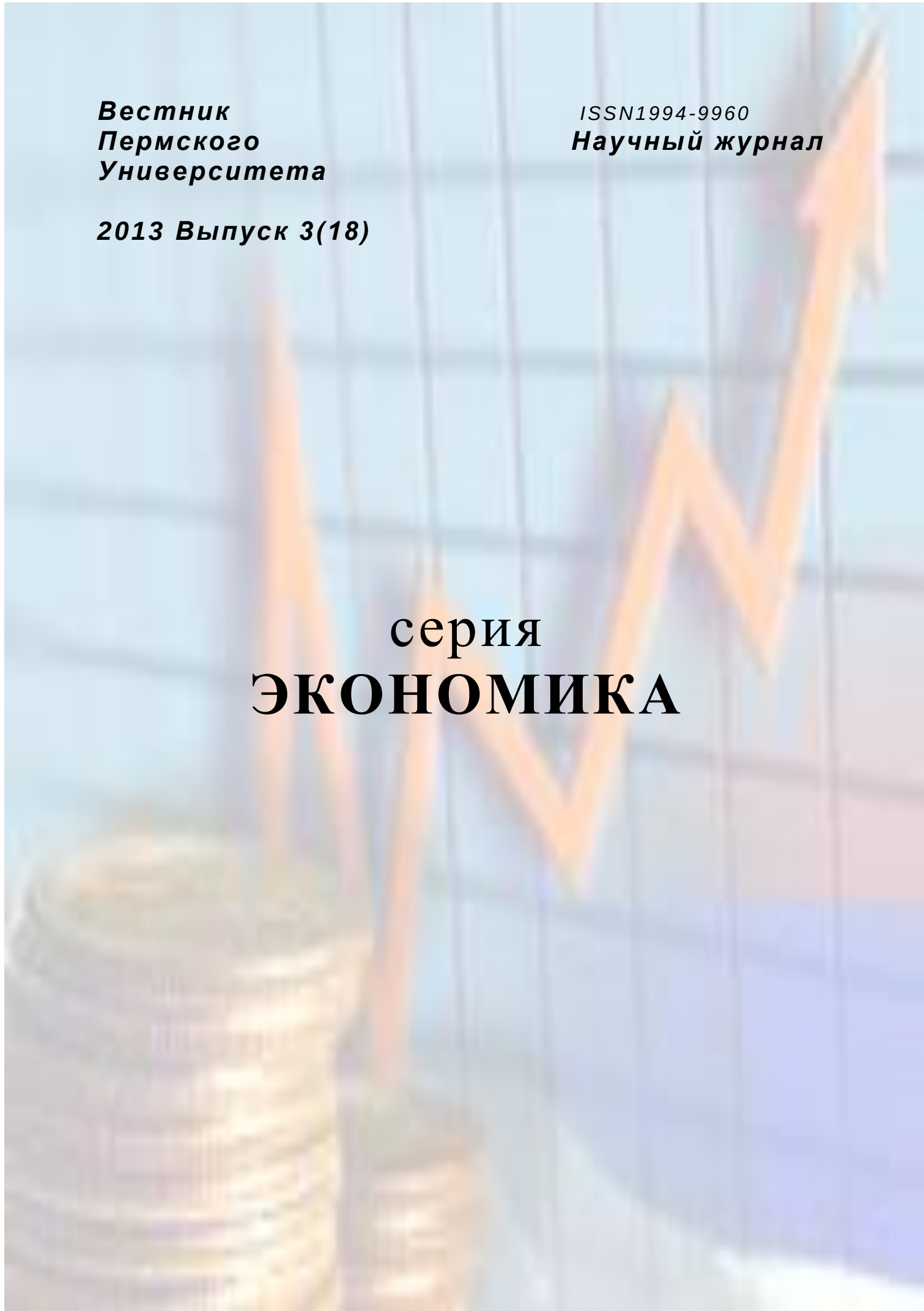


**Вестник
Пермского
Университета**

ISSN1994-9960
Научный журнал

2013 Выпуск 3(18)

серия
ЭКОНОМИКА



Учредитель: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение «Пермский государственный национальный исследовательский университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Валитов Ш.М., д. экон. наук, проф., директор Института экономики и финансов, 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 ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», Ростов-на-Дону
Мельник М.В., д. экон. наук, проф. кафедры экономического анализа и аудита ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва
Перский Ю.К., д. экон. наук, проф. кафедры менеджмента и маркетинга ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь
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
Попов Е.В., д. экон. наук, проф., чл.-корр. РАН, главный ученый секретарь Уральского отделения Российской академии наук, Екатеринбург
Шешукова Т.Г., д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермь

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Шешукова Т.Г., д. экон. наук, проф. (гл. редактор)
Миролюбова Т.В., д. экон. наук, доц. (зам. гл. редактора)
Максимов В.П., д. физ.-мат. наук, проф.
Малышев Ю.А., д. экон. наук, проф.
Прудский В.Г., д. экон. наук, проф.
Новикова К.В., д. экон. наук, доц.
Разуваева К.В., ст. преп. (ответственный секретарь)

© Редакционная коллегия, 2013

Журнал зарегистрирован в Федеральной службе по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций 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 публикацию 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 10 и не более 15 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 – на CD или посылаются по электронной почте) 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. 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) ученая 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), а также указать раздел, к которому относится публикуемая статья.
11. Статья должна иметь высокий научный уровень, характеризоваться научной новизной (новые теоретические, методологические подходы, новые факты, гипотезы, новые результаты исследований автора...). Необходимо обосновать актуальность ее темы. Язык и стиль статьи – средство для передачи глубины, логики ее содержания, поэтому она должна быть написана хорошим литературным языком. Изложение текста должно быть логически последовательным. Все части (абзацы) статьи должны иметь тесную логическую связь друг с другом. Необходимое условие – правильное, логически четкое определение вводимых понятий, выраженных терминами. Следует избегать синонимов терминов.

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 национальный исследовательский университет, экономический факультет, кафедра учета, аудита и экономического анализа. Тел. (342) 23-96-254, 23-96-758. E-mail: sheshukova@psu.ru. Адрес в Интернете: www.econom.psu.ru. Факс: (342) 237-17-63.

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел I. Экономическая политика	6
<i>Мишиарин Ю.В.</i> Теоретические подходы к обоснованию хаотической теории инфляции экономического пространства	6
<i>Буторина О.В.</i> Проблемы периодизации экономического развития стран и регионов на основе построения теоретической модели	13
<i>Чучулина Е.В.</i> Региональный аспект инвестиций в человеческий капитал университета	18
<i>Евстафьева А.Х.</i> Методы оценки эффективности налоговой политики региона	23
<i>Сухих В.А., Руденко М.Н., Оборина Е.Д.</i> Государственно-частное партнерство: опыт России и Германии	32
Раздел II. Экономика предприятия	36
<i>Мухина Е.Р.</i> Разработка методики бюджетирования для предприятий электротехнической промышленности	36
<i>Рудакова М.А., Давыдов А.Р., Третьякова Е.А.</i> Оптимизация структуры затрат промышленного предприятия на обеспечение качества выпускаемой продукции	48
<i>Ташикинов А.Г.</i> Стратегически ориентированное бюджетирование на промышленном предприятии: методологический подход	55
<i>Пащенко Т.В.</i> Профессиональная грамотность как показатель качества ведения бухгалтерского учета	64
Раздел III. Региональная экономика	72
<i>Домбровский М.А.</i> Рыночная инфраструктура и перспективы развития информационно-коммуникационных технологий: региональные аспекты	72
<i>Станишевская С.П., Якупова И.Н.</i> Комплексная количественная оценка региональной системы образования	79
<i>Широбокова В.А.</i> Анализ бюджетной сферы регионов в контексте межбюджетных отношений	88
<i>Разуваев В.В.</i> Теоретические основы развития научно-технического потенциала территории	95
Раздел IV. Экономика сельского хозяйства	103
<i>Новикова К.В., Мырзина М.В.</i> Совершенствование организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий (на материалах Пермского края)	103
<i>Латышева А.И.</i> Квалиметрия социальных процессов и цены трудовых ресурсов села	109
Раздел V. Аудит и налоговый контроль	114
<i>Орлов Д.В.</i> Критика концепции существенности и аудиторского риска	114
<i>Шеишук Т.Г., Баленко Д.В.</i> Развитие налогового контроля: опыт зарубежных стран	122
Раздел VI. Экономика города	129
<i>Катаева Ю.В.</i> Асимметрия интересов субъектов преобразования городской среды как фактор ее несбалансированного развития	129

CONTENTS

Section I. Economic policy	6
<i>Misharin Yu.V.</i> Theoretical approaches towards justification of chaotic theory of economic space inflation	6
<i>Butorina O.V.</i> Problems of periodization of state and regional economic development based on a theoretical model	13
<i>Chuchulina E.V.</i> Regional aspect of human capital investment of university	18
<i>Evstafieva A.Kh.</i> Methods of the assessment of efficiency of the tax policy of the region	23
<i>Shushih V.A., Rudenko M.N., Oborina E.D.</i> Public-private partnership (PPT): the Russian and foreign experience	32
Section II. Enterprise economy	36
<i>Mukhina E.R.</i> Development of budgeting methodology for enterprises of electrical engineering industry	36
<i>Rudakova M.A., Davydov A.R., Tretyakova E.A.</i> Optimisation of cost structure of industrial enterprise for output products quality assurance	48
<i>Tashkinov A.G.</i> Strategy-based budgeting at the industrial enterprise: methodological approach	55
<i>Pashchenko T.V.</i> Professional competence as an indicator of accounting quality	64
Section III. Regional economy	72
<i>Dombrovsky M.A.</i> Market infrastructure and ict development prospects: regional aspects	72
<i>Stanishevskaya S.P., Yakupova I.N.</i> Complex quantitative assessment of regional education system	79
<i>Shirobokova V.A.</i> Analysis of budgetary sphere in the context of inter-budget relations	88
<i>Razuvaev V.V.</i> Theoretical bases of scientific and technical potential development of territory	95
Section IV. Agriculture economy	103
<i>Novikova K.V., Myrzina M.V.</i> Improving organizational and economic mechanism of regulating the use of agricultural land (on the example of Perm krai)	103
<i>Latysheva A.I.</i> Qualimetry of social processes and prices for labor force of rural area	109
Section V. Audit and tax control	114
<i>Orlov D.V.</i> Criticism of materiality and audit risk theory	114
<i>Sheshukova T.G., Balenko D.V.</i> Tax control development: foreign experience	122
Section VI. City economy	129
<i>Kataeva Yu.V.</i> Asymmetry of the interests of the urban environment transformation subjects as a factor of its unbalanced development	129
Abstracts	138

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

УДК 336.748.12

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБОСНОВАНИЮ ХАОТИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ИНФЛЯЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА**Ю.В. Мишарин, ст. научный сотрудник кафедры мировой экономики и экономической теории**Электронный адрес: 1907hb@gmail.com

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Рассматриваются теоретические подходы к обоснованию хаотической теории инфляции экономического пространства, базирующиеся на современных представлениях о мироустройстве, сформулированные в хаотической теории инфляции Вселенной.

Ключевые слова: экономическая теория; хаос; инфляция; экономическое пространство.

Хозяйственная деятельность человека на протяжении обозримого и каким-то образом задокументированного прошлого всегда сопровождалась кризисами и катастрофами. Столкновение интересов хозяйствующих субъектов и представляющих их интересы политиков, протекающее в вооруженные конфликты с уничтожением людей, в современной экономической теории представлено как конкуренция, которая обозначается как главная движущая сила для развития хозяйственной деятельности.

На начало XXI в. обозначился глобальный кризис как в экономической теории, так и в самой хозяйственной деятельности.

В поисках выхода из создавшейся ситуации было выработано концепция устойчивого развития (sustainable development), которую считают переходным этапом в утверждении ноосферного подхода, предложенного В.И. Вернадским [6]. Для экономической теории ноосферный подход, по своему масштабу, можно считать планетарным взглядом на суть вещей. Данный подход ориентирует экономическую теорию и хозяйственную деятельность на закономерности, продиктованные условиями планеты Земля.

Сама планета Земля является неотъемлемой частью Космоса во всех его толкованиях. В частности, греческое kosmos – порядок, строй, мир – термин древнегреческой философии, принятый для обозначения мира как упорядоченного, организованного и единого целого, возникшего из первородного хаоса [18].

Уже на стадии древнегреческой философии можно было бы предположить возникновение хозяйственной деятельности, со все возрастающей организованностью и упорядоченностью, из некоего хаоса. Но современный уровень познания мира дает более глубокое представление о мироустройстве и закономерностях его развития на микро- и макроуровнях относительно человека.

В этом смысле для экономистов-теоретиков и работающих на основе экономической теории экономистов-практиков представляют интерес подходы физиков-теоретиков, дающих обоснование теории эволюционирующей Вселенной с инфляционной точки зрения.

Некоторое обобщение развития инфляционной теории сделано в докладе А.Н. Павленко (д.ф.н., в.н.с. Института философии РАН) «Хаотическая космология: роман с материализмом и развод с христианством?» [12]. Приведем выдержки из этого доклада (по понятным причинам здесь не раскрывается содержание теоретических положений, а рассматривается эволюция взглядов физиков-теоретиков, прежде, чем формулировать собственные подходы, но уже для экономической теории).

В 1981 году была опубликована первая работа А. Гуса, предложившего использовать «инфляцию» для решения проблем фридмановской теории. К концу 80-х и началу 90-х гг. прошлого столетия было осознано большое количество проблем внутри самой эволюционной космологии Фридмана-Леметра-

Гамова. Для их решения потребовалось существенно менять собственные и эпистемологические основания теории. Фактически, речь шла о «цене», которую было необходимо заплатить за «приобретение» новых оснований. Мерой цены в данном случае выступали господствующие представления локального наблюдателя о физико-геометрической структуре устройства Вселенной (антропный принцип). Космология восьмидесятых становилась квантовой теорией, а фундаментом теоретических построений – физический вакуум.

Инфляционная теория (ИТ) по существу запустила механизм инноваций, который далее обретает собственную жизнь. Возникает множество вариантов ИТ: первый сценарий А. Гуса (1981 г.), новый сценарий П. Стейнхарда, А.Д. Линде (1982 г.), сценарий А.А. Старобинского (1979 г., 1983 г.) и, наконец, хаотический сценарий А.Д. Линде (1983 г.). Хаотический сценарий оказывается наиболее радикальным с точки зрения изменения устоявшихся научных представлений об устройстве мира. Его инновационная нагрузка состояла уже не столько в том, чтобы решить проблемы эволюционной теории, сколько в том, чтобы решить вопросы первого и второго инфляционных сценариев. Впоследствии именно хаотический сценарий становится доминирующим в описании структуры Вселенной. В научный обиход входит новый термин – «хаотическая космология». Новое направление в космологии становится предметом конференций и публикаций.

В.В. Казютинский (д.ф.н., Институт философии РАН) в статье «Инфляционная космология: теория и научная картина мира» [10] констатирует, что в настоящее время происходит новый коренной пересмотр знаний о Вселенной как целом, т.е. наибольшем по масштабу фрагменте мирового целого, который наука способна выделить имеющимися в данное время средствами. Этот пересмотр касается двух концептуальных уровней: 1) построение новых космологических теорий; 2) изменение блока «мир как целое» в научной картине мира. Современные изменения в космологии вносят чрезвычайно большой, но пока недостаточно оцененный вклад в современную научную картину мира, не говоря уже о мировоззренческом интересе, который они представляют.

Далее В.В. Казютинский отмечает, что социокультурная ассимиляция инфляционной космологии содержит любопытный момент. Являясь чрезвычайно революционной по своей сути, новая космологическая теория не вызвала особого «бума». Прошло уже около 20 лет (30 лет – авт.) после появления первого варианта этой теории, но она почти не вышла за пределы довольно узкого круга специалистов, не стала источником мировоззренческих дискуссий, хотя

бы отдаленно напоминающих ожесточенные баталии вокруг теории Коперника, будоражившей умы еще до опубликования его бессмертного трактата, или вокруг теории А.А. Фридмана. Это поразительное обстоятельство нуждается в объяснении.

Не исключено, что основная причина – увядание интереса к научному, в частности, физико-математическому знанию, которое интенсивно заменяется разного рода суррогатами, зачастую вызывающими неизмеримо больший ажиотаж, чем самые первоклассные научные достижения. Сейчас находят отклик лишь немногие открытия науки, которые обнаруживают прямую связь с проблемами человеческого бытия. Инфляционная космология – чрезвычайно сложная теория, не очень понятная даже специалистам из соседних областей физики, а тем более неспециалистам, и уже в силу только одного этого находящаяся вне сферы их интересов.

Тем не менее, надо отдать должное исследователям, ведущим работы в данном направлении, поскольку они наряду с исследованиями прилагают усилия для популяризации ее основных теоретических положений.

А.Д. Линде ранее работал в ФИАНе (1974-1988); затем в ЦЕРНе (Женева, Швейцария, 1988-1990); с 1990 г. по настоящее время – профессор физики Стэнфордского университета (США, Калифорния).

Для экономистов может и, наверное, должна представлять интерес, если не в теоретическом, то, хотя бы в мировоззренческом контексте, его лекция «Инфляция, квантовая космология и антропный принцип», прочитанная в 2002 г. на конференции, посвященной 90-летию Дж. Уилера, «Science and Ultimate Reality: From Quantum to Cosmos» и переведенная на русский язык. 10 июня 2007 г. в ФИАНе (г. Москва) А.Д. Линде прочитана лекция «Многоликая Вселенная»

(<http://elementy.ru/lib/430484?context=2455814>), в которой, в частности, раскрывается понятие «хаотическая инфляция».

Работы философов и физиков-теоретиков [17], задавая общетеоретическую систему взглядов на мироздание, подводят экономистов к необходимости формулирования хаотической теории инфляции экономического пространства (не рассматривая пока вопрос экономического времени).

В основе экономической теории стоит человек, его хозяйственная деятельность. Он же – органичная часть Вселенной. Эта догма (система основных положений какого-нибудь учения или научного направления) служит основанием гипотезы, отражающей сущность хаотической теории инфляции экономического пространства.

Сформулируем ключевые теоретические подходы, которые могут быть положены в ее основу.

1. Хаос – это возможность. Место «хаоса» в новом мировом «порядке», понятом как Космос, остается неизменным: *хаос* как именно состояние мира – вторичен. При рассмотрении космологических моделей и сценариев хаос выступает «материей» или «предметом» для уравнений Вселенной. Как неустраняемая из мира «неопределенность» и «неупорядоченность», он выступает в роли «небытия» – *ме он* Платона, существенно отличающегося от иудейского «ничто». Хаос – это «неопределенное состояние мира», но все-таки *состояние* [11]. Понятию «хаос» посвящены работы нобелевского лауреата И.Р. Пригожина [14, 15, 16]. Его парадигма особенно интересна тем, что она акцентирует внимание на аспектах реальности, наиболее характерных для современной стадии ускоренных социальных изменений: разупорядоченности, неустойчивости, разнообразии, неравновесности, нелинейных соотношениях, в которых малый сигнал на входе может вызвать сколь угодно сильный отклик на выходе. И.Р. Пригожин подчеркивает возможность спонтанного возникновения порядка и организации из беспорядка и хаоса в результате процесса самоорганизации.

В исследованиях выделяются следующие принципы, сформулированные И.Р. Пригожиным [2].

Сложность первична; простота – частный случай.

Разнообразие, множество вариантов возможного развития – первичны; единообразие и предсказуемость – частный случай.

Перемены – закон; неизменность – переходящая.

Частный случай и обратимые процессы происходят лишь в достаточно простых системах (в качестве примера И.Р. Пригожин обыкновенно приводит маятник). Но большинство систем в природе – сложные, и процессы в них необратимы.

Вся природа по существу – постоянное порождение новых форм, принципов, состояний; она сама – открытая динамическая система, которая «выбирает» свой дальнейший путь в точках бифуркации, под влиянием аттракторов. Нельзя ни точно предсказать, что будет выбрано, ни вполне надежно это контролировать: в критические моменты все решает случай.

Природа-система регулирует себя сама: массовые взаимодействия на разных ее уровнях регулируются целым и воспроизводят целое. И должны быть развиты сугубо научные, рациональные средства к тому, чтобы понять мир в таком качестве.

Переход от Хаоса к Порядку поддается математическому моделированию; существует ограниченный набор моделей такого перехода – универсальных, которые работают на всех уровнях природного целого.

2. Инфляция. В экономических науках до настоящего времени понятие «инфляция» [фр. *inflation* < лат. *inflatio* вздувание, вздутие] рассматривается исключительно как чрезмерное увеличение находящейся в обращении массы бумажных денег по сравнению с реальным предложением товаров, обесценивание денег.

Реально, как экономический феномен, инфляция возникла в XX в., хотя периоды заметного роста цен бывали и ранее, например в периоды войн. Сам термин «инфляция» возник в связи с массовым переходом национальных денежных систем к обращению неразменных бумажных денег. В экономический смысл инфляции был вложен феномен избыточности бумажных денег и в связи с этим их обесценение. Обесценение денег ведет к росту товарных цен. В этом и проявляется инфляция (это слово переводится с латыни как «разбухание»).

В современных исследованиях по экономике отмечается, что инфляция возникает как следствие целого комплекса причин (факторов), что подтверждает, что инфляция – не чисто денежное явление, а также экономический и социально-политический феномен. Инфляция зависит также от социальной психологии и общественных настроений. В этой связи справедлив термин «инфляционные ожидания»: если общество ожидает инфляцию, она неизбежно возникнет. В XX в. инфляция стала постоянным элементом рыночной экономики. Этому способствовал целый ряд факторов глобального порядка: быстрый рост товарного производства, усложнение его структуры; системы цен и социальных трансфертов стали универсальными; изменилась практика ценообразования под влиянием монополистических предприятий, резко снизилась сфера ценовой конкуренции. Повышение эффективности производства проявляется, как правило, не в снижении цен, а в росте массы прибыли и доходов участников производства.

В последнее десятилетие, в связи появлением значительного количества информации об экономических процессах на макро-, мезо-, микро- и наноуровнях выполняются работы, связанные со структурным анализом инфляционных процессов, позволяющие рассматривать сущность понятия «инфляция». В контексте рассматриваемой в данной статье темы, представляет интерес работа С.Б. Переслегина «Структурный анализ инфляционных процессов» [13]. Автор – физик, социолог, историк, руководитель Санкт-Петербургской школы сценарирования.

Как отмечает С.Б. Переслегин, рассмотренные в его статье общепринятые модели инфляции содержат в себе лишь некоторую часть истины. Основной их недостаток заключается в несистемности: изучаются и объясняются отдельные внешние проявления инфляции. Несмотря на постоянную эксплуатацию данного термина огромным количеством ученых (от экономистов до кандидатов в президенты), анализа инфляции, как глобального процесса, который, по-видимому, присущ любым экономическим структурам, до сих пор нет, равно как и удовлетворительной классификации форм инфляции.

С этой точки зрения С.Б. Переслегиным предлагается классифицировать инфляцию по следующим типам:

- нормальная инфляция (деноминационная, хаотическая);
- аномальная (структурная, психологическая);
- экзотическая (транспортная/инфляция связности, ваучерная).

Интерес представляет вывод С.Б. Переслегина о том, что в некоторых экономических условиях деньги начинают терять свои функции, превращаясь все в большей степени в меру скорости процесса создания инноваций, другими словами – в меру количества информации.

Добавим, что количество информации возрастает по мере расширения экономического пространства. В настоящее время практически преодолен порог, когда на смену «бумажным» денежным технологиям пришли «электронные» денежные технологии. Значительно выросла доля денежных суррогатов, под которыми уже можно понимать не только квазиденьги, но и различного рода ценные бумаги, употребляемые в хозяйственной деятельности для расчетов.

Особенно заметно в этом смысле не просто расширение, а действительно «вздутие» обязательств на рынках вторичных ценных бумаг (деривативов) и долговых обязательств государств, территориальных образований, закрепленных в виде ценных бумаг, которые употребляются в финансовом обороте.

Сегодня по оценке Futures Industry Association (FIA) – одной из крупнейших в мире профессиональных ассоциаций деривативных бирж, только в Соединенных Штатах Америки объем рынка деривативов составляет около 600 трлн долларов с индексом среднегодового роста приблизительно 25%. Аналитики оценивают номинальную стоимость общемирового рынка деривативов на сумму около 1,2 квадриллиона долларов (1 квадриллион = 1000 триллионов), при этом мировой ВВП не превышает 70 трлн долларов.

А.Э. Айвазов, раскрывая данную проблему отмечает [1], что в 1987 г. во главе ФРС США был поставлен А. Гринспен, который совершил «новую финансовую революцию», создав институт деривативов, страховавший от возможного лопания финансовых пузырей. Логика А. Гринспена была предельно проста: пузырь вышибался пузырем. Если раздулся нефтяной пузырь, то финансовые ресурсы с помощью деривативов можно было перекачать в пузырь интернет-экономики, а если готов был лопнуть пузырь интернет-экономики, то финансовые ресурсы перекачивались в недвижимость, раскручивая ипотеку. С середины 1990-х гг. деривативы незаметно и прочно вошли в жизнь каждого американца. Банки выдавали людям кредиты низкой степени надежности, стимулируя таким образом расширение спроса. Затем брали эти кредиты и спрессовывали их в большие массы, после чего выпускали новые облигации – производные от тех, первых кредитов (потому они и назывались деривативами). Эти облигации потом опять разрезались и упаковывались заново. Создавались деривативы третьего, четвертого, пятого уровня и так далее. Так из нескольких кредитов различной степени рискованности – от рискованных до обычных, система создавала целое облако – сотни тысяч новых бумаг. Считалось, что риск как бы размывается по ним. Брались десять тысяч плохих кредитов, перемешивались с сотней тысяч надежных, и на этом основании выпускалась облигация, которая отправлялась гулять по миру.

Под идеи А. Гринспена известные американские экономисты Р. Мертон, М. Скоулз, Г. Марковиц или М. Миллер подвели теоретическую базу, получившие за это Нобелевские премии, очень убедительно доказывая, что использующиеся при создании деривативов компьютерные математические модели могут распылять риск бесконечно и безопасно. И когда перенакопленный и рассеянный среди миллионов собственников капитал в начале нового тысячелетия перестал давать достаточно высокую среднюю прибыль от вложений в реальную экономику, его перенаправили в экономику виртуальную, т.е. в деривативы. А когда пятый технологический уклад в начале тысячелетия исчерпал свой потенциал и IT-технологии перестали обеспечивать высокий доход, в американской экономике начался бум ипотеки. Причем ипотеку давали даже людям, живущим на социальное пособие, так как благодаря росту цен на жилье получатели кредита через год-другой могли продать свои новые дома, рассчитаться с долгом и получить при этом еще и хороший доход. И все свято верили, что так будет вечно и что с помощью деривативов удастся уйти от неизбежных рисков.

Другим примером неадекватного, по современным меркам, расширения экономического пространства является «вздутие» долговых обязательств государств, территориальных образований, закрепленных в соответствующих ценных бумагах. По оценкам аналитиков глобальный мировой долг в настоящее время превышает 190 трлн долларов, что составляет порядка 300% общемирового валового продукта. Особо выделяется государственный долг США, как владельца основной мировой валюты – доллара – в денежных расчетах: он превысил отметку в 16,5 трлн долларов при объеме ВВП США – 13,7 трлн долларов.

Основываясь на подобных примерах можно сделать вывод, что в данных условиях инфляция может рассматриваться как патологическая форма расширения экономического пространства.

Приведенные примеры также указывают на ожидания и огромные потребности в расширении экономического пространства при определенной адекватности (сбалансированности) экономических процессов. Принципы адекватности расширения (инфляции) экономического пространства задает инфляционная космология, которая говорит о расширяющейся Вселенной. В общенаучном контексте для преодоления экономических патологий целесообразно рассматривать возможности («хаос») расширяющегося («инфляция») экономического пространства.

3. Экономическое пространство. Возникновение экономического пространства обусловливается спонтанными экономическими процессами субъектов хозяйствования в институциональной среде, которая способствует развитию этих процессов [4]. История человечества говорит о постоянном расширении экономического пространства в целом с одной стороны, и о локальных его флуктуациях, с другой. История космонавтики говорит о том, что хозяйственная деятельность человека вышла за рамки планеты Земля, т.е. экономическое пространство расширяется за ее пределы. В настоящее время речь идет об освоении ресурсов соседних планет в интересах человечества.

Л.Б. Вардомский в научном докладе [5] отмечает, что в настоящее время параллельно используются четыре основных понимания «экономического пространства» – системно-структурное, хозяйственно-правовое, геополитическое (геоэкономическое) и инновационное.

1) Системно-структурное понимание выработано пространственной или региональной экономикой. С точки зрения этой ветви экономической науки – «экономическое пространство – ... территория, вмещающая множество объектов и связей между ними» [8, с.25]. Из этого определения вытекает, что понятие «пространство» близко понятию «территория».

Но последнее более конкретно в физическом смысле и тесно связано с расположенными на ней материальными объектами. Кроме того, помимо территории существуют акватории и аэротеррии, которые также составляют экономическое пространство.

