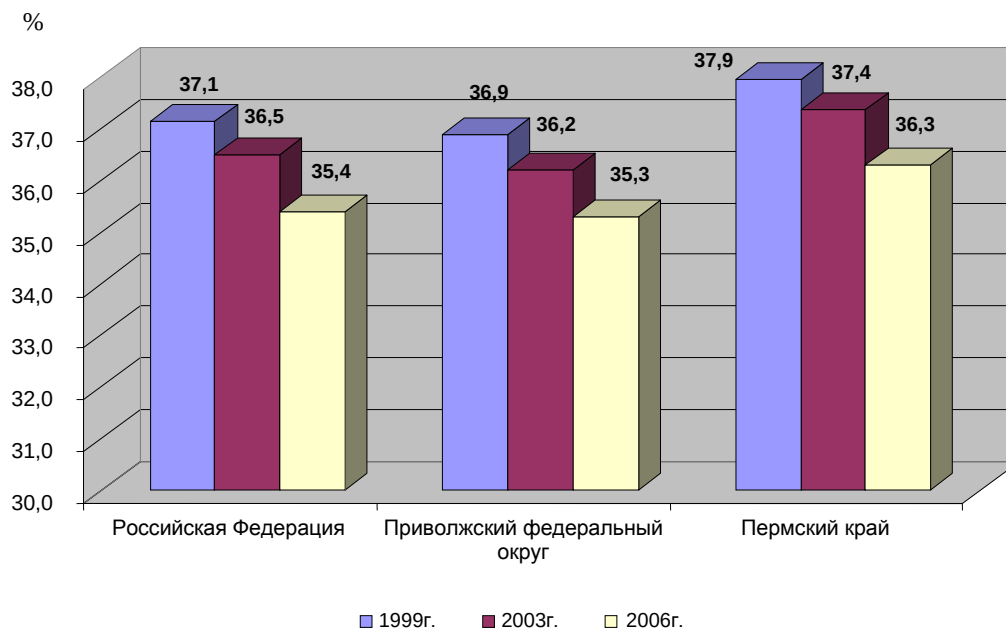


Рис.1. Относительный размер населения в «учебном» возрасте от 6 до 30 лет (% от общей численности населения)

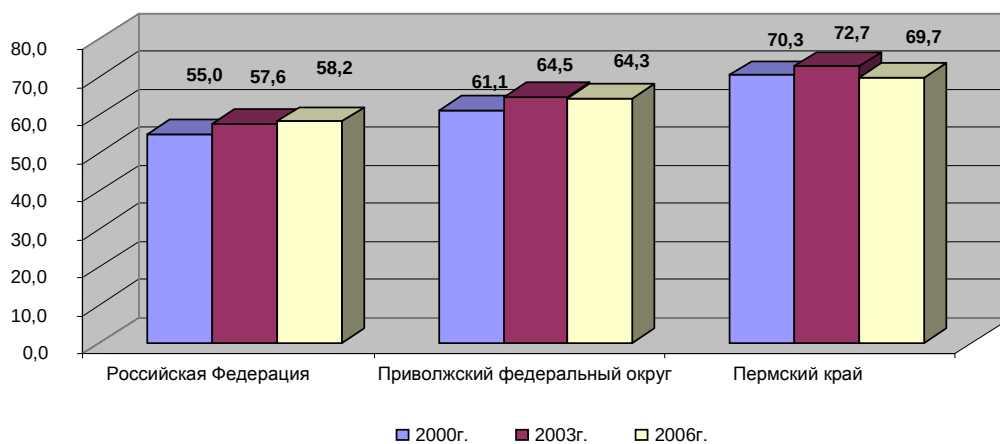


Рис. 2. Охват дошкольными образовательными учреждениями детей в возрасте 1-6 лет (скорректирован на численность детей в возрасте 5-6 лет, обучающихся в школе), %

Рассматривая показатель «удельный вес детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях» (рис. 3), можно заметить, что тенденции в Пермском крае соответствуют сложившейся в округе ситуации, однако абсолютные значения ниже. С другой стороны, имея более высокий показатель удельного веса детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях, по отношению к среднему показателю по

России в 2000 г., к 2006 г. в Пермском крае результаты более низкие, чем среднероссийские [1,2,3,5].

Таким образом, ситуация, сложившаяся в 2000 г., к 2006 г. меняется в худшую сторону, выявляется негативная тенденция в этом элементе региональной системы образования – оценка «0».

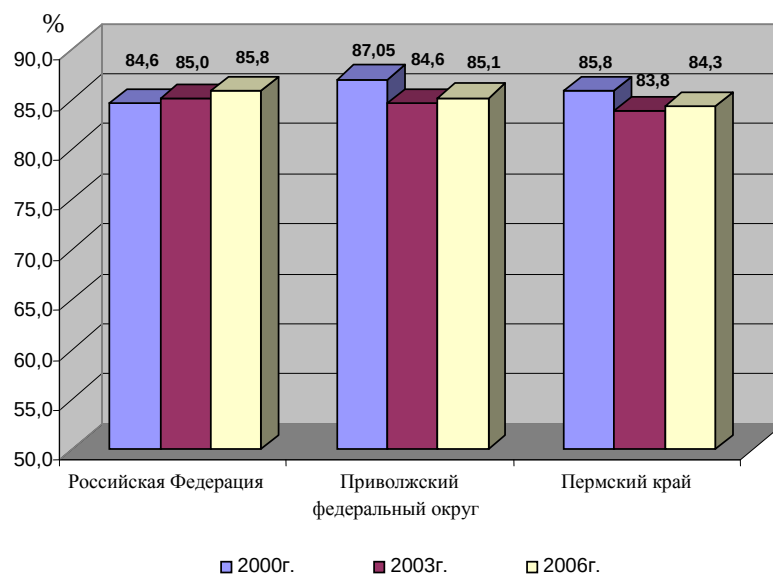


Рис.3. Удельный вес детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях (% от общей численности детей соответствующего возраста), значение показателя за год

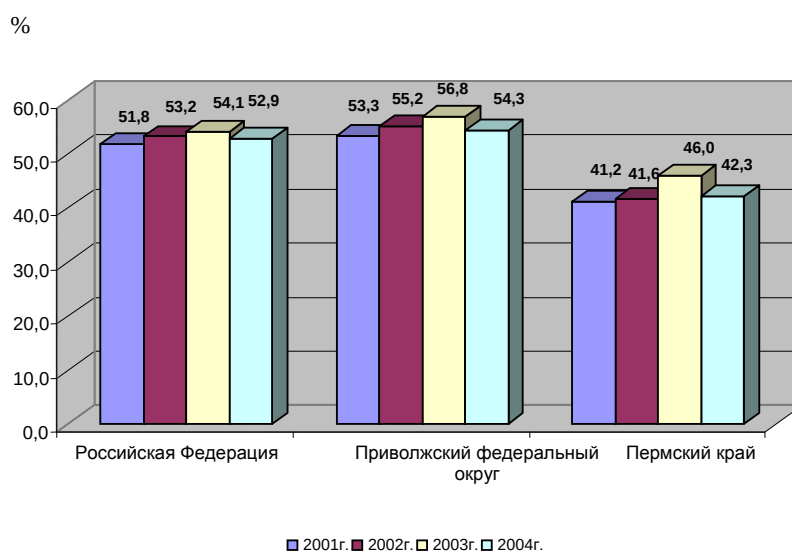


Рис. 4. Относительное число получивших полное среднее образование в 2001-2004 гг. (доля выпускников, получивших аттестат о полном среднем образовании в численности населения в типичном возрасте окончания данной ступени образования)

Характеризуя коэффициент выпуска на основе относительного числа получивших полное среднее образование по общеобразовательным программам, становится очевидным, что региональные показатели значительно отстают от показателей округа и России, что дает основание присвоить оценку «0» (рис.4). В итоге совокупная оценка детерминанта «масштабы образования» по двум выделенным характеристикам равна «0» [1,2,3,5].

3.Третья группа показателей характеризует организацию образовательного процесса. Отличительной чертой образовательных институтов России в целом и Пермского края в част-

ности является почти полное отсутствие негосударственных учебных заведений практически на всех уровнях образования. Доля учащихся в негосударственных учебных заведениях всех уровней образования в России составила в 2006/2007 учебном году всего 0,5 % в общей численности учащихся. В Пермском крае этот показатель еще меньше, составил в этот же период 0,18 % (рис. 5) [1,2,3,5]. Ещё одной негативной тенденцией для Пермского края является нестабильность показателя и его сокращение начиная с 2005 г., тогда как в целом по России наблюдается незначительный, но всё же рост показателя. В итоге оценка Пермского края по этому показателю

телю составляет «0», поскольку регион проигрывает как России, так и Приволжскому федеральному округу, более того – имеет тенденцию к дальнейшему сокращению.

Вторым показателем для оценки детерминанта «организация образовательного процесса» является показатель соотношения численности учащихся, приходящихся на одного учителя. Этот показатель является одним из

ключевых индикаторов, позволяющих оценивать эффективность использования средств в системе образования. При прочих равных условиях, чем меньшее количество учащихся приходится на одного преподавателя, тем относительно большую долю средств в бюджете образовательных учреждений составляет оплата труда.

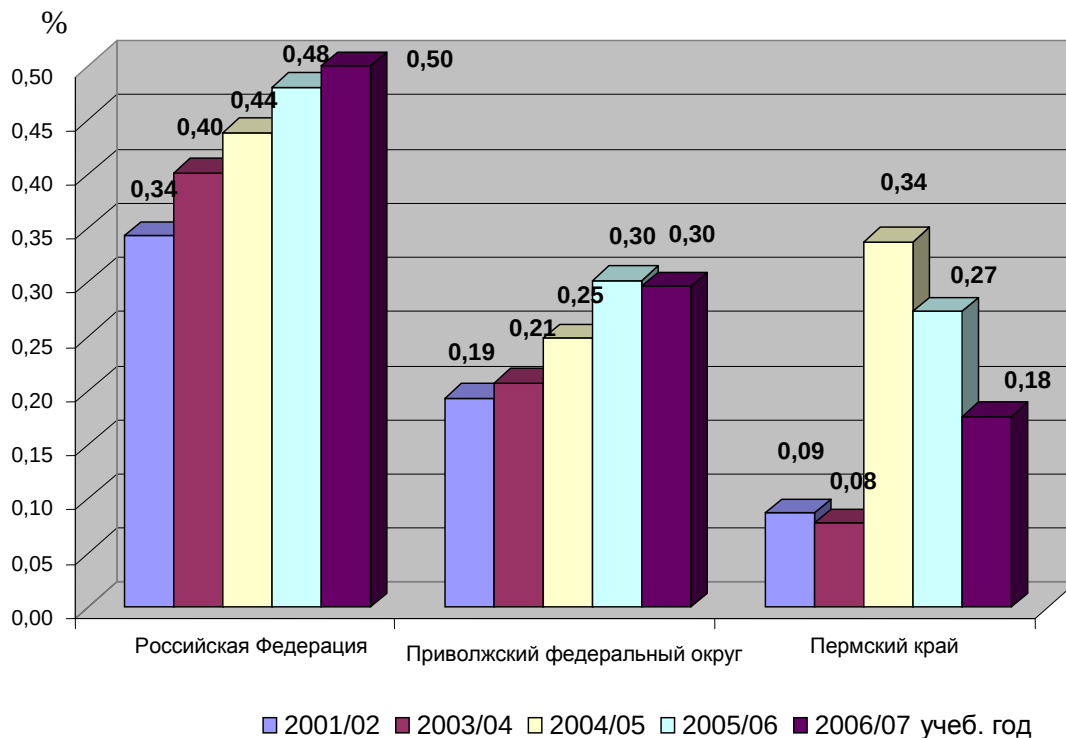


Рис.5. Удельный вес учащихся в негосударственных образовательных учреждениях (% от общей численности учащихся)

Принято считать, что отношение «учащийся/преподаватель» меняется обратно пропорционально уровню дохода, т.е. значение показателя минимально для стран с высоким уровнем дохода и максимально – для бедных стран. На первый взгляд эта применима значима и при сопоставлении на региональном уровне.

Однако это не совсем так. В России отношение «учащийся/ преподаватель» является чрезмерно низким, даже в сравнении с показателями самых богатых стран. В среднем по России данный коэффициент составлял в 2000 г.