2) Хозяйственно-правовое понимание пространства нацелено, с одной стороны, на его сохранение, а, с другой, на повышение управляемости происходящих на нем экономических и социальных процессов. Вместе с тем следует отчетливо понимать, что равные правовые условия не означают равных условий ведения предпринимательской деятельности в целом, поскольку существует множество структурных параметров, дифференцирующих пространство – емкость региональных рынков, предложение рабочей силы той или иной квалификации, цена кредитов, величина энерготарифов и т.д., определяющих предпринимательский климат на той или иной части единого пространства.

3) Сохранение или формирование единого (или общего) экономического пространства составляет основную смысловую нагрузку геополитического понимания экономического пространства. На основе геополитического подхода выработано представление об «экономическом пространстве», конструируемом посредством глобального и регионального межгосударственного сотрудничества. Единое в географическом смысле мировое пространство поделено между многочисленными пользователями, в качестве которых выступают суверенные государства и другие политические образования – всего более 220. На основе избранных приоритетов экономического развития, а также имеющихся возможностей и сложившихся традиций, они проводят определенную политику в отношении своего пространства.

4) В последнее время все большее внимание исследователей привлекает инновационный подход к экономическому пространству. Это обусловлено бурным прогрессом «экономики знаний» и выдвиганием инновационного фактора на ведущие позиции среди факторов экономического развития. Экономический потенциал любого рассматриваемого пространства все сильнее зависит от его способности производить, распространять и воспринимать новые товары и услуги, новые технологии производства, организации бизнеса и оценки их эффективности. Большие различия в инновационности в пределах как глобального экономического пространства, так и национального, выступают основным фактором растущих межгосударственных и межрегиональных различий по многим социальным и экономическим показателям, оказывают сильное влияние на международное экономическое сотрудничество, затрудняют поиск баланса интересов стран и регионов.

инноваторов, с одной стороны, и стран и регионов-инновационных аутсайдеров – с другой.

А.В. Гульбасов называет экономическим пространством – пространство, образованное: а) физическими и юридическими лицами (субъектами), которые для реализации своих экономических потребностей и выражающих эти потребности экономических интересов вступают в экономические отношения; б) физическими и нефизическими объектами, являющимися источниками экономических интересов и экономических отношений [9].

В узком смысле экономическое пространство представляет собой пространство отношений и связей, возникающих в процессе общественного производства и воспроизводства. Предлагаемый подход к пониманию пространственности открывает возможности для рассмотрения пространства не просто как пространства тел (например, физическое пространство), а как пространства процессов и связанных с ними понятий, взятых вместе с их практической реализацией и осмыслением [7].

Н.В. Бекетов указывает на то, что анализ экономического пространства в качестве объекта экономической науки предполагает рассмотрение его всеобщих и специфических свойств [3], в частности:

- к всеобщим свойствам экономического пространства следует относить: объективность существования и независимость от сознания человека (но не от деятельности!); зависимость от структурных отношений и процессов развития в хозяйственных, экономических и производственных взаимодействиях; единство прерывного и непрерывного в уровнях и структуре экономического пространства;

- к всеобщим свойствам экономического пространства следует относить также возможность прибавления к каждому данному элементу какого-либо следующего элемента либо возможность уменьшения числа элементов, возможность изменения характера экономических взаимодействий, взаимного расположения элементов экономического пространства, их числа и качественных особенностей;

- экономическому пространству не присущи связанность и непрерывность, обычно проявляющиеся в физическом пространстве в характере перемещения тел от точки к точке, однако присуща связанность в распространении физического воздействия через различные институты и поля (эгрегоры) в виде близкодействия передачи энергии;

- экономическому пространству свойственна относительная прерывность, проявляющаяся в раздельном существовании материальных объектов и систем, субъектов и факторов, в существовании многообразия структурных уровней взаимодействий, меняющихся в зави-

симости от изменения плотности экономических отношений;

- общим свойством экономического пространства, обнаруживающимся на всех идентифицированных структурных уровнях (нано-, нано-, микро-, мезо-, макро-, суб-, мега-) является трехмерность, которая органически связана со структурностью экономических систем, а также экономическими и социальными сетями и их взаимообусловленностью. Все экономические процессы и взаимодействия реализуются лишь в пространстве трех измерений. Экономическое пространство всегда трехмерно и характеризует протяженность и структуру экономических процессов, сосуществование и взаимодействие различных субъектов экономических отношений и элементов экономических систем. Возможно различие метрических (т.е. связанных с количественным анализом измерениями) и топологических (связанность, многоуровневость и т.п.) свойств экономического пространства.

С протяженностью экономического пространства неразрывно связаны его метрические свойства, выражающие особенности связи пространственных элементов, порядок и количественные закономерности этих связей. Экономическое пространство принципиально незамкнуто, неисчерпаемо в количественных и качественных отношениях.

Таким образом, можно констатировать наличие ключевых теоретических подходов для формирования и развития хаотической теории инфляции экономического пространства, задающей теоретический базис хозяйственной деятельности человека для преодоления кризиса как в экономической теории, так и в хозяйственной практике, согласующейся с современными представлениями о мироустройстве.

Список литературы

1. Айвазов А.Э. Либеральные сказки и кондратьевские волны. Николай Кондратьев как зеркало мирового кризиса // Профиль. 2008, 27 октября. URL:http://www.perspektivy.info/rus/ekob/liberalnyje_skazki_i_kondratjevskije_volny_nikolaj_kondratjev_kak_zerkalo_mirovogo_krizisa_2009-04-13.htm (дата обращения: 30.05.2013).
2. Балла О. Феномен Пригожина // «Знание – Сила». 2002. №3. С. 59-69.
3. Бекетов Н.В. Пролиферация альтернатив научного знания: экономическое пространство // Журнальный клуб «Интелрос». 2007. №4. URL:www.intelros.ru (дата обращения: 30.05.2013).
4. Бияков О.А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты. Томск: Изд-во Томск. ГУ, 2004. 152 с.

5. *Вардомский Л.Б.* Российское экономическое пространство: вопросы единства в условиях глобализации: научный доклад. Институт экономики РАН. М., 2006.

6. *Вернадский В.И.* Биосфера и ноосфера. М.: Наука, 1989. 261 с.

7. *Голева О.И.* Понятие экономического пространства в исследовании финансовой структуры региона // Современные наукоемкие технологии. 2008. № 1. С. 102-103. Работа выполнена при поддержке РГНФ проект №07-02-82202.

8. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С. 25.

9. *Гульбасов А.В.* Концепция экономического пространства и ее потенциал в исследовании экономических процессов и явлений: автореф. дис. ... к.э.н. Иваново, 2007. 165 с.

10. *Казютинский В.В.* Инфляционная космология: теория и научная картина мира // Философия науки. 2000. Вып. 6. С. 22-27. Работа выполнена при поддержке РГНФ, проект № 97-03-04368.

11. *Павленко А.Н.* Место «хаоса» в новом мировом «порядке» // Вопросы философии, 2003. № 9. С. 39-53.

12. *Павленко А.Н.* Хаотическая космология: роман с материализмом и развод с христианством? / Междисциплинарный гуманитарный

семинар «Философские и духовные проблемы науки и общества» (Санкт-Петербург, 23 ноября 2001 г.). Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ, проект № 01-06-80217.

13. *Переслегин С.Б.* Структурный анализ инфляционных процессов // Экономика и жизнь. 2004. №8. URL:http://www.igstab.ru/materials/Pereslegin/Per_Infl.htm (дата обращения: 30.04.2013).

14. *Пригожин И., Николис Г.* Самоорганизация в неравновесных системах: От диссипативных структур к упорядоченности через флуктуации. М.: Мир, 1979. 512 с.

15. *Пригожин И., Стенгерс И.* Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой. М.: Прогресс, 1986. 432 с.

16. *Пригожин И.Р., Стенгерс И.* Время, хаос, квант. К решению парадокса времени. М.: Едиториал УРСС, 2003. 240 с.

17. *Современная космология: философские горизонты* / под ред. В.В. Казютинского. М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2011. С. 185-215.

18. *Философия: Энциклопедический словарь* / под ред. А.А. Ивина. М.: Гардарики, 2004. 1072 с.

УДК 33(091)

**ПРОБЛЕМЫ ПЕРИОДИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
СТРАН И РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ПОСТРОЕНИЯ
ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ**

О.В. Буторина, к. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и экономической теории

Электронный адрес: ok.butorina@yandex.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В работе представлена методология периодизации экономического развития с точки зрения теории цикличности. На ее основе построена теоретическая модель развития общественных систем. В соответствии с ней выявлена природа современного экономического кризиса как трансформационного кризиса, связанного с формированием инновационной экономической системы.

Ключевые слова: теория цикличности; теоретическая модель общественного развития; структура современного цикла.

Современный мировой экономический кризис, его природа, особенности протекания, определяющие его глубину и масштабность, актуализировали интерес научной общественности к исследованию циклических процессов для разработки и реализации комплексной нивелирующей политики. В публикациях остро обсуждаются вопросы, связанные с выявлением и систематизацией причин, определяющих сущность современных процессов, а также проводятся сопоставления с масштабными (системными) кризисами на протяжении всего XX в., оценивается адекватность их преодоления.

Несмотря на многообразие оценок, можно согласиться с Пантиним В., акцентирующим внимание на закономерности и неизбежности современного кризиса, связанного с долгосрочными тенденциями (мегатрендами) мирового политического и экономического развития [5, с. 14]. Его понижающая волна сопровождается аккумуляцией кризисных тенденций во всех составляющих элементах социально-экономической системы: производственной, структурной, трудовой, социальной, политической и геополитической.

Если использовать терминологию Н.Д. Кондратьева [4, с. 60] и Ю.В. Яковца [6, с. 4], мегатренды – это сверхдолгосрочные (цивилизационные) циклы, связанные со сменой цивилизаций, технологических и экономических способов производства. Они подчиняют своей ритмике нижестоящие циклы, прежде всего более изученные среднесрочные и долгосрочные (научно-технические, большие, конъюнктурные, длинные волны). В основе долгосроч-

ных циклов лежит периодическая смена научно-технических направлений, преобладающих технологических укладов, каждый из которых включает несколько следующих друг за другом поколений техники.

На сегодняшний день не отрицается наличие взаимодействия между циклами в различных сферах, образующего сложную ткань пульсации общественного развития [6, с. 3].

При этом не решенными остаются вопросы, связанные с периодизацией не столько среднесрочных и долгосрочных циклов, сколько сверхдолгосрочных циклов, систематизацией показателей их проявления в рамках национальной и региональной экономики и мировой экономической системы в целом и, как следствие, с прогнозированием и нивелированием негативных тенденций общественного развития.

Исходя из этого, нами в рамках данной работы предполагается выявить природу цикличности экономических процессов на основе построения теоретической модели.

Для реализации поставленной цели необходимо уточнить ряд следующих положений:

1) циклы являются всеобщей формой прогрессивного развития любых систем в природе и в обществе;

2) каждый цикл проходит в своем развитии пять фаз: зарождение в недрах предыдущего цикла; инновационные становления; распространение (диффузия); стабильное развитие (зрелость); вытеснение новой, более прогрессивной системой (кризисная фаза). После этого возможен либо переход системы в новое качественное состояние (очередной цикл в ее дина-

мике), либо распад с сохранением на какое-то время реликтов ушедшей в прошлое системы [6, с.1];

3) циклы разнообразных сфер экономики характеризуются наличием прямых и обратных зависимых взаимосвязей (рекуррентность);

4) рекуррентные зависимости определяются взаимообусловленностью циклических процессов, при этом можно предположить, что сверхдолгосрочные циклы (двухсот–трехсотлетние) подчиняют своей ритмике долгосрочные (полувековые, выделяемые на основе господства технологического уклада), а они, в свою очередь, среднесрочные (десятилетние) циклы [6, с.4];

5) на глубину и продолжительность сверхдолгосрочных циклов может оказывать влияние система внешних и внутренних факторов (способность системы к саморазвитию, проявляющаяся в высоком уровне адаптации к меняющимся внешним условиям).

В рамках данного исследования наиболее интересным является выявление особенностей рекуррентных взаимосвязей современных циклических процессов в переходных состояниях экономической системы – от зрелости (стабильного развития) к кризисной фазе.

Использованный С.Е. Кованом математический подход позволил определить базовую характеристику кризиса как качественного изменения. Примененная им бинарная, (не параметрическая) шкала позволила выделить «некую точку (эпицентр) кризиса, где происходит качественное изменение системы..., другими словами, в ней траектория развития прерывается... Как следствие, за кризисом должен следовать период, когда система «ищет» новое равновесие с учетом новых качеств, найдя его – система продолжает развитие, не найдя – прекращает свое существование.» [3, с.78–79].

Предложенный автором подход является достаточно интересным, он доказывает не столько закономерный характер кризиса, сколько определяет его рекуррентную природу межфазовых зависимостей: в фазе стабильного развития, как состояния, предшествующего кризису, существующая модель не обеспечивает желаемого результата, т.е.:

$$P = (C_{\text{вых}} - C_{\text{вх}}) \leq 0,$$

где P – приращение ценности,

$C_{\text{вых}}$ – ценность конечных товаров после преобразования в процессе производства,

$C_{\text{вх}}$ – ценность входных ресурсов.

Поэтому функция $F(x,t)$ может быть заменена на другую – $H(x,t)$, которая является более совершенной, т.е. при которой будет реализовываться следующее равенство $P = (C_{\text{вых}} - C_{\text{вх}}) > 0$. При этом автором не отрицается возможность устаревания вновь созданной модели

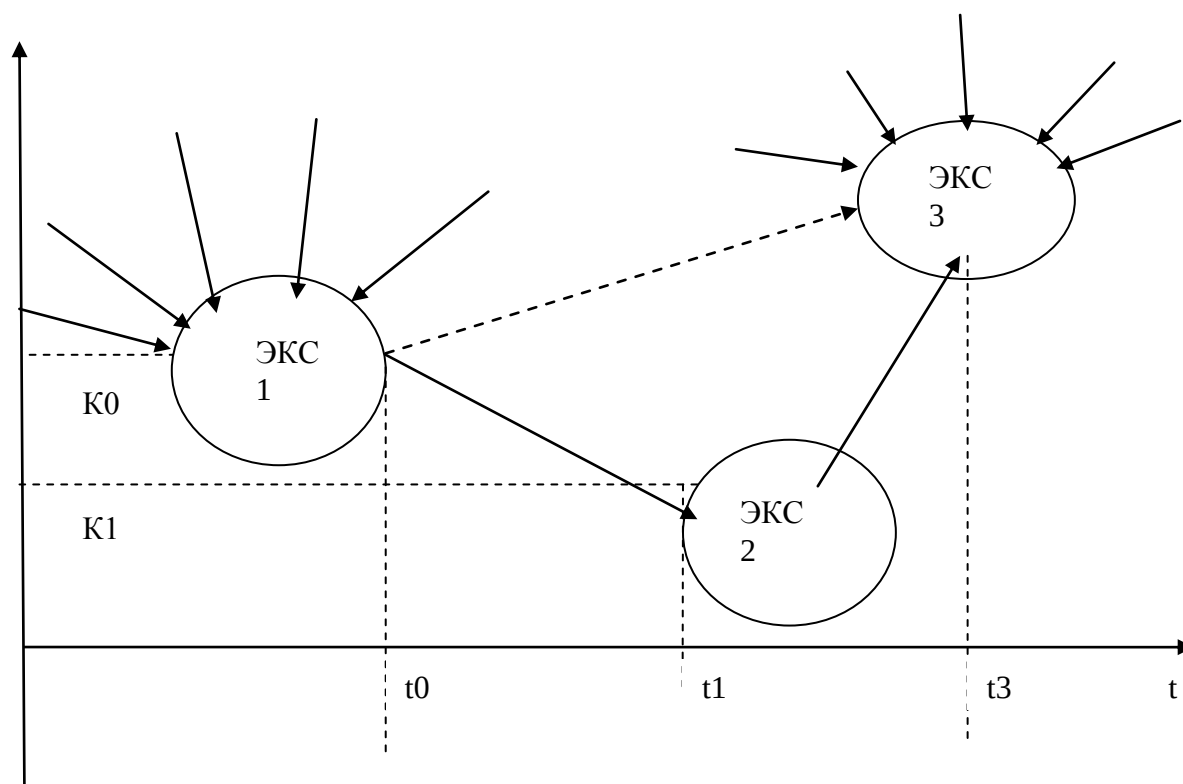
функционирования системы под воздействием меняющихся факторов внешней среды.

Как нам представляется, выделенные Кованом С.Е. положения, могут быть дополнены с учетом рекуррентных межциклических и межфазовых зависимостей. Очевидно, что существует иерархия экономических систем: при этом траектория развития вышестоящих определяет траекторию развития нижестоящих по уровню систем. Первые могут рассматриваться как внешняя среда, внутренняя среда трактуется достаточно узко. Кован С.Е. характеризует ее четырьмя элементами: структурированность, взаимосвязь между собой отдельных элементов, перераспределение ресурсов, технологические преобразования ресурсов внутри системы [3, с.76]. Более широко внутренняя среда функционирования экономических систем может определяться через потенциал к прогрессивному развитию. Исходя из положений классической политэкономии экономическим системам (и другим системам в целом) свойственна самоорганизация, порождающая цикличность развития. Именно она лежит в основе формирования экономического потенциала. Используя терминологию Савицкой Г.А. применительно к макроэкономическим моделям, можно выделить четыре базовых структурных элемента экономического потенциала: трудовой, производственно-имущественный, инновационный, финансовый, дополнив его пятым – управленческим. Последний, с нашей точки зрения, формирует условия реализации предшествующих четырех составляющих. При этом именно от его качества зависит траектория прогрессивного (скачкообразного или поступательного) развития.

Выделенные выше зависимости позволили графически представить особенности развития экономических систем (рис. 1).

Прокомментируем особенности его построения. На рис. 1 выделены две траектории развития: поступательно прогрессивная (движение экономической системы 1 (ЭК1) к экономической системе 3 (ЭК3)), а также прогрессивно кризисная (движение ЭК1 к экономической системе 2 (ЭК2)). Априори ЭК1 обладает внутренним потенциалом к развитию, нивелирующим негативное воздействие внешней среды. При этом в зависимости от эффективности управления развитием экономической системы, определяющим ее устойчивость к внешним проявлениям, она длительное время может сохранять возможность прогрессивного поступательного развития.

При исчерпании потенциала вследствие снижения эффективности функционирования отдельных элементов (или их совокупности) ЭК1 начинает отклоняться от имеющейся траектории развития, при этом зависимость между ними прямая: чем ниже потенциал, тем больше становится отклонение.



Теоретическая модель развития общественных систем

Предположим, что «сход» системы с траектории развития, проявляющийся в снижении значений качественных параметров функционирования экономической системы, может рассматриваться как начало кризиса (t_0). Продолжительность (t_1) и глубина (K_1) кризиса определяется объективными процессами (исчерпанием экономического потенциала), а также качеством антикризисного управления. Способность к саморазвитию экономической системы на основе нивелирования негативно воздействующих и усиления позитивно воздействующих факторов, формируя новое качественное состояние экономической системы, – все это в целом может способствовать восстановлению ее экономического потенциала, и тем самым обеспечить возвращение экономической системы на траекторию прогрессивного развития (ЭКС3). Ее движение от ЭКС2 к ЭКС3 может быть определено как депрессивное состояние, создающее основу для последующего движения.

Таким образом, построенная теоретическая модель (ее графическое воплощение) применительно к исследованию циклических процессов позволила охарактеризовать внешнюю среду функционирования экономической системы как враждебную, выделить траектории развития, задаваемые качеством внутреннего содержания трудового, производственно-имущественного, инновационного, финансового и управленческого потенциала, определить природу продолжительности и глубины кризиса в зависимости от скорости «отмирания» старых, зарождения и распространения качественно но-

вых элементов в каждом структурном элементе системы.

При этом для ее апробации, как нам представляется, требуется конкретизация качественных параметров функционирования экономической системы, а также уточненная пофазная характеристика экономического цикла.

Для более детальной (пофазной) характеристики зарождающегося инновационного цикла необходимо конкретизировать экономические процессы в каждой его фазе с использованием положений теории рекуррентности.

Как известно, кризисы, занимая обычно меньшую часть периода цикла, включают в себя: латентную стадию, стадию обвала и депрессии. Латентная стадия – период аккумуляции скрытых предпосылок и элементов кризиса при сохранении инерции позитивной динамики.

На основании представленных ранее работ [1, с.46] можно предположить, что с 80-х гг. XX в. в недрах индустриальной модели развития системы начинает зарождаться новый цикл, связанный с кардинальными изменениями в материальном производстве и его структуре, создавая тем самым базис для развития инновационной экономики. В соответствии с предложенной периодизацией он приходится на 1930–1990-е гг. (господство четвертого технологического уклада). Для формирования объективных предпосылок такого перехода на протяжении данного периода мировая экономика переживала латентную стадию – период аккумуляции скрытых предпосылок и элементов кризиса при сохранении инерции прогрессивно поступа-

тельного развития, проявляющегося в локальных кризисах, поражающих определенные отрасли материального производства.

За латентной фазой следует фаза обвала. Как известно, стадия обвала характеризуется резким падением производства, инвестиций, доходов населения, ростом безработицы, недогрузкой производственных мощностей. В мире этот затянувшийся обвал можно периодизировать 70–90-ми гг. XX в.

Данная фаза, начавшись с системного кризиса 70-х гг. XX в., самого разрушительного из кризисов второй половины двадцатого столетия, выявила базовые противоречия современного экономического развития. Объективно сформировавшиеся требования к более эффективному использованию природных и человеческих ресурсов за счет роста капиталоемкости и информационной емкости производства, к снижению экологической нагрузки, к освоению новых пространств не могли быть удовлетворены существующей экономической системой. Экономический кризис 70-х гг. XX в. в отличие от всех других предшествующих кризисов, характеризовался системностью – блокированием возможного дальнейшего прогрессивного развития индустриальной системы. Она проявилась в глубоком затяжном кризисе в экономике в целом, наиболее остро заявив о себе усилением структурных диспропорций в отраслевом и территориальном аспектах, в кризисе финансовой системы, в энергетической отрасли (при переходе к новому энергоносителю), в усилении дифференциации по доходам не только между социальными группами граждан внутри одной страны, но и между странами, способствовавшей обострению социальных противоречий, отказу от традиционных и формированию новых ценностей, а также в кризисе управления циклическими процессами: кейнсианская модель макроэкономического регулирования с ее антикризисными амортизаторами в изменившихся условиях не обладала эффективными рычагами воздействия на экономические, финансовые и социальные процессы.

Особо следует отметить, что реализуемые антикризисные программы, в том числе и в СССР, способствовали амортизации глубины кризисных тенденций и удлинению протяженности обвала во времени и в пространстве.

Последующей фазой является фаза депрессии или «нижнего равновесия», в которой накапливаются предпосылки для перехода к оживлению. Особо следует отметить, что в конце депрессивного периода начинается инновационное обновление основного капитала. Исходя из этих характеристик, можно предположить, что попытки преодоления кризиса начались с конца 90-х гг. XX в. (периода относительного оживления большинства национальных эконо-

мик). По мнению Н.Ивановой, И.Данилина, именно экономические и социальные противоречия 70–90-х гг. XX в. определили инновационный прорыв ведущих стран и регионов мира. Двадцатилетняя рецессия стимулировала процессы конкуренции и реструктуризации отдельных компаний и целых отраслей, сделала приоритетным поиск эффективных технологических решений, позволяющих существенно сократить трудовые, материальные и финансовые издержки, подтолкнула предпринимателей к смелым решениям, которые раньше по разным причинам откладывались [2, с.26], вызвав тем самым масштабное финансирование венчурных проектов, создающих основу «...для глобального коммерческого освоения новых направлений научного и технологического развития...» [там же, с.28] в области автомобилестроения, фармацевтики, телекоммуникаций, электроники, IT-продуктов.

Кризис 2008–2009-го гг. привел к тому, что начавшееся оживление сошло на нет, так как кризис на фондовом рынке имел всеобщий характер и затронул большинство отраслей материального производства. При этом компании высокотехнологического сегмента пострадали наравне с другими, что принципиально отличает современную ситуацию от той, которая имела место в начале XXI в. Другими словами, неудавшаяся попытка оживления еще больше оголила противоречия трансформационного кризиса между инновационным и индустриальным сверхциклами, затормозив тем самым формирование новой экономической системы.

Далее логично предположить, что последующее оживление должно основываться на продолжительном инвестиционном буме и инновационной волне, порождающей обновление основного капитала, увеличение спроса на инновационные товары. Особо следует отметить, что оживление будет господствовать до момента формирования инновационной структуры экономики, инновационного обновления состава основных фондов, работников и спектра производимых товаров, что в целом рекуррентно определяет последующий экономический подъем и рост.

Таким образом, предложенная теоретическая модель развития общественных систем позволила выделить и определить временные границы фаз современного сверхцикла.

Очевидно, что такая периодизация является условной и требует системы доказательств, но при этом она может быть интересна с точки зрения периодизации циклических процессов и пофазового антициклического управления и в стране в целом, и в регионах России.

Список литературы

1. Буторина О.В. Исследование рекуррентных взаимосвязей технических и структурных циклов // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2013. №1. С. 42 – 52.
2. Иванова Н., Данилин И. Антикризисные программы в инновационной сфере // Мировая экономика и международные отношения. 2010. №1. С. 26 – 37.
3. Кован С.Е. Кризисы и антикризисное управление в социально-экономических системах // Эффективное Антикризисное Управление. 2011. № 5. С.72- 83.
4. Кондратьев Н.Д. Длинные волны конъюнктуры. М.: Экономика. 2002. 647 с.
5. Пантин В. Кризис как рубеж мирового развития. Материалы круглого стола «Господин кризис, как Вас теперь называть?» // Журнал «Полис». №3. 2009. С. 9-33.
6. Яковец Ю.В. Прогнозирование циклов и кризисов. URL:<http://www.sorokinfond> (дата обращения: 20.03.2013).

УДК 378:330.322

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ
КАПИТАЛ УНИВЕРСИТЕТА****Е.В. Чучулина, к. экон. наук, ст. преподаватель кафедры мировой экономики и экономической теории**Электронный адрес: chuchulina.ekaterina@yandex.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена проблеме управления человеческим капиталом университета, как источника конкурентоспособности региона. Автором предложена схема управления инвестициями в человеческий капитал университета. На основе анализа выявлены особенности и проблемы управления человеческим капиталом университета.

Ключевые слова: человеческий капитал; регион; инвестиции; управление.

На современном этапе экономического развития немаловажную роль играет человек. Человек – звено цепочки развития и динамики общества. Индивид рождается с определенным, заложенным на генетическом уровне, человеческим потенциалом. Далее, при помощи развития социальных институтов: семьи, школы, вуза, индивид преобразует человеческий потенциал в человеческий капитал. Именно с ним он появляется на рынке труда региона, страны, мира.

Актуальность темы обусловлена тем, что в современных условиях именно человек с его способностями, навыками и становится решающим фактором развития экономики. Для эффективного управления человеческим капиталом необходима прежде оценка человеческого потенциала и капитала. Рассмотрим общие черты и различия данных понятий.

Научная категория «человеческий капитал» уже давно нашла свое место в истории экономической мысли. Истоки его формирования лежат в понятии «человеческий потенциал». Существуют различные трактовки человеческого потенциала, в частности:

1. «Человеческий потенциал экономики можно характеризовать как накопленный населением запас физического и нравственного здоровья, общекультурной и профессиональной компетенции, творческой, предпринимательской и гражданской активности, реализуемый в разнообразных сферах деятельности, а также в уровне и структуре потребностей».¹

2. «Человеческий потенциал – готовность и способность национальной общности к актив-

ному саморазвитию, своевременному и адекватному ответу на множественные вызовы внешней среды и успешной конкуренции с другими обществами».²

3. «Человеческий потенциал – совокупность возможностей отдельных лиц, общества, государства в области использования людских ресурсов, которые могут быть приведены в действие и использованы для решения определенных задач и достижения поставленных целей».³

Человеческий потенциал индивида преобразовывается в человеческий капитал индивида и уже посредством фирмы индивид выходит на рынок труда с предложением человеческого капитала. «Человеческий потенциал» – это ключевой ресурс для региона. Регион – носитель конкурентных отношений, важная составляющая современной инновационной экономики, основанной на знаниях и информации.

Трактовка категории «человеческий капитал» также привлекала внимание многих ученых, в частности:

1. «Человеческий капитал – это не только носитель экономической деятельности субъекта (человека), но и важный индикатор социально-экономического, культурного и политического развития».⁴

² Заславская Т.Н. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // *Общественные науки и современность*. М., 2005. №3. С.10.

³ Колин К.К. Человеческий потенциал и инновационная экономика // *Вестник Российской Академии естественных наук*. СПб., 2003. № 4. С.3.

⁴ Сухих В.А. Социэкономика региона: методология исследования, тенденции развития и механизмы регулирования: монография. Перм. гос. ун-т, Пермь, 2008.

¹ Соболева И. В. Человеческий потенциал российской экономики. Проблема сохранения и развития. М., 2007. С. 12.

2. Человеческий капитал выступает в качестве «взаимосвязанной, интегрированной совокупности основных характеристик работника (физиологические особенности, характеристики здоровья, психики, особенностей характера, занимаемого общественного положения, имеющих связей и репутаций, уровня образования, коммуникабельности, квалификации, инновационной активности, природных и приобретенных интеллектуальных задатков). Из этого следует, что выгода, получаемая работниками интеллектуального труда, выражается как в денежном доходе, так и в приобретении ими профессионального, общественного, социального статуса в виде современных коммуникационных и информационных компетенций, деловой и профессиональной репутации».⁵

3. «Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотивации, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и эффективности производства и тем самым влияют на рост зарплаток (доходов) данного человека».⁶

На наш взгляд, *человеческий капитал* – это новая форма, способ реализации человеческого потенциала, накопленного индивидом в процессе социальной и общественной жизни в регионе, стране, мире, при помощи инвестирования в развитие профессиональных качеств индивида.

Невозможно поставить знак равенства между понятиями «человеческий капитал» и «человеческий потенциал». Человеческий капитал является важной составляющей человеческого потенциала. Человеческий капитал связан с получением дохода при помощи успешного инвестирования в развитие профессиональных качеств своего обладателя – индивида.

Университет играет ключевую роль в процессе накопления, управления и реализации на рынке труда региона качественного человеческого капитала, поскольку именно университеты создают и передают новые знания, формируют специфические трудовые навыки индивидов, связанные с знаниями [6]. Региональный аспект роли университета в создании человеческого капитала региона предполагает объединение процесса реализации программы социально-экономического развития региона, процесса подготовки кадров на рынок труда региона, объединение новых инновационных знаний и технологий. Система выглядит следующим образом:

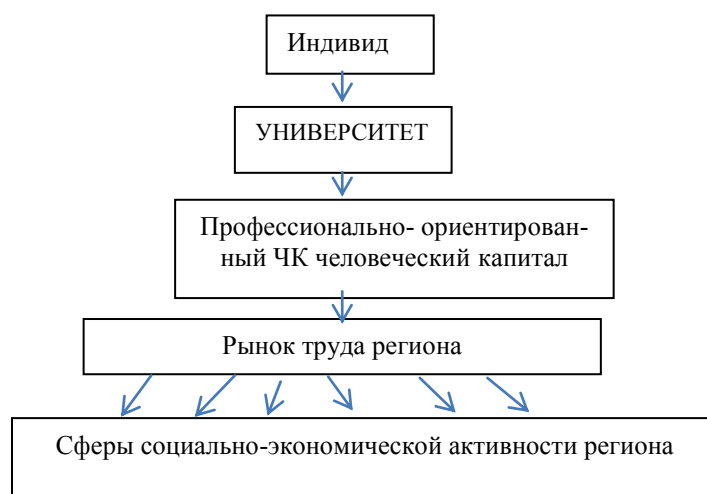


Рис. 1. Система «Университет–рынок труда региона»

⁵Там же.

⁶ Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: учеб. пособие. СПб.:Изд-во СПбУЭФ,1996.

Развитие человеческого капитала региона невозможно без учета инвестиционных процессов.

Инвестиции в человеческий капитал региона – это процесс, находящийся в непрерывном движении и возобновлении. Процесс инвестиций в человеческий капитал региона с социально-экономической точки зрения – это процесс воспроизводства рабочей силы особого качества на рынке труда региона. Инвестиции –

это важнейшая предпосылка производства человеческого капитала⁷.

На примере университета рассмотрим процесс управления инвестициями в человеческий капитал.

В рамках процесса управления и инвестирования в человеческий капитал университета можно обратить внимание на два важных направления. Представим процесс инвестиций в человеческий капитал университета схематично (см. рис. 2).

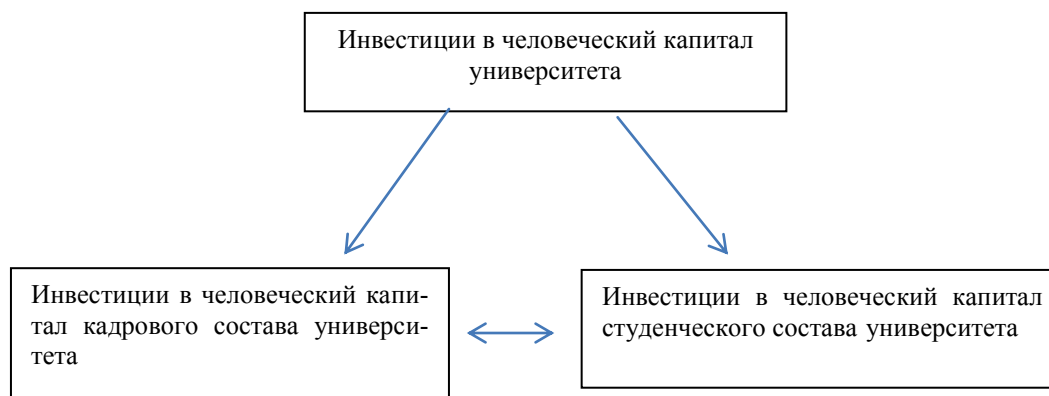


Рис. 2. Инвестиции в человеческий капитал университета

Инвестиции в человеческий капитал университета подразделяются на два вида:

1. Инвестиции в человеческий капитал кадрового состава вуза включают в себя:

- курсы повышения квалификации;
- международные стажировки и обмен опытом;
- обучение инновационным технологиям преподавания;
- гранты на развитие молодых ученых и специалистов;
- гранты на проведение исследований;
- академическую мобильность;
- охрану труда;
- охрану здоровья;
- льготные социальные условия (приобретение жилья).

2. Инвестиции в человеческий капитал студенческого состава вуза включают в себя:

- студенческие и научные конференции;
- стипендиаты;
- академическую мобильность;
- спорт;
- художественную самодеятельность;
- профсоюз;
- бизнес-инкубатор;
- трудоустройство;
- научно-исследовательские командировки;
- профилакторий, отдых, туризм;
- интернет и IT технологии;
- общежитие.

Весь процесс требует разработки схемы управления.

Разработаем авторскую схему управления инвестициями в человеческий капитал университета (рис.3):

⁷Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: учебное пособие. СПб.:Изд-во СПбУЭФ,1996.

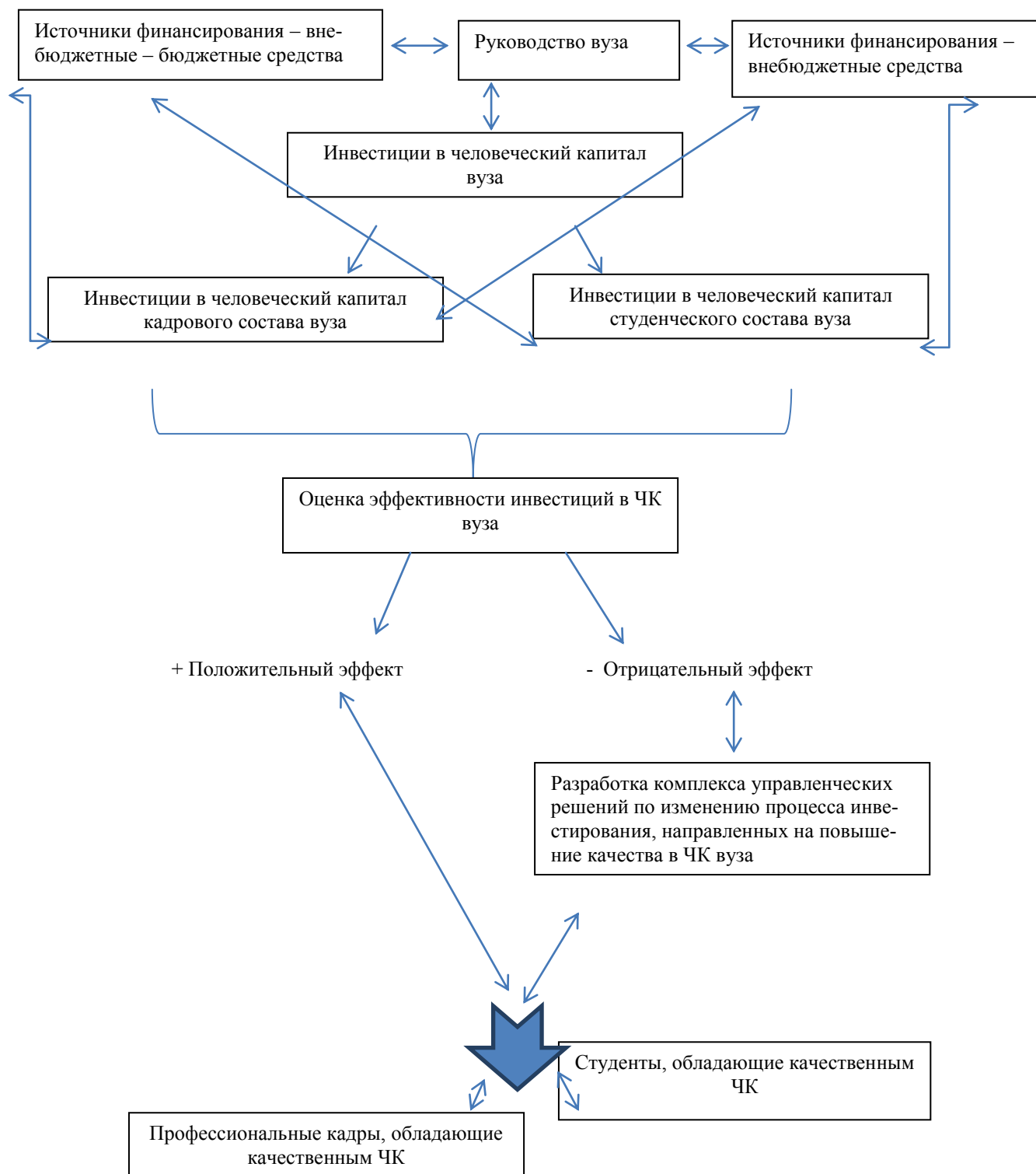


Рис. 3. Схема управления инвестициями в человеческий капитал университета

Исходя из вышеизложенного, мы можем оценить эффект от инвестиций следующим образом:

1. Для профессиональных кадров. В процессе инвестиционных действий всегда появляется результат. Он может быть как

положительным, так и отрицательным. Например, преподаватель вуза прошёл курсы повышения квалификации на международном уровне или участвовал в научно-практической конференции, или провёл уникальные исследования и выиграл грант. Положительный эффект заклю-

чается в усовершенствовании качества человеческого капитала работника и студентов в целом, так как преподаватель будет использовать новые знания в процессе обучения, проведет дополнительные исследования, студенты смогут поучаствовать в процессе исследований и приобрести новые знания и навыки.

2. Для студентов.

Для студентов появляется уникальная возможность для реализации своих способностей в научной сфере, при участии в научных семинарах, конференциях и т. д., для преуспевающих в учебе студентов предусмотрены дополнительные стипендии и гранты. Реализация возможна также в социальной и культурной деятельности, существуют перспективы трудоустройства в компаниях-партнерах университета.

Приоритетными направлениями управления инвестициями в человеческий капитал университета являются:

1. Создание условий для развития человеческого капитала в университете и регионе.
2. Создание механизмов взаимодействия государства и бизнес-структур по развитию человеческого капитала в университете.
3. Повышение качества человеческого капитала университета.
4. Обеспечение доступности образования и повышения качества образовательных услуг.
5. Обеспечение потребностей региональной экономики в высокопрофессиональном человеческом капитале.
6. Улучшение качества трудовой жизни сотрудников и студентов университета.

Этапы анализа эффекта процесса управления инвестициями в человеческий капитал университета состоят из следующих шагов:

- 1) разработка программ по развитию человеческого капитала университета;
- 2) оценка эффективности предложенных программ;

3) если оценка положительная – передача программ на реализацию;

4) если оценка программы одобрена – выделение средств на ее реализацию.

Сотрудничество университета, администрации региона и бизнес-структур обеспечит будущие инвестиции в человеческий капитал, снижение дисбаланса на рынке труда и удовлетворение социально-экономических потребностей региона. Следовательно, управленческие решения руководства университета должны быть направлены на усовершенствование способов использования человеческого капитала. Задача университета – инвестировать в производственные возможности человеческого капитала, что будет способствовать росту качественных аспектов человеческого капитала в будущем.

Список литературы

1. Дятлов С.А. Теория человеческого капитала: учеб. пособие. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. 287 с.
2. Заславская Т.Н. Человеческий потенциал в современном трансформационном процессе // Общественные науки и современность. 2005. №3. С. 5-16.
3. Колин К.К. Человеческий потенциал и инновационная экономика // Вестник Российской Академии естественных наук. 2003. № 4. С. 16-22.
4. Соболева И.В. Человеческий потенциал российской экономики. Проблема сохранения и развития. М., 2007. 202 с.
5. Сухих В.А. Социоэкономика региона: методология исследования, тенденции развития и механизмы регулирования: монография. Перм. гос. ун-т. Пермь, 2008. 263 с.
6. Шешукова Т.Г., Колесень Е.В. Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура // Вестн. Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2011. Вып. 4. С. 118-127.

УДК 336:332.1

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

А.Х. Евстафьева, к. экон. наук, доц. кафедры экономики и предпринимательства в строительстве

Электронный адрес: evalsu@yandex.ru

Казанский государственный архитектурно-строительный университет, 420043, г. Казань, ул. Зеленая, 1

Рассмотрены основные методы оценки эффективности налоговой политики региона. Выявлено, что в настоящее время не существует единой универсальной методики, подходящей для любого исследования.

Ключевые слова: налоговая политика; методика оценки эффективности; коэффициент налоговой лояльности; налоговая нагрузка; налоговый потенциал региона.

Для Российской Федерации с ее обширной территорией, экономической неоднородностью и исключительной по сложности территориальной организацией государства обеспечение положительной динамики экономического и социального развития является первоочередной задачей. В этой связи повышаются требования к качеству государственного регулирования экономики. В частности, существенное значение приобретают применяемые инструменты государственного регулирования. Важно отметить, что в силу масштабов государства и существующей социально-экономической дифференциации регионов, решение стратегических и тактических задач развития страны будет осуществляться именно на региональном уровне. Поэтому внимание руководства страны должно сконцентрироваться на повышении качества государственного регулирования именно на региональном уровне.

Одним из действенных инструментов регулирования темпов экономического роста является налоговая политика, реализуемая в данном регионе. Налоговая политика представляет собой систему мероприятий в области налогов и сборов. Именно налогообложение содержит действенные инструменты стимулирования инновационного и инвестиционного развития, способствует повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, и является основой макроэкономического регулирования. Следовательно, обязательным условием реализуемой налоговой политики должна стать ее эффективность, так как только эффективная налоговая политика способствует росту всех социально-экономических показателей. В связи с этим необходимым условием разработки эффективной региональной налоговой политики

становится проведение оценки влияния налоговой политики на развитие региона.

В литературе разными авторами предложено огромное количество различных методов оценок эффективности налоговой политики. Условно их можно объединить в четыре группы: 1) на основе экспертных оценок; 2) на основе коэффициента налоговой лояльности; 3) на основе соблюдения принципов построения налоговой системы; 4) на основе базовых показателей, характеризующих уровень налогового бремени и социально-экономическое состояние региона.

Налоговая политика региона проводится в совокупности с другими составляющими политики региона и страны, поэтому достаточно сложно определить долю влияния каждой из них на развитие региона. В связи с этим очень удобным является *метод экспертных оценок*, где группа экспертов изучает данную проблему и делает соответствующие выводы. Этот метод является очень простым, но точность результатов зависит от субъективного мнения экспертов.

Группа методов на основе коэффициента налоговой лояльности. Использование коэффициента налоговой лояльности, как качественного критерия оценки влияния государственных решений в области налогообложения на экономическое развитие регионов, было предложено Юрзиной Л.И.

Согласно Толковому словарю русского языка, лояльный – «держась формально в пределах законности, в пределах благожелательно-нейтрального отношения к кому-, чему-нибудь». Саму налоговую лояльность можно определить как степень экономической оправданности ожидаемых последствий изменения, вносимого в налоговую систему [5].

Согласно Юрзиной Л.И., выбор коэффициента налоговой лояльности зависит от поставленной задачи оценки. В табл. 1 приведены

виды коэффициентов налоговой лояльности, методика определения которых индивидуальна для каждого экономического субъекта.

Таблица 1

Виды коэффициентов налоговой лояльности

Вид коэффициента налоговой лояльности	Экономический субъект	Круг решаемых задач	Метод определения коэффициента
Частный (налоговая лояльность хозяйствующего субъекта)	Организация	Прикладные задачи налогового планирования в организации; оценка последствий решений, принимаемых организацией в части оптимизации своего налогового бремени	Интегральный коэффициент на основе традиционных аналитических коэффициентов финансового анализа, характеризующих финансовое состояние организации с привлечением данных об экономической обоснованности налогового бремени
Отраслевой	Отрасль народного хозяйства	Определение тенденций в развитии отрасли и ее налогового потенциала	Рассчитывается либо как частный коэффициент применительно к среднестатистической организации в отрасли, либо с использованием среднестатистической производственной функции отрасли
Региональный (территориальный)	Регион	Определение тенденций в развитии и налогового потенциала региона	Рассчитывается либо как средневзвешенный отраслевой коэффициент по отраслям данного региона, либо на основе макроэкономических показателей
Общий (федеральный)	Федерация	Оценка изменений в системе национальных счетов, прогноз тенденций в объемах налоговых поступлений в рамках консолидированного бюджета	Рассчитывается на основании показателей системы национальных счетов либо с использованием других способов макроэкономического прогнозирования

*См. [5, с.72-73]

Определение влияния налоговой политики на исследуемый объект (организацию, отрасль, регион и т.п.) осложняется существующими функциональными связями между различными налогами, причем природа воздействия может быть различной. Это может быть, например, значительное совпадение объектов налогообложения (как фонд социального страхования и налог на доходы физических лиц) либо через влияние на один и тот

же экономический показатель (например, достичь увеличения объемов производства можно либо привлекая дополнительную рабочую силу, либо закупая дополнительное оборудование – в первом случае будет увеличиваться фонд социального страхования, во втором – налог на имущество организаций). Для этого Юрзиной Л.И. была предложена еще одна классификация коэффициентов налоговой лояльности, которая приведена в табл. 2.

Таблица 2

Классификация коэффициентов налоговой лояльности по способу воздействия налога

Вид коэффициента	Вид воздействия налога	Описание
Прямой	Прямое воздействие	Учитывает только прямое воздействие налога на исследуемый показатель – финансовое состояние организации, экономический рост, показатели системы национальных счетов и т.п.

Окончание табл. 2

Вид коэффициента	Вид воздействия налога	Описание
Перекрестный	Косвенное воздействие посредством другого (связанного) налога	Учитывает только прямое воздействие на исследуемый показатель изменений в налоге, сопряженный с исследуемым, возникающий вследствие изменений в исследуемом налоге
Интегральный	Комплексное воздействие всей совокупности налогов, входящих в налоговую систему	Данный коэффициент будет учитывать совокупное влияние всех действующих налогов на исследуемый показатель

*См. [5, с.73]

Также Юрзиной Л.И. предложена классификация налоговой лояльности по уровням власти, которая позволяет выявить компонент налоговой системы, наиболее приемлемый для налогоплательщика, а также определить пер-

спективы реализации установленных Правительством РФ направлений налоговой политики. Классификация коэффициентов налоговой лояльности по уровням власти представлена в табл. 3.

Таблица 3

Классификация налоговой лояльности по уровням власти, устанавливающим и конкретизирующим налогам

Вид коэффициента налоговой лояльности	Уровень власти	Возможности использования
Федеральный	Федеральный	Определение общей лояльности экономики, отдельной отрасли либо организации к федеральному компоненту налоговой системы
Региональный	Региональный	Определение общей лояльности экономики региона, отдельной организации отрасли, действующих на территории данного региона либо отдельной организации к региональному компоненту налоговой системы
Местный	Местный	Определение общей лояльности совокупности организаций либо отдельной организации к местному компоненту налоговой системы

*См. [5, с.74]

В данной работе наибольший интерес представляет региональный коэффициент налоговой лояльности, который определяется на основе совокупности отраслевых коэффициентов, рассчитанных для конкретного региона. Для обеспечения наилучшего соответствия регионального коэффициента налоговой лояльности, как существующему уровню социально-экономического развития региона, так и стратегическим целям и задачам его развития, важно при расчете одновременно учитывать как вес отдельных отраслей, определяемый на основании доли продукции, произведенной каждой отраслью в валовом региональном продукте субъекта РФ, так и ранги отраслей, определяемые в соответствии с приоритетами развития отраслей в общем социально-экономическом развитии региона. Также при расчете коэффициента налоговой лояльности необходимо учитывать действующие специальные налоговые режимы в регионе, так как изменения в них приводят к изменению фи-

нансового состояния субъектов отраслей, что в целом ведет к изменению в экономике региона.

Метод на основе определения коэффициента налоговой лояльности является точным, но в то же время очень сложным. Тем не менее его можно считать универсальным для оценки влияния налоговой политики на развитие региона.

Суть метода на основе соблюдения принципов построения налоговой системы заключается в анализе действующей налоговой системы, сопоставлении существующих принципов с основными. Сложность и неоднозначность данного метода заключается в том, что разными учеными выделяются разные принципы построения налоговой системы.

Вопросы об определении принципов налоговой системы появились еще с момента образования государства. Адамом Смитом еще в 1776 г. в книге «Исследование о приро-

де и причинах богатства народа» были сформулированы основные принципы налоговой системы. К ним относятся принципы всеобщности, справедливости, определенности и удобства.

В настоящее время можно выделить следующие принципы построения налоговой системы: обязательность, справедливость, определенность, удобство для налогоплательщика, экономичность, пропорциональность, эластичность, однократность налогообложения, стабильность, оптимальность, единство на всей территории страны, уплата налога в стоимостном выражении.

Следует отметить, что методы оценки, основанные на соблюдении принципов налоговой системы, достаточно субъективны и не имеют количественной характеристики. То есть результатом данной оценки может быть ответ «да» или «нет». Для оценки влияния

налоговой политики на развитие региона этот метод не совсем удобен и интересен.

Группа методов на основе базовых показателей налоговой нагрузки и социально-экономического состояния региона самая оптимальная. Рассмотрим понятие «налоговая нагрузка». В настоящее время ученые по-разному подходят к определению налоговой нагрузки. Единство мнений авторов в терминологии отсутствует в связи с тем, что до сих пор не существует общепринятого термина, характеризующего влияние налогообложения на предприятие. Наряду с налоговой нагрузкой используется множество синонимов, таких, как «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс», «налоговое давление» и т.п. Однако практика показывает, что для характеристики влияния налогов чаще используют понятия «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя». В табл. 4 представлены различные определения налоговой нагрузки.

Таблица 4

Сопоставление определений налоговой нагрузки

Подход	Авторы	Определение
Термин «налоговая нагрузка», «налоговое бремя», «налоговый гнет», «налоговый пресс» – синонимы	А. Лаффер	Уровень предельно допустимой величины налоговых изъятий у организаций в бюджет
	Ф. Юсти, М. Бифельд	Величина той доли свободного дохода, которая может быть обращена на удовлетворение государственных потребностей без ущерба для народного хозяйства
	К. Гок	Оценка отношения бюджета к национальному доходу, зависящая от характера государственного расходного бюджета
	С.П. Колчин, С.Г. Пепеляев	Объем налоговых изъятий
	Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский	Мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отвлечением их от других возможных направлений использования
Термин «налоговое бремя» шире термина «налоговая нагрузка»	А.В. Левкин	Налоговое бремя рассматривается как часть произведенного обществом продукта, который перераспределяется посредством звеньев бюджетного механизма (мобилизация денежных средств в бюджеты; расходование бюджетных средств путем их предоставления юридическим и физическим лицам; межбюджетное распределение и перераспределение финансовых ресурсов), а налоговая нагрузка – как экономический показатель налогового бремени организации
	А.Б. Паскачев, Ф.К. Садыгов, Р.С. Саакян	Налоговое бремя – это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов организации с учетом макроэкономических показателей развития региона, собираемости налогов и сборов, средних налоговых издержек, а налоговая нагрузка – максимально возможная сумма мобилизации финансовых ресурсов организации, которые через систему налогообложения и в соответствии с действующим законодательством должны поступать в соответствующие бюджеты

Окончание табл. 4

Подход	Авторы	Определение
Налоговая нагрузка – самостоятельная экономическая категория	Л.М. Архипцева	Отношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых организацией фискальным органам, к показателям ее деятельности при этой налоговой нагрузке
	О.В. Богачева	Возможность налогов с использованием налогооблагаемых ресурсов приносить доходы в бюджет
	Д.П. Черник	Обобщенный показатель, характеризующий роль налогов в жизни общества отношением сумм налогов и сборов к совокупному национальному продукту
	А.В. Брызгалин	Та часть ВВП, которая распределяется посредством налогов; ее уровень – измеритель налоговой системы и оптимальности ее построения
	В.Г. Пансков	Не включает налоги и сборы, уплачиваемые населением
	Б.В. Топорнин	Отношение суммы выплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме выручки-нетто и прочих доходов организации либо отношение суммы выплаченных (начисленных) налогов и сборов к сумме добавленной стоимости

*См. [1, с.34]

Показатель налоговой нагрузки играет существенную роль в налоговом планировании и регулировании экономики как региона, так и страны в целом. Налоговую нагрузку можно

рассчитывать на трех уровнях: на уровне хозяйствующего субъекта, региона и государства. Анализ методов определения налоговой нагрузки хозяйствующего субъекта приведен в табл. 5.

Таблица 5

Сравнительная характеристика методик расчета налоговой нагрузки

Автор	Основная формула расчета	Характеристика расчета
Департамент налоговой политики РФ	$НБ = \frac{Нобщ}{Вобщ} \cdot 100\%$	Отношение всех уплачиваемых организацией налогов к выручке от реализации (работ, услуг), включая выручку от прочей реализации
М.Н. Крейнина	$НБ = \frac{B - Cp - П}{B - Cp} \cdot 100\%$	Сопоставление налога и источника его уплаты, где интегральным показателем выступает прибыль экономического субъекта
А. Кадушин, Н. Михайлова	$НН = \frac{Нс}{ЧА} / \frac{ЧП}{ЧА}$	Доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной экономическим субъектом
Е.А. Кирова	$Дн = \frac{НП + СО}{ВСС} \cdot 100\%$	Налоги и сборы, подлежащие перечислению в бюджет (абсолютная величина); отношение налогов и сборов, подлежащих перечислению в бюджет, к вновь созданной стоимости (относительная величина)
М.И. Литвин	$T = \frac{ST}{TY} \cdot 100\%$	Доля налогов и других обязательных платежей (в зависимости от структуры налоговых обязательств экономического субъекта принимается во внимание выручка от реализации, прибыль в процессе формирования или распределения), отношение дохода работника к размеру источника средств их уплаты
Т.К. Островенко	$НН = \frac{НИ}{\text{Источник} \cdot \text{покрытия}}$	Отношение налоговых издержек к соответствующей группе по источнику покрытия (обобщающие и частные показатели)

*См. [1, с.34-35]

Каждая из приведенных методик способна объективно дать оценку налоговой нагрузки налогоплательщика. Для точности расчетов при проведении мероприятий по оптимизации налогообложения на предприятии специалистам целесообразно использовать не одну, а две-три методики для описания текущей и ретроспективной налоговой ситуации на анализируемом предприятии. Для предприятий Федеральной налоговой службой РФ установлена нагрузка по видам экономической деятельности [3].

Практика показывает, что наибольшее практическое применение получила методика, разработанная Департаментом Налоговой политики Министерства финансов РФ. При принятии решений о назначении и организации выездной налоговой проверки налоговые органы рассчитывают и учитывают показатель налоговой нагрузки, сравнивая его с показателем по отрасли.

Многие авторы приходят к единой оценке налоговой нагрузки региона, которая выражается следующей формулой:

$$НН_{рег} = \frac{Н_{рег}}{ВРП} \cdot 100\%, \quad (1)$$

где $НН_{рег}$ – налоговая нагрузка региона,
 $Н_{рег}$ – сумма налогов, уплаченных регионом в текущем периоде,

ВРП – валовой региональный продукт текущего года.

На уровне страны:

$$НН_{ф} = \frac{Н}{ВВП} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где $НН_{ф}$ – налоговая нагрузка страны,
 $Н$ – сумма уплаченных всеми плательщиками налогов в текущем году,

ВВП – валовой внутренний продукт текущего года.