для общего среднего образования – 12, в Приволжском федеральном округе – 11, в Пермском крае – также 12. Учитывая, что доля расходов на оплату труда в финансировании образования составляла 61%, можно определить, какой эффект дало бы повышение коэффициента до 13,7 (являлся средним значением для развитых стран на тот момент). Подобная мера позволила бы высвободить порядка 12% денежных средств, направляемых на финансирование общего образования, и направить эти средства на решение других вопросов.

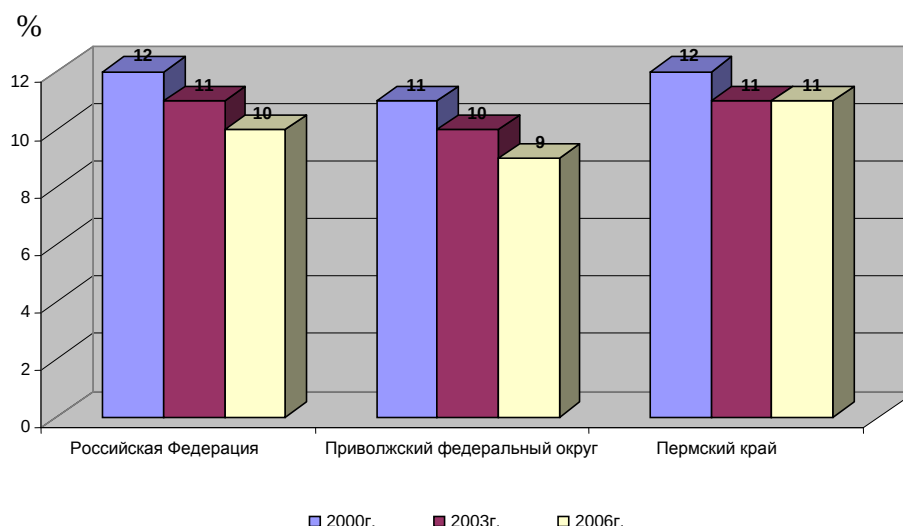


Рис. 6. Численность учащихся, приходящихся на одного учителя в общеобразовательных учреждениях, чел.

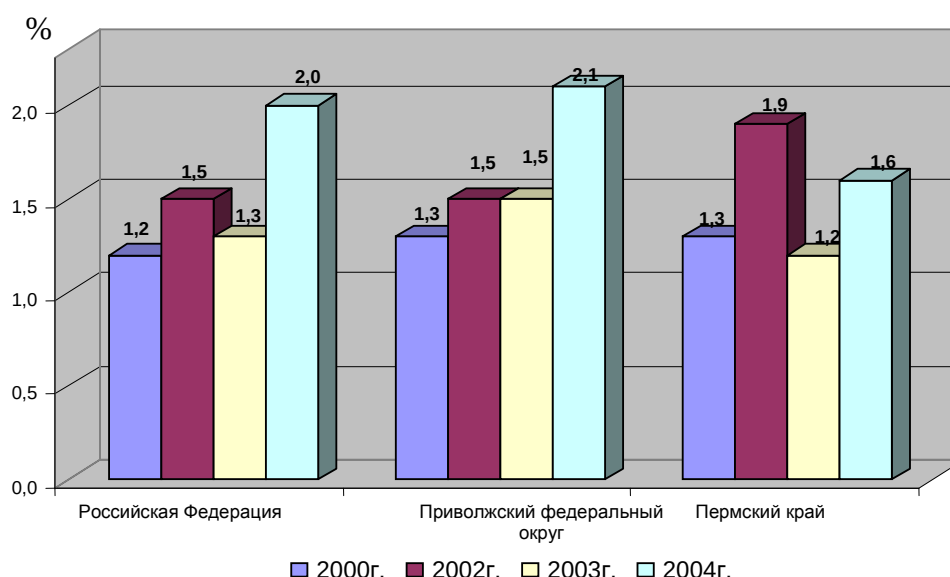


Рис.7. Доля расходов на образование в расходах домашних хозяйств (% от общих потребительских расходов дом. хозяйств)

Еще одной особенностью для России является тот факт, что для регионов характерна ситуация, когда чем выше значение показателя «учащиеся/учитель», тем выше уровень благополучия региона. Это означает, что чем беднее регион, тем выше в расходах на образование доля оплаты труда и тем меньше средств направляется на другие цели, вследствие чего увеличивается нагрузка на основной источник доходов регионального бюджета для дотационных регионов – федеральный бюджет (рис.6) [1,2,3,5].

Таким образом, к 2006 г. Пермский край на фоне показателей в среднем по России выглядит немного лучше, однако говорить о каких-то серьезных, системных отличиях от ситуации в стране не приходится – оценка «1». Итоговой бинарной компаративной оценкой по детерминанту «организация образовательного процесса» будет «0,5».

4. Финансирование образования. Мы характеризуем этот детерминант с двух позиций. Прежде всего, важным является анализ расходов домохозяйств, той части, которую они тратят на получение образования. В целом по

России отмечается низкий уровень расходов домашних хозяйств на образование, что во многом связано с неразвитой сетью негосударственных образовательных учреждений, с одной стороны, и относительно невысоким уровнем дохода домохозяйств, с другой. Общеизвестен факт, что чем выше доля расходов на образование в общих расходах домохозяйств, тем, как правило, к более высокому уровню развития относится страна. Анализ ситуации в Пермском крае по этому показателю свидетельствует, что домохозяйства тратят не более 2% на образование, что в целом ниже показателей по России, оценка для системы образования Пермского

края по этому показателю составляет «0» (рис.7) [1,2,3,5].

Еще одной характеристикой для анализа финансирования системы образования являются государственные расходы на образование. Исходя из международных сопоставлений, в целом по России отмечается низкий относительный уровень финансирования образования. Отношение расходов на образование к ВВП (ВРП) в России составляло в 2003 г. 3,2%, в Приволжском федеральном округе – 4,1%, в Пермском крае – так же, как и в России: 3,2 % (рис.8) [1,2,3,5].

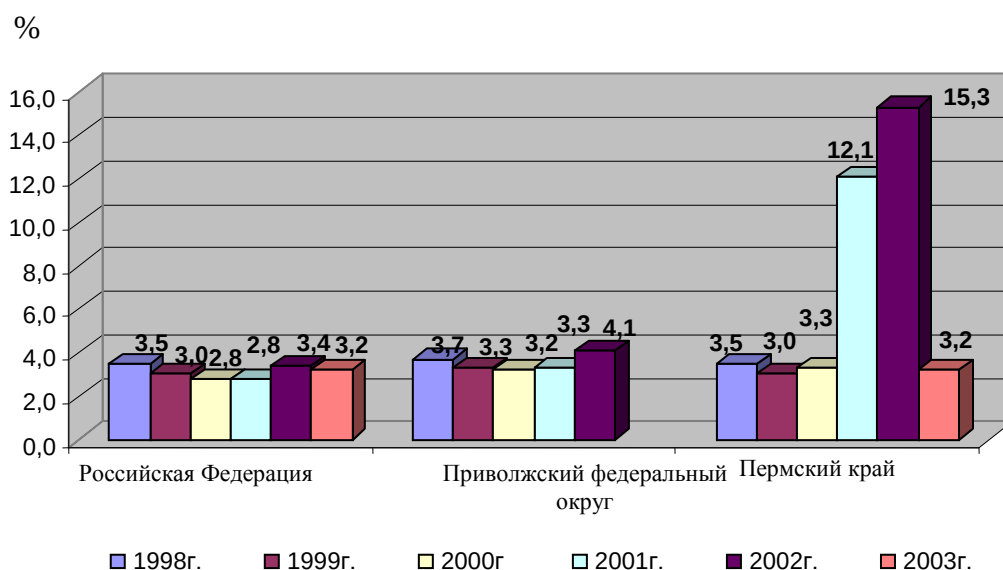


Рис.8. Доля расходов регионального консолидированного бюджета на образование (% от ВРП)

Однако доля бюджетных средств, которая тратится на образование в Пермском крае, имеет высокое значение и составляет 25% от общих расходов консолидированного бюджета края, что выше аналогичных показателей по России и Приволжскому федеральному округу (рис.9) [1,2,3,5].

Таким образом, общий размер бюджетных расходов относительно ВРП в Пермском крае ниже, чем средние значения показателей по России и Приволжскому федеральному окру-

гу, а доля бюджетных расходов, направляемых на образование, выше, что, возможно, является положительной характеристикой, поскольку величина государственных расходов на образование определяется политикой региональных властей в этой области. Пермский край, несмотря на существующие сложности в системе образования, является одним из наиболее активных регионов в проведении политики финансирования образования.

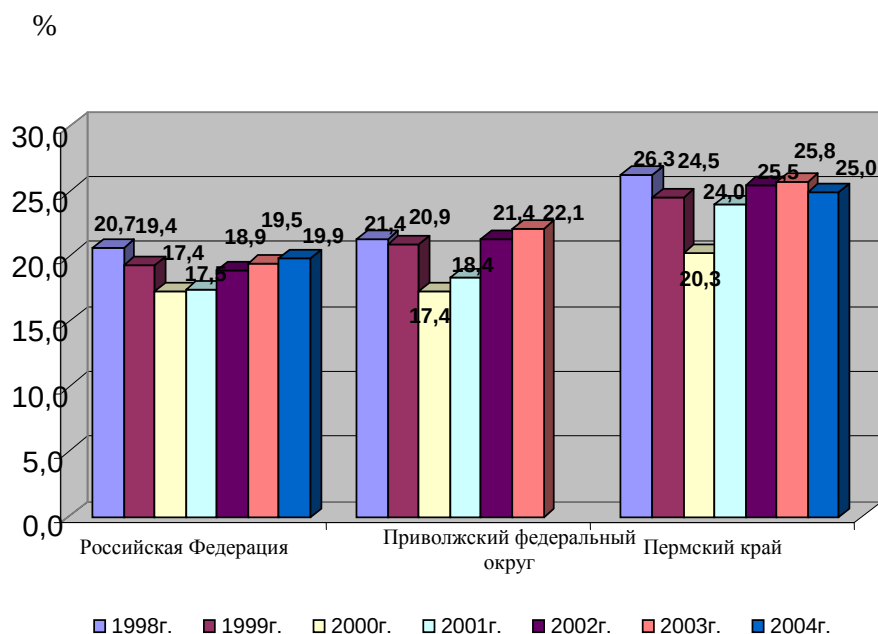


Рис.9. Доля расходов регионального консолидированного бюджета на образование (% от всех расходов)

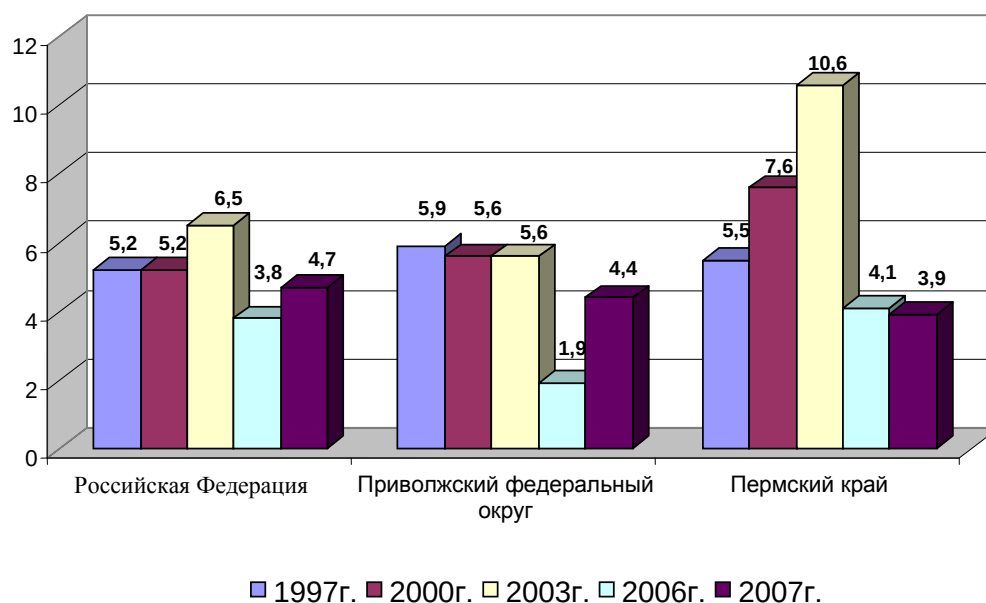


Рис. 10. Удельный вес безработных выпускников учреждений начального, среднего и высшего профессионального образования, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости в общей численности безработных, %

Общая оценка для Пермского края по этим показателям – «1». Бинарная компаративная оценка по детерминанту «финансирование образования» – «0,5»

5.Последний детерминант, характеризующий обратную связь региональной системы образования с региональным рынком труда, оценивается по двум характеристикам:

- 1) удельный вес безработных выпускников по уровням образования,
- 2) структура занятых в экономике по уровню образования.