Однако оценка налоговой нагрузки не дает абсолютно точного результата по следующим причинам:

- невозможно учесть ВВП соответствующий «теневой экономике», что приводит к занижению величины налоговой нагрузки;

- при расчете налоговой нагрузки учитываются налоги, поступившие в бюджет в текущем году, но не учитываются корректировки за счет вычетов, производимые в следующем календарном году, но экономически относящиеся к предыдущему году;

- в показатель ВРП не входит добавленная стоимость по нерыночным коллективным услугам (таким, как оборона), вследствие чего суммарный ВРП по всем регионам меньше ВВП;

- при расчете региональной налоговой нагрузки не учитываются таможенные платежи и отчисления в социальные фонды (для них отсутствует разбивка поступлений в бюджетную систему и государственные внебюджетные фонды по регионам), следствием чего является заниженная сумма реальных налоговых платежей.

Показатели социально-экономического развития исследователи определяют в зависимости от целевой направленности проводимой оценки. К ним можно отнести: показатели, разработанные Минэкономразвития РФ, разработанные ООН в качестве международных, показатель качества жизни населения и другие.

Рассмотрим положительные и отрицательные черты перечисленных нами групп методов оценки эффективности налоговой политики. Сравнительный анализ представлен в табл. 6.

Таблица 6

Сравнение групп методов оценки эффективности налоговой политики региона

Группа методов	Характеризующий показатель				
	сложность расчетов	уровень исследования	точность результатов	использование формул	вероятность ошибок
Методы на основе экспертных оценок	нет	макро	минимальная	нет	максимальная
Методы на основе коэффициента налоговой лояльности	да	микро	максимальная	да	минимальная
Методы на основе базовых показателей налоговой нагрузки	нет	макро	средняя	да	средняя
Методы на основе соблюдения принципов построения налоговой системы	да	макро	минимальная	нет	максимальная

*См. [2]

Как мы видим из табл. 6, метод экспертных оценок и метод на основе соблюде-

ния принципов построения налоговой системы являются наиболее простыми, но также

они и менее точны, так как не учитывают количественных характеристик, основаны на субъективном мнении эксперта и не исключают вероятность ошибки при формировании понятий «налоговая политика» и «налоговая система».

Метод оценки на основе коэффициента налоговой лояльности является наиболее точным и сложным. Он наиболее эффективен, так как позволяет провести оценку влияния налоговой политики региона на хозяйствующие субъекты.

Группа методов на основе базовых показателей налоговой нагрузки и социально-экономического состояния региона, на наш взгляд, является самой достоверной. Именно ее хотелось бы предложить в качестве основополагающей. К преимуществам данной группы методов можно отнести простоту расчетов и точность результатов. Методы на основе базовых показателей налоговой нагрузки и социально-экономического состояния региона анализируют показатели, которые всесторонне характеризуют налоговую политику региона.

Говоря об оценке влияния налоговой политики на развитие региона необходимо рассмотреть показатель «налоговый потенциал региона», так как он определяет возможную величину доходов регионального бюджета и необходимость финансовой поддержки за счет средств федерального бюджета. Налоговый потенциал может служить одним из кри-

териев при оценке хозяйственного развития, а также применяться при оценке его роли в национальной экономике.

В бюджетном кодексе РФ (статьи 131,138,142.1) понятие налогового потенциала приравнивается к налоговой базе, а согласно статье 53 НК РФ «налоговая база представляет собой стоимостную, физическую или иную характеристику объекта налогообложения». На наш взгляд, не совсем компетентно приравнивать эти два понятия.

Воспользуемся определением налогового потенциала, которое дает Шалюхина М.Н.: «В широком смысле «налоговый потенциал» — это совокупный объем налогооблагаемых ресурсов территории. В более узком, практическом, смысле «налоговый потенциал» представляет собой максимально возможную сумму поступлений налогов и сборов, исчисленных в условиях действующего законодательства» [4].

На величину налогового потенциала существенное влияние оказывают действующее налоговое законодательство, уровень развития экономики региона, отраслевая структура региона, изменение цен, объем импорта и экспорта, состояние налоговой политики, величина льгот, действующих на территории региона. Также большое влияние на значение налогового потенциала оказывает уровень «теневое» оборота.

Существует множество методов определения налогового потенциала (табл. 7).

Таблица 7

Показатели определения налогового потенциала региона

Наименование метода	Краткая характеристика
Метод пересчета показателей базового года	В качестве меры налогового потенциала регионов используется показатель платежей, фактически собранных в базовом 1991 г., с корректировкой на последующие изменения в законодательстве. «+» – минимизация временных факторов; «-» – точность относительная, так как произошли радикальные перемены в экономике России с 1991 г.
Среднедушевой доход населения региона	Самый очевидный показатель доходов бюджета. В основе этого показателя лежат доходы налогоплательщиков региона. «+» – простота определения и доступность данных о среднедушевых доходах населения по субъектам РФ, ежегодно публикуемых Росстатом; «-» – наличие «теневой» экономики
Валовый региональный продукт (ВРП)	Данный показатель определяется как общая стоимость товаров, работ, услуг, произведенных с использованием ресурсов региона за конкретный период времени и включая доходы, генерируемые внутри региона, независимо от места проживания и регистрации работников и предприятий. «+» – включаются доходы жителей, которые работают и проживают в данном регионе, нерезидентов; суммы, потраченные туристами на гостиничные услуги и на покупки на территории региона; «-» – особенности структуры российских налогов (например, в настоящее время налог на прибыль предприятий уплачивается по месту регистрации предприятия, а не по месту осуществления хозяйственной деятельности)

Наименование метода	Краткая характеристика
Показатель совокупных налогооблагаемых ресурсов (СНР)	Этот метод является альтернативой ВРП, он более достоверный, так как учитывает влияние федеральных налогов и трансфертов из федерального бюджета на налоговый потенциал, в отличие от предыдущего. Для определения СНР необходимо: - из ВРП вычесть некоторые федеральные налоги, так как для регионального и местных бюджетов они доходом не являются; - показатель ВРП нужно увеличить на сумму прямых трансфертов из федерального бюджета предприятиям и физическим лицам, также суммируют выплаты пособий по безработице и выплаты из пенсионного фонда. «+» – величина фактического объема налоговых ресурсов, полученная данным методом, наиболее точная; «-» – необходимость достаточно большой базы данных
«Репрезентативная налоговая система» (РНС)	Налоговый потенциал в данном случае определяется суммой возможных бюджетных поступлений при среднем уровне налоговых усилий, одинаковом составе налогов и ставок налогов во всех регионах. Необходимо иметь данные по всем регионам. При наличии сведений о фактически собранных налогах и сборах, их налоговых базах, можно рассчитать объем фактических поступлений по региону. Эта величина и принимается за показатель налогового потенциала региона. Для оценки методом РНС для каждого региона необходимо создать единую классификацию статей доходов для разных регионов; определить статьи дохода местного бюджета; определить стандартную (нормативную) налоговую базу; рассчитать репрезентативную (среднюю) ставку налогообложения; рассчитать налоговый потенциал региона. Данный метод используется в Канаде, Германии и Швейцарии. «+» – достоверность и объективность оценки; «-» – достаточно трудоемок, так как для анализа используется большое количество сведений
Использование в рамках подхода РНС регрессионного анализа.	Для оценки налогового потенциала регионов с помощью регрессионного анализа, посредством оптимальных оценок случайных факторов $b_1, b_2, \dots, b_m$ используется уравнение следующего вида: $y_j = x_{1j} * B_1 + x_{2j} * B_2 + x_{mj} * B_m + E_j$ $j=1.2.\dots n$, где y_j – фактически собранные в регионе платежи в бюджет; X_j – показатели налоговой базы, косвенно или непосредственно отражающие величину совокупной налоговой базы данного региона или отдельных ее компонентов; m – число рассматриваемых регионов; E_j – случайная ошибка измерений. «+» – необходимость меньшего числа данных для определения налогового потенциала (совокупный доход по региону и переменные, используемые в качестве критерия косвенных измерителей налоговых баз регионов); нет необходимости группировать доходные статьи по налоговым компонентам; не нужно создавать собственную налоговую базу для каждого компонента системы; большая точность, за счет более эффективного анализа данных; «-» – сложность; необходим дополнительный анализ для выбора региональных показателей; количество точек наблюдения, используемых в уравнении регрессии, равно количеству регионов, а результаты регрессионной оценки тем точнее, чем больше точек наблюдения

Среди представленных методов оценки налогового потенциала региона, можно сказать, что наиболее предпочтительной является методика на основе репрезентативной налоговой системы.

Рассмотрев основные методы оценки эффективности налоговой политики региона необходимо отметить, что наиболее предпочтительным, с нашей точки зрения, является метод на основе базовых показателей налоговой на-

грузки и социально-экономического состояния региона, так как в данном случае можно наглядно увидеть взаимозависимость параметров развития региона при изменении налоговой политики. Для комплексной оценки влияния налоговой политики считаем необходимым также определение показателя налогового потенциала региона.

Список литературы

1. *Дрожжина И.А.* Методика определения налоговой нагрузки с учетом налогового потенциала экономического субъекта // *Финансы.* №6. 2009, ноябрь-декабрь. С.33-38.
2. *Кузько П.С.* Методические основы оценки эффективности региональной налоговой политики, «Мордовский государственный университет имени Н.П. Огарева», Саранск, 2008. С. 1-4.
3. *Приказ* ФНС России от 30.05.07 № ММ-3-06/333 «Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок» (в редакции приказа ФНС России от 10.05.2012 № ММВ-7-2/297/ URL:<http://www.referent.ru/1/177172> (дата обращения: 15.05.2013).
4. *Шалюхина М.Н.* Налоговый потенциал региона: проблемы оценки, формирования и эффективного использования // *Налоговый вестник.* 2001. №1. С. 31-34.
5. *Юрзинова Л.И.* Влияние налоговой политики на экономическое развитие регионов: дис. ... канд. экон. наук по специальности 08.00.10, 08.00.05 М., 2004. 166 с.

УДК [330.342:334.722](47+430)

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО: ОПЫТ РОССИИ И ГЕРМАНИИ

В.А. Сухих, д. экон. наук, зав. кафедрой государственного и муниципального управления

Электронный адрес: valery@sukhikh.com

М.Н. Руденко, к. экон. наук, доц., и.о. зав. кафедрой национальной экономики и экономической безопасности

Электронный адрес: rudenko@econ.psu.ru

Е.Д. Оборина, к. экон. наук, доц. кафедры национальной экономики и экономической безопасности

Электронный адрес: k.oborina@yandex.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена российскому опыту использования механизма государственно-частного партнерства, основным проблемам, связанным с его реализацией в субъектах Федерации. В статье также изучен опыт Германии в сфере реализации государственно-частного партнерства. Рассмотрены основные мероприятия по развитию ГЧП, реализация которых позволяет на сегодняшний день Германии эффективно применять институт государственно-частного партнерства в сфере решения социально-значимых проблем.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; инновации.

Сегодня многие отечественные и зарубежные эксперты, политики, экономисты критически оценивают инновационную ситуацию в России. На отечественном рынке отсутствуют стимулы, побуждающие предпринимателей производить и использовать инновации, а инвесторов – финансировать их создание и развитие. Для формирования инновационной среды и дальнейшего развития экономики страны в целом необходимо объединить усилия ученых, государственных структур, а также предпринимателей, что возможно на основе применения механизмов государственно-частного партнерства.

Государственно-частное партнерство как особая категория на сегодняшний день не имеет единого всеобъемлющего определения. В связи с чем возникают проблемы в понимании ее сути.

Профессор Института экономики УРО РАН Романова О.А. подразумевает под государственно-частным партнерством следующее: «Во-первых, институциональный и организационный взаимовыгодный альянс между государством и бизнесом в целях реализации особо значимых проектов; во-вторых, это формализованная кооперация государственных и частных структур, специально создаваемая под опреде-

ленные цели и опирающаяся на соответствующие договоренности сторон; в-третьих, любые официальные отношения или договоренности на фиксированный/бесконечный период времени между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инновации» [6]. Экономист ИМЭМО РАН Варнавский В.Г. считает: «Частно-государственное партнерство – это стратегический, институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности: от базовых отраслей промышленности и НИ-ОКР до оказания общественных услуг» [1].

Институт государственно-частного партнерства (ГЧП) в современном понимании стал развиваться в Европе, в частности в Великобритании, начиная с 1980-х гг. Стоит отметить, что в рамках российских исследований многими учеными используется термин «частно-государственное партнерство», а не категория «государственно-частное партнерство», которая представляет дословный перевод англий-

ского аналога (public private partnership). Тем самым отечественные специалисты делают акцент на важности участия предпринимателей в процессе осуществления партнерства. Мы считаем, что государственно-частное партнерство – это взаимовыгодный альянс между государством и бизнесом с целью реализации общественно-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности [6]. На сегодняшний день многие страны применяют данный механизм при решении значимых общественных проблем. В последние десятилетия во многих странах частным предпринимателям передаются во временное пользование и владение в целях развития объекты, имеющие отношение к стратегически важным отраслям экономики, управление которыми еще недавно относилось к прерогативе государства. К такого рода сферам относятся жилищно-коммунальное хозяйство, электроэнергетика, транспорт и др. Необходимость реализации механизмов государственно-частного партнерства обусловлена рядом причин, среди которых недостаточность бюджетных средств; невозможность предугадать растущие потребности населения; отсутствие специалистов, как на макро-, так и на микроуровнях. Эффективность применения ГЧП обусловлена распределением риска между сторонами-участниками. На каждую сторону ложится тот риск, который она в состоянии обеспечить, в частности на государство – политические риски, а на частный бизнес – коммерческие.

Развитие практики реализации института ГЧП в нашей стране началось с начала 2000-х гг. Основными формами государственно-частного партнерства в РФ на сегодняшний день являются деятельность Инвестиционного фонда Российской Федерации, концессионные соглашения, создание особых экономических зон и кластеров.

Казалось бы, имея опыт сотрудничества государственных и частных структур, логично было бы подвести под это сотрудничество правовую базу, т.е. принять Федеральный Закон, регламентирующий правовые аспекты сотрудничества. Однако на сегодняшний день такого закона не существует. Постараемся разобраться в причинах. Ни для кого не секрет, что в основе ГЧП лежит недостаток финансирования. По мнению авторов, этот аспект не очень актуален на федеральном уровне, так как недостаток финансирования можно пополнить либо за счет резервного фонда, либо за счет «нефтяных» долларов. Особую актуальность проблема приобретает на уровне субъектов РФ, которые, к сожалению, не обладают законотворческой инициативой.

Сегодня развитие института ГЧП пропагандируется не столько на федеральном уровне, сколько на уровне субъектов РФ. При этом

стоит отметить, что решение многих общественных проблем, связанных с развитием инфраструктуры, транспорта, социальной сферы, жилищно-коммунального хозяйства, относится к компетенции региональных властей. Поэтому логично, что при отсутствии федерального закона о частно-государственном партнерстве, многие субъекты стали самостоятельно развивать свою нормативно-правовую базу в целях развития ГЧП. В Амурской, Вологодской, Томской, Омской, Ивановской, Кемеровской областях, Республике Коми, Дагестане, Краснодарском, Пермском краях есть нормативно-правовые акты, регулирующие частно-государственное партнерство, и данный список не является исчерпывающим.

В целом стоит отметить, что помимо отсутствия эффективной нормативно-правовой основы, есть ряд других проблем, которые существенно тормозят реализацию механизмов ГЧП как на региональном, так и федеральном уровнях.

Во-первых, финансовая зависимость регионов от РФ. К сожалению, хозяйствующие субъекты на микро- и макроуровнях привыкли работать за счет государственных инвестиций. Кроме того, своих средств зачастую не хватает для дальнейшего развития и модернизации экономики.

Во-вторых, процедура реализации ГЧП не совсем понятна предпринимателям. Многие отождествляют госзакупки и частно-государственное партнерство. Однако, как показывает (в том числе и мировая) практика, ГЧП сложнее и многограннее.

В-третьих, возникает сложность в организации проектов ГЧП со стороны региональных властей. В центральных регионах, где лучше развита инфраструктура, в отличие от «периферийных» субъектов РФ, у частных лиц и государственных органов есть возможность получать помощь у консалтинговых агентств. Нехватка опыта в сфере управления частно-государственным партнерством, как у представителей власти, так и частных структур, а также отсутствие специалистов в данной сфере тормозит развитие данного механизма.

В-четвертых, инвесторы не видят коммерческой привлекательности в государственных проектах. Кроме того, политические и экономические риски в нашем государстве остаются достаточно высокими.

В-пятых, отсутствует эффективное стратегическое планирование на уровне участников ГЧП.

В-шестых, – низкий уровень лояльности частных структур к власти.

В целом можно отметить, что институт государственно-частного партнерства находится на начальной стадии своего развития. В целях

дальнейшего его становления необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу, создавать благоприятные условия для инвесторов, как иностранных, так и российских. Не вызывает сомнения, что именно механизм ГЧП является эффективным способом усиления взаимодействия между хозяйствующими субъектами всех уровней в целях перехода российской экономики на инновационный путь развития.

В условиях глобализации и интеграции, с целью оптимизации процесса общественного развития, а также перехода на новый инновационный путь, в рамках российской модели государственного управления, стоит опираться не только на национальные особенности нашей страны, но и перенимать зарубежный опыт. По мнению авторов, наиболее интересным для России может явиться опыт Германии в силу схожести федеративного устройства и бюджетной системы.

Активно развиваться институт государственно-частного партнерства в Германии начал с 2002 г., после создания так называемых ГЧП-центров практически во всех округах страны, принятия в 2005 г. закона «Об ускорении внедрения ГЧП», который подразумевает повсеместное создание ГЧП на территории Германии, а также открытия консалтинговой компании «Партнерства Германии» [5]. Кроме Закона «Об ускорении внедрения ГЧП» в Германии к нормативно-правовой базе, обеспечивающей реализацию механизма государственно-частного партнерства, относят закон «О платных дорогах», «О конкурсных ограничениях» и также внесены поправки в налоговое законодательство и в Положение о федеральном бюджете относительно отчуждения государственной собственности, в частности, согласно данным поправкам, запрет на отчуждение гос. имущества может быть снят, если будет предоставлена соответствующая документация, отражающая эффективность от использования имущества после его передачи.

Основной целью ГЧП Германии является повышение благосостояния общества, в том числе борьба с бедностью. Кроме того, важным показателем эффективности ГЧП считается повышение прибыльности немецких предприятий. В свете реализации этих целей, государственные органы Германии являются с одной стороны «заказчиками» проектов, с другой – пытаются создать условия благоприятные для инвестирования, играя при этом роль «регулятора» [2]. Все это говорит об удовлетворении интересов не только государственных структур, но также частного бизнеса и населения страны посредством применения данного механизма.

Основной моделью ГЧП, которая применяется в Германии, является модель «Вла-

дельца», в рамках которой объект проекта ГЧП остается в руках государств, а частные структуры управляют им и должны поддерживать его в пригодном состоянии до 30 лет [4]. При этом в зависимости от договоренности та или иная сторона в большей степени несет экономические риски, связанные с реализацией проекта ГЧП. Именно перераспределение рисков между частным инвестором и госзаказчиком является одной из отличительных черт рассматриваемого института кооперации государства и бизнеса и отличает его от других традиционных форм взаимодействия публичного и частного сектора.

Важную роль в реализации ГЧП проектов играют ГЧП-центры. Такие структуры, называемые оперативными группами развития ГЧП, присутствуют на уровне отдельных федеральных земель, а также на федеральном уровне. Федеральный центр совместно с оперативными группами реализует проектную, координационную, консультационную, а также научно-методическую деятельность.

Проектная деятельность заключается в подготовке, организации, а также реализации государственно-частных проектов. Стоит отметить, что реализация проектов со стороны центров заключается лишь в создании пилотных проектов, а также предоставлении консультаций частным структурам.

Координационная деятельность ГЧП-центров заключается в поддержке институтов, регулирующих деятельность партнерств, а также развитие информационной инфраструктуры, что подразумевает создание информационных баз о консультантах и инвесторах. Кроме того, оперативными группами постоянно проводятся семинары, симпозиумы, конференции, круглые столы, призванные, во-первых, привлечь внимание к проблемам института государственно-частного партнерства, а во-вторых, дать возможность познакомиться и обменяться опытом между чиновниками и частными лицами, что повышает лояльность обеих сторон к механизму государственно-частного партнерства.

Еще одной значимой характеристикой института государственно-частного партнерства в Германии является реализация оперативными центрами ГЧП научно-методической деятельности, что подразумевает изучение опыта зарубежных стран в сфере развития государственно-частного партнерства, а также разработку научно-методических рекомендаций по применению механизмов ГЧП в Германии [3].

Основными сферами реализации механизмов партнерства государства и бизнеса в Германии является строительство и эксплуатация школ, вузов детских садов, полицейских участков, больниц, судов, а также других общественно значимых сооружений, сфера НИОКР. В последние годы механизмы государственно-

частного партнерства затронули и сферу «государственных услуг», в частности развитие информационных и телекоммуникационных технологий и создание «электронного правительства».

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, институт государственно-частного партнерства имеет свою историю, проверенную временем, как в российской, так и в зарубежной практике. В целях формирования инновационной системы на национальном уровне возникает необходимость в развитии научно-производственной базы, совершенствовании инфраструктуры, стимулировании производства новых товаров и услуг, поддержки научной сферы. Реализовывать данные направления только за счет государственных ресурсов или ресурсов частного бизнеса практически невозможно по ряду причин. Во-первых, существует нехватка финансовых, человеческих и других специальных ресурсов для развития инновационной деятельности как на макро-, так и на микро-уровнях. Во вторых, развитие научной сферы до сих пор является прерогативой государства, а не бизнес-структур. В третьих, спрос на инновации на национальном рынке низкий, возможность выхода на международный рынок с инновационными товарами и услугами имеют не все отечественные компании по причине «слабого» бренда или недостаточной государственной поддержки [6].

Для решения вышеперечисленных проблем необходимо вовлечение в процесс развития всех экономических субъектов различных уровней. В связи с этим актуальным становится использование такого современного «механизма развития экономики» как государственно-частное партнерство.

Авторами планируется ряд публикаций, в которых будут более подробно рассмотрены позитивные и неблагоприятные последствия при реализации государственно-частного партнерст-

ва, а также будут представлены предложения по алгоритму внедрения механизма государственно-частного партнерства на уровне субъектов РФ или в целом в РФ.

Список литературы

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. 315 с.
2. Калашикова Е. Развитие государственно-частного партнерства в России, Русская народная линия. ДелоРус и Александро-Невская Семья. URL: http://ruskline.ru/analitika/2009/02/17/razvitie_gosudarstvenno-chastnogo_partnerstva_v_rossii (дата обращения: 02.04.2013).
3. Левин И. Поддержка государственно-частного партнерства – как это работает в Германии // LEXPRO. Электронная юридическая система. URL: <http://www.lexpro.ru/blogs/view/893> (дата обращения: 02.04.2013).
4. Ответы OPP Deutschland AG на вопросы о развитии ГЧП в Германии // Сайт государственно-частное партнерство в России. URL: http://www.pppinrussia.ru/userfiles/upload/files/PP_P%20in%20foring%20country/Germany%2C%20Deutschland%20AG_rus.pdf (дата обращения: 02.04.2013).
5. Прокофьев И.В. Государственно-частное партнерство на федеральном и региональном уровне // Российский институт стратегических исследований. URL: <http://www.riss.ru/index.php/analitika/166-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-na-federalnom-i-regionalnom-urovne> (дата обращения: 02.04.2013).
6. Сухих В.А., Руденко М.Н., Оборина Е.Д. К вопросу о понятии и сущности государственно-частного партнерства // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2013. №2 (168). С. 96-99.

РАЗДЕЛ II. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК [338.45:621.3]:336.144

**РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ
ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ****Е.Р. Мухина, асп. кафедры экономики и управления на предприятии**

Электронный адрес: scancens@rambler.ru

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 614990, г. Пермь, Комсомольский проспект, 29а

Рассмотрены особенности бюджетов на предприятиях электротехнической отрасли. Определены центры ответственности в организации по производству изоляционных материалов. Сформирована финансовая структура предприятий ЭТП. Предложена система бюджетирования на предприятиях ЭТП.

Ключевые слова: бюджет; бюджетирование; принципы бюджетирования; центры ответственности; взаимодействие бюджетов; финансовая структура.

Определенное место в системе управленческого учета занимает процесс бюджетирования.

Понятие бюджетирования, бюджетов, изучение классификации бюджетов исследуют в своих работах такие авторы, как Алексеева М.М. [1], Бухалков М.И. [4], Вахрушина М.А. [5], Ивашкевич В.Б. [6], Карпова Т.П. [7], Керимов В.Э. [8], Шеремет А.Д. [11].

Бюджетирование представляет собой часть внутрифирменного планирования, систему краткосрочного планирования, корпоративного управления организацией по центрам ответственности с помощью бюджетов, которые позволяют анализировать экономические показатели. Под бюджетом Ивашкевич В.Б. понимает количественное и стоимостное выражение планов деятельности и развития организации, координирующее и конкретизирующее в цифрах проекты руководителей [3, с.449].

В ходе изучения проблем финансового планирования российскими исследователями было предложено несколько подходов к классификации бюджетов. При этом одни авторы делают акцент на составлении одних видов бюджетов, другие отдают приоритет иным видам бюджетов. Так, по мнению Алексеевой М.М. каждой организации следует разрабатывать несколько основных видов текущих финансовых бюджетов: материальный бюджет, бюджет закупок, трудовой бюджет, бюджет адми-

нистративных расходов [1]. Бухалков М.И. акцентирует внимание на бюджете доходов и расходов как на основном финансовом документе организации [4]. Вахрушина М.А. подчеркивает необходимость выделения генерального и частных бюджетов, подразумевая под генеральным бюджетом бюджет, охватывающий общую деятельность организации, объединяющий сметы и планы различных подразделений предприятия, которые представляют собой частные бюджеты [5]. Карпова Т.П. утверждает, что наибольшее внимание при разработке бюджетов следует уделять прогнозированию выручки от реализации и прибыли. При этом Карпова Т.П. выделяет следующие статьи затрат: материалы, заработная плата основных производственных рабочих, накладные производственные расходы, цеховые затраты, коммерческие расходы, административные расходы [7]. Точка зрения Шеремета А.Д. на классификацию бюджетов заключается в следующем. Общий бюджет состоит из двух основных бюджетов: оперативного и финансового. Оперативный бюджет включает в себя отчет о прибылях и убытках, который составляется на основе бюджета продаж, бюджета производства, бюджета запасов, бюджета расходов [12]. Финансовый бюджет включает в себя бюджет капитальных затрат, бюджет денежных средств организации, прогноз бухгалтерского

баланса, прогноз отчета о прибылях и убытках [11].

По мнению автора, наибольшее внимание при составлении планов следует уделять бюджету движения денежных средств, отражающему приток и отток денежных ресурсов в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, поскольку отчасти на основе данного вида бюджета разрабатывается финансовая стратегия компании, определяются источники финансирования.

Согласно мнению Афанасьева А. [2], можно выделить следующие факторы, отличающие систему бюджетирования данного предприятия от других: вид деятельности, ограничения, влияющие на вид деятельности, стратегические цели, размер организации и система управления, информационные потребности руководящего звена.

При этом к ограничениям, влияющим на деятельность организаций, можно отнести следующие: объем спроса на продукцию отрасли, производственные мощности, доступность сырья, наличие квалифицированных кадров. Данные факторы в той или иной степени определяют аспекты построения бюджетов на предприятии. Исходя из этого подхода, можно выделить следующие отличительные особенности построения системы бюджетирования на предприятиях ЭТП.

- Предприятия ЭТП работают с широкой номенклатурой производимой продукции. Это диктует повышенные требования к составлению бюджета продаж и бюджета производства. Основными обстоятельствами, оказывающими влияние на бюджет продаж, будут выступать такие факторы, как объем спроса и производственные мощности. При прогнозировании объемов продаж следует учитывать фактор сезонности спроса.

- Материалоемкость выпускаемой продукции определяет важность надлежащего учета материальных затрат, что порождает необходимость планирования и контроля материалов, составления бюджетов материальных затрат как на общем уровне составления бюджета закупок и расчета прогнозной себестоимости списания, так и на частных уровнях определения закупок материалов по видам и определения направлений их дальнейшего использования. Следует также сделать акцент на неоднородности используемого сырья, что делает процесс составления бюджета закупок и бюджета прямых материальных затрат более трудоемким. При этом следует учитывать деление материалов на основные и вспомогательные. Сумма списания основных материалов в бюджете прямых материальных затрат будет напрямую зависеть от норм расхода сырья на единицу продукции и планируемого объема производства. Ко-

личество требуемых вспомогательных материалов, как правило, в нормы не входит в связи с низким удельным весом в структуре материальных затрат. Сумма списания вспомогательных материалов является величиной относительно постоянной.

- Ввиду сложности производственного процесса, в ходе которого на многих предприятиях одновременно производятся и готовая продукция (изоляционные материалы), и полуфабрикаты, и материалы, возникает необходимость грамотного разграничения производственной номенклатуры по счетам бухгалтерского учета, а также формирования схемы взаимодействия бюджетов с учетом данного аспекта. Помимо этого появляется вопрос распределения затрат основного производства между счетами 21 «Полуфабрикаты собственного производства» и 43 «Готовая продукция». При формировании прогнозного бюджета себестоимости готовой продукции следует учитывать не только статью «материальные затраты», но и статью «полуфабрикаты».