Данные характеристики свидетельствуют, с одной стороны, о востребованности вновь подготовленных системой образования индивидов с определенным уровнем образования на региональном рынке труда.

С другой стороны, характеризуют спрос труда на специалистов с определенной подготовкой. Динамическое рассмотрение показателей позволяет проследить тенденции на региональном рынке спроса на специалистов с определенным уровнем образования (рис. 10) [1,2,3,5].

На рис. 10 видно, что доля безработных выпускников в Пермском крае в период с 1997 по 2003 г. была достаточно высока и имела тенденцию к росту. Однако в 2006 г. этот показатель значительно сократился и в 2007 г. стал ещё ниже, чем в России и в Приволжском федеральном округе. В итоге по данному показателю оценка Пермского края равна «1».

Распределение занятых по структуре в экономике Пермского края по уровням образования соответствует общероссийским тенденциям. Вместе с тем региону присущи определенные особенности, которые выделяют его из общей картины – так, доля занятых со средним и начальным профессиональным образованием в крае составила в 2007 г. 53%, этот показатель для Приволжского федерального округа – 45,7%, для России в целом – 44,2%. Удельный вес занятого населения со средним полным образованием в регионе в 2007 г. составил 17,7 %, что ниже показателей по округу и стране в целом [1,2,3,5].

Ещё одной явной тенденцией, которую можно наблюдать на всех рассматриваемых уровнях, является поступательный рост доли занятого населения с высшим профессиональным образованием, которую, безусловно, нужно рассматривать как положительную. Для Пермского края также характерна эта тенденция, однако удельный вес данной категории населения значительно ниже среднероссийского показате-

ля (21,4% против 26,2%) и даже показателя для округа (22,6%). Безусловно, для территории, которая хотела бы себя позиционировать как территория роста и инновационной активности, необходимо принимать меры для повышения этого показателя. Таким образом, можно говорить и о положительных моментах для края как в аспекте рассматриваемых показателей, так и относительно участков, на которые необходимо обратить особое внимание [1,2,3,5].

В целом, анализируя долю занятого населения всех уровней образования – среднее (полное) общее, начальное профессиональное, среднее профессиональное, высшее профессиональное, можно отметить что в 2007г. для Пермского края этот показатель составляет 92%, для Приволжского федерального округа – 92,5 % , для Российской Федерации 92,6 % [1,2,3,5]. Поэтому, несмотря на существующие положительные тенденции, оценка для Пермского края по характеристике «охват занятого населения всеми уровнями образования» и «структура занятых по уровню образования» будет равна «0». Бинарная компаративная оценка по детерминанте «обратная связь с рынком труда» составляет «0,5».

Таким образом, по результатам сравнительного анализа показателей характеристик детерминантов системы образования Пермского края с соответствующими показателями в среднем по Приволжскому федеральному округу и России определены бинарные компаративные оценки. В том случае, когда показатель характеристики Пермского края признан удовлетворительным (равен или больше/лучше среднего показателя по России), оценка соответствует «1», в противном случае – оценка равна «0» (таблица)

Оценка характеристик системы образования Пермского края

№ п/п	Детерминант	Оценка детерминанта	Характеристика	Оценка характеристики
1	Демографические показатели	0	Возрастная структура населения	0
			Прогнозная численность населения по возрастным группам	0
2	Масштабы образования	0	Охват населения образованием	0
			Коэффициент выпуска по уровням образования	0

Окончание таблицы

№ п/п	Детерминант	Оценка детерминанта	Характеристика	Оценка характеристики
3	Организация образовательного процесса	0,5	Образовательные институты - структура сети учебных заведений по формам собственности	0
			Соотношение учащихся и преподавателей	1
4	Финансирование образования	0,5	Общие размеры и структура финансирования образования	0
			Государственные расходы	1
5	Обратная связь с рынком труда	0,5	Процент безработных по уровням образования	1
			Структура занятых в экономике	0

Рис. 11 иллюстрирует, как реализуются возможности детерминантов системы образования Пермского края, при этом максимальное значение детерминантов соответствует значениям показателей, равным единице. На рис. 11 видно, что в Пермском крае есть большие воз-

можности для эффективного формирования интеллектуального капитала за счет совершенствования системы образования в части организации образовательного процесса и масштабов образования.

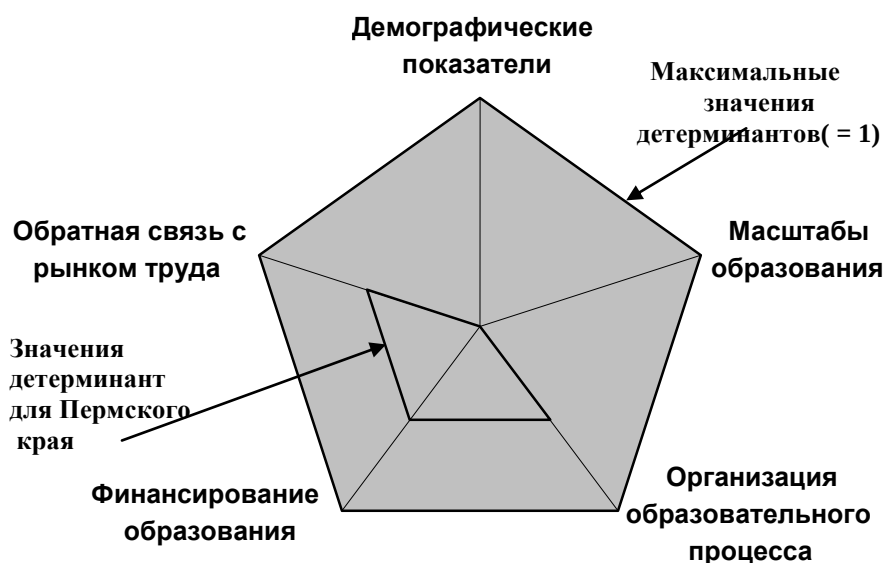


Рис.11. Использование возможностей детерминантов, определяющих развитие системы образования в Пермском крае

Интегральные оценки детерминантов системы образования Пермского края, рассчитанные авторами и приведённые в таблице 1, свидетельствуют, что в крае реализуются не все условия для формирования конкурентоспособного интеллектуального капитала в рамках региона. Оценки «0» и «0,5» (таблица) соответствуют направлениям, которые нуждаются прежде всего в улучшении условий для формирования эффективного интеллектуального капитала. Оценка «1» (которая не достигнута ни по одно-

му из детерминантов) указывает на те характеристики региональной системы образования, состояние которых можно считать удовлетворительным.

В соответствии с полученными результатами, актуальными при формировании системы управления образованием Пермского края, в частности управления интеллектуальным капиталом, являются следующие направления:

1. В части демографических показателей основной проблемой, решение которой тре-

буется на всех уровнях, в частности на уровне региона, является проблема сокращения численности населения, в том числе населения в так называемых учебных возрастах. Это наиболее актуальная системная проблема не только для системы образования края, но и для всей социально-экономической системы региона. Основными направлениями для решения данной проблемы являются, во-первых, грамотная демографическая политика региональных властей по стимулированию рождаемости среди населения края. Во-вторых, улучшение качества жизни на территории края за счет предоставления качественных медицинских услуг, введения и поддержания на высоком уровне различных социальных гарантий. Третье направление, – совершенствование миграционной политики – сокращение потока иммигрантов с высокими качественными характеристиками за пределы региона и привлечение «мозгов» из других территорий. Реализация этой составляющей будет происходить в автоматическом режиме при условии высокого уровня качества жизни в Пермском крае.

2. Улучшение характеристик масштабов образования на территории Пермского края должно быть направлено как на улучшение показателей охвата населения образованием, так и на повышение коэффициентов выпуска обучающихся по уровням образования. Следует отметить, что Пермский край имеет сравнительно неплохой показатель по охвату дошкольными образовательными учреждениями детей в возрасте 1–6 лет (скорректированный на численность детей в возрасте 5–6 лет, обучающихся в школе), однако и по этому показателю наблюдается негативное движение. В настоящее время предпринимаются попытки к «оживлению инфраструктуры», нацеленной на оказание услуг по обучению детей данной возрастной категории, однако темпы недостаточны. Еще одним направлением для этого данного является стимулирование (и увеличение льгот) коммерческой составляющей, которая в этом элементе системы образования нуждается в «совершенствовании». Безусловно, любые действия в этой сфере необходимо проводить с учетом тенденций и прогнозов демографических изменений в крае.

3. Третья группа показателей характеризует *организацию образовательного процесса*. Недостатком, присущим российской системе образования в целом, является зачаточный уровень развития негосударственных образовательных учреждений. Как показал анализ, в Пермском крае эта проблема стоит особенно остро. Следует отметить, что количество негосударственных учреждений невелико на всех уровнях образования, вплоть до высшего профессионального образования. Таким образом, одним из

приоритетных направлений должно стать повышение удельного веса учащихся в негосударственных образовательных учреждениях за счет развития сети негосударственных образовательных учреждений на территории края.

Еще одно проблемное направление – оптимизация показателя численности учащихся, приходящихся на одного учителя. Решение этой проблемы позволило бы более эффективно распределять денежные средства, направляемые на финансирование образования.

4. Четвертый детерминант – *финансирование образования*. Систему образования Пермского края мы охарактеризовали с двух позиций – доля в расходах домашних хозяйств на образование («финансирование снизу») и государственные расходы («финансирование сверху»). По первому показателю, который связан с показателем третьей группы, характеризующим развитие негосударственных учреждений, система образования Пермского края не показывает высоких результатов. Почему мы говорим, анализируя расходы домохозяйств, о недостатках системы образования? Ответ на этот вопрос прост: для учреждений системы образования домашние хозяйства являются источником финансирования. Недостаточное использование этого источника свидетельствует как о недоразвитости самой системы образования, так и о невысоком уровне развития социально-экономической системы в целом, уровне жизни населения. Таким образом, и управленческие решения в этой сфере должны быть направлены на стимулирование коммерческой составляющей в образовательных учреждениях и повышение общего уровня жизни населения до уровня, обеспечивающего возможность тратить значительную часть семейного бюджета на повышение образования.

В части государственных расходов на образование Пермский край имеет неплохие результаты в сравнении с показателями общероссийскими и по округу, однако без соответствующего приведения к эффективному значению коэффициента «численность учащихся, приходящихся на одного учителя» данные расходы не будут «производительными».

5. Важным детерминантом, включенным в анализ системы образования, является характеристика обратной связи системы образования и регионального рынка труда. Главный акцент при управлении данной составляющей должен быть сделан на соответствие запрашиваемой рынком труда структуры рабочей силы структуре предложения труда в каждый конкретный момент времени.

Для достижения максимального эффекта необходимо наличие жизнеспособного стратегического плана экономического развития региона с очерченной структурой его экономики

по ключевым отраслям, что позволит определить основные направления в обучении и подготовке специалистов соответствующего уровня образования и профессии. Безусловно, такой подход не обеспечит полного соответствия спроса и предложения на труд в качественном и количественном разрезе, однако позволит избежать системного кризиса и значительно сократит расходы на переобучение и переподготовку в будущем. Ещё одним обязательным условием является обеспечение достаточной гибкости системы образования в стремительно меняющихся условиях экономической деятельности при росте конкуренции по всем ее направлениям. Достижение такой цели возможно лишь при наличии адекватных преподавательских кадров и проработанных систем обучения.