- Одной из характерных особенностей производства изоляционных материалов является использование в деятельности услуг сторонних организаций (схема давальческой переработки). Данная черта определяет выделение отдельной статьи «услуги сторонних организаций» в бюджете прямых затрат.

- Ввиду многономенклатурного производства при составлении бюджета прямых затрат труда следует отдельно вести учет заработной платы основных производственных рабочих по подразделениям.

- Что касается бюджета накладных затрат, то следует отметить высокую долю амортизационных отчислений в структуре общепроизводственных и общехозяйственных расходов. Большой удельный вес амортизации обусловлен высокой стоимостью основных средств. В связи с наличием дорогостоящего оборудования, существенную долю в структуре затрат будут занимать расходы на содержание и эксплуатацию оборудования. В связи с наличием большого количества комплексных статей затрат возникает необходимость детализации накладных затрат, что также определяется соответствующими статьями в бюджетах ОПР и ОХР.

Таким образом, приоритетными направлениями при разработке планов организации будут являться бюджет закупок, бюджет прямых затрат (бюджет прямых материальных затрат, бюджет прямых затрат на оплату труда), бюджет накладных затрат.

Автор предлагает следующие этапы построения системы бюджетирования на предприятиях ЭТП:

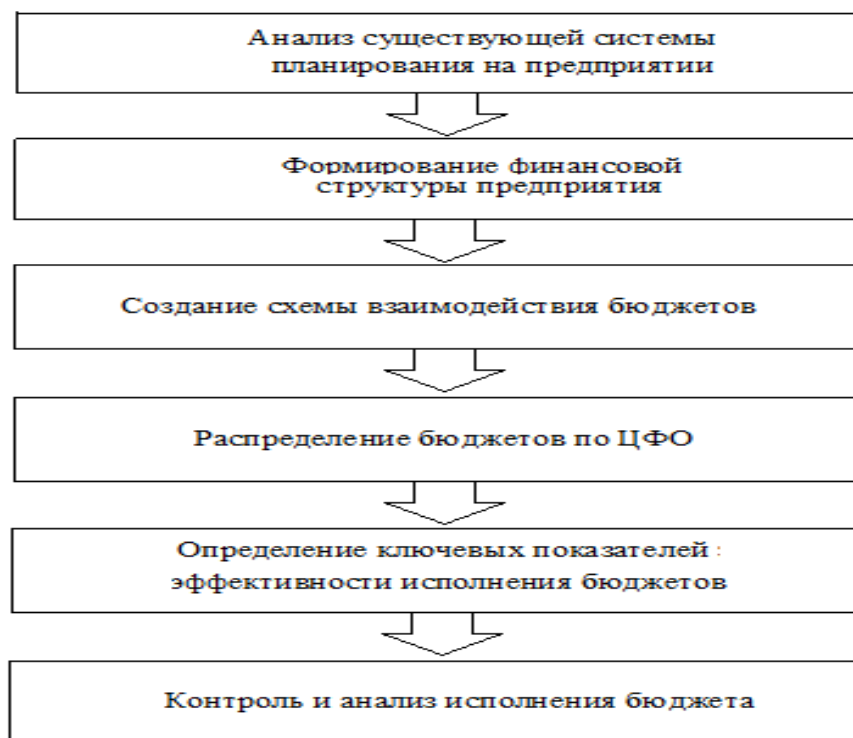


Рис.1. Этапы построения системы бюджетирования на предприятиях ЭТП

Анализ существующей системы планирования представляет собой один из наиболее важных этапов в построении системы бюджетирования на предприятии.

Данный этап включает в себя решение следующих задач:

✓ Определение целей и задач бюджетирования исходя из стратегических планов организации. Как правило, в качестве основной цели бюджетирования определяют оценку будущих неопределенностей и разработку соответствующих мер.

✓ Оценка существующей системы планирования с целью выявления ее недостатков.

На этом этапе важно определить, почему существующая система планирования не удовлетворяет информационные потребности пользователей.

Второй этап «Формирование финансовой структуры предприятия» предполагает выделение центров финансовой ответственности – структурных подразделений компании, менеджеры которых несут ответственность за их деятельность [9]. Выделение центров ответственности основывается на цели контроля затрат и результатов деятельности сегмента организации.

Хруцкий В.Е. [10] предлагает следующий алгоритм выделения центров ответственности:

- составление перечня видов хозяйственной деятельности, определение основных видов реализованной продукции;
- определение типа организационной структуры управления компанией: дивизиональная или линейно-функциональная;
- распределение видов хозяйственной деятельности по структурным подразделениям, выделение структурных подразделений, не приносящих доход;
- распределение доходов, расходов, затрат по структурным подразделениям, определение регулируемых и нерегулируемых затрат;
- выявление структурных подразделений, ответственных за движение денежных средств.

Принимая во внимание указанные моменты, опираясь на организационную структуру предприятий по производству изоляционных материалов, автор предлагает сформировать следующие центры ответственности (табл. 1).

Таблица 1

Формирование центров ответственности в ООО «НПК «Энергия»

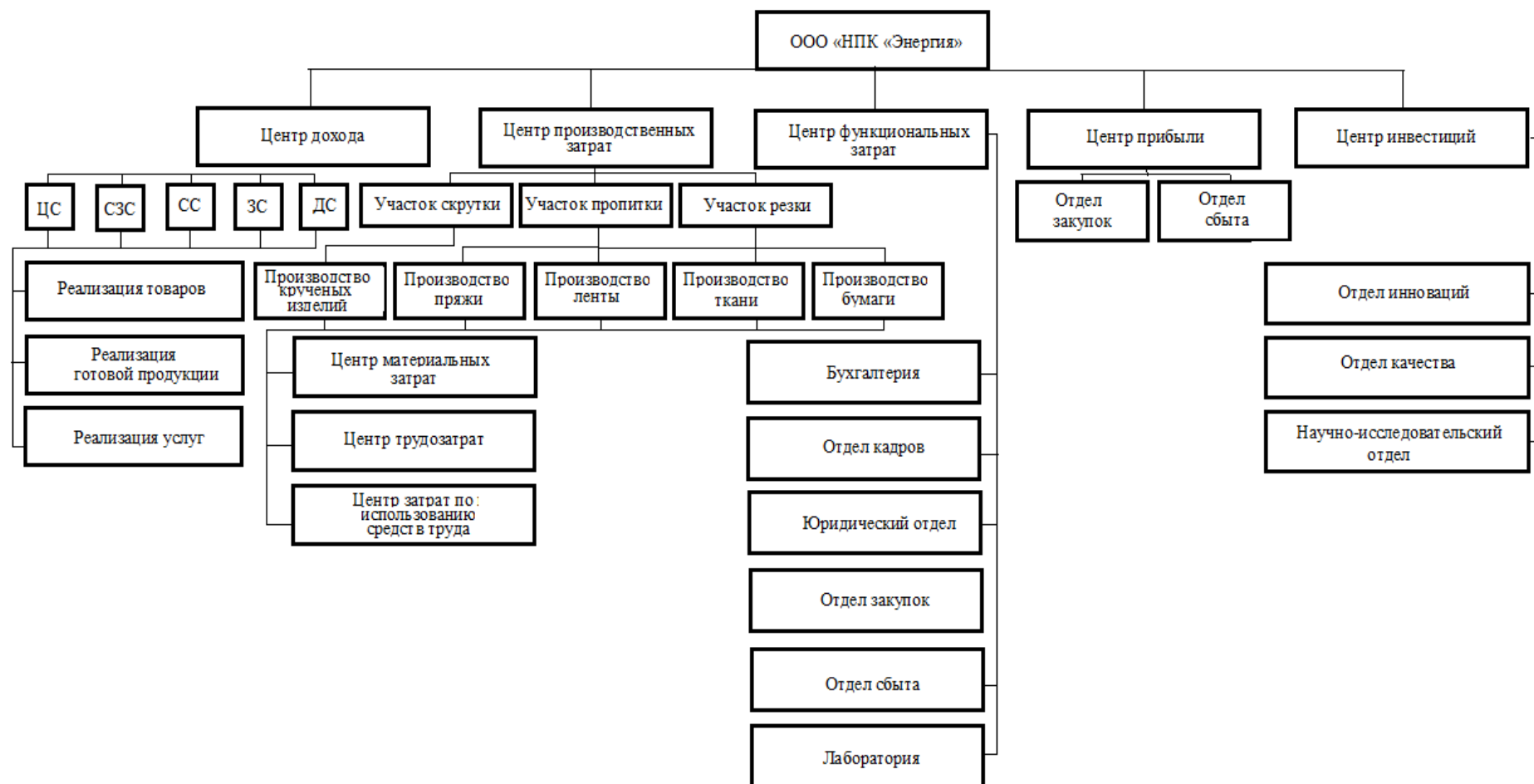
№	Тип центра ответственности	Организационная форма центра ответственности	Показатели оценки деятельности центра ответственности	Мотивация центра ответственности
1	Центры затрат	Центры производственных затрат (подразделения предприятия: участок скрутки, участок пропитки, участок резки и т.д.)	Соблюдение установленных планами затрат, контроль за уровнем отклонений фактических от нормативных затрат. Исполнение бюджета	Экономия затрат. Выполнение работ по утвержденному плану
		Центры функциональных затрат (бухгалтерия, юридический отдел, отдел кадров, отдел охраны труда, отдел закупок, лаборатория)	Выполнение закрепленных функций. Исполнение бюджета	Вклад в конечные результаты деятельности предприятия
2	Центры доходов	Отдел сбыта	Выполнение плана продаж по направлениям деятельности организации. Контроль за уровнем отклонений фактических от нормативных затрат	Достижение планового объема выручки в рамках фиксированных расходов
3	Центры прибыли	Филиалы предприятия	Достижение запланированной рентабельности продаж. Контроль за уровнем отклонений фактических от нормативных затрат	Достижение нормативного объема валовой прибыли при запланированном уровне затрат
4	Центры инвестиций	Технический отдел	Выполнение инвестиционных проектов. Контроль за уровнем отклонений фактических от нормативных затрат	Внедрение инвестиционных направлений. Экономическая эффективность внедрения инвестиционных проектов

Финансовую структуру предприятия на примере ООО «НПК «Энергия» можно представить следующим образом (рис. 2).

Центр затрат представляет собой ряд подразделений внутри организации, которые объединены по принципу близости выполняемых работ. Автором предлагается классифицировать центры затрат на два типа: центры производственных и центры функциональных затрат. Центр ответственности «Производственные затраты» является самым емким по объе-

мам материальных и трудовых затрат. В данный блок входят различные производственные подразделения предприятия.

Подразделения данного блока не участвуют в процессе ценообразования, а лишь потребляют ресурсы и накапливают соответствующие затраты. Руководители соответствующих подразделений (мастера, начальники участков) несут ответственность за достижение планового уровня затрат. Структура центра «Производственные затраты» представлена на рис. 3.



ЦС – Центральный сектор, СЗС – Северо-западный сектор, СС – Сибирский сектор, ЗС – Зарубежный сектор, ДС – Дальневосточный сектор

Рис. 2. Финансовая структура ООО «НПК «Энергия»

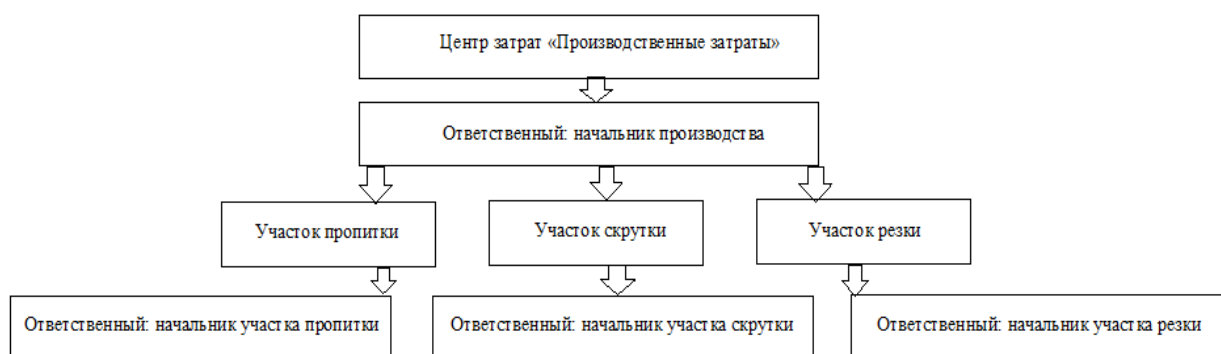


Рис.3. Структура центра затрат «Производственные затраты»

Центр ответственности «Функциональные затраты» несет ответственность за объем косвенных общехозяйственных затрат, а также за объем издержек, возникающих из совершае-

мых операций экономического, юридического, финансового характера. На рис. 4 приведены основные отделы, принадлежащие центру функциональных затрат.

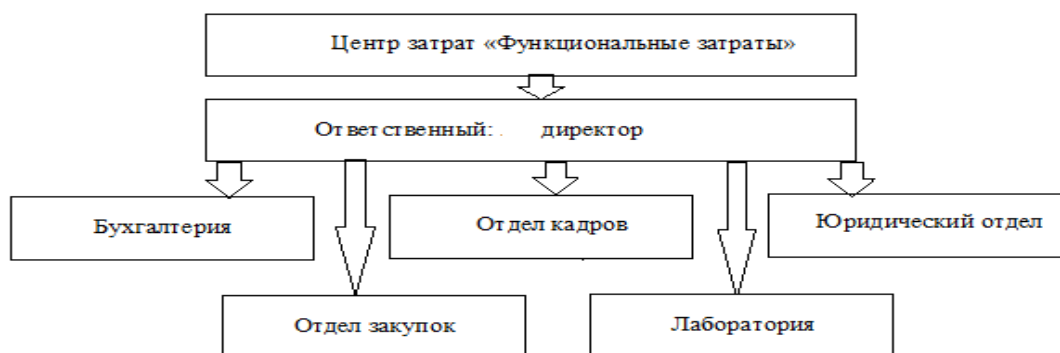


Рис.4. Структура центра затрат «Функциональные затраты»

В центр доходов включены отделы, связанные с ценообразованием. Структура центра доходов представлена на рис. 5.

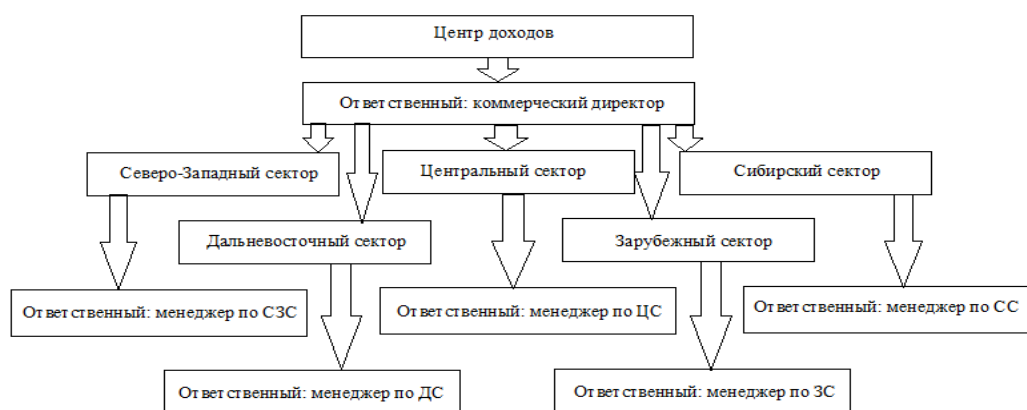


Рис.5. Структура центра доходов

Центр прибыли – это подразделение, главная цель которого – максимизация прибыли. При формировании центров прибыли необходимо учесть, что менеджер, ответственный за данный центр, отвечает за доход, полученный

от реализации продукции и за расходы, связанные с продажей данного изделия. Таким образом, менеджер данного подразделения контролирует объемы продаж, цены, затраты (рис. 6).



Рис.6. Структура центра прибыли

Центры инвестиций – это структурные подразделения, задачей которых является разработка и внедрение новых продуктов, усовершенствование технологического процесса изготовления продукции, капитальное строитель-

во, поиск новых финансовых ресурсов и т.д. Основная задача центра инвестиций – достижение максимальной рентабельности вложенного капитала. Структура центра инвестиций отображена на рис. 7.

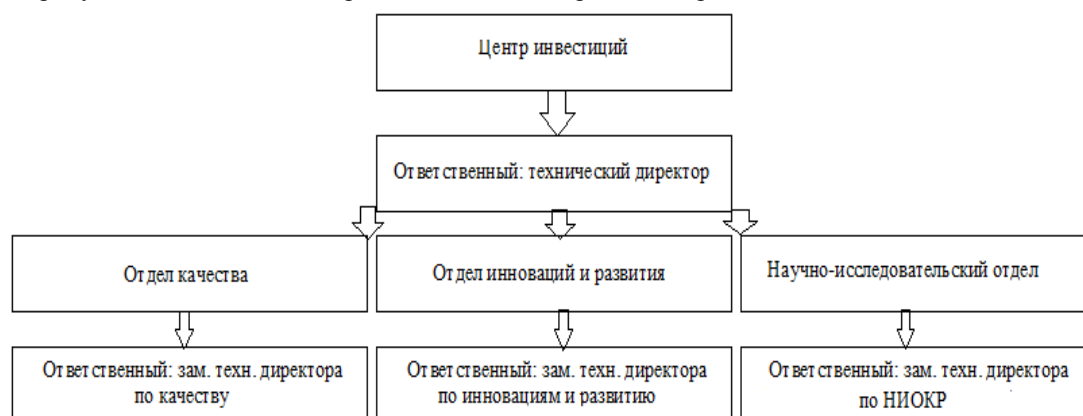


Рис.7 Структура центра инвестиций

Таким образом, предложенный подход позволяет определять объем полномочий и установить ответственность руководителя каждого подразделения за показатели, которые им могут контролироваться.

В связи с тем, что предприятия ЭТП

имеют дело с многономенклатурной продукцией, достаточно важным становится момент формирования бюджетов на разных уровнях иерархической структуры организации.

Распределение бюджетов по уровням иерархии отобразим в табл. 2.

Таблица 2

Распределение бюджетов по уровням иерархии подразделений предприятий ЭТП

Уровень	Объект	Виды бюджетов
1 уровень	Организация	Консолидированный операционный бюджет; консолидированный инвестиционный бюджет; консолидированный финансовый бюджет; консолидированный бюджет продаж; консолидированный бюджет дебиторской и кредиторской задолженностей; консолидированный бюджет движения денежных средств; консолидированный бюджет доходов и расходов; прогнозный баланс
2 уровень	Участки	Консолидированный бюджет производства; консолидированный бюджет закупок; консолидированный бюджет прямых затрат на оплату труда; консолидированный бюджет прямых затрат на материалы
3 уровень	Цеха	Бюджет производства; бюджет прямых затрат на оплату труда; бюджет прямых затрат на материалы

При разработке бюджетов следует учитывать принцип стандартизации форм бюджетов, предполагающий, что формы планов, применяемых на предприятии, должны предоставлять возможность консолидации бюджетов.

Конечный результат деятельности предприятия определяют 3 бюджета: бюджет движения денежных средств, бюджет доходов и расходов, прогнозный баланс. Бюджет доходов и расходов является своего рода ядром бюджетной структуры, определяющим отличительные черты предприятий ЭТП. Структуру бюджета дохода и расходов с учетом выделенных ранее центров ответ-

ственности автор предлагает изобразить следующим образом (рис. 8).

Немаловажным моментом является создание системы целевых показателей, с помощью которой можно оценить эффективность деятельности того или иного центра ответственности и предприятия в целом. Создание системы целевых показателей включает в себя следующие моменты:

1. Выбор модели целевых показателей;
2. Определение показателей и распределение ответственности;
3. Создание отчетности по основным показателям.

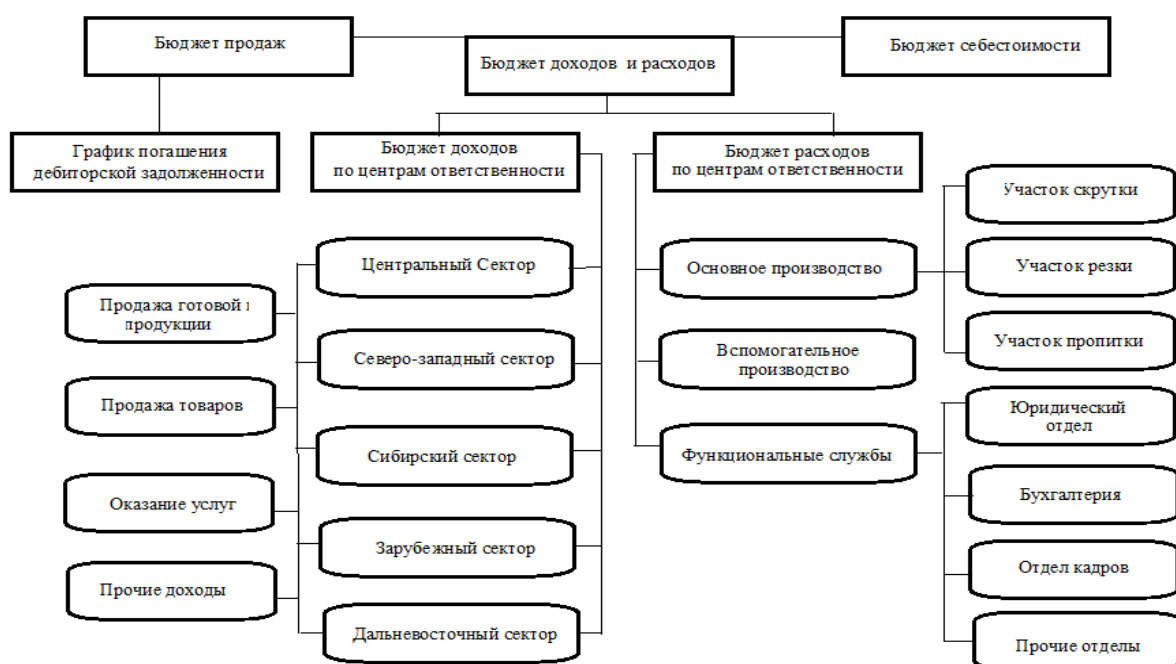


Рис.8. Структура бюджета доходов и расходов на примере ООО «НПК «Энергия»

Как правило, выделяют такие группы целевых показателей, как рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, финансовая устойчивость. Однако для анализа важны еще и показатели, которым трудно дать стоимостную оценку. Речь идет о показателях удовлетворенности клиентов, об эффективности работы персонала, о качестве бизнес-процессов.

Таким образом, наиболее важные показатели оценки деятельности организации можно свести в несколько групп:

- экономические показатели (рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, деловая активность, финансовая устойчивость и т.д.);
- показатели удовлетворенности клиентов (количество претензий, доля рынка);
- показатели эффективности работы персонала (производительность труда, уровень те-

куности кадров, уровень образования сотрудников);

- показатели эффективности функционирования бизнес-процессов (длительность операционного цикла, количество сбоев в поставках и т.д.).

Далее следует распределить данные группы показателей за выделенными центрами ответственности. К примеру, показатели удовлетворенности клиентов следует закрепить за центрами доходов, ряд экономических показателей – за функциональными центрами затрат, показатели эффективности функционирования бизнес-процессов – за производственными и функциональными центрами затрат. При этом ответственность за каждую из групп следует распределить по всем уровням иерархической структуры.

С целью проведения план-факт анализа, контроля над исполнением бюджета автор предлагает следующую процедуру: при фиксировании бухгалтером хозяйственной операции, которая касается движения денежных средств или формирования доходов или расходов, присваивать каждой операции определенный код. Коды бюджета доходов можно начинать с единицы, бюджета расходов – с двойки, поступления денежных средств начинать с тройки, выплаты – с четверки. Для обоснованной детализации направлений выплат и поступлений денежных средств необходимо рассмотреть сегментацию деятельности электротехнического предприятия (рис. 9). Сегментация деятельности в ООО НПК «Энергия» может быть установлена по разным критериям: в структурных подразделениях в качестве основы предложены участки производства, производимой центрами ответственности, продукцией являются изоляционные материалы

(основная продукция); зоной реализации готовой продукции являются как предприятия преимущественно строительной отрасли России, так и организации Ближнего Зарубежья.

Итак, формирование сегментов деятельности предприятия по производству изоляционных материалов определяется как уровнем организации производства продукции, так и направлениями ее сбыта.

Применительно к ООО «НПК «Энергия» предложено сформировать следующие коды (табл. 3–5). Следует обратить внимание на увязку кодов бюджета доходов с предложенными автором ранее субсчетами к счету 90 с формированием аналитики по центру доходов.

При необходимости расходы предприятия можно дополнительно классифицировать. Так, к примеру, в составе прочих расходов можно выделить такие статьи, как услуги банка, расходы, связанные с продажей и т.д.

Таблица 3

Формирование бюджета доходов		
Код	Вид бюджета	№ счета
1000	Бюджет продаж	90.1, 91.1
1100	Бюджет доходов от продажи продукции внутри государства	90.1.1, 91.1
1110	Бюджет доходов от текущей деятельности	90.1.1
1111	Выручка от реализации продукции	
1112	Выручка от реализации товаров	
1113	Выручка от реализации услуг	
1120	Бюджет доходов от прочих видов деятельности	91.1
1200	Бюджет доходов от продажи продукции за пределы государства	90.1.2, 91.1
1210	Бюджет доходов от текущей деятельности	90.1.2
1211	Выручка от реализации продукции	
1212	Выручка от реализации товаров	
1213	Выручка от реализации услуг	
1220	Бюджет доходов от прочих видов деятельности	91.1

Таблица 4

Формирование бюджета расходов		
Код	Вид бюджета	№ счета
2000	Бюджет расходов	90.2, 91.2
2100	Бюджет расходов от обычной деятельности	90.2
2200	Бюджет прочих расходов	91.2



Рис.9. Сегментация деятельности предприятия по производству изоляционных материалов

Для удобства формирования учетно-аналитической информации предлагается ввести

следующие коды в системе управленческого учета (табл. 5).

Таблица 5

Формирование бюджета поступления денежных средств

Код	Вид бюджета	№ счета
3000	Поступление денежных средств	50,51,52
3100	Поступление денежных средств от текущей деятельности	50,51,52
3110	Поступление денежных средств по контрактам, заключенным в пределах государства	50,51
3111	Поступление денежных средств в погашение дебиторской задолженности	
3112	Авансы от покупателей	
3113	Поступления от подотчетных лиц	
3114	Прочие поступления	
3120	Поступление денежных средств по контрактам, заключенным за пределами государства	51,52
3121	Поступление денежных средств в погашение дебиторской задолженности	
3122	Авансы от покупателей	
3123	Прочие поступления	
3200	Поступление денежных средств от инвестиционной деятельности	50,51,52
3210	Поступление денежных средств по контрактам, заключенным в пределах государства	50,51
3211	Поступление денежных средств от продажи основных средств	
3212	Поступление денежных средств от продажи нематериальных активов	
3213	Прочие поступления	
3220	Поступление денежных средств по контрактам, заключенным за пределами государства	51,52
3221	Поступление денежных средств от продажи основных средств	
3222	Поступление денежных средств от продажи нематериальных активов	
3223	Прочие поступления	
3300	Поступление денежных средств от финансовой деятельности	51,52
3310	Поступление денежных средств по контрактам, заключенным в пределах государства	
3311	Поступление денежных средств от эмиссии ценных бумаг	
3312	Поступление денежных средств в виде полученных займов и кредитов	
3313	Прочие поступления	
3320	Поступление денежных средств по контрактам, заключенным за пределами государства	
3321	Поступление денежных средств от эмиссии ценных бумаг	
3322	Поступление денежных средств в виде полученных займов и кредитов	
3323	Прочие поступления	

Аналогично вводятся коды к бюджету выплат денежных средств.

К достоинствам данного подхода, по мнению автора, можно отнести следующее:

✓ отсутствие дублирования информации и, как следствие, высвобождение труда. Бухгалтер, отвечающий за определенный участок работы, будет фиксировать как факт совершения хозяйственной операции, присваивая ей дату, сумму и проводку, так и код опера-

ции в управленческом учете, необходимый для построения бюджетов. Так, например, бухгалтер при обработке выписки банка будет дополнительно проставлять код движения денежных средств (например, оплата поставщику в виде погашения кредиторской задолженности: в бухгалтерском учете: 60.1, в управленческом учете – 4111);

✓ возможность оперативного формирования бюджетов, что, в свою очередь,

позволит проводить план-факт анализ бюджета и при необходимости, опираясь на принцип гибкости, скорректировать плановые величины;

✓ возможность оценки ключевых показателей деятельности предприятия на основе фактически исполненных бюджетов.

Предложенный автором подход позволит сформировать 2 из 3 основных бюджетов: бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств. На основе фактически полученных данных можно провести план-факт анализ исполнения бюджета, дать оценку рентабельности и платежеспособности организации, сравнить искомые величины с плановыми, и при необходимости принять соответствующие меры.