Список литературы

1. *Образование в Российской Федерации*: 2007: стат. ежегодник. М., 2007. 484с.
2. *Регионы России. Социально-экономические показатели* / Федеральная служба государственной статистики. М., 2005. 982с.
3. *Российский статистический ежегодник*: стат. сб. / Госкомстат России. М., 2005. 726 с.
4. *Финансирование образования* — инвестиции и доходы. Анализ международных индикаторов образования: краткий вариант доклада /Ин-т статистики; Ин-т ЮНЕСКО; Организация международного сотрудничества и развития. Франция, 2002. 20с.
5. *Системы образования регионов России: сравнительный анализ на основе международных индикаторов: аналит. сопоставительный доклад* / Центр мониторинга и статистики образования ГНИИ ИТТ «Информатика» М., 2003. 97с.

УДК 332.142.4

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В СИСТЕМЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕГИОНЕ

Т.В.Миролюбова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой мировой и региональной экономики

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: mirecon@psu.ru

В статье рассматриваются возможности использования возобновляемых источников энергии в качестве одного из направлений повышения энергоэффективности российской экономики. Освещены вопросы современного состояния этой сферы в мировой экономике. Показаны преимущества использования возобновляемых источников энергии на региональном уровне. Отражены факторы привлекательности данного рынка для российских производителей.

Ключевые слова: энергоэффективность, инновации, возобновляемые источники энергии, государственное управление.

В настоящее время в качестве одного из приоритетных направлений инновационного развития России является повышение энергоэффективности. Внимание Правительства РФ к этому направлению было обозначено Распоряжением Правительства «Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе использования возобновляемых источников энергии на период до 2020 г.» от 8 января 2009 г., устанавливающим принципы государственной политики, комплекс мер по развитию и целевые показатели. Именно в этом документе была поставлена цель довести долю альтернативных источников энергии в общем топливно-энергетическом балансе страны к 2020 г. до 4,5%.

Внимание к вопросам энергоэффективности на государственном уровне в нашей стране связано с высокой энергоемкостью ВВП. Так, в России в среднем тратится на производство единицы ВВП в три раза больше энергоресурсов, чем в развитых европейских странах, а потенциал повышения энергоэффективности в нашей стране составляет от 30 до 40%. Кроме того, доля электроэнергии в структуре стоимости ВВП в России доходит до 50%, в развитых странах – до 5%, что заметно снижает конкурентоспособность российской продукции [1].

Важно, что вопросы повышения энергоэффективности будут учитываться при оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти регионов России. Это преду-

смотрено Указом Президента РФ от 13 мая 2010 г. № 579 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации о органах местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности». Это означает, что возрастает ответственность региональных органов государственной власти за реальную реализацию проектов по повышению энергоэффективности. Именно на региональном уровне можно будет как нельзя лучше учесть региональные особенности, связанные с теми возможностями, которыми располагают субъекты Федерации.

Значительные перспективы несет в себе использование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и их включение в систему энергообеспечения стран. ВИЭ – это важнейшие виды природных ресурсов, рациональное использование которых может стать основой российской инновационной экономики. Благодаря технологическим инновациям в энергетической сфере можно будет, с одной стороны, добиться нового уровня энергоэффективности, а с другой стороны, занять прочные рыночные позиции в инновационной экономике будущего. Экологическая чистота, безопасность и неисчерпаемость ВИЭ делают их использование очень перспективным и выгодным. Использование ВИЭ в энергетике – это именно рациональный подход к использованию природных ресурсов. Данный подход в настоящее время успешно реализуется в мировой экономике.

В современной мировой экономике использование ВИЭ уже давно перестало быть «экзотикой» и рассматривается как ключевая перспектива энергетического развития стран и регионов. Особенно важно то, что таким образом рассматривают ВИЭ не только развитые страны, но и развивающиеся. Так, в 2009 г. США и Китай стали, согласно оценкам компании «Эрнст энд Янг», самыми привлекательными странами с точки зрения инвестирования в проекты по ВИЭ [2].

В 2009 г. в структуре топливно-энергетического баланса стран мира доли различных источников энергии составили (%) [3]:

- нефть – 36,52;
- каменный уголь – 23,86;
- природный газ – 23,55;
- ВИЭ – 7,7;
- атомная энергетика – 6,3.

Как видно, в целом по миру доля ВИЭ невысока, но это вызвано тем, что ВИЭ разви-

ваются не во всех странах мира. В некоторых странах ВИЭ используются слабо или не используются вовсе. Однако существуют страны и регионы (Европа, Новая Зеландия, США, Канада и др.), в которых с использованием ВИЭ производится около 20% всей электроэнергии [4].

Доли ВИЭ в общем объеме вырабатываемой энергии в различных странах мира в настоящее время значительно различаются. Вместе с тем практически все страны планируют увеличение использования ВИЭ уже к 2020 г. (табл. 1). С 2008 г. в ЕС действует программа «20-20-20», обязывающая все страны ЕС увеличить к 2020 г. долю возобновляемой энергии в топливно-энергетическом балансе не менее чем до 20%. В ряде других стран – Японии, США, Канаде – также приняты государственные программы по повышению энергоэффективности и увеличению доли ВИЭ в общем объеме производимой энергии.

Таблица 1

Доля ВИЭ в общем объеме вырабатываемой энергии в странах мира в 2009 г. и прогноз на 2020 г. [5]

Страна	Доля ВИЭ, %	
	2009 г.	Прогноз на 2020 г.
Норвегия	58	100
Бразилия	47	Нет свед.
Швеция	43,3	100
Латвия	34	40
Новая Зеландия	30	Нет свед.
Финляндия	28	38
Австрия	25	45
Дания	18	50
Канада	16	20
Португалия	15	20
Нидерланды	12	20
Индия	10	15
Греция	10	20
Япония	9	20
Болгария	9	20
Испания	8,7	20
США	8	20
Франция	8	20
Италия	8	20
Австралия	8	20
Китай	7	16
Германия	6	20
Молдавия	6	20
Великобритания	2	20
Бельгия	2	20
Россия	1	4,5

Согласно представленным данным мировыми лидерами в области возобновляемой энергетики являются Дания, Норвегия и Швеция. В этих странах построено множество зданий, которые полностью или частично обогреваются за счет ВИЭ. Интересно, что Норвегия,

обладающая значительными запасами собственного углеводородного сырья и являющаяся одним из крупных игроков мирового нефтяного рынка, планирует к 2020 г. полностью отказаться от ископаемого топлива для выработки электроэнергии, доведя долю ВИЭ до 100%.

Как видно из табл. Россия в этом списке имеет самые скромные показатели и по фактическому использованию ВИЭ – лишь 1% в 2009 г., и по их прогнозируемому использованию – всего 4,5% к 2020 г. В то же время другие страны БРИК – Бразилия, Индия, Китай – уже сейчас в разы обгоняют Россию по использованию ВИЭ, будут обгонять и в будущем. Что же касается прогноза, то таких низких показателей нет больше ни у одной из рассмотренных стран. Это, безусловно, отражает недостаточное внимание в нашей стране к таким инновационным источникам энергии, какими являются ВИЭ. В то же время потребность в их использовании ощущается уже в настоящее время.

В России около 22-25 млн. человек проживают в районах автономного энергоснабжения или ненадежного централизованного энергоснабжения, занимающих более 70% территории страны. В соответствии с Энергетической стратегией России до 2020 г. экономически обоснованный потенциал ВИЭ в стране составляет 270 млн. т у.т.

Согласно оценкам экспертов, если до 2020 г. в России будут построены ветроэлектростанции суммарной мощностью в 7 ГВт, то к 2040 г. дополнительные средства от экспорта замещенного газа могут составить 12-22 млрд. евро, а с экспортом электроэнергии – 17-30 млрд. евро при итоговых затратах в 11 млрд. евро. В ЕС и США ВИЭ являются одним из основных инструментов при сокращении выбросов парниковых газов. В соответствии с оценками экспертов, в этих странах сокращение 36% выбросов, или 1 млрд. углекислого газа, достигнуто за счет использования ВИЭ [6].

Главными побудительными мотивами использования ВИЭ в странах мира, стимулирующими развитие рынка ВИЭ, являются:

- повышение цен на энергоносители;
- совершенствование технологий использования ВИЭ и, как следствие, снижение стоимости технологий;
- проблемы энергетической безопасности;
- возможность получения значительной прибыли;
- сокращение выброса парниковых газов в результате использования ВИЭ;
- создание дополнительных рабочих мест;
- экологические проблемы, связанные с использованием нефти и газа.

Можно выделить весьма важные преимущества ВИЭ:

- использование ВИЭ делает ненужным передачу энергии на большие расстояния;

- попутно решаются проблемы с отходами с выгодой для всех сторон;

- благодаря использованию ВИЭ снижается острота экологической проблемы;

- полностью решаются проблемы истощаемости энергетических ресурсов.

ВИЭ – это природные ресурсы, которые являются экологически чистыми и неисчерпаемыми источниками энергии. Экономический потенциал ВИЭ в мире в настоящее время оценивается в 20 млрд. т у.т в год, что в два раза превышает объем годовой добычи всех видов ископаемого топлива [7].

К числу наиболее перспективных в мире видов ВИЭ, как имеющих наибольший потенциал развития, в настоящее время относятся: ветроэнергетика, солнечная энергетика и биоэнергетика.

Руководители энергетических компаний различных стран мира полагают, что на рынке энергопотребления более всего в ближайшем будущем будет расти доля ветровой и атомной энергии. Именно исходя из этих ожиданий эти два источника энергии внесены в стратегии развития лидирующих энергетических компаний мира в качестве приоритетных [8].

Важнейшими преимуществами ветроэнергетики являются неисчерпаемость ресурса, его экологическая чистота, широкая доступность. Кроме того, использование ветроэнергетики позволяет экономить ископаемое топливо, сокращать выбросы углекислого газа и оксидов азота в атмосферу. К недостаткам ветроэнергетики можно отнести неравномерность и непостоянство выдачи электроэнергии с ветрогенератора в энергосистему, что связано с различной скоростью ветра. Кроме того, расположение ветроустановок должно быть относительно изолированным от населенных пунктов, поскольку они являются причиной низкочастотных колебаний и высокого уровня шума.

Несмотря на эти недостатки, ветроэнергетика стремительно развивается. Согласно информации Всемирной ассоциации ветровой энергетики (The World Wind Energy Association) в 2009 г. отмечены следующие достижения в этой сфере [9]:

- темп роста ветроэнергетики в 2009 г. составил 31,7%, что является самым высоким показателем с 2001 г.;

- продолжается тенденция удвоения мощности ветроэнергетической отрасли каждые три года;

- годовая выработка электроэнергии всеми ветротурбинами, установленными в мире к концу 2009 г., составила 340 ТВт·ч, что соответствует общему электропотреблению Италии – страны, по своему экономическому развитию занимающей седьмое место в мире, и составляет 2% мирового потребления электроэнергии;

- товарооборот ветроэнергетического сектора в 2009 г. составил 50 млрд. евро;

- в мировом ветроэнергетическом секторе работают 550 000 человек. В 2012 г. впервые в истории ветроэнергетики ожидается предложение 1 млн. рабочих мест;

- ветровые электростанции действуют сегодня в 82 странах мира.

Темпы роста ветроэнергетического сектора измеряют через отношение между показателями по новой установленной мощности за прошедший год и показателями установленной мощности за предыдущий год. Начиная с 2004 г., среднегодовые показатели темпа роста ветроэнергетики постоянно повышаются и характеризуются следующими данными: в 2005 г. – 23,8%, 2006 г. – 25,6%, 2007 г. – 26,6%, 2008 г. – 29,0 %, 2009 г. – 31,7%.

Среди стран, развивающих ветроэнергетику, наивысший темп роста в мире продемонстрировала в 2009 г. Мексика, увеличившая установленную мощность своей ветроэнергетики в четыре раза. Хорошую динамику роста показали Турция (132%), Китай (113%), а также Марокко (104%). Высокие темпы роста наблюдались и в США (39,3%), Канаде (40,1%), Франции (32,8%).

Говоря о мировой суммарной установленной мощности, можно отметить, что на долю США и Китая вместе приходится 38,4% ветроэнергетических мощностей, установленных в мире. Пятерка стран-лидеров (США, Китай, Германия, Испания и Индия) составляют 72,9% мировой ветроэнергетики [10].

Рост инвестиций в ветроэнергетику связан ее экологической безопасностью, а также с надежностью и быстротой монтажа, используемого в этой отрасли оборудования. В 2009 г. продажи ветротурбин в мире оцениваются примерно в 45 млрд. евро (63 млрд. долл.), а число занятых в глобальной ветроиндустрии – в 0,5 млн. [11].

Имеющиеся на конец 2009 г. ветроэнергетические мощности в мире в целом (158 ГВт) позволяют ежегодно производить около 340 ТВт·ч «чистой» электроэнергии и сокращать на 204 млн. т углеродные выбросы [11].

Солнечная энергетика основывается на использовании энергии солнца. На солнечном излучении работают термовоздушные (преобразование солнечной энергии в энергию воздушного потока) и солнечные аэростатные (генерация водяного пара внутри баллона аэростата за счет нагрева солнечным излучением поверхности аэростата) электростанции.

Кроме того, солнечная энергия используется в химическом производстве: так, с помощью солнечных башен и расположенных на них фотоэлементов можно получать в результате

разнообразных реакций такие вещества, как водород и кислород [12].

Солнечную энергию могут использовать те регионы, где высокая солнечная активность и сильное солнечное излучение, вместе с тем солнечная энергетика слабо доступна для стран и регионов с малым количеством солнечных дней в году. В то же время следует отметить, что солнечные батареи вырабатывают энергию даже в пасмурную погоду.

За последние 9 лет (2000-2008 гг.) рынок солнечной энергетики вырос практически на 1500%: суммарная установленная мощность гелиоэлектростанций в 2000 г. составляла всего 947 МВт, а к концу 2008 г. этот показатель вырос до 15221 МВт [14].

Согласно информации Международного энергетического агентства (International Energy Agency) за 2009 г. абсолютным мировым лидером по количеству вырабатываемой солнечной энергии на душу населения является далеко не самая солнечная страна – Германия: здесь на одного человека приходится около 48 Вт мощности солнечной энергии. На втором месте по этому показателю находится Испания (16 Вт), затем следуют Япония, Швейцария, Австралия, Австрия, Нидерланды, США, Португалия и Норвегия.

Материальную базу солнечной энергетики составляет производство фотоэлементов. Крупнейшими их производителями в мире (производство 74% всех фотоэлементов) являются такие компании, как Sharp Solar — 22 % мирового производства, Q-Cells — 12 %, Kyocera — 9 %, Suntech — 8 %, Sanyo — 6 %, Mitsubishi Electric — 6 %, Schott Solar — 5 %, Motech — 5 %, BP Solar — 4 %, SunPower Corporation — 3 % [15].

Биоэнергетика основана на использовании биотоплива, получаемого из биологического сырья. Биотопливо может быть получено в результате переработки кукурузы, сои и других растений, целлюлозы, различных органических отходов. Существует жидкое биотопливо (этанол, метанол, биодизель), твердое биотопливо (солома, дрова) и газообразное (биогаз). Можно выделить значительные преимущества использования биотоплива:

- развитие биоэнергетики возможно в любой стране мира и в любом регионе;
- использование биотоплива способствует решению проблем утилизации разнообразных органических отходов;
- биотопливо – это возобновляемый ресурс, поэтому оно является практически неисчерпаемым источником энергии.

По информации американского аналитического центра Planet Green в настоящее время мировой рынок биоэнергетики оценивается

примерно в 22 млрд. долл., на нем представлены 25 лидирующих компаний и 8 стран мира. Интересно, что наибольший объем рынка занимают относительно небольшие компании, имеющие годовой оборот менее 150 млн.долл. Большая часть этого рынка занята развитыми странами: 39% мирового рынка биоэнергетики принадлежит США, 29% – странам Европы, 6% – странам Северной и Южной Америки, 26% – Японии и Китаю [16].

Согласно рейтингу компании «Ernst & Young» в первую пятерку стран – лидеров по производству биотоплива входят США, Бразилия, Германия, Франция, Испания. Лучшие индексы по производству этанола – у США и Германии, по производству биодизеля – у Германии, США и Франции. Бразилия среди 15 лучших в биоэнергетике стран, имеет самую развитую инфраструктуру для производства биотоплива (см. табл. 2).

Таблица 2

Рейтинг производства биотоплива по странам в 2009 г. [17]

Место в рейтинге	Страна	Все виды биотоплива, индекс	Этанол, индекс	Биодизель, индекс	Инфраструктура, индекс
1	США	73	78	68	87
2	Бразилия	72	78	66	92
3	Германия	71	69	73	81
4	Франция	67	65	68	73
5	Испания	61	60	62	60
6	Великобритания	58	59	58	61
7	Швеция	58	60	58	76
8	Канада	57	65	49	66
9	Италия	53	51	55	47
10	Австралия	52	57	47	64
11	Таиланд	52	52	52	44
12	Китай	51	54	49	50
13	Индия	50	52	48	47
14	Бельгия	49	51	46	56
15	Индонезия	48	48	48	45

Как видно из представленных данных, биоэнергетика успешно развивается не только в развитых странах, но и в развивающихся. Так, в число 15 стран с самыми высокими индексами по производству различных видов биотоплива наряду с США, Германией, Великобританией вошли страны БРИК (без России) – Бразилия, Индия, Китай. Россия, как видим, оказалась в числе аутсайдеров в мировой биоэнергетике, и это при том, что в нашей стране имеются колоссальные биологические ресурсы для производства биотоплива: лес, свободные земли для выращивания сельскохозяйственных культур, отходы целлюлозно-бумажных и фанерных комбинатов, ферм, птицефабрик и проч.

В развивающихся странах Азии большое внимание уделяется разработке программ утилизации сельскохозяйственных отходов с целью комбинированной выработки тепловой и электрической энергии. Успешная реализация этих программ обусловлена активной государственной поддержкой, хорошей окупаемостью и интересом частных инвесторов, а также возможностью продажи излишков вырабатываемой

электроэнергии в национальную энергосистему. В указанных странах наблюдается быстрый рост числа энергетических установок с использованием в качестве топлива отходов сахарного тростника, рисовой шелухи, древесины [18].

С середины текущего десятилетия в развивающихся странах Азии интенсивно расширяется использование биогаза для выработки электроэнергии, особенно в Таиланде (из отходов получения крахмала, пальмового масла, спиртовых предприятий, а также отходов свиноферм) и на Филиппинах (отходы свиноферм). Сооружение установок для выработки электроэнергии из биогаза ведется в Индонезии и Малайзии.

Для получения биогаза в развивающихся странах Азии наиболее широко используются сточные воды и/или отходы получения крахмала, отходы предприятий по выпуску пальмового масла и этилового спирта, а также отходы животноводства. Расширяются масштабы получения биогаза из муниципальных бытовых отходов. Такие системы уже эксплуатируются в Индии, Сингапуре и Таиланде.

Общие затраты на сооружение установок для выработки электроэнергии из сельскохозяйственных отходов определяются различными факторами, в том числе используемым топливом, мощностью установки, страной, наличием и качеством необходимого оборудования и т. д. Наиболее высокие удельные капитальные затраты характерны для установок, использующих рисовую шелуху: 1,2 - 2,8 млн. долл. на 1 МВт мощности. В то же время для установок, работающих на древесине и отходах переработки сахарного тростника, соответствующие показатели составляют 1,0 - 2,5 млн. и 0,9 - 2,0 млн. долл. [17].

Таким образом, в России в настоящее время использование ВИЭ явно недостаточно, однако в недалеком будущем это будет весьма перспективным направлением бизнеса.

В настоящее время Минэнерго России подготовлены предложения в рамках проекта по поддержке ВИЭ и проводится оценка потенциала их использования в различных регионах. Анализ экономической эффективности показал экономическую и энергетическую обоснованность поэтапного внедрения ВИЭ в стране [18].

Рассмотренный мировой опыт использования ВИЭ и планы российского правительства показывают будущий, весьма перспективный, рыночный сегмент. Те предприятия, которые уже сегодня смогут занять эту нишу, окажутся на динамично растущем рынке [13]. Это даст значительный экономический эффект в виде развития бизнеса, создания новых рабочих мест, роста налоговых поступлений в бюджеты муниципалитета, региона, страны.

Тенденция увеличения использования ВИЭ открывает хорошие перспективы для российских производителей инновационной продукции: установок для выработки электроэнергии из ВИЭ, новых видов строительных материалов, технологий и проч.

Факторы роста рынка и преимущества ВИЭ способствуют их активному использованию уже сейчас в новых строительных проектах, реализуемых в зарубежных странах. Так, Европейская комиссия ЕС присудила премию «Возобновляемые источники энергии – Европа 2010» супермаркету REWE Green Building. Это экологически ориентированный супермаркет, организованный в соответствии с последними техническими достижениями. Магазин REWE с торговой площадью более 1 800 м², открывшийся в Берлине в ноябре 2009 г., работает без выбросов CO₂ в атмосферу. По сравнению с обычным зданием он потребляет на 50% меньше энергии. Отопление, вентиляция, освещение, кондиционирование воздуха и холодильные установки зданий не загрязняют окружающую среду выбросами диоксида углерода. Архитек-

тура позволяет максимально выгодно использовать дневной свет в комбинации с энергосберегающими технологиями. В строительстве использованы экологически безопасные материалы с оптимальными изолирующими качествами, а источниками энергии служат возобновляемые ресурсы [19].

В Венгрии развитие ВИЭ осуществляется в соответствии с государственной программой «Кеор», предусматривающей выделение на эту цель 215,1 млн. евро. В последние несколько лет основные инвестиции поступали в ветроэнергетику и сферу использования биомассы. Так, группа компаний «Elimb-Gruppe» реализует в настоящее время проект по применению биомассы на ТЭЦ стоимостью 45 млн. евро. Срок ввода в эксплуатацию этой ТЭЦ мощностью 12,5 МВт намечен на 2012 г. Предполагается, что эта станция сможет обеспечить электроэнергией около 12 тыс. частных домовладений, а тепловой энергией – около 4 тыс. зданий [20].

В ЕС в 2009 г., как и в 2008 г., ветроэнергетических мощностей было введено в эксплуатацию больше, чем каких-либо других мощностей по производству электроэнергии. Из 25 963 МВт пущенных в 2009 г. общих ветроэнергетических мощностей на ветроэнергетические приходилось (МВт) 10 163 (39%); мощности, работающие на природном газе, – 6 630 (26%), солнечные фотогальванические – 4 200 (16%). Доля установленных в ЕС в 2009 г. мощностей на возобновляемых источниках энергии превысила 50% совокупной мощности всех построенных в указанном году новых электростанций: она составила 61% (15904 МВт) против 14% в 1995 г. [21]. Инвестиции в новые ветрофермы в ЕС в 2009 г. достигли 13 млрд. евро [22].

Современное состояние мирового рынка ВИЭ характеризуется острой конкурентной борьбой; в недавнем прошлом на этом рынке произошел ряд крупных слияний и поглощений. Так, компания «General Electric» приобрела фирму «Enron Wind» (сумма сделки – 325 млн. долл.), «Siemens» – фирмы «Bonus Energy» и «Flender Holdings» (изготовитель коробок передач, 1,5 млрд. долл.), «Suzlon» – фирмы «Hansen Transmissions» (460 млн. евро), а «Alstom» – фирму «Ecotecnia» (350 млн. евро). Индийская компания «Suzlon» опередила французскую группу «Areva» в приобретении немецкой фирмы «REpower» (производитель турбин для ветроэнергетических установок, сумма сделки – 1,3 млрд. евро) [22].

В то же время в зарубежных странах наблюдается быстрый рост числа различных компаний в возобновляемой энергетике. Большинство фирм – поставщиков ветротурбин широко использует практику аутсорсинга, что тре-

бует особого внимания к качеству комплектующих (турбинные лопатки, коробки передач, отливки). Компания «Bonus Energy» (сейчас входит в состав «Siemens») заключала с поставщиками комплектующих соглашения, в рамках которых эти фирмы принимали участие и частично финансировали разработку новой продукции. Такой подход обеспечивал получение высоких технических и качественных характеристик новой продукции.