Анализ роли бюджетирования в условиях быстро меняющейся деловой среды показал, что бюджеты предприятий по производству изоляционных материалов должны отвечать определенным требованиям. Среди них есть требование гибкости бюджетов, прозрачности информации, комплексности бюджетов и т.д. Предложенная автором методика бюджетирования позволяет:

✓ обеспечить комплексность системы (бюджеты разрабатываются на всех уровнях иерархии);

✓ обеспечить принцип полноты бюджетов (отражение всей информации);

✓ обеспечить требование прозрачности информации за счет детализации статей расходов и доходов;

✓ обеспечить принцип гибкости за счет оперативного формирования бюджетов и при необходимости корректировки данных величин;

✓ проводить план-факт анализ отклонений с целью выявления оценки дисциплины бюджета;

✓ определять объем полномочий и устанавливать ответственность руководителя каждого подразделения за контролируемые показатели.

Таким образом, можно говорить об эффективности предложенной методики.

Список литературы

1. *Алексеева М.М.* Планирование деятельности фирмы. М.: Финансы и статистика, 1997. 248 с.

2. *Афанасьев А.* Особенности бюджетной модели компании // Опыт внедрения бюджетирования. URL:http://www.intalev.ru/aggregator/finance/id_2559/?date=2007-02-19 (дата обращения 15.04.2013).

3. *Бурцев В.В.* Информационная функция управленческого учета // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2003, октябрь. №41. С. 6-7.

4. *Бухалков М.И.* Внутрифирменное планирование: учебник М.: ИНФРА-М, 2000. 392 с.

5. *Вахрушина М.А.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник М.: Омега-Л, 2007. 570 с.

6. *Ивашкевич В.Б.* Бухгалтерский управленческий учет: учебник для вузов. М.: Юристъ, 2006. 618 с.

7. *Карпова Т.П.* Управленческий учет: учебник М.: Юнити-Дана, 2004. 351 с.

8. *Керимов В.Э.* Управленческий учет: учебник М.: Дашков и Ко, 2005. 458 с.

9. *Лейкин Д.* Управление финансами // Управление компанией. 2005. №7. URL: <http://www.management.com.ua/finance/fin089.html> (дата обращения: 21.02.2012).

10. *Хруцкий В.Е.* Внутрифирменное бюджетирование. М.: Финансы и статистика. 2005. 520 с.

11. *Шеремет А.Д.* Управленческий учет: учеб. пособие/под ред. А.Д. Шеремета. 2-е изд., испр. М.: ФБК-ПРЕСС, 2001. 512 с.

12. *Шешукова Т.Г., Красильникова Д.Г.* История и перспективы развития управленческого учета на предприятии // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2010. Вып. 4. С. 20-26.

УДК 658.5

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ

М.А. Рудакова, соискатель кафедры управления финансами

Электронный адрес: Mrudakova7@yandex.ru

А.Р. Давыдов, к.т.н., доц. кафедры прикладной математики

Электронный адрес: olga@pstu.ru

Е.А. Третьякова, д. экон. наук, проф. кафедры экономической теории

Электронный адрес: E.A.T.pstu@yandex.ru

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 614990, г. Пермь, Комсомольский проспект, 29

В статье представлены результаты исследования особенностей учета затрат на обеспечение качества выпускаемой продукции промышленными предприятиями, проведен анализ динамики их общей суммы и структуры, с использованием корреляционно-регрессионного анализа выявлены существующие взаимосвязи между группами затрат. Получены регрессионные уравнения зависимости величины потерь от доработки и устранения несоответствий от суммы предупредительных затрат, показано, что инвестирование средств в предупредительные мероприятия обеспечивает опережающее снижение потерь от доработки и устранения несоответствий, сформулированы рекомендации по совершенствованию структуры затрат на обеспечение качества продукции промышленными предприятиями.

Ключевые слова: система менеджмента качества (СМК); затраты на качество; структура затрат на качество.

В настоящее время в практике управления качеством особую актуальность приобретает вопрос доведения качественных характеристик производимой продукции до конкурентоспособного уровня. Одним из рычагов управления эффективностью деятельности в области менеджмента качества промышленного предприятия является учет и анализ данных о затратах на качество. Это позволяет более точно оценивать результативность и эффективность системы менеджмента качества (СМК) с точки зрения экономических последствий (снижения потерь), и определять направления ее совершенствования [5,6,4,14].

На примере четырех промышленных предприятий, функционирующих на территории Пермского края¹, нами были изучены особенности учета затрат на качество с целью определения основных направлений по совершенствованию структуры затрат.

В настоящее время специалистами в области менеджмента качества рекомендована следующая группировка затрат на качество, основанная на подходе Джурана-Фейгенбаума [1,7,8,9,13]:

1. Затраты на предотвращение возможности возникновения дефектов, т.е. затраты, связанные с какой-либо деятельностью, которая снижает или полностью предотвращает возможность появления дефектов или потерь (затраты на предупредительные мероприятия или предупредительные затраты);

2. затраты на контроль, т.е. затраты на определение и подтверждение достигнутого уровня качества (текущие затраты);

3. внутренние затраты на дефект – затраты, понесенные внутри организации, когда оговоренный уровень качества не достигнут, т.е. до того, как продукт был продан (внутренние потери);

4. внешние затраты на дефект – затраты, понесенные вне организации, когда оговоренный уровень качества не достигнут, т.е. после того, как продукт был продан (внешние потери).

Первые две группы затрат (затраты на предупредительные мероприятия и затраты на контроль) с экономической точки зрения рас-

¹ В силу того, что исследуемые предприятия входят в состав Военно-промышленного комплекса России, в данной статье не приводятся их наименования, а дается лишь условное обозначение (Предприятие 1, Предприятие 2, Предприятие 3, Предприятие 4).

считаются специалистами в области СМК как инвестиции, а последние две (потери от доработки и устранения несоответствий) – как убытки, т.е. как ущерб, понесенный потребителем и производителем [10,2].

Анализ номенклатуры учитываемых затрат на качество на исследуемых предприятиях показал, что фактически они объединяются в 3-4 группы. Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что все предприятия выделяют в отдельные группы затраты на предупредительные мероприятия, затраты на контроль и оценку качества

выпускаемой продукции, а также затраты на устранение несоответствий и потери от брака. При этом первые две группы затрат соответствуют рекомендуемой группировке на всех исследуемых предприятиях, а последняя группа (последние две группы – для Предприятия 2) объединяет в себе затраты на дефект без их разделения на внутренние и внешние, что снижает информативность результатов учета для специалистов СМК с точки зрения процесса принятия решений по совершенствованию действующей СМК.

Таблица 1

Группы затрат на качество, выделяемые на исследуемых промышленных предприятиях			
Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие 3	Предприятие 4
1. Предупредительные затраты	1. Затраты на предупредительные мероприятия	1. Предупредительные затраты	1. Предупредительные затраты
2. Оценочные затраты	2. Оценочные затраты	2. Затраты на контроль и испытания	2. Оценочные затраты
3. Затраты вследствие несоответствия	3. Затраты на брак 4. Затраты на доработку	3. Затраты на устранение несоответствий, брак	3. Затраты вследствие несоответствия

Для корректного сравнения структуры затрат на качество на разных предприятиях нами было произведено объединение затрат на браки и доработку в одну группу затрат на устранение несоответствий.

Обобщенный перечень статей затрат на качество по данным группам в итоге можно представить в следующем виде:

1) предупредительные затраты – затраты на управление процессами, планирование качества подразделениями предприятия, затраты на контроль состояния и содержание измерительного оборудования, затраты на обеспечение качества поставок, затраты на аудит системы качества, затраты на разработку программы улучшения качества, затраты на обучение пер-

сонала в области обеспечения качества и управления качеством и т.д.);

2) оценочные затраты – затраты на проверки и испытания качества продукции, затраты на проверки и испытания поставляемых материалов, затраты на контроль процессов;

3) затраты на доработку и устранение несоответствий – потери от брака, затраты на работы по устранению несоответствий и возникающие в связи с этим производственные потери.

Анализируя динамику общей суммы затрат на качество исследуемых предприятий за 2007–2011-й гг., можно отметить ее рост на всех предприятиях в течение исследуемого периода (см. рис. 1).

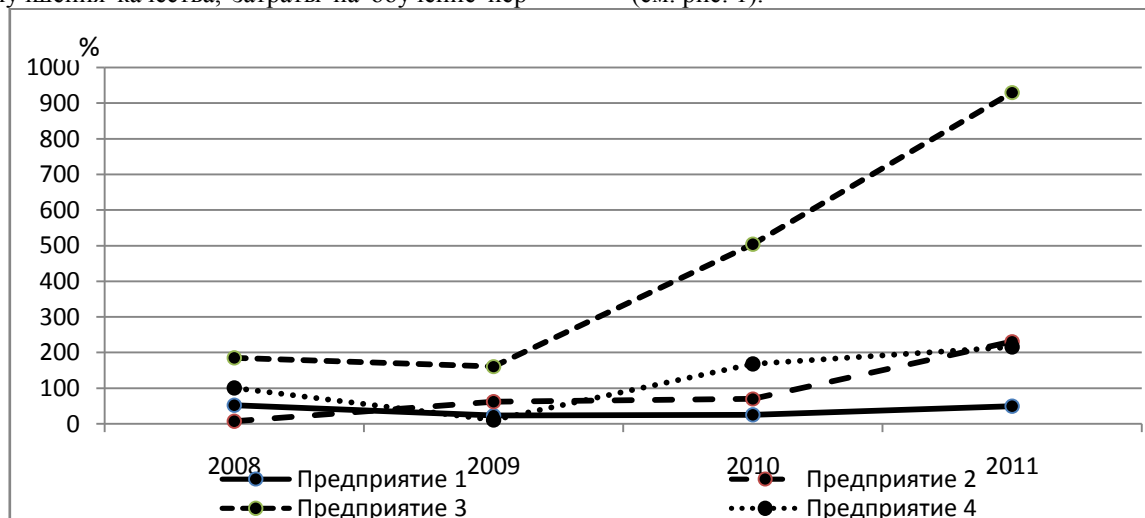


Рис. 1. Динамика темпа прироста затрат на качество за 2008-2011 гг.

В целом за указанный период темп прироста затрат на Предприятиях 1-4 составил 49,1%, 213,2 %, 929,9 % и 215,7 % соответственно. Рост общей суммы затрат был обусловлен преимущественно увеличением размера затрат на предупредительные мероприятия и затрат на оценку и контроль качества выпускаемой продукции.

Управление затратами на качество подразумевает, в том числе, и обеспечение оптимальности их структуры [15]. Так, опыт зарубежных промышленных предприятий в области управления затратами показывает следующее оптимальное соотношение (на которое, в частности, ссылаются Серегин В.Э. и Герасимова Е.Б. [11]):

- 10% – затраты на устранение дефектов (внешних и внутренних);
- 40% – затраты на испытание и контроль (оценку);
- 50% – затраты на предупредительные мероприятия.

Такая структура затрат может рассматриваться в качестве эталонной структуры.

На рис. 2-5 представлена фактическая структура затрат на качество исследуемых предприятий. Рисунки наглядно демонстрируют тот факт, что предупредительные затраты занимают не наибольший, а наименьший удельный вес. Таким образом, структура затрат пермских промышленных предприятий значительно отличается от эталонной структуры. Так, в 2011 г. доля предупредительных затрат находилась в диапазоне от 1,25 до 12,36%. Исключение составляет лишь Предприятие 2, где предупредительные затраты в 2011 г. составили 54,0%, что соответствует эталонному значению.

Стоит отметить, что предупредительные мероприятия играют особую роль, обеспечивая снижение рисков ухудшения качества выпускаемой продукции и потерь от брака и устранения несоответствий. Эффективность предупредительных мероприятий во многом обуславливает эффективность функционирования СМК в целом.

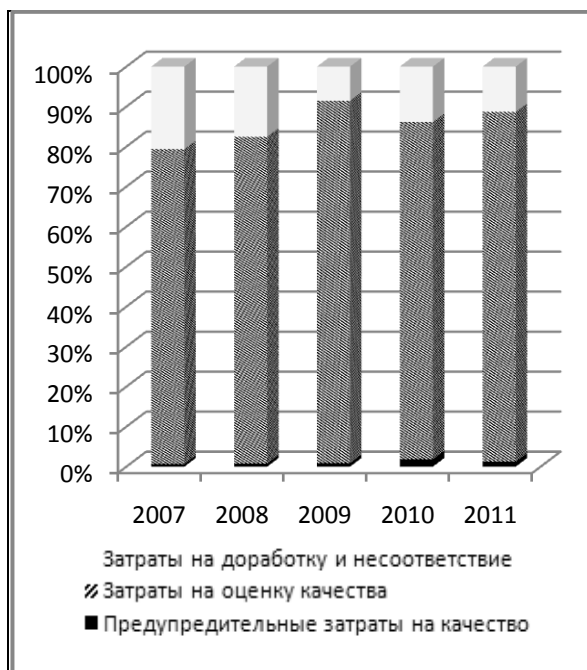


Рис. 2. Структура затрат на качество Предприятия 1 (%)

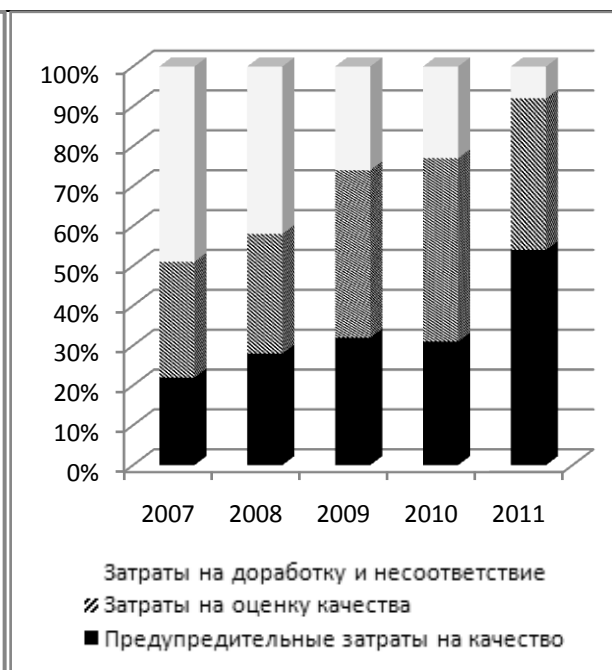


Рис. 3. Структура затрат на качество Предприятия 2 (%)

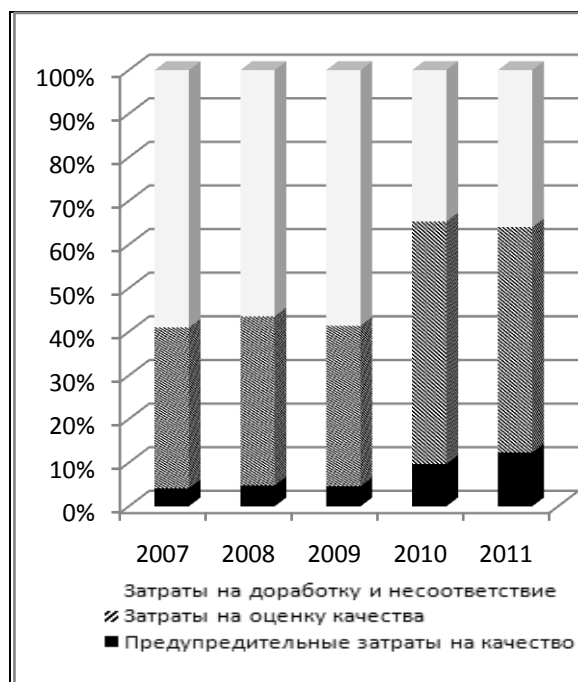


Рис. 4. Структура затрат на качество Предприятия 3 (%)

В качестве положительной тенденции можно отметить рост доли затрат на предупредительные мероприятия на всех исследуемых предприятиях за анализируемый период (на 0,59% – на Предприятии 1, на 32,0% – на Предприятии 2, на 8,21% – на Предприятии 3 и на 4,02% – на Предприятии 4), а также снижение доли затрат на доработку и устранение несоответствий (на 9,3%, 41,0%, 23,02% и 14,86% соответственно). По итогам 2011 г. отмечено преобладание доли оценочных затрат на предприятиях 1,3,4, при этом отмечается ее рост на 8,71%, 14,81%, 10,84% соответственно.

По результатам анализа затрат на качество можно сделать вывод в целом о позитивном изменении их структуры, однако доля затрат на доработку и несоответствие продолжает оставаться достаточно высокой при относительно низкой доле затрат на предупредительные мероприятия (за исключением Предприятия 2).

С целью выявления существующей взаимосвязи между группами внутри структуры затрат нами был использован метод корреляционно-регрессионного анализа. Исходный вид используемого уравнения регрессии выглядит следующим образом (1):

$$y_i = a + bx_i + \varepsilon_i, i = 1 \div n, \quad (1)$$

где, y_i – результативный показатель для i -го наблюдения, в качестве которого рассматривался показатель потерь от доработок и устранения несоответствий (тыс. руб.);



Рис. 5. Структура затрат на качество Предприятия 4 (%)

a – постоянный коэффициент;

x_i – переменная для i -го наблюдения, оказывающая влияние на y_i , в качестве которой рассматривался показатель затрат на предупредительные мероприятия (тыс. руб.);

b – коэффициент регрессии, характеризующий изменение y_i при увеличении x_i на единицу;

ε_i – остатки регрессионной модели;

n – число наблюдений.

Индикатором связи между переменными является коэффициент детерминации (R^2). Чем ближе значение R^2 к единице, тем более объяснима зависимость соответствующих переменных. При этом, если значение b больше 0, то связь между y и x является прямой, а если значение b меньше 0, то связь является обратной [12].

В результате нами были построены зависимости величины затрат на доработку и устранение несоответствий ($y_{з.д.н.}$) от величины предупредительных затрат ($x_{з.п.}$). Как видно из табл. 2, между переменными уравнения существует обратная зависимость, т.е. в результате роста предупредительных затрат происходит снижение затрат на доработку и устранение несоответствий. При этом значение коэффициента детерминации свидетельствует о существенной связи между показателями и варьирует от 0,6084 до 0,7878 в зависимости от исследуемого предприятия.

Таблица 2

Уравнения зависимости изменения затрат на доработку и устранение несоответствий от величины предупредительных затрат

Предприятие	Уравнение	Коэффициент детерминации
Предприятие 1	$Y_{з,д,н^1} = 42486,0 - 5,609128x_{з.п.1}$	0,7284
Предприятие 2	$Y_{з,д,н^2} = 40680,0 - 0,083254x_{з.п.2}$	0,6499
Предприятие 3	$Y_{з,д,н^3} = 88956,9 - 1,8457x_{з.п.3}$	0,7878
Предприятие 4	$Y_{з,д,н^4} = 428443,7 - 4,366x_{з.п.4}$	0,6084

Для оценки достоверности модели были качественно проанализированы по ряду обязательных критериев [3]. Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что все регрессионные уравнения являются надежными и статистически

значимыми, а значит, могут использоваться для прогнозирования в процессе обоснования управленческих решений.

Таблица 3

Качественный анализ регрессионных моделей

Значение модели регрессии	Критерий оценки. Допустимые значения		
	R-квадрат 0,5-0,7 – умеренная связь 0,7-0,9 – сильная связь	F-критерий Фишера $F_{факт} > F_{табл}$	t-критерий Стьюдента $t_{факт} > t_{табл}$
	Обоснование значения		
	Переменные, входящие в уравнение, находятся в тесной статистической связи	Гипотеза о случайной природе оцениваемых характеристик отклоняется и признается их статистическая значимость и надежность	Статистическая значимость коэффициентов уравнения регрессии доказана
Предприятие 1 $Y_{з,д,н^1} = 42486,0 - 5,609128x_{з.п.1}$	0,7284	21,45837 > 0,001683	$t_{a(факт)} = 11,4$ $t_{b(факт)} = 4,63$ $t_{(табл)} = 2,26$
Предприятие 2 $Y_{з,д,н^2} = 40680,0 - 0,083254x_{з.п.2}$	0,6499	14,84932 > 0,0048	$t_{a(факт)} = 15,95$ $t_{b(факт)} = 3,85$ $t_{(табл)} = 2,26$
Предприятие 3 $Y_{з,д,н^3} = 88956,9 - 1,8457x_{з.п.3}$	0,7878	14,84976 > 0,018247	$t_{a(факт)} = 9,79$ $t_{b(факт)} = 3,85$ $t_{(табл)} = 2,26$
Предприятие 4 $Y_{з,д,н^4} = 428443,7 - 4,366x_{з.п.4}$	0,6084	12,42946 > 0,007783	$a(факт) = 7,75$ $t_{b(факт)} = 3,53$ $t_{(табл)} = 2,26$

Значение коэффициента b в уравнениях табл. 2 свидетельствует о важности разработки системы предупредительных мероприятий для предприятий 1, 3 и 4, так как отдача от каждого рубля затрат на предупредительные мероприятия в виде снижения затрат на доработку и устранение несоответствий является существенной: 5,61 руб. для Предприятия 1, 1,85 руб. – для Предприятия 2 и 4, 37 руб. – для Предприятия 3.

Проведенное исследование позволило сформулировать для исследуемых предприятий ряд рекомендаций. Наиболее важным среди них является повышение технического уровня за счет приобретения программного продукта, позволяющего оптимизировать технические, экономи-

ческие и управленческие решения с использованием 3Dтехнологий. Это способствует существенному снижению ошибок на стадии проектирования продуктов и при принятии управленческих решений. Внедрение программного продукта требует организации обучения сотрудников, включая стажировки за рубежом.

Нами был проведен расчет необходимых капитальных и текущих затрат, выделена сумма затрат, относимая к категории затрат на качество, включаемая в группу затрат на предупредительные мероприятия. С использованием полученных уравнений регрессии был произведен расчет прогнозной суммы потерь от доработок и устранения несоответствий. Расчеты показали, что предлагае-

мые мероприятия позволяют снизить эти потери на 30,82 % (или на 32 238,80 тыс. руб.) – на Предприятии 1, на 16,39 % (или на 35 354,91 тыс. руб.) – на Предприятии 2, на 16,59 % (или на 136 533,20 тыс. руб.) – на Предприятии 3.

Изменение величины различных групп затрат меняет и их соотношение. На рис. 6-8 представлены фактическая за 2011 г. и прогнозируемая структура затрат на качество. Как следует из рисунков, при увеличении доли предупредительных затрат с 1 до 2 % на Предприятии 1 наблюдается снижение доли потерь от доработки и устранения несоответствий с 11 до 8 %. На Предприятии 3 рост удельного веса предупредительных затрат с 12 до 16 % сопровождается снижением потерь от доработки и устранения несоответствий с 36 до 31

%. Увеличение доли предупредительных затрат с 6 до 8 % на Предприятии 4 сопровождается снижением потерь от доработки и устранения несоответствий с 25 до 11 %.

Опережающее снижение потерь по сравнению с вложениями средств в предупредительные мероприятия позволяет снизить общую сумму затрат на качество на 2,86 % (или на 26 394,73 тыс. руб.) – на Предприятии 1, на 2,39 % (или на 14 326,95 тыс. руб.) – на Предприятии 3, на 3,09 % (или на 101 130,65 тыс. руб.) – на Предприятии 4. Экономия издержек, рассматриваемая как финансовый результат предлагаемых мероприятий, позволяет окупить капитальные затраты по всем предприятиям в течение одного года.



Рис. 6. Сравнительная структура затрат на обеспечение качества Предприятия 1 (%)



Рис. 7. Сравнительная структура затрат на обеспечение качества Предприятия 3 (%)

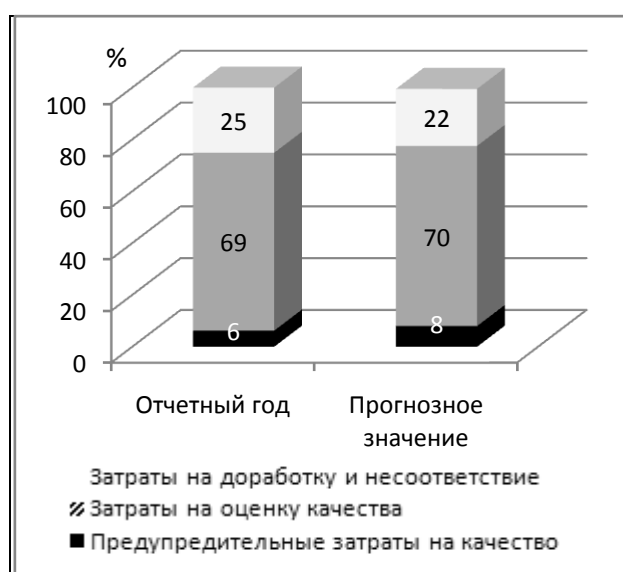


Рис. 8. Сравнительная структура затрат на обеспечение качества Предприятия 4 (%)

Таким образом, проведенное исследование показало, что для промышленных предприятий характерен рост затрат на качество за 2007-2011-й гг. При этом структура затрат на качество на большинстве предприятий не является оптимальной в силу преобладания затрат на доработку и устранение потерь от несоответствий над предупредительными затратами. Использование методов экономико-математического моделирования позволило получить модели, убедительно доказывающие, что активизация работы в области предупредительных мероприятий обеспечивает опережающее снижение потерь от доработки и устранения несоответствий. По результатам проведенного исследования для анализируемых предприятий был разработан комплекс рекомендаций. Аprobация полученных экономико-математических моделей показала, что на большинстве промышленных предприятий реализация предложенных мероприятий обеспечивает снижение общей суммы затрат на качество и улучшение структуры затрат в области обеспечения качества выпускаемой продукции.

Список литературы

1. Герасимов Б.И. Формирование и развитие коммуникационных резервов повышения качества продукции промышленного предприятия: монография. Тамбов: Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2007. 120 с.
2. Герасимова Е.Б., Бариленко В.И., Петрусевиц Т.В. Теория экономического анализа: учеб. пособие. М.: ФОРУМ; НИЦ ИНФРА-М, 2012. 368 с.
3. Гореева Н.М., Демидова Л.Н., Клизогуб Л.М. и др. Эконометрика: учеб. пособие в схемах и таблицах / под ред. С.А. Ореховой. М.: Эксмо, 2008. 224 с.
4. Давыдова Н.С. Бережливое производство как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Инженерный вестник Дона. 2012. №2. URL: <http://ivdon.ru/magazine/archive/n2y2012/867>. (дата обращения: 10.04.2013).
5. Злобина Н.В. Анализ затрат на качество продукции промышленного предприятия: материалы науч. семинара. Тамбов: изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2008. С.8-15.
6. Исаева Е.Д. Управление затратами на качество продукции производства картона в ОАО «Архангельский ЦБК»: материалы науч. семинара. Тамбов: изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2008. С.3-8.
7. Котляров С.А. Управление затратами. СПб.: Питер, 2008. 160 с.
8. Лантушенко Л.С. Классификация затрат на качество // Налоги. Инвестиции. Капитал. 2006. № 4-6. С. 7-10.
9. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление качеством: учеб. пособие. для вузов. 3-е изд., стер. М.: Омега - Л, 2007. 400 с.
10. Рахлин К., Скрипко Л. Принципы планирования и учета затрат на качество // Стандарты и качество. 2005. № 3. С. 18-22.
11. Серегин В.Э., Герасимова Е.Б. Экономический анализ процедур управления затратами на качество продукции промышленного предприятия: монография. Тамбов: изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. 80 с.
12. Статистика. Практикум: учеб. пособие; под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпакова. М.: КНОРУС, 2009. С.159-168.
13. Танашева О.Г., Полетавкин А.И. Совершенствование организационно-методических аспектов управления затратами на качество // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 22 (151). С. 28-36.
14. Третьякова Е.А., Казымов В.Б., Исмагилова Е.А. Теоретико-методические аспекты совершенствования учета и нормирования затрат на обеспечение качества продукции // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2012. №15 (39). С. 48-65.
15. Шешукова Т.Г., Сергеева Н.В. Формирование научно-методических основ ранжирования для оценки инновационной деятельности национальных исследовательских университетов // Экономический анализ: теория и практика. 2012. №47. С. 22-33.

УДК 338.45:336.144

СТРАТЕГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

А.Г. Ташкинов, асп. кафедры менеджмента и маркетинга

Электронный адрес: alekss.perm@gmail.com

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 614990, г. Пермь, Комсомольский проспект, 29

В статье рассмотрен новый методологический подход современной системы стратегического и оперативного управления на промышленном предприятии. Новый подход используется на основе процессного подхода с использованием методики системы сбалансированных показателей с интеграцией в процесс внутрифирменного бюджетирования на промышленном предприятии.

Ключевые слова: бизнес-процесс; бюджетирование; инновации; ключевые факторы успеха; ключевые показатели эффективности; система сбалансированных показателей; процессный подход к управлению.

Важность рассматриваемого исследования заключается в том, что для промышленных предприятий приобретение отлаженности механизмов стратегического управления и постоянного совершенствования бизнес-процессов становится необходимым условием для эффективного развития. Нарастающее отставание производительности труда и качества продукции делает очевидным необходимость применения новых методологических подходов, инструментов и технологий, особенно в процессах планирования деятельности, управления материальными и финансовыми ресурсами.

Сегодня большинство промышленных предприятий сталкиваются с общей проблемой, которую называют «стратегическим разрывом» [8]. Суть проблемы проясним с помощью следующих рассуждений. Руководитель предприятия намечает стратегические цели по развитию бизнеса – вывод нового продукта, захват доли рынка и т.п., в соответствии с которыми должен быть сформирован бюджет предприятия, но в бюджете (в обычном понимании бюджета, т.е. без «ориентации» или недостаточной «ориентации» бюджета на стратегические приоритеты) эта информация не звучит – деньги не сфокусированы на этих целях. Иными словами оперативная деятельность «занимается преследованием» разных целей, среди которых стратегическим целям не уделяется должного внимания, а, следовательно, организация функционирует неэффективно, так как оперативная деятельность «не позволяет» реализовать (создать и использовать) конкурент-

ные преимущества организации; как следствие – недостаточная эффективность функционирования генератора денежных потоков; предприятие переходит в режим выживания, а не роста. В итоге менеджеры среднего звена, в чьих руках фактически находится бюджет, не отслеживают стратегические цели и действуют в рамках оперативных производственно-хозяйственных задач. Менеджеры увлечены «текучкой». Хотя это тоже важно для четкой операционной работы [20].

Из вышеобозначенной проблемы очевидно, что указанная система не имеет прямой и однозначной связи со стратегией развития предприятия, на данный момент отсутствует система бюджетирования, в которой стратегические цели детализируются до уровня бизнес-процессов, определяя влияние каждого из них на объем и структуру ресурсов предприятия, при адекватном распределении ответственности. Для улучшения деятельности организации необходимо сместить акценты в сторону отслеживания выполнения стратегических задач, а для этого в иерархической структуре бюджета должны появиться соответствующие статьи, на основе которых можно было бы рассчитать соответствующие показатели для разных уровней управления. Это, пожалуй, основная проблема в переходе от классического бюджетирования к стратегически ориентированному бюджетированию.

На основе вышесказанного сформируем рабочую гипотезу. Итак, отсутствие взаимосвязи стратегических целей с тактическими задачами не позволяет предприятию формиро-

вать точный прогноз развития. Сегодня уже недостаточно принять правильное решение, важно принять его раньше всех и реализовать лучше всех. Для этого необходимо предвидеть основные варианты развития событий и заранее планировать свои действия. Традиционные финансово-экономические показатели являются уже неактуальными для оперативного и стратегического управления промышленным предприятием. Причиной этому всему становится незаинтересованность персонала в общем результате, а отсюда отсутствие мотивационной составляющей в обеспечении обратной связи с персоналом.

Таким образом, для успешного развития предприятия и его существования, необходима эффективная система управления развитием, которая, в свою очередь, основывается на гибкой системе планирования, позволяющей своевременно реагировать на внешние изменения. В связи с этим, наиболее перспективной, на наш взгляд, является интеграция бюджетирования с современной системой стратегического и оперативного управления, позволяющей декомпозировать и каскадировать стратегические цели предприятия, а также осуществлять контроль за достижением целей, тем самым обеспечивая финансовую «прозрачность» и управляемость на всех уровнях управления.

Все вышесказанное определяет актуальность рассматриваемого исследования, направленного на повышение эффективности управления с использованием интеграции сбалансированной системы показателей (ССП) в систему бюджетирования на промышленных предприятиях на основе процессного подхода к управлению.

Для того чтобы сделать переход от обычного бюджетирования к «стратегически ориентированному бюджетированию», рассмотрим существующие методики SSP и системы бюджетирования на предприятии [7].

Первая описываемая нами методика SSP была разработана Д. Нортоном и Р. Капланом как система стратегического управления организацией на основе измерения и оценки её эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные (с точки зрения стратегии) аспекты ее деятельности (финансовые, производственные, маркетинговые и т. д.). SSP призвана транслировать миссию и общую стратегию организации в систему взаимосвязанных показателей. Система сохраняет связь с традиционными финансовыми параметрами, которые отражают исторический аспект уже свершившихся событий, но при этом вводит новые оценочные характеристики будущей финансовой деятельности. Цели и показатели SSP формируются в зависимости от мировоззрения

и стратегии каждой конкретной компании и рассматривают ее деятельность по четырем критериям: финансовому, взаимоотношениям с клиентами, внутренним бизнес-процессам, а также обучению и развитию персонала [4, 6].

Преимущества данной методики в том, что четыре составляющих SSP позволяют достичь баланса между долговременными и краткосрочными целями, между желаемыми результатами и факторами их достижения, между внешними отчетными данными для акционеров и клиентов и внутренними характеристиками наиболее значимых бизнес-процессов, инноваций, обучения и роста [1, 13]. Это равновесие между показателями результатов прошлой деятельности и будущего роста. Сама система представляет собой сочетание объективных, легко поддающихся количественному учету результатов, и субъективных, в некоторой степени произвольных, параметров будущего роста [17].

По мнению авторов концепции, SSP выступает прежде всего как средство стратегического управления на долгосрочной основе, а не только как тактическая или операционная оценочная система, позволяя [3, 9]:

1. Четко сформулировать стратегию и перевести ее в плоскость конкретных стратегических задач.
2. Установить соответствие между стратегическими целями и показателями их достижения и проинформировать об этом все подразделения компании.
3. Планировать, определять цели и стратегические инициативы; согласовать стратегические задачи с долгосрочными целями и годовыми бюджетами.
4. Расширять стратегическую обратную связь путем периодического и систематического обзора достигнутых стратегических результатов для получения информации и своевременного изменения стратегии в случае необходимости.

Необходимо также указать и на определенные недостатки SSP, выявленные в ходе проведения исследования. Их можно дифференцировать на преодолимые и непреодолимые [21]. К преодолимым недостаткам внедрения SSP в условиях российского бизнеса можно отнести: увеличение расходов по текущей деятельности организации ввиду модернизации существующей системы управления; первоначальное фокусирование лишь на тех показателях, которые носят легко измеримый и однозначный характер (например, рентабельность или оборачиваемость капитала); временное неприятие или отторжение философии функционирования системы некоторыми руководящими сотрудниками организации. К непреодолимым недостаткам внедрения системы сба-

лансированных показателей относятся: невозможность формирования единого и универсального набора показателей для организаций даже одной отрасли; невозможность адекватного измерения эффектов от внедрения системы как в текущей, так и стратегической перспективах деятельности организаций.

Вторая описываемая нами методика – система бюджетирования.

Бесспорно, наиболее остро проблему совершенствования механизма финансового планирования ощущают промышленные предприятия. В промышленности длительность оборота капитала наиболее длительна по сравнению со всеми другими отраслями экономики. Так как именно в промышленности существуют множество стадий [18]: и стадии снабжения – закупка товарно-материальных ценностей (ТМЦ), и стадии производства товарной продукции, и стадии хранения и сбыта произведенной готовой продукции, а также расчетов с контрагентами как по закупаемым ТМЦ, так и по реализованной продукции. Именно в этом состоит отличие промышленных предприятий от, например, банковской сферы или сферы услуг, где производственный процесс отсутствует. Оперативное финансовое планирование требует наличия управленческого учета и планирования движения ТМЦ и финансовых ресурсов организации на всех стадиях операционного или финансового цикла. Понятно, что каждая стадия финансового или операционного цикла является одним из факторов образования конечных финансовых результатов организации, и чем больше этапов в кругообороте капитала предприятия, тем более сложной и развращенной должна быть технология бюджетного процесса [16].

Самым существенным недостатком традиционной системы управления финансами на основе бюджетов определяют отсутствие взаимосвязи между планами и размещением ресурсов, с одной стороны, и долгосрочными стратегическими приоритетами – с другой, что является одним из основных барьеров на пути реализации стратегии компании. Для многих предприятий перспективное стратегическое планирование и составление годового бюджета представляют собой два совершенно независимых процесса. Как следствие – распределение ресурсов зачастую никакого отношения к стратегическим приоритетам не имеет, а ежемесячный или ежеквартальный анализ деятельности предприятия сводится к объяснению отклонений между текущими и бюджетными показателями, а не к обсуждению промежуточных результатов достижения стратегических целей. Среди недостатков присущих в целом бюджетной модели управления, функционирующей обособленно от

стратегии развития предприятия, выделяют [10] отсутствие связи стратегии с распределением ресурсов, так как оно традиционно осуществляется на основе предыдущих решений, а не будущих результатов; обратная связь при традиционном бюджетном контроле используется для сравнения фактических расходов центра затрат с цифрами, заданными в бюджете, а не для их прямого сопоставления с достигнутыми результатами; отсутствие связи корпоративного видения и стратегии с целями организационных подразделений и отдельных менеджеров и специалистов, так как их деятельность в соответствии с традиционной системой менеджмента фокусируется на выполнении финансового бюджета.

Таким образом, указанные выше барьеры, причиной возникновения которых является использование системы бюджетирования с ориентацией на краткосрочную перспективу, препятствуют реализации стратегии на пути к достижению важнейших финансовых целей компании. Все это нередко приводит к полному отказу от использования этой управленческой технологии (особенно среди западных компаний) или к ее существенной трансформации, направленной на сглаживание присущих традиционному бюджетированию недостатков.

Проведенный нами анализ традиционных методик, используемых на предприятиях, привел к поиску и внедрению новых инструментов и приемов, позволяющих увязать систему оперативного управления со стратегическим менеджментом. Для устранения «стратегического разрыва» система бюджетирования должна строиться на основе взаимодействия ССП с определением ключевых элементов системы. Для того чтобы данный процесс был эффективным и действительно являлся действенным управленческим механизмом, он должен быть организован и реализован на основе методики ССП в контексте применения процессного подхода к управлению. В методическом аспекте процесс бюджетирования представляет прогноз развития предприятия на будущий период, который составляется на основе ретроспективного анализа финансового состояния предприятия и оценки влияния различных факторов на основные показатели его деятельности [16]. Однако динамично развивающиеся экономические отношения требуют новых форм управления предприятием, тесно связанных с его стратегией. Данное предположение связано с тем, что производственное предприятие представляет собой не простой организационный механизм и относится к сложным самоорганизующимся системам вероятностного типа. Абсолютно все ситуации, возникающие на них, развиваются по законам кибернетики. Наиболее важным можно назвать закон необходимого разнообразия и быстрой реакции

[2]. Действие закона связано с тем, что организация не может функционировать вне действия на нее внешней и внутренней среды. Воздействия могут иметь как закономерно повторяющийся, так и случайный характер.

Таким образом, дополнение процесса бюджетирования нефинансовыми составляющими ССП, позволяет увязать систему оперативного управления со стратегическим менеджментом. Как уже было рассмотрено ранее в методическом аспекте методики ССП, цели стратегических инициатив обоснованы при помощи четырех составляющих ССП [15]: финансовой, клиентской, внутренних бизнес-процессов и составляющей обучения и разви-

тия, которые взаимодействуют между собой на основе причинно-следственных связей. Однако, в отличие от финансовой составляющей, показатели которой отражены в бюджетах предприятия, нефинансовые параметры (клиенты, внутренние бизнес-процессы, процессы обучения и развития) являются генерирующей силой ССП, которая организует оперативную деятельность предприятия в соответствии со стратегией и в конечном итоге трансформируется в финансовые результаты [14]. Для того чтобы показать необходимые элементы нефинансовых составляющих, ниже представим их в табл.1.

Таблица 1

Элементы нефинансовых составляющих ССП в разрезе оперативных и стратегических целей

Наименование составляющей	Цель составляющей	Элементы и показатели составляющей ССП			
Клиентская составляющая	<u>стратегическая</u> – определение круга клиентов и сегмента рынка; <u>краткосрочная</u> – предложение потребительской ценности целевой группе клиентов	<u>характеристика продукта:</u> -цена; -качество; -наличие (доступность); -выбор; -функциональность	<u>взаимоотношения с клиентом:</u> -обслуживание - партнерство; -быстрое реагирование	<u>послепродажный сервис</u> -обслуживание клиента; -удовлетворенность потребностей клиента	<u>имидж и репутация:</u> -бренд; -компетентность; -высокотехнологичность
Составляющая внутренних бизнес-процессов	<u>стратегическая</u> – определение видов деятельности для достижения целей потребителей; <u>краткосрочная</u> – совершенствование существующих операционных процессов	процесс операционного менеджмента: -поставки; -производство; -распределение ресурсов; -управление рисками	процессы управления клиентами: -выбор; -завоевание новых клиентов; -сохранение клиентской базы	инновационные процессы: -возможности разработки и развития новых продуктов; -запуск продукта	регулирующие и социальные процессы: -занятость; -окружающая среда; -безопасность и здоровье
Составляющая обучения и развития	<u>стратегическая</u> – обеспечение предприятия соответствующей инфраструктурой для достижения всех предыдущих целей <u>краткосрочная</u> – увеличение инвестиций в развитие работников, систем и организационных процессов	информационный капитал: -технологическая инфраструктура; -возможности информационных систем; -доступность необходимых данных в режиме реального времени	человеческий капитал: -сохранение кадрового состава; -компетентность персонала; -благоприятный климат; -эффективность работника; -участие в принятии решений; -уровень помощи и поддержки со стороны коллег; -поощрение инициативы и творческого подхода; -соответствие личных целей корпоративным	организационный капитал: -корпоративная культура; -лидерство; -работа в команде; -стратегическое соответствие	

Уделим внимание очень важному моменту. Традиционно на практике при разработке бюджета на предприятии определяют крат-

косрочные цели для финансовых показателей (объем продаж, текущие расходы, валовая прибыль, чистая и операционная прибыль, денежный поток и рентабельность инвестиций) [16].

Такой детализированный краткосрочный финансовый план, безусловно, является важным для любого предприятия, но в процессе становления бюджета необходимо также учитывать цели и показатели остальных составляющих ССП. То есть, в рамках двух интегрированных процессов целесообразно определить краткосрочные цели и параметры для потребителей, инноваций, производства, а также соответствие

целей на всех уровнях выработанной стратегии [11]. Если долгосрочные цели в перспективной программе развития предприятия выполняются, то составление краткосрочного бюджета будет заключаться в трансформации стратегических целей, как показано на рис.1, в текущий операционный бюджет при помощи нефинансовых показателей ССП [19].

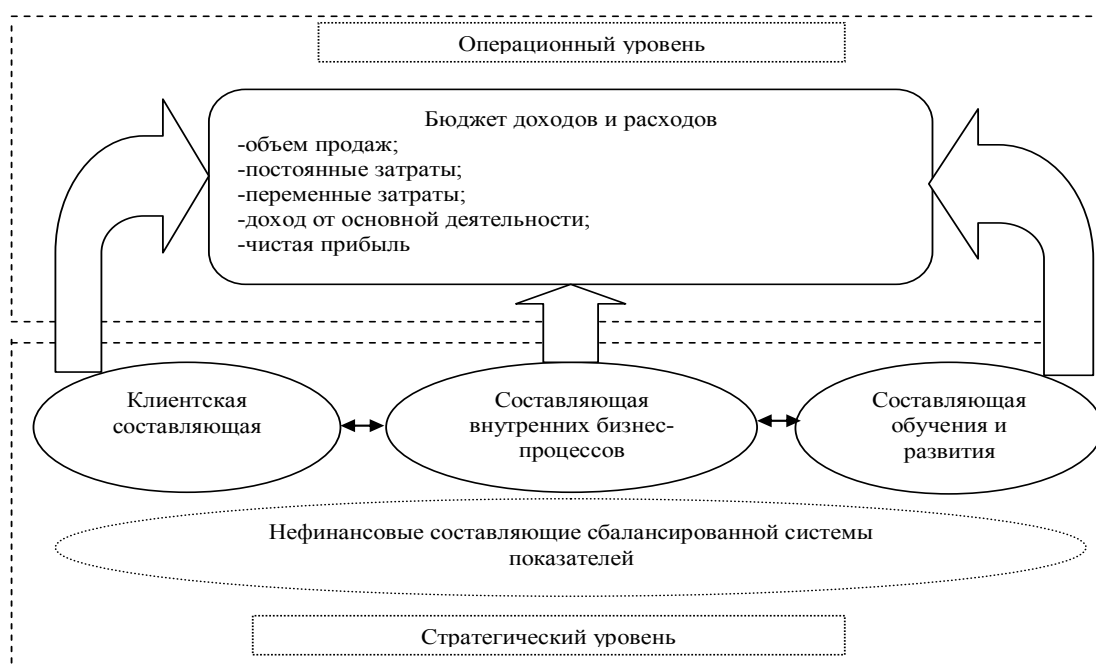


Рис.1. Механизм трансформации стратегии на операционный уровень при помощи нефинансовых составляющих ССП

Таким образом, можно сделать вывод, что нефинансовые показатели ССП являются отправной точкой нового менеджмента, роль которого заключается в трансформации концепции и стратегии предприятия в плоскость краткосрочных финансовых целей и показателей, которые составляют основу процесса бюджетирования [12]. Синергизм всех нефинансовых составляющих позволяет согласовать финансовые стратегические цели с годовым распределением ресурсов при помощи бюджетов подразделений предприятия.

Рассмотренные нами методики стратегического и оперативного управления в нашем исследовании, привели нас к необходимости создания «стратегически ориентированного бюджетирования», т.е. нового методологического подхода.

Далее воспользуемся предлагаемой методикой выполнения этапов.

На первом этапе сформируем стратегию, далее после формирования стратегии построим таблицу и рассмотрим элементы ССП на промышленном предприятии.

Таблица 2

Элементы ССП промышленного предприятия

Стратегия промышленного предприятия Завоевание лидирующих позиций в производстве качественной продукции в России и за рубежом, и увеличение стоимости предприятия					
Стратегические перспективы	Финансы	Клиенты	Бизнес-процессы	Обучение и развитие	Инновации
Стратегические цели	Увеличить прибыль. Сократить затраты	Повысить удовлетворенность клиента. Увеличить долю рынка	Оптимизировать бизнес-процессы. Сократить производственный цикл	Создать организационную структуру, ориентированную на клиента, добиваться соответствия целей сотрудников со стратегией предприятия	Создать продукцию, за которую покупатель будет готов платить дополнительную цену
Ключевые факторы успеха	Рост прибыли. Сокращение издержек	Понимание потребительских запросов. Рост лояльности клиентов	Повышение качества продукции. Совершенствование процесса производства	Внутренние коммуникации, система мотивации и обучения	Развитая система создания и внедрения инноваций
Ключевые показатели эффективности	Валовая прибыль, чистая прибыль, финансовые показатели ликвидности рентабельности	Число новых клиентов. Доля рынка. Индекс удовлетворенности клиентов. Поставка продукции в срок	Доля брака, длительность переналадки оборудования. Число рекламаций. Число позиций в ассортименте	Производительность труда. Текучесть кадров. Индекс удовлетворенности персонала. Доля прибыли на социальное развитие	Доля объема новой продукции в общем объеме. Доля прибыли от реализации новой продукции

Из представленной табл.2 мы видим, что сформирована стратегия для промышленного предприятия, предложены стратегические цели, выбраны КФУ, определены КПЭ для всех элементов ССП. Обратим внимание на то, что в проекцию ССП нами в табл. 2 была добавлена

новая перспектива инновации, для неё сформирована стратегическая цель, выбраны КФУ, и определены КПЭ. На следующем этапе на рис. 2 выстроим причинно-следственные связи, как основные элементы ССП в рамках «стратегически ориентированного бюджетирования».

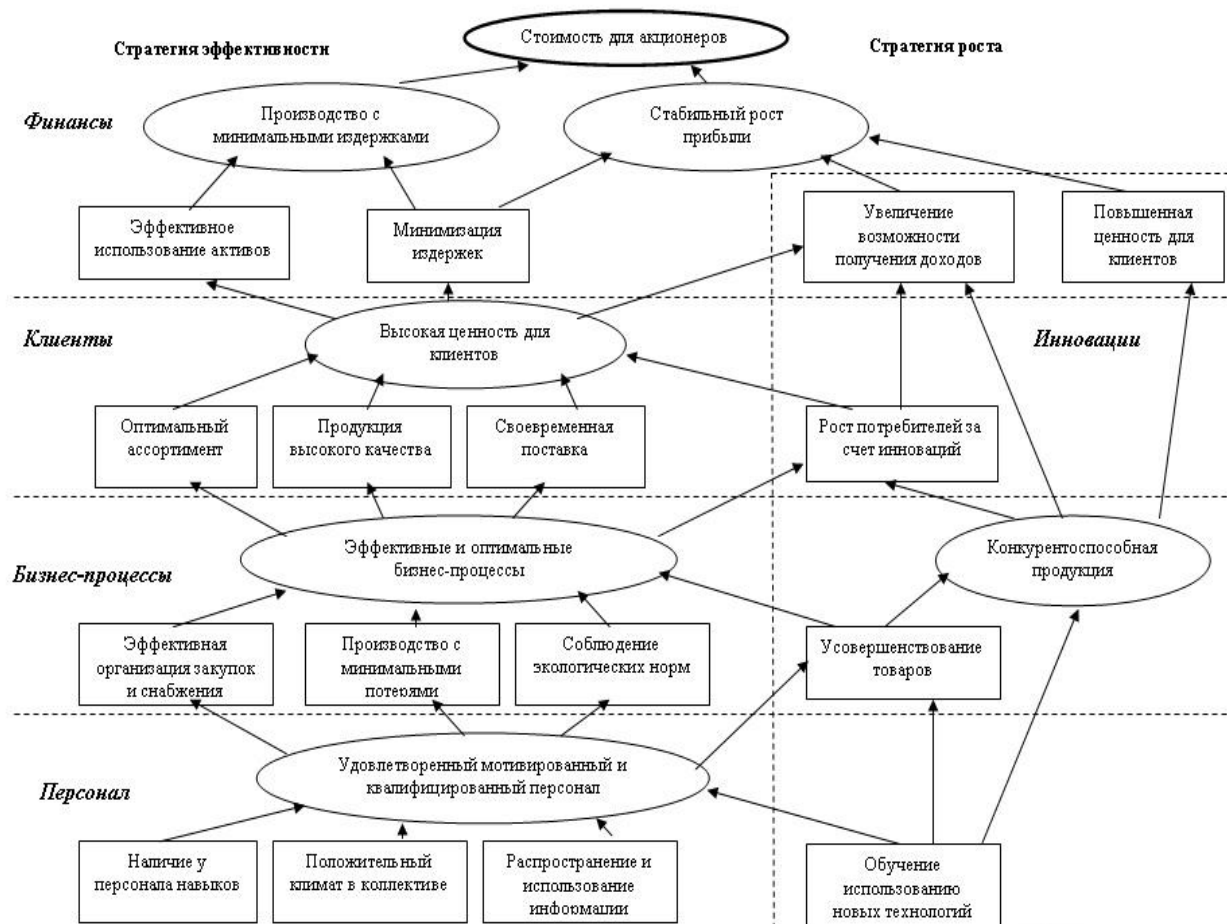


Рис.2. Причинно-следственные связи в ССП промышленного предприятия

В данной схеме также присутствует новая перспектива «инновации». В связи с этим, инновационное развитие промышленного предприятия становится одной из характеристик развития современного общества, которое позволяет привлечь требовательного потребителя, организовать дополнительные источники денежного потока и, в конечном счете, повысить стоимость предприятия. В подтверждение данного обстоятельства инновационная составляющая промышленного предприятия имеет свои особенности, которые необходимо учитывать, приступая к внедрению стратегически ориентированного бюджетирования [18]. Во-первых, инновационный процесс характеризуется значительными инвестициями в разработку новой продукции, внедрением в производство и реализацию инновационной продукции, а также длительными сроками окупаемости инновационных проектов. Во-вторых, денежные средства, направляемые предприятиями на внедрение инноваций, часто формируются по остаточному принципу, что не позволяет предприятиям быть «на шаг впереди» конкурентов. В-третьих, это недостаток квалифицированного персонала, способного изобрести,

внедрить и реализовать продукт инновационной деятельности.

Итак, установив причинно-следственные связи в ССП, мы видим, что инновации неразрывно связаны в системе стратегически ориентированного бюджетирования с четырьмя традиционными стратегическими перспективами. Безусловно, инновации позволят расширить рынки сбыта продукции за счет предоставления клиентам более разнообразных товаров или услуг, что в дальнейшем позволит получать от клиента дополнительное вознаграждение, расширят рынок сбыта продукции и принесут дополнительную прибыль, что, в конечном счете, будет соответствовать стратегии «дифференциация» [5]. Инновации в усовершенствовании имеющегося производственного процесса позволят сократить издержки и, конечно, увеличить прибыль, что будет соответствовать стратегии «лидерство по издержкам» [5].

В завершение рассматриваемого методологического подхода в рамках предложенных проекций ССП на рис.3 представим схему взаимосвязи показателей ССП с совокупностью бюджетов промышленного предприятия.

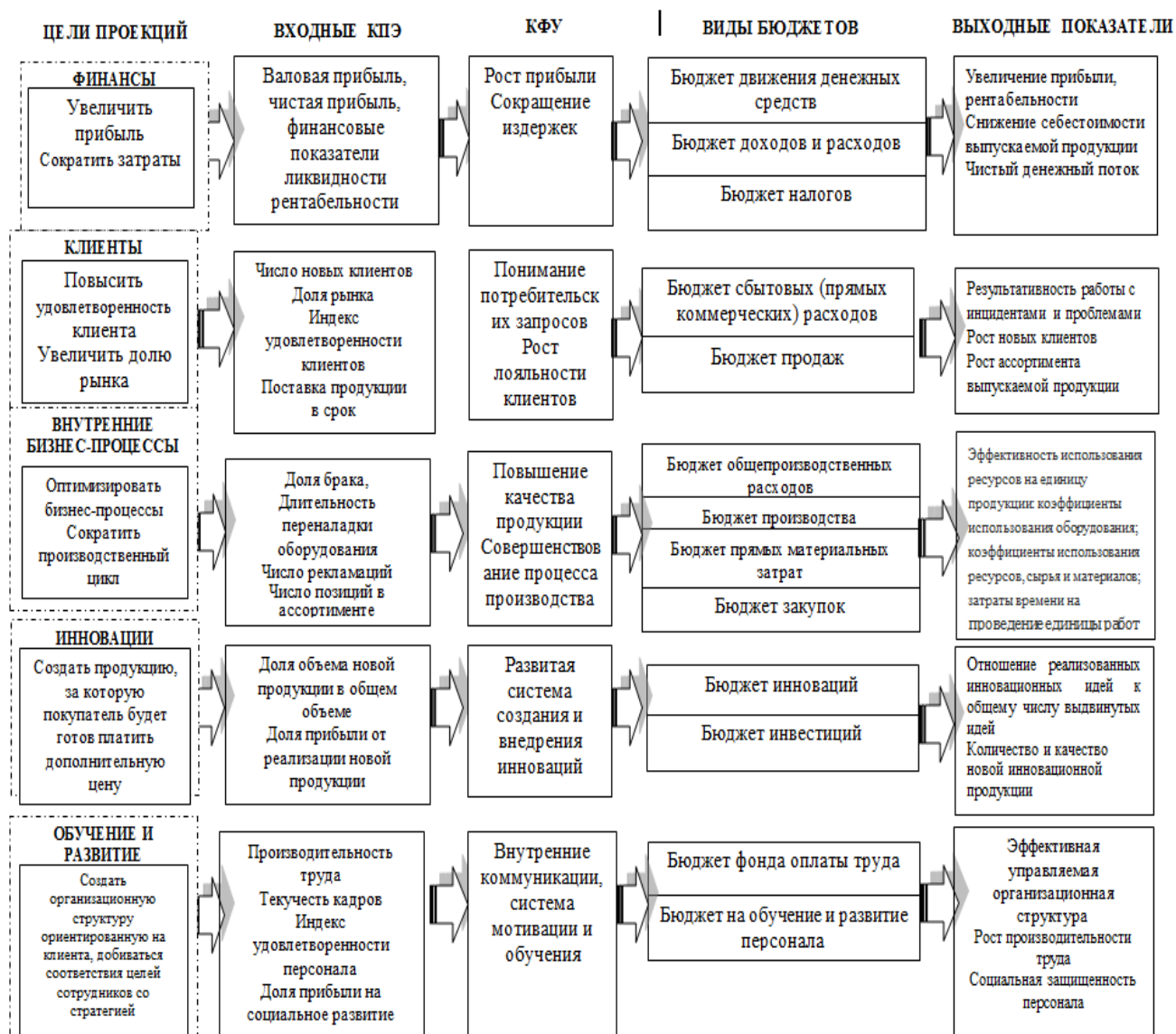


Рис.3. Схема связи стратегически ориентированного бюджетирования на промышленном предприятии

Из представленной схемы на рис.3 предложенные входные КПЭ и КФУ каждой проекции генерируют стратегические цели и являются базой для составления бюджетов. На основе сформированных бюджетов выявляются результативные выходные показатели, которые характеризуют уровень достижения стратегических целей в оперативной деятельности.