Компания «Clipper Wind Power» первоначально осуществляла выпуск турбин и разработку ветроферм с использованием своего оборудования. Однако затем, в связи с нехваткой комплектующих на рынке, эта компания перешла только на разработку новейших турбин, а разработку ветроферм и поставку для них оборудования осуществляет «British Petroleum» (по соглашению с «Clipper Wind Power») [23].

Французская атомно-энергетическая группа «Areva» сообщила в начале февраля 2010 г. о приобретении в США компании «Ausra», которая считается одним из ведущих разработчиков технологий в области гелиоэнергетики. Группа намерена использовать солнечное тепло для получения пара, который будет приводить в движение турбины на электростанциях.

Указанное приобретение отвечает новым целям «Areva», в соответствии с которыми в 2012 г. ее поступления от продаж оборудования для альтернативной неатомной энергетики должны составить около 1 млрд. евро (1,4 млрд. долл.) против 147 млн. в 2008 г. Сумма сделки не сообщается, но, по мнению аналитиков, она превышает 200 млн. долл.

Согласно заявлению главы подразделения «Areva» по оборудованию для возобновляемой энергетики, в ближайшие два года группа инвестирует около 100 млн. долл. в создание торговых контор на ряде рынков и в укрепление его научно-исследовательской базы. В сочетании с прочным финансовым положением и инжиниринговым опытом «Areva» это поможет последней получать заказы на гелио-термальное оборудование и расширять ее присутствие на мировом рынке свободных от углерода энергетических технологий. Группа уже поставляет некоторые виды оборудования для ветростанций и энергоустановок, использующих биомассу.

Интерес к альтернативным технологиям, в частности применяемым в гелиоэнергетике, проявляют и другие инжиниринговые группы, действующие на мировом рынке энергетического оборудования. Так, «Siemens» купила в 2009 г. израильскую фирму «Solel», изготавливающую гелиотермальные системы.

Как полагает международная исследовательская компания «Nomura Equities», гелиотермальная энергетика станет, очевидно, самым

быстроразвивающимся сектором солнечной индустрии. Его преимущество состоит в том, что гелиотермальные установки могут легко дополнять мощности электростанций, использующих невозобновляемые энергоносители, и тем самым способствовать сокращению применения традиционного ископаемого топлива, а следовательно, и уменьшению углеродных выбросов [22].

Рассмотренный опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что российские предприятия уже сейчас могут приступить к производству разнообразного оборудования альтернативной энергетики, которое позволит производить электро- и теплоэнергию и для населения, и для промышленных объектов. Особенно важно то, что такие проекты могут реализовываться и крупным, и средним, и малым бизнесом. Причем за счет использования ВИЭ можно достаточно эффективно решить вопрос энергообеспечения на региональном уровне.

Выгоды от применения ВИЭ для регионов связаны также с тем, что их можно размещать рядом с непосредственными потребителями, тем самым получая эффект за счет экономии на прокладку сетей. Это снижает стоимость строительства зданий и сооружений. В связи с этим перспективным представляется применение энергоустановок, работающих на ВИЭ, в коттеджных поселках, на отдельных промышленных объектах и т.д.

Появление в российских регионах энергоустановок, работающих на ВИЭ, стимулируется целым рядом принятых в нашей стране нормативно-правовых актов:

- Федеральный закон «Об электроэнергетике», в котором определены понятие и виды ВИЭ и установлены основы государственной поддержки использования ВИЭ;
- распоряжение Правительства РФ от 08.01.2009 N1-р «Основные направления государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе ВИЭ на период до 2020 г.»;
- Федеральный закон №261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»;
- Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «О техническом регулировании» июле 2009 г., в соответствии с которым показатели энергоэффективности предъявляются в качестве обязательных требований к объектам технического регулирования;
- постановление Правительства РФ № 67 от 20.02.2010 г. «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам определения полномочий федеральных органов исполнительной власти в

области энергосбережения и повышения энергетической эффективности»;

- постановление Правительства РФ № 1220 от 31.12.2009 «Об определении применяемых при установлении долгосрочных тарифов показателей надежности и качества поставляемых товаров и оказываемых услуг»;

- постановление Правительства РФ № 1221 от 31.12.2009 «Об утверждении Правил установления требований энергетической эффективности товаров, работ, услуг, размещение заказов на которые осуществляется для государственных и муниципальных нужд»;

- постановление Правительства РФ № 1225 от 31.12.2009 «О требованиях к региональным и муниципальным программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности»

- Указ Президента РФ от 13 мая 2010 г. № 579 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации о органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности».

Представляется, что принятие указанных документов можно рассматривать в качестве важнейшего сигнала российской промышленности о появлении новых рыночных ниш для наших предприятий. Продукция, соответствующая новым параметрам энергоэффективности, будет обладать значительным потенциалом рыночного спроса. Следовательно, для российских предприятий открывается возможность создания и реализации новых, инновационных видов продукции, которые будут востребованы рынком уже сегодня, но сохраняют свою актуальность на долгие годы.

Опыт ветровых энергоустановок в России применяется в Башкирии. Так, ветроэлектростанция «Тюпкильды» (в Туймазинском районе Башкирии) уже работает в круглосуточном режиме. Она пока самая мощная в стране, это четыре установки по 550 кВт. Местные власти ее рассматривают как опытную и планируют развернуть в республике целую сеть таких станций [24].

В настоящее время в России используется преимущественно импортное оборудование, стоимость которого зависит и от курса национальной валюты, и от таможенно-тарифного регулирования зарубежных стран и России, что создает определенные проблемы при их использовании для выработки электроэнергии на основе ВИЭ. Однако в стране уже появились предприятия, которые являются производителями ветроэнергетических установок. Например:

1. Государственное машиностроительное КБ «Радуга».

2. Научно-производственная компания «ВЕТРОТОК».

3. Рыбинский завод приборостроения.

4. Государственный ракетный центр «КБ Им. академика В.П.Макеева».

5. АО «ВЕТРОЭНЕРГОМАШ».

Таким образом, первые шаги по освоению рынка оборудования для ВИЭ российскими предприятиями уже сделаны. Безусловно, этот рынок тесно связан с тем потенциалом ВИЭ, который существует в регионах России. В свою очередь, потенциал использования ВИЭ в регионах России определяется прежде всего их наличием на территории конкретных регионов.

В Пермском крае возможно использование таких видов ВИЭ, как солнечная энергетика, ветроэнергетика и биоэнергетика.

Согласно информации отдела метеорологии и агрометеорологии ГУ «Пермский ЦГМС» в год на территории края насчитывается 250 солнечных дней (первое место в России по числу солнечных дней в году занимает Краснодарский край – 280 дней). Средняя скорость ветра в Пермском крае составляет всего 2,6 метра в секунду, что также является не слишком большим показателем [25]. Наиболее значительные ресурсы ВИЭ в Пермском крае – это ресурсы биотоплива. Известно, что территория Пермского края богата лесными ресурсами, леса покрывают площадь около 9,3 млн. га – это 67% территории региона, что дает возможность использования в биоэнергетике низкокачественной древесины, отходов лесозаготовки и деревопереработки. Наличие на территории края предприятий животноводства и птицеводства обуславливает возможность использования также и отходов этих отраслей сельского хозяйства.

В связи с тем что имеющиеся в Пермском крае ресурсы ветроэнергетики и солнечной энергетики не слишком значительны, для полноценного энергообеспечения объектов в Пермском крае требуется комплексное использование солнечных, ветровых генераторов и генераторов, работающих на биотопливе.

При производстве подобного оборудования важно то, что отечественные предприятия могут максимально учитывать требования региональных рынков – например, производить ветроэнергетические установки, которые в состоянии эффективно работать при низких скоростях ветра, таких, как в Пермском крае. Малая скорость ветра в Пермском крае не позволяет применять установки, используемые в, например, в Германии или в США. Пермские предприятия могли бы приступить к выпуску ветроэнергетических установок, адаптированных именно к пермскому ветру. Это дает возможность получения ими конкурентных преимуществ по сравнению с зарубежными производи-

телями, причем не только на региональном рынке, но и на рынке России и стран мира, где подобные малые скорости ветра.

Уже сегодня в некоторых регионах стран мира, например в Германии, сектор альтернативной энергетики вносит существенный вклад в развитие региональной экономики. Так, Федеральная земля Саксония-Ангальт относится к числу наиболее динамично развивающихся регионов в Германии. Валовой региональный продукт ежегодно растет на 6,5%. По уровню производительности труда регион занимает второе место по стране. Саксония-Ангальт является лидером в области прямых иностранных инвестиций в Германии. Общий объем инвестиций в экономику региона в настоящее время оценивается в сумму более 5 млрд. евро.

Здесь расположено большое количество известных компаний и научно-исследовательских институтов, работающих в сфере альтернативных источников энергии. По информации Министерства экономики этого региона 37% потребляемой в земле Саксония-Ангальт энергии произведено из ВИЭ. Объем энергии, производимой ветрогенераторами на севере этого региона, сопоставим с производительностью целой АЭС. 80% устанавливаемых в Европе солнечных батарей производится в Саксонии-Ангальт. Каждый десятый фотоэлемент в мире изготавливается в Саксонии-Ангальт. В столице земли – Магдебурге – компания «Енергсон» изготавливает самые большие в мире безредукторные преобразователи ветровой энергии. Здесь же расположено около 50% производственных мощностей Германии по производству биоэтанола и примерно 30% – по производству биодизеля [26].

Таким образом, широкое применение ВИЭ не только открывает значительные перспективы в системе рационального использования природных ресурсов в регионе, но и способствует динамичному развитию региональной экономики. Все это свидетельствует о необходимости создания условий наибольшего благоприятствования со стороны региональных органов государственной власти к вопросам использования ВИЭ.

Список литературы

1. Троицкий А.А. Энергоэффективность как составляющая инновационных процессов. URL: http://www.energystrategy.ru/press-c/source/en-ef_innovac_T.htm (дата обращения: 04.04.2010).
2. URL: <http://www.ey.com/RU/ru/Newsroom/News-releases/Press-Release---2009-12-08>. (дата обращения: 7.05.2010 г.).

3. URL: www.oecd.com (дата обращения: 7.05.2010).
4. URL: www.therenewableenergycentre.co.uk (дата обращения: 7.05.2010).
5. URL: www.oecd.com (дата обращения: 7.05.2010).
6. URL: <http://finance.rol.ru/news/article201A4/default.asp> (дата обращения: 20.05.2010.).
7. URL: http://www.science-award.siemens.ru/information_last_years/powersaving_technologies/references/renewed_energy_sources/ (дата обращения: 31.05.2010).
8. Price Waterhouse Coopers: обзор мировой электроэнергетики за 2007 год. Май 2007г. URL: www.pwc.ru/ru/energy-utilities-mining/utilities-global-survey-2007.jhtm (дата обращения: 25.06.2010).
9. World Wind Energy Report 2009, World Wind Energy Association. URL: <http://www.wwindea.org/home/index.php> (дата обращения: 04.04.2010).
10. World Wind Energy Report 2009, World Wind Energy Association. URL: <http://www.wwindea.org/home/index.php> (дата обращения: 04.04.2010).
11. БИКИ. 2010. №31 (9579). 18 марта.
12. URL: www.solardaily.com (дата обращения: 7.05.2010).
13. URL: www.democraticunderground.com (дата обращения: 7.05.2010).
14. URL: www.iea.org (дата обращения: 7.05.2010).
15. URL: www.planetgreenstocks.com (дата обращения: 7.05.2010).
16. URL: www.ey.com (дата обращения: 7.05.2010).
17. БИКИ. 2010. №1-2 (9549-9550). 9 января.
18. URL: <http://www.ecolife.ru/zhurnal/articles/635/> (дата обращения: 29.06.2009).
19. URL: <http://www.retail.ru/news/42374/> (дата обращения: 28 июня 2010).
20. БИКИ. 2010. №3 (9551). 12 января., с.14.
21. БИКИ. 2010. №41 (9589) 10 апреля.
22. БИКИ. 2010. №31 (9579). 18 марта.
23. URL: <http://www.woodheat.ru/doklad/review.html> (дата обращения: 31.05.2010).
24. URL: <http://magazines.russ.ru/ural/2007/8/pa12.html> (дата обращения: 31.05.2010).
25. Катаева А. Солнечный ресурс//Рос. газета-Неделя-Пермский край №5084. 2010. 14 янв.
26. URL: www.oporacredit.ru/news/hot/detail.php?ID=13839 (дата обращения: 31.05.2010).

УДК 330.16

РЕАЛИЗАЦИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Ю.К. Перский, д. экон. наук, проф. кафедры экономической теории и отраслевых рынков

ГОУ ВПО «Пермский государственный университет», 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Электронный адрес: ukp@pstu.ru

Ю.В. Дубровская, ст. преп. кафедры управления финансами

ГОУ ВПО «Пермский государственный технический университет», 614600, г. Пермь, Комсомольский проспект, 29а

Электронный адрес: uliadubrov@mail.ru

В статье исследуется сущность и содержание интересов экономических субъектов муниципального уровня как важнейшего фактора поступательного и устойчивого развития общества и экономики. Построена теоретическая модель, отражающая влияние реализации муниципальных интересов на развитие основных иерархических уровней экономики.

Ключевые слова: муниципальные интересы; местное самоуправление; развитие экономики; муниципальное образование; муниципальное сообщество.

В последние годы вопросы развития территориальных образований различных уровней экономической иерархии (федеральный округ, субъект Российской Федерации, муниципальное образование) привлекают внимание многих исследователей. Основной целью устойчивого развития территорий разного уровня является развитие, обеспечивающее повышение уровня и качества жизни населения на основе создания и поддержания благоприятных экономических, социальных и экологических условий для жизнедеятельности людей и наращивания человеческого потенциала [13, с. 36].

Федеральные, региональные и местные органы власти наделены полномочиями самостоятельного решения вопросов социально-экономического развития на своей территории. Полномочиями непосредственного предоставления комплекса социальных услуг, обеспечивающих условия жизнедеятельности человека и его воспроизводства, наделены именно органы местного самоуправления, имеющие наиболее полное представление об особенностях управляемых территорий и потребностях населяющих их людей.

В соответствии с классификацией уровней экономической иерархии [12, с. 139] муниципальный уровень является промежуточным между уровнем, представляющим государственную власть, и уровнем, представляющим население в виде предприятий и домохозяйств, вследствие чего имеет устойчивые взаимосвязи одновременно и с теми, и с другими. Это обу-

славливает двойственную природу муниципального уровня, выражающуюся в том, что, с одной стороны, субъекты муниципального уровня «участвуют в осуществлении воли государства, а с другой – наиболее полно учитывают интересы населения» [4, с. 12].

Результаты развития конкретных муниципальных образований являются определяющими для формирования потенциала экономического роста страны [11, с. 148-150]. Именно на местном уровне необходимо конкретизировать методы, способы и механизмы достижения целей, определяемых федеральной и региональной социальной политикой в соответствии с институциональными особенностями конкретных территорий. Поэтому исследование сущности и содержания интересов экономических субъектов муниципального уровня, а также разработка механизма их реализации как важнейшего фактора поступательного и устойчивого развития общества и экономики становятся особенно актуальными.

В то же время согласование интересов всех субъектов территориального развития в условиях демократического государства является важнейшей составляющей процесса управления им. По сути, управление развитием территории – это управление интересами субъектов развития территории [3, с. 17].

Для определения сущности муниципальных интересов необходимо выявить основных субъектов-носителей интересов муници-

пального уровня. В этой связи отметим, что применительно к исследуемой проблеме муниципальное образование представляет значительный интерес не только как хозяйственный комплекс, органы управления которого выполняют экономические функции по жизнеобеспечению территории и оказывают жителям ряд важнейших общественных услуг, но прежде всего, как относительно автономная территория проживания людей со сходными характеристиками и общими интересами (муниципальное сообщество), в пределах которой осуществляется местное самоуправление. Органы местного самоуправления имеют наиболее полное представление об особенностях территорий и потребностях населяющих их людей, а к вопросам местного значения относится непосредственное предоставление комплекса социальных услуг, обеспечивающих условия для жизнедеятельности человека и его воспроизводства.

На основе реализации местного самоуправления возможна конкретизация на муниципальном уровне методов, способов и механизмов достижения целей, определяемых государственной социальной политикой в соответствии с институциональными особенностями конкретных территорий.

Важнейшей функцией местного самоуправления является предоставление населению реальной возможности непосредственного участия в управлении функционированием и развитием муниципального образования, в решении вопросов местного значения.

Следует отметить, что в отечественной литературе, а также в средствах массовой информации термин «местное самоуправление» часто употребляется по отношению к системе организации местной власти [1, 2, 7], что обусловлено формулировкой местного самоуправления, закрепленной российским законодателем: «местное самоуправление в Российской Федерации - форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций» [8].

Содержание этого закрепленного законодательно понятия местного самоуправления

определяет двух равноправных субъектов местного самоуправления – муниципальное сообщество и органы местного самоуправления. В итоге распространение получили следующие значения термина:

1. Местное самоуправление как система местных органов власти.

2. Местное самоуправление как процесс-состояние, самоорганизация населения на основе институционализации местного сообщества.

Наличие двух субъектов управления муниципальной экономикой обуславливает необходимость рассмотрения двух форм местного самоуправления: местное самоуправление, осуществляемое на основе выборных представительных органов, и местное самоуправление, осуществляемое непосредственно.

Важно подчеркнуть, что наряду с законодательно закрепленными формами местного самоуправления важную роль в привлечении внимания органов местного самоуправления к актуальным проблемам социально-экономического развития муниципального образования являются такие общественные инициативы граждан, как митинги, демонстрации, шествия и пикетирования. В процессе реализации этих демократических механизмов воля граждан не опосредуется представителями, проявляется напрямую в процессе принятия обязательных для исполнения решений.

Население муниципального сообщества – это не просто люди, живущие на одной территории, это прежде всего важнейшая социальная общность людей, объединенных общими интересами в решении местных проблем жизнеобеспечения и развития и способных преобразовать местное хозяйство в соответствии с этими интересами.

Наличие двух равноправных субъектов местного самоуправления в лице органов местного самоуправления и муниципального сообщества, а также признание истинной сущности понятия «субъект» («субъектом является тот, кто обладает собственными потребностями и интересами и инициирует активность, которая направлена на их удовлетворение») [6] позволяет экстраполировать установленную двойственную природу местного самоуправления на сущность муниципальных интересов (табл. 1.).

Таблица 1

Матрица экстраполяции двойственной природы местного самоуправления на сущность муниципальных интересов

Субъекты местного самоуправления	Формы осуществления местного самоуправления	Муниципальные интересы
Органы местного самоуправления	Через выборные представительные органы	Интересы органов местного самоуправления
Муниципальное сообщество	Непосредственное участие	Интересы муниципального сообщества

Как следует из табл. 1, муниципальные интересы включают в себя интересы органов местного самоуправления (далее по тексту – интересы муниципального образования)¹ и интересы муниципального сообщества. На основе проведенного исследования можно предложить следующее определение вышеуказанных категорий:

Интересы муниципального образования – осознанные с позиций органов местного самоуправления как субъекта административного управления и обусловленные необходимостью решения вопросов местного значения потребности, связанные с обеспечением устойчивого развития муниципального образования.

Интересы муниципального сообщества – осознанные муниципальным сообществом общие потребности, которые могут быть удовлетворены в результате объединения усилий жителей данной местности, направленных на непосредственное решение вопросов обеспечения их жизнедеятельности с учетом исторических и иных местных традиций.

Отметим, что интересы муниципального сообщества могут быть реализованы только в результате качественного решения вопросов местного значения органами местного самоуправления, что обусловлено, в свою очередь, непосредственным участием муниципального сообщества в местном самоуправлении. Поэтому реализация обеих составляющих муниципальных интересов является взаимообусловленной: удовлетворение интересов муниципального образования не может быть полным без удовлетворения интересов муниципального сообщества и наоборот.

Вместе с тем хотя во взаимосвязи интересов муниципального образования и интересов муниципального сообщества проявляется их единство в процессе образования общей категории «муниципальные интересы», но отождествлять их недопустимо. Основные признаки интересов муниципального образования и интересов муниципального сообщества отражены в табл. 2.

Из табл. 2. следует, что интересы муниципального образования присущи всем муниципалитетам независимо от их типа, а их реализация (например, поступление доходов в муниципальный бюджет) позволяет решать возложенные на органы местного самоуправления вопросы местного значения; интересы муниципального сообщества в каждом муниципальном образовании имеют свою специфику, что обусловлено куль-

турными особенностями муниципальных сообществ (национальность, традиции и т.д.), географическим положением и площадью территории муниципального образования, численностью его населения и т.д. Реализация интересов муниципального сообщества путем использования различных форм волеизъявления позволяет наиболее эффективно, в интересах населения, использовать ресурсы (территория муниципального образования, объекты муниципальной собственности, доходы муниципального бюджета и прочие ресурсы), полученные в результате реализации интересов муниципального образования. Таким образом, реализация интересов муниципального образования обеспечивает функционирование муниципалитета, а реализация интересов муниципального сообщества – развитие муниципального образования, повышение уровня жизни его населения.

Важно подчеркнуть, что муниципальные интересы не только не являются простой суммой интересов членов муниципального сообщества и интересов органов местного самоуправления, но «как всякое целое, больше суммы своих частей и обладают новым интегральным качеством, присущим любой сложной экономической системе» [10, с. 37]. Указанное качество находит свое выражение в том, что в силу своей двойственной государственно-общественной природы муниципальные интересы являются интегрирующими в системе экономических интересов: реализация интересов муниципального образования связывает их с вышестоящими уровнями экономической иерархии, а реализация интересов муниципального сообщества – с нижестоящими.

Проблема реализации муниципальных интересов заключается в отсутствии полноценного, эффективного местного самоуправления, обусловленного низкой степенью гражданского участия населения, являющегося ключевым элементом демократии и проявляющегося в «праве участвовать напрямую ... в управлении обществом» [9, с. 36]. Таким образом, развитие местного самоуправления, понимаемое как активизация населения путем включения его в решение вопросов местного значения (прямое и делегированное) на основе реализации различных форм волеизъявления, возможно в результате изменения идеологической основы общества.

¹ Признавая междисциплинарные исследования в области экономики и психологии, базирующиеся на утверждении о том, что конечные решения принимаются не абстрактными органами власти, а их составляющими конкретными индивидами, реализующими свои интересы, а также учитывая подход «эгоистичных бюрократов» при исследовании целей органов власти, в рамках настоящего исследования мы выстраиваем наши рассуждения исходя из предпосылки, что органы местного самоуправления представляют интересы муниципального сообщест-

ва и в действительности заинтересованы в повышении его благосостояния путем формирования конкурентоспособного муниципального образования. Кроме того, указанное предположение подкрепляется тем, что органы местного самоуправления несут ответственность перед муниципальным сообществом, выбирающим их, и, в результате утраты доверия, могут быть отстранены. В связи с этим интересы органов местного самоуправления мы будем называть интересами муниципального образования.

Таблица 2

Признаки интересов муниципального образования и интересов муниципального сообщества		
Признак интереса	Интересы муниципального образования	Интересы муниципального сообщества
1. Носители интереса	Органы местного самоуправления.	Муниципальное сообщество.
2. Сущность интереса	Интересы, присущие всем муниципальным образованиям независимо от их типа: • правовое обеспечение деятельности; • обеспечение финансово-хозяйственной самостоятельности (муниципальная собственность, муниципальный бюджет); • оптимальная территориальная организация • повышение уровня жизни населения территории на основе её устойчивого развития и укрепления конкурентноспособности	Интересы, обусловленные жизненными потребностями, ментальностью и традициями муниципального сообщества: • получение образования; • выбор сферы приложения труда; • посещение объектов рекреации и досуга (скверы, парки, объекты культуры, спорта, и т.д.); • получение качественной медицинской помощи; • пользование инфраструктурой (транспорт, дороги, ЖКХ, пр.); • ощущение безопасности проживания
3. Порядок реализация интереса	В результате коммуникационных отношений с вышестоящими органами власти, направленных на обеспечение возможности решения вопросов местного значения, как за счет собственных источников муниципального образования, так и за счет передаваемых межбюджетных трансфертов	Путем основных форм волеизъявления: • участие в выборах, референдумах, сходах, опросах; • обращения граждан в органы власти; • участие в публичных слушаниях; • правотворческая инициатива; • организация территориального общественного самоуправления; • участие в митингах, демонстрациях
4. Степень формализации реализации интереса	Формальная, в виде законодательного закрепления органами государственной власти основ организации местного самоуправления (прав) и вопросов местного значения за органами местного самоуправления	Формальная, в виде законодательного закрепления органами государственной власти форм осуществления населением местного самоуправления. Неформальная, в виде коммуникационных отношений между представителями муниципального сообщества и участия в решении вопросов местного значения
5. Субъекты взаимодействия в процессе реализации интересов	Органы местного самоуправления — вышестоящие органы власти, хозяйствующие субъекты на территории муниципального образования	Муниципальное сообщество — органы местного самоуправления, иные представители муниципального сообщества

Участие населения в местном самоуправлении позволяет наиболее точно и полно реализовывать интересы муниципального сообщества, а также преодолевать иждивенческие настроения населения, в результате чего повышается собственная ответственность за принятые решения, привлекаются дополнительные ресурсы для решения местных задач [14, с. 102].

На наш взгляд, низкий уровень участия населения в местном самоуправлении обусловлен рядом причин, среди которых можно отметить низкий уровень политической культуры

населения, общее недоверие населения к институтам власти, а также отсутствие веры в возможность влиять на принимаемые властью решения, индивидуализм, патернализм и конформизм индивидов.

Отсутствие местного самоуправления на должном уровне приводит не только к замедлению развития объектов муниципального уровня - муниципальных образований, но негативные последствия, связанные с этим, распространяются на всю экономическую систему, что осложняет решение задач её долгосрочного развития. Местное самоуправление, реализую-

щееся только путем выбора муниципальным сообществом депутатов, уподобляется государственному управлению, в котором власть отделена от населения – оно не выполняет своего основного

назначения: обеспечение взаимосвязи муниципального сообщества и государства.

Теоретическая модель, отражающая влияние реализации муниципальных интересов на развитие основных иерархических уровней экономики, представлена на рисунке.

Из модели следует, что реализация муниципальных интересов инициирует импульсы развития, распространяемые на разные уровни системы экономических интересов в следующих направлениях: повышение уровня жизни населения в результате развития территории муниципального образования; повышение доверия населения к органам власти; повышение законопослушности граждан и хозяйствующих субъектов; формирование доходов населения и бюджетных доходов; рост инвестиционной привлекательности территории.

Следует отметить, что «формирование общественного сознания и коррекция индивидуального менталитета» (в терминах Г.Б.Клейнера), направленная на актуализацию в сознании населения необходимости развития местного самоуправления, как основы реализации муниципальных интересов, не могут быть осуществлены органами местного самоуправления без поддержки субъектов вышестоящих уровней экономики. Как подчеркивает Г.Б.Клейнер, «необходимо создавать структуры и институты, направленные на изменение общественного сознания... эта задача носит весьма долгосрочный характер, однако её решение необходимо для создания предпосылок будущей эффективной экономики России» [5, с. 12].

В заключение отметим, что проведенное исследование природы муниципальных интересов дает определенные предпосылки для последующего изучения и анализа системы местного самоуправления как основы гармонизации интересов экономических субъектов в системе иерархических взаимосвязей экономики, как катализатора эффекта синергии.

Список литературы

1. Адукова А.Н. Организационные и экономические принципы формирования системы местного самоуправления на селе // Региональная экономика: теория и практика. 2009. №

2(95).URL:http://www.adukov.ru/articles/sovershenstvovanie_msu/ (дата обращения: 15.05.2010).

2. Бекетов В. Малый бизнес – экономическая основа местного самоуправления // Бюджет. 2009. № 9. С. 32-37.

3. Житкова Е. Методические подходы к решению проблемы согласования региональных и муниципальных стратегий развития // Государственное управление. 2007. № 12. С. 17-34.

4. Игнатов В.Г., Рудой В.В. Местное самоуправление. Ростов н/Д: Феникс, 2001. 416 с.

5. Клейнер Г.Б. Институциональные факторы долговременного экономического роста // Экономическая наука современной России. 2000. № 1. С. 5-20.

6. Кузнецов В.Г. и др. Философия: учебник. М.: Инфра-М. 2000. 518 с.

7. Лялина Е. Оценка перспектив реализации реформы местного самоуправления в Орловской области // Федерализм. 2009. № 1. С. 223-229.

8. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон № 131-ФЗ от 6 окт. 2003 г. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Олейник А.Н. Тюремная субкультура в России: от повседневной жизни до государственной власти. М.: Инфра-М. 2001. 418 с.

10. Перский Ю.К. Конкурентный вектор структурной трансформации экономических систем: синтез эволюционного, институционального и иерархического подходов // Журнал экономической теории. 2008. № 4. С. 29-40.

11. Перский Ю.К., Дубровская Ю.В. Развитие местного самоуправления как основа гармонизации интересов различных уровней экономической иерархии // Материалы IV Всерос. симпозиум по экономической теории Т. III: Мезоэкономика. Екатеринбург: Ин-т экономики УРО РАН, 2010. 229 с.

12. Перский Ю.К., Шульц Д.Н. Взаимодействие микро- и макроэкономики: иерархический подход. Екатеринбург: Ин-т экономики УРО РАН, 2005. 192 с.

13. Татаркин А., Козлова О. Стратегия сбалансированного планирования территориального развития // Общество и экономика. 2008. № 5. С. 32-40.

14. Широков А.Н. Основы местного самоуправления в РФ. М.: РИЦ «Муниципальная власть», 2000. 304 с.

ABSTRACTS

SECTION I. ECONOMIC POLICY

Haracter of institutional changes under formation of intellectual entrepreneurship institutions in the economy of Russia

T.Yu. Kovaleva, Doctor of Economics, Senior lecture, Department of Economic Theory and Industrial Markets

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: chikulaeval@rambler.ru

Character of institutional changes under formation of intellectual entrepreneurship institutions was analysed. Paths of institutional changes were developed and vector of institutionalization of changes was worked out with application to the Russian economy.

Keywords: intellectual entrepreneurship, institute, institutional form, institutional changes, evolution vector.

Public-private partnerships: the advantages and disadvantages for the state and business

K.V. Pyankova, Doctor of Economics, Professor, Head of Marketing Department

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: ksenia--27@yandex.ru

N.N. Kosvintsev, Postgraduate, Department Commerce and Marketing in agriculture

Perm State Agricultural Academy named after Academician D.N. Pryanishnikov, 614000, Perm, Petrapavlovskaya str., 23

E-mail: aic-business@mail.ru

The article is devoted to the advantages and disadvantages of developing in Russia forms of interaction between government and business - Public-Private Partnership (PPP). The article reflects the views of government bodies, leading industry executives, reputable scientists on problems of formation and development of PPP in the modern economy of Russia.

Keywords: public private partnership; Russia; investment projects; business; the state; forms of interaction.

SECTION II. ADMINISTRATIVE ACCOUNT

History and prospects of development management accounting in the enterpris

T.G. Sheshukova, Doctor of Economics, Professor, Head of Accounting, Audit and Economic Analysis Department

D.G. Krasilnikov, Doctor of Political science, Professor Department of State and Municipal Management

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: sheshukova@psu.ru

Investigate the historical development of management accounting. Identifies the key stages in the Russian management accounting. Stand the factors affecting the changes in management accounting. Determined by the prospects of its development.

Keywords: enterprise, management accounting, financial accounting; stages, "cost center", "responsibility center"; factors.

Formation of model of the administrative account in the integrated registration system of the foreign trade activity focused on requirements IFRS

O.A. Rybalko, Doctor of Economics, Head of Accounting and Audit Department

Perm State Agricultural Academy named after Academician D.N. Pryanishnikov, 614000, Perm, Petrapavlovskaya str., 23

E-mail: rubalkohome@yandex.ru

Features of the developed national model of the account, essence of the integrated registration system are considered. Requirements to construction of information model of the account of the foreign trade activity focused on requirements IFRS are defined. Approaches to construction of system of the information streams, based on use of registers of the accounting and administrative account are allocated. Stages of modeling of system of the administrative account of the foreign trade activity are characterized.

Keywords: the integrated registration system, the international standards of the financial reporting, information model of registration system foreign trade, system of the administrative account of the foreign trade activity.

SECTION III. AUDIT

Problems of application of the legislation in sphere of protection of confidentiality of information obtained by the auditor

M.A. Gorodilov, Doctor of Economics, Associate Professor Department of Accounting, Audit and Economic analysis

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: gorodilov59@yandex.ru

In the present article conflict questions of preservation of confidentiality of information obtained by the auditor and the mechanism of its disclosing are discussed. According to the author, taking into account updating of the modern legislation to speak about unconditional degree of preservation of the data which have become known auditor organizations during carrying out of auditor checks, it is not necessary any more.

Keywords: audit, related services, confidentiality of information obtained by the auditor.

SECTION IV. ESTIMATION OF RISKS

Optimisation of a technique of ordering and estimation of risks of the enterprise in crisis conditions

E.V. Karanina, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Economics and Management

VVAGS (branch), 610004, Kirov, Lenina str., 25

E-mail: kafinanc@yandex.ru

The article describes an effective analytical activity of a commercial organization in a risk management sphere considering the term "system risk" as an object of this activity. The paper forms the system of factors, defining the category "system risk", which includes significant internal and external components. At the same time the article suggests conditions for the practical use of an effective

universal process of evaluating risks factors in financial activity. The basic risk-system for the regional infrastructure items with the regression analysis is represented. Revealed significant components of risk may be useful for forming of the basic regional indices and indices of a risk-system of an industrial organization.

Keywords: system risk, risk-system, financial field of risk-management, complex of risks, regional risk, currency risk, risk of bankruptcy, risk of financial stability, credit risk, analysis technique, rating.

SECTION V. REGION POTENTIAL

Complex estimation of an education system - an element of the mechanism of management of the intellectual capital in region

S.P. Stanishevskaya, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory and Industrial Markets

E-mail: stan@psu.ru

E.A. Imaikin, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Economic Theory and Industrial Markets

E-mail: imaikin@mail.ru

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

Article is devoted a management problem by the intellectual capital in region. The author puts forward the assumption of a leading place of a regional education system in the management mechanism by the intellectual capital of region. On the basis of the analysis of indicators of a regional education system features and management problems by the intellectual capital in region are revealed.

Keywords: intellectual capital, management, region, labour market, education.

Prospects for renewable energy in the system of environmental management in the region

T.V. Mirolubova, Doctor of Economics, Professor, Head of Department of World and Regional Economics

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: mirolubov@list.ru

This article discusses the possibility of using renewable energy as one of the areas of energy efficiency of the Russian economy. Described the questions of the current state of this sector in the global economy; the advantages of renewable energy at regional level; factors reflected the attractiveness of this market for Russian producers.

Keywords: energy efficiency, innovation, renewable energy, public management.

Realization of municipal interests as the factor of economic development

Yu.K. Persky, Doctor of Economics, Professor of Economic Theory and Industrial Markets Department

Perm State University, 614990, Perm, Bukireva str.,15

E-mail: persky@psu.ru

Y.V. Dubrovskaya, Senior lecturer, Department of Management of the finance

Perm State Technical University, 614600, Perm, Komsomol prosp., 29

E-mail: uliadubrov@mail.ru

In the article the essence and the maintenance of interests of economic subjects of a municipal level, as major factor of forward and steady development of a society and economy is investigated. The theoretical model reflecting influence of realization of municipal interests on development of the basic hierarchical levels of economy was made.

Keywords: municipal interests; local self-management; development of economy; municipal formation; municipal community.

Вестник Пермского университета

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

Выпуск 4(7)

Редактор *Л. П. Сидорова*
Корректор *Л. П. Северова*
Компьютерная верстка *О.В. Рылова*

Подписано в печать 08.12.2010. Формат 60х84 $\frac{1}{8}$.

Усл. печ. л. 11.04 Тираж 100 Заказ .

Редакция научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»
Тел.(342)239-62-54

Типография Пермского государственного университета
614990. Пермь, ул. Букирева, 15
Тел. (342)239-65-47

Подписной индекс журнала «Вестник Пермского университета. Серия Экономика»
в каталогах «Пресса России» 38549