В заключение нашего исследования сделаем основные выводы, и предложим необходимые рекомендации. Во-первых, стратегически ориентированное бюджетирование позволяет мотивируя и развивая персонал совершенствовать и управлять бизнес-процессами предприятия для достижения внешних целей предприятия и удовлетворения потребностей клиентов, тем самым достигая внутренних целей предприятия, увеличивая прибыль, а соответственно, и стоимость предприятия. Во-вторых, новый методологический подход дает возможность уст-

ранить «стратегический разрыв». Данное утверждение связано с тем, что коммуникация становится главной причиной «стратегического разрыва», в терминологии авторов Д.П. Нортон и Р.С. Каплана ССП – это означает отсутствие карты сбалансированных показателей. Недостаточно сформулировать цели, необходимо донести их до каждого сотрудника предприятия. Само понятие стратегии как действий для достижения долгосрочных целей организации выступает как необходимость, т.е. разработать карту взаимосвязи сбалансированных показателей. Поэтому традиционное бюджетирование должно быть основано на процессном подходе к управлению. В связи с этим необходимо дополнить данную систему входными КПЭ и выходными показателями. В результате ликвидируется разрыв между организационными уровнями предприятия. Бюджет, оснащенный техникой отслеживания картой сбалансированных пока-

зателей стратегических целей, позволяет согласовать взаимосвязи между нижними внутренними операционными показателями и верхними стратегическими, которые, собственно, и устанавливают, оценивают взаимосвязь с внешней средой.

Таким образом, новый методологический подход ранее никто не рассматривал на основе использования рассмотренных методик, и никто не предлагал использовать его так, как было предложено использовать его в нашем исследовании. В этом и состоит научное приращение, так как данный подход современной системы стратегического и оперативного управления предлагается использовать на основе процессного подхода к управлению ССП с интеграцией в процесс внутрифирменного бюджетирования. Этот подход даёт возможность использовать идентификацию взаимосвязей КПЭ и КФУ с видами отдельных бюджетов, связывая их со стратегически ориентированным бюджетированием. Поэтому стратегически ориентированное бюджетирование весьма актуально для использования практической деятельности промышленного предприятия.

Список литературы

1. *Внедрение* сбалансированной системы показателей / Horvath&Partners; пер. с нем. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 478 с.
2. *Долотказин М.Р.* Изменение стратегических решений предприятий и обуславливающие их факторы (на примере машиностроительных предприятий РТ): сб. материалов III Всерос. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы реструктуризации российских предприятий». Пенза: Изд-во МНИЦ ПГСХА, 2004. С.47-50.
3. *Ефимова А.И.* Инновационный менеджмент в системе управления предприятием // Тр. Междунар. науч.-практ. конф. «Инновационная экономика и промышленная политика региона» (ЭКОПРОМ-2012) / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В.Бабкина Т.2. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2012. С. 11-17.
4. *Кандалинцев В.Г.* Сбалансированное управление предприятием: учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2006. 224 с.
5. *Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П.* Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей / пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 416 с.
6. *Крусс А.Е.* Преодоление стратегического разрыва // Российское предпринимательство. 2007. № 10, вып.1 (99). С. 37-41.
7. *Крылов С.И.* Сбалансированная система показателей как аналитический инструмент стратегического управления в условиях современной рыночной экономики // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 24(105). С. 2-10.
8. *Мэй М.* Трансформирование функции финансов. М.: Инфра-М, 2005. 152 с.
9. *Нивен Пол Р.* Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2004. 328 с.
10. *Ольве, Н.-Г., Рой Ж., Ветер М.* Оценка эффективности деятельности компаний. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 304 с.
11. *Разработка* сбалансированной системы показателей. Практическое руководство под ред. А.М. Гершуна, Ю.С. Нефедьевой. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. 88 с.
12. *Факторы* стратегического развития: монография / под ред. проф. Ю.Н. Лапыгина. Владимир: Владимирская книжная типография, 2005. 165 с.
13. *Фридаг, Хервиг Р., Шмидт В.* Сбалансированная система показателей: Руководство по внедрению / пер. с нем. М.: «Омега-Л», 2006. 267 с.
14. *Шевчук И.Б.* Бюджетирование производственно-финансовой деятельности предприятия. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. 94 с.
15. *Шешукова Т.Г., Колесень Е.В.* Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура // Вестн. Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2011. Вып. 4. С. 118-127.
16. *Щиборщ К.В.* Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. 2-е изд. перераб. и доп. М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. 592 с.
17. *Niven Paul R.* Balanced Scorecard Step by Step: Maximizing Performance and Maintaining Results. N. Y.: NY, JohnWiley&SonsInc., 2002.
18. *Research Journal of International Studies.* URL: <http://www.research-journal.org> (дата обращения: 14.04.2013).
19. URL:<http://www.intalev.ru> (дата обращения: 14.02.2013).
20. URL:<http://www.sm-center.ru> (дата обращения: 14.03.2013).
21. URL:<http://www.creativeconomy.ru> (дата обращения: 14.04.2013).

УДК 657

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ КАЧЕСТВА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Т.В. Пашенко, к. экон. наук, доц. кафедры учета, аудита и экономического анализа

Электронный адрес: paschenko@econ.psu.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассматриваются вопросы формирования оценочных резервов в бухгалтерском учете. Определены основные факторы их формирования, предложены подходы по обоснованию расчета сумм резервов для обоснования в учетной политике.

Ключевые слова: бухгалтерский финансовый учет; бухгалтерская отчетность; оценочные значения; профессиональное суждение бухгалтера.

Традиционно принято считать, что бухгалтерский учет – точная наука, поэтому если баланс «сошелся», то можно думать, что бухгалтер качественно выполнил свою работу. Однако в настоящее время равенство оборотов по счетам и итогов актива и пассива баланса – это не показатель достоверности данных учета. В точность бухгалтерской науки уже давно вмешались такие понятия, как «оценочное значение», «существенность», «условные активы», «условные обязательства». В последнее время, кроме этого, все шире используется в бухгалтерской практике понятие «профессионального суждения». Такие категории требуют не только четкости и знания правил отражения хозяйственных фактов в учете и отчетности, а также выражения и обоснования собственного мнения бухгалтера в отношении отдельных фактов. При этом от формирования таких данных

зависит значение показателей отчетности, а значит, и мнение пользователей отчетности об организации. Установленных критериев профессионального суждения нет, однако понимание и применимость бухгалтером данных категорий в своей практике и обоснованность мнения бухгалтера по таким вопросам говорят о его профессиональной грамотности и компетентности.

Прямого нормативно закреплённого понятий «профессиональное суждение», «профессиональная грамотность» или «качество бухгалтерского учета», а также критериев их оценки в российском законодательстве нет, однако есть косвенное указание на существование и, более того, разработку, закрепление в документах организаций и использование данных категорий. В табл. 1 приведены наиболее существенные из таких положений.

Таблица 1

Выдержки из отдельных нормативных документов по бухгалтерскому учету, указывающие на необходимость выражения мнения бухгалтера

Нормативный документ	Содержание положений, указывающих на необходимость выражения мнения бухгалтера
Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [5]	В случае, если в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета федеральными стандартами не установлен способ ведения бухгалтерского учета, такой способ самостоятельно разрабатывается, исходя из требований, установленных законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, федеральными и (или) отраслевыми стандартами (п. 4 ст. 8)
	Изменение учетной политики может производиться при следующих условиях: ...
	2) разработке или выборе нового способа ведения бухгалтерского учета, применение которого приводит к повышению качества информации об объекте бухгалтерского учета;
	3) существенном изменении условий деятельности экономического субъекта (п. 6 ст. 8)
	Экономический субъект обязан организовать и осуществлять внутренний контроль совершаемых фактов хозяйственной жизни (п. 1 ст. 19)
	Необходимость и порядок разработки, утверждения, изменения и отмены стандартов экономического субъекта устанавливаются этим субъектом самостоятельно (п. 12 ст. 21)

Продолжение табл. 1

Нормативный документ	Содержание положений, указывающих на необходимость выражения мнения бухгалтера
Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008). Утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н [14]	При формировании учетной политики организации по конкретному вопросу организации и ведения бухгалтерского учета осуществляется выбор одного способа из нескольких, допускаемых законодательством Российской Федерации и (или) нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету. Если по конкретному вопросу в нормативных правовых актах не установлены способы ведения бухгалтерского учета, то при формировании учетной политики осуществляется разработка организацией соответствующего способа, исходя из настоящего и иных положений по бухгалтерскому учету, а также Международных стандартов финансовой отчетности. При этом иные положения по бухгалтерскому учету применяются для разработки соответствующего способа в части аналогичных или связанных фактов хозяйственной деятельности, определенных, условий признания и порядка оценки активов, обязательств, доходов и расходов (п. 7)
	Последствия изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, оцениваются в денежном выражении (п. 13)
	Последствия изменения учетной политики, вызванного причинами, отличными от указанных в пункте 14 настоящего Положения, и оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, отражаются в бухгалтерской отчетности ретроспективно, за исключением случаев, когда оценка в денежном выражении таких последствий в отношении периодов, предшествовавших отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью.
	... В случаях, когда оценка в денежном выражении последствий изменения учетной политики в отношении периодов, предшествовавших отчетному, не может быть произведена с достаточной надежностью, измененный способ ведения бухгалтерского учета применяется в отношении соответствующих фактов хозяйственной деятельности, свершившихся после введения измененного способа (перспективно) (п. 15)
	Изменения учетной политики, оказавшие или способные оказать существенное влияние на финансовое положение организации, финансовые результаты ее деятельности и (или) движение денежных средств, подлежат обособленному раскрытию в бухгалтерской отчетности (п. 16)
	При формировании учетной политики организации, исходя из допущений, отличных от предусмотренных пунктом 5 настоящего Положения, такие допущения вместе с причинами их применения должны быть раскрыты в бухгалтерской отчетности (п. 19)
	Если при подготовке бухгалтерской отчетности имеется значительная неопределенность в отношении событий и условий, которые могут породить существенные сомнения в применимости допущения непрерывности деятельности, то организация должна указать на такую неопределенность и однозначно описать, с чем она связана (п. 20)
Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008). Утв. приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н [9]	Если какое-то изменение в данных бухгалтерского учета не поддается однозначной классификации в качестве изменения учетной политики или изменения оценочного значения, то для целей бухгалтерской отчетности оно признается изменением оценочного значения (п. 3)

Окончание табл. 1

Нормативный документ	Содержание положений, указывающих на необходимость выражения мнения бухгалтера
Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99). Утв. Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н [7]	Если при составлении бухгалтерской отчетности исходя из правил настоящего Положения организацией выявляется недостаточность данных для формирования полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то в бухгалтерскую отчетность организация включает соответствующие дополнительные показатели и пояснения. Если при составлении бухгалтерской отчетности применение правил настоящего Положения не позволяет сформировать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении, то организация в исключительных случаях (например, национализация имущества) может допустить отступление от этих правил (п. 6) Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках должны раскрывать сведения, относящиеся к учетной политике организации, и обеспечивать пользователей дополнительными данными, которые нецелесообразно включать в бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках, но которые необходимы пользователям бухгалтерской отчетности для реальной оценки финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности и изменений в ее финансовом положении (п. 24)
Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010). Утв. Минфина России от 13.12.2010 № 167н [10]	Уменьшение экономических выгод организации, необходимое для исполнения обязательства, признается вероятным, если более вероятно, чем нет, что такое уменьшение произойдет. Вероятность уменьшения экономических выгод оценивается по каждому обязательству в отдельности, за исключением случаев, когда по состоянию на отчетную дату существует несколько обязательств, однородных по характеру и порождаемой ими неопределенности, которые организация оценивает в совокупности. При этом, несмотря на то, что уменьшение экономических выгод организации по каждому отдельному обязательству может быть маловероятным, уменьшение экономических выгод в результате исполнения всей совокупности обязательств может быть достаточно вероятным (п. 7) Величина оценочного обязательства определяется организацией на основе имеющихся фактов хозяйственной жизни организации, опыта в отношении исполнения аналогичных обязательств, а также, при необходимости, мнений экспертов. Организация обеспечивает документальное подтверждение обоснованности такой оценки (п. 15)
Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007). Утв. Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н [12]	Коммерческая организация может не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) переоценивать группы однородных нематериальных активов по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных нематериальных активов (п. 17) Срок полезного использования нематериального актива ежегодно проверяется организацией на необходимость его уточнения. ... В отношении нематериального актива с неопределенным сроком полезного использования организация ежегодно должна рассматривать наличие факторов, свидетельствующих о невозможности надежно определить срок полезного использования данного актива (п. 27)
Положения по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99). Утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 № 32н [8]	Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований настоящего Положения, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения (п. 3) Построение бухгалтерского учета должно обеспечить возможность раскрытия информации о доходах организации в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности (п. 21)

Как видно даже из этого небольшого перечня норм, выражение собственного мнения бухгалтера требуется по значительному кругу вопросов. При этом такое выражение должно быть аргументированным, обоснованным, а также должно быть обеспечено возможностью проверки достоверности его выражения (что имеет значение и при проведении бухгалтерской экспертизы и оценки системы бухгалтерского учета [6, 15, 16]). Это ведет к тому, что в стандартах экономического субъекта должно быть зафиксировано мнение бухгалтера и способ его выражения и обоснования.

Одними из объектов учета, в отношении которого оценочные решения должен принимать бухгалтер, являются резервы. На практике различают два вида резервов: резервы предстоящих расходов и оценочные резервы. Как правило, формирование резервов первого вида является более математически обоснованным, поэтому бухгалтеру проще объяснить свою позицию. Оценочные резервы больше связаны с субъективной оценкой, основанной на опыте и профессиональных знаниях, тем не менее, формального обоснования требуют и они. Для примера формирования и раскрытия профессионального мнения рассмотрим подходы к формированию резервов под снижение стоимости материальных ценностей и резервов под обесценение финансовых вложений.

Согласно п. 25 ПБУ 5/01 материально-производственные запасы, которые морально устарели, полностью или частично потеряли свое первоначальное качество либо текущая рыночная стоимость, стоимость продажи которых снизилась, отражаются в бухгалтерском балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей [11]. Резерв под снижение стоимости материальных ценностей образуется за счет финансовых результатов организации на величину разницы между текущей рыночной стоимостью и фактической себестоимостью материально-производственных запасов, если последняя выше текущей рыночной стоимости.

Таким образом, создание резерва при наличии указанных в ПБУ оснований имеет тройное назначение:

во-первых, соблюдаются требования ПБУ 5/01 о создании резерва (текст ПБУ говорит о необходимости, а не возможности создания резерва);

во-вторых, правильно сформируется финансовый результат как отчетного, так и следующих периодов (текущее снижение рыночной стоимости МПЗ ведет к снижению экономических выгод предприятия в текущем периоде, а следовательно, должно отразиться на расходах данного периода; формирование в последующем более низкого финансового результата,

например при продаже или использовании сырья для производства продукции по заниженным расценкам, связано с факторами прошлых периодов, что и будет компенсировано списанием резерва);

в-третьих, в отчетности формируется информация о справедливой стоимости активов, принадлежащих организации, в результате чего пользователи отчетности получают достоверную информацию.

В то же время ответственность за нарушение данной нормы предусмотрена КоАП РФ, только если несоздание такого резерва приведет к искажению соответствующих статей (строк) форм бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 процентов. Ответственности за нарушение налогового законодательства не возникает, так как создание такого резерва Налоговым кодексом РФ не предусмотрено.

Тем не менее, с точки зрения соблюдения законодательства о бухгалтерском учете и грамотности главного бухгалтера в учетной политике организаций, рекомендуется закрепить необходимость создания резерва под снижение стоимости материальных ценностей. Методику создания резерва рекомендуется оформить в виде отдельного документа в качестве приложения к учетной политике «Порядок создания резерва под снижение стоимости материальных ценностей».

Данная методика должна содержать следующие обязательные положения по созданию резерва:

- группировка МПЗ для целей создания резерва;

- порядок или способ определения снижения стоимости или текущей (рыночной) стоимости МПЗ и расчета их чистой продажной стоимости с перечнем возможных источников, которыми пользуется общество для подтверждения рыночной стоимости товаров (определение расчетной стоимости);

- порядок документального оформления расчета резервов;

- периодичность создания резерва.

Согласно абз. 2 п. 20 Методических указаний по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, резерв под снижение стоимости материальных ценностей создается по каждой единице материально-производственных запасов, принятой в бухгалтерском учете. Допускается создание резервов под снижение стоимости материальных ценностей по отдельным видам (группам) аналогичных или связанных материально-производственных запасов. Не допускается создание резервов под снижение стоимости материальных ценностей по таким укрупненным группам (видам) материально-производственных запасов, как основные мате-

риалы, вспомогательные материалы, готовая продукция, товары, запасы определенного операционного или географического сегмента и т.п. Группировку запасов необходимо закрепить в порядке расчета резерва с учетом направленности и номенклатуры запасов общества по их видам.

Учитывая, что ПБУ 5/01 устанавливает две основные причины создания резерва (моральное устаревание, полная или частичная потеря своих первоначальных качеств и снижение текущей рыночной стоимости или стоимости продажи), рекомендуется установить порядок определения снижения стоимости в результате устаревания и расчета текущей рыночной стоимости (стоимости продажи).

По мнению специалистов, порядок определения снижения стоимости в результате устаревания должен носить расчетно-аналитический характер [1, 3]. При этом последовательность расчета может быть следующая:

1) определение того, насколько устарели или потеряли свои свойства МПЗ, т.е. установление, могут ли имеющиеся запасы быть использованы по первоначальному назначению (например, готовая продукция может быть продана по обычной цене, сырье и материалы могут быть использованы для производства продукции заданного сорта);

2) определение отклонения в получаемой экономической выгоде как разницы между единицей и отношением ожидаемой от использования данных запасов выгоды к обычной (например, отношение выручки от реализации устаревшей продукции по сниженным ценам к выручке от реализации обычной продукции по обычным ценам);

3) расчет резерва как произведения полученного процента отклонений на стоимость остатков запасов по соответствующей группе.

Порядок определения снижения стоимости МПЗ в результате снижения текущей рыночной стоимости (стоимости продаж) должен носить оценочный характер, так как изменение данных цен зависит от рыночных, а не производственно-хозяйственных факторов. Подтверждением рыночных цен могут быть данные каталогов цен поставщиков, данные о ценах товарных бирж, справки о стоимости товаров из органов статистики, справки профессиональных оценщиков, соглашения о стоимости продукции с покупателями, иные данные о стоимости продукции на рынке. В этом случае сумма резерва должна формироваться как разница между рыночной стоимостью (стоимостью продажи) и текущей балансовой стоимостью.

Документальное оформление проведения отчислений в резерв под снижение стоимости МПЗ предполагает составление отдельного документа, например справки-расчета или акта

об уценке и расчете резерва. Форма документа разрабатывается с учетом требований законодательства к первичным документам:

- 1) наименование документа;
- 2) дата составления документа;
- 3) наименование экономического субъекта, составившего документ;
- 4) содержание факта хозяйственной жизни – создание резерва;
- 5) величина натурального и (или) денежного измерения факта хозяйственной жизни с указанием единиц измерения;
- 6) наименование должности лица (лиц), совершившего (совершивших) сделку, операцию и ответственного (ответственных) за правильность ее оформления, либо наименование должности лица (лиц), ответственного (ответственных) за правильность оформления свершившегося события;
- 7) подписи должностных лиц, составивших данный документ и отвечающих за его достоверность, с указанием их фамилий и инициалов либо иных реквизитов, необходимых для идентификации этих лиц.

Содержание создания резерва должно включать:

- указание периода, за который проводится расчет резерва;
- наименование запасов или их групп, их количество;
- фактическая себестоимость по данным бухгалтерского учета;
- расчетная стоимость на дату составления акта (с приложением подтверждающих расчетную стоимость документов);
- остаток ранее созданного резерва;
- сумма отчислений в резерв или восстановления резерва.

Периодичность формирования и проверки состояния резерва в ПБУ и Методических указаниях не установлена. Однако из требования п. 25 ПБУ 5/01 об отражении МПЗ в бухгалтерском балансе на конец отчетного года за вычетом резерва под снижение стоимости материальных ценностей следует, что такая процедура должна проводиться как минимум перед составлением годовой отчетности. Для сопоставимости данных можно рекомендовать проводить расчет резерва, кроме того, на дату составления промежуточной отчетности, установленную организацией.

Согласно п. 38 ПБУ 19/02, в случае возникновения ситуации, в которой может произойти обесценение финансовых вложений, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, организация должна осуществить проверку наличия условий устойчивого снижения стоимости таких финансовых вложений [13]. Если проверка на обесценение подтверждает устойчивое существенное снижение

стоимости финансовых вложений, организация образует резерв под обесценение финансовых вложений на величину разницы между учетной стоимостью и расчетной стоимостью таких финансовых вложений.

Таким образом, создание данного резерва при наличии указанных в ПБУ 19/02 оснований имеет тройное назначение (аналогично назначению резерва под снижение стоимости материальных ценностей):

во-первых, соблюдаются требования ПБУ 19/02 о создании резерва;

во-вторых, правильно формируется финансовый результат как отчетного, так и следующих периодов;

в-третьих, отчетность составляется с учетом требования осмотрительности, так как организация признает расходы уже при признаках возможного неполучения ожидаемых выгод.

Ответственность за нарушение данной нормы аналогична ситуации с МПЗ: если несоздание такого резерва приведет к искажению соответствующих статей (строк) форм бухгалтерской отчетности не менее чем на 10 %, это влечет наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей. Ответственности за нарушение налогового законодательства не возникает, так как создание такого резерва Налоговым кодексом РФ не предусмотрено.

Методику создания резерва рекомендуется оформить в виде отдельного документа в качестве приложения к учетной политике «Порядок создания резерва под обесценение финансовых вложений».

Пункт 37 ПБУ 19/02 устанавливает условия устойчивого снижения стоимости финансовых вложений:

✓ на отчетную дату и на предыдущую отчетную дату учетная стоимость *существенно* выше их расчетной стоимости;

✓ в течение отчетного года расчетная стоимость финансовых вложений *существенно* изменялась исключительно в направлении ее уменьшения;

✓ на отчетную дату отсутствуют свидетельства того, что в будущем возможно *существенное* повышение расчетной стоимости данных финансовых вложений.

Ключевым при этом является значение существенности, поэтому организация, кроме порядка расчета собственно резерва, должна

определить данный критерий.

Другим важным показателем в ПБУ 19/02 заявлена расчетная стоимость, которую можно определить как величину экономических выгод, которые организация может получить от использования финансовых вложений в текущем периоде. Порядок определения этой величины организация устанавливает самостоятельно. Во многом такой порядок будет зависеть от вида финансовых вложений.

Таким образом, методика создания резерва под обесценение финансовых вложений должна раскрывать следующие моменты:

- группировку финансовых вложений по видам для определения расчетной стоимости;
- определение уровня существенности снижения стоимости финансовых вложений (в % как отношение разницы расчетной и учетной стоимости финансовых вложений к учетной стоимости);

- проверка на наличие условий устойчивого снижения стоимости финансовых вложений;

- документальное оформление создания резерва;

- периодичность проведения проверки на обесценение.

Группировку финансовых вложений для целей создания резерва рекомендуем сформировать в соответствии с ПБУ 19/02 (с учетом фактического наличия отдельных видов финансовых вложений у общества):

- ✓ долевые ценные бумаги;

- ✓ долговые ценные бумаги;

- ✓ вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ);

- ✓ предоставленные другим организациям займы;

- ✓ депозитные вклады в кредитных организациях;

- ✓ дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования.

Определение расчетной стоимости рекомендуется закрепить отдельно по каждому виду. Такой расчет может быть произведен на основе данных независимого оценщика или самостоятельно. Самостоятельная оценка может производиться на основе установленных бухгалтером подходов. Возможные подходы к оценке расчетной стоимости финансовых вложений приведены в табл. 2.

Таблица 2

Подходы к оценке расчетной стоимости финансовых вложений

Вид финансовых вложений	Основа для оценки расчетной стоимости
Долевые ценные бумаги	Расчет стоимости чистых активов или тренда рыночной стоимости
Долговые ценные бумаги	Вероятность своевременного погашения номинальной стоимости

Окончание табл. 2

Вид финансовых вложений	Основа для оценки расчетной стоимости
Вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций (в том числе дочерних и зависимых хозяйственных обществ)	Расчет стоимости чистых активов или расчета выкупной цены доли
Предоставленные другим организациям займы	Вероятность своевременного возврата займа в полном размере
Депозитные вклады в кредитных организациях	Вероятность возврата вклада
Дебиторская задолженность, приобретенная на основании уступки права требования	Платежеспособность должника

Такой расчет должен быть подтвержден документально, при этом может быть использована рыночная или фондовая информация, деловая переписка, выписки из реестров держателей ценных бумаг или выписки по счетам в банках, сведения их государственных реестров и т.п. [2, 4]

Проверку на наличие условий устойчивого снижения стоимости финансовых вложений рекомендуется оформлять отдельным документом, в котором будут отражены:

1) проверка первого условия – на отчетную дату и на предыдущую отчетную дату учетная стоимость *существенно* выше их расчетной стоимости:

- учетная стоимость финансового вложения на отчетную дату и на предыдущую отчетную дату;
- расчетная стоимость финансового вложения;
- разница между учетной и расчетной стоимостью;
- абсолютное значение существенного значения;
- вывод о существенном или несущественном отклонении учетной цены от расчетной в сторону уменьшения;

2) проверка второго условия – в течение отчетного года расчетная стоимость финансовых вложений *существенно* изменялась исключительно в направлении ее уменьшения:

- значения расчетной стоимости на конец каждого месяца отчетного периода;
- значение уменьшения стоимости за каждый месяц исходя из значения существенно;
- вывод о наличии или отсутствии существенных изменений в сторону уменьшения;

3) проверка третьего условия – на отчетную дату отсутствуют свидетельства того, что в будущем возможно *существенное* повышение расчетной стоимости данных финансовых вложений:

- аналитическое обоснование лица, осуществляющего такую проверку.

4) общий вывод о соблюдении всех трех условий.

По результатам проверки на обесцене-

ние делают вывод о доначислении, списании или оставлении резерва. Данный вывод может оформляться справкой-расчетом или актом о создании или изменении резерва под обесценение финансовых вложений. В таком документе указываются следующие данные о факте хозяйственной жизни:

- наименование финансового вложения;
- учетная стоимость финансового вложения;
- расчетная стоимость финансового вложения;
- величина резерва под обесценение на предыдущую отчетную дату;
- величина корректировки резерва.

Согласно ПБУ 19/02, проверка на обесценение финансовых вложений производится не реже одного раза в год по состоянию на 31 декабря отчетного года при наличии признаков обесценения. При этом организация имеет право производить указанную проверку на отчетные даты промежуточной бухгалтерской отчетности. Для сопоставимости данных можно рекомендовать проводить расчет резерва на дату составления промежуточной отчетности, установленную организацией.

На примере порядка формирования данных резервов можно увидеть, насколько должна быть раскрыта позиция бухгалтера по каждому требующему его мнения вопросу. И мнение это, конечно, не лишено субъективизма, вследствие чего вопрос качества работы бухгалтера невозможно решить однозначно. Аналогично принятию управленческого решения принятие решения о формировании и раскрытии информации в учете и отчетности (а именно на это влияет позиция бухгалтера) зависит от многих факторов, включая опыт, квалификацию, данные внеучетных и непубликуемых источников, внутреннюю убежденность и даже интуицию. И если речь идет о формировании в системе бухгалтерского учета информации, то и о ее качестве можно судить по качеству полученной информации. Качество информации – совокупность свойств, отражающих степень пригодности конкретной информации об объектах и их взаимосвязях для достижения целей, стоящих перед пользователем. И если у пользователя

есть понимание того, как сформирована эта информация, то он сможет судить о ее полезности и пригодности. Поэтому четкая, грамотная фиксация мнения бухгалтера в стандартах экономического субъекта в отношении всех имеющихся в нормативных документах ссылок, его обоснование в пояснениях к финансовой отчетности и соблюдение установленных правил позволит судить о качестве ведения бухгалтерского учета.

Список литературы

1. Коновалова Е.В. Как и зачем создают резерв под снижение стоимости МПЗ // Главная книга. 2009. № 24. С. 71 – 73.
2. Куликова Л.И., Исаева А.С. Формирование резерва под обесценение финансовых вложений // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 8. С. 2 – 7.
3. Лобанова Н.Н. Консультация эксперта. 2012. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Мисникович Л.Н. Консультация эксперта. 2012. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. О бухгалтерском учете. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Пащенко Т.В. Методические ошибки проведения судебно-бухгалтерских экспертиз // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. Вып. 4 (15). Пермь, 2012. с. 88–93.
7. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99)». Утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999. № 43н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99)». Утв. приказом Минфина РФ от 06.05.1999. № 32н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. Положение по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)». Утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008. № 106н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Положение по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010)». Утв. приказом Минфина РФ от 13.12.2010 № 167н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01)». Утв. приказом Минфина РФ от 09.06.2001. № 44н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
12. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007). Утв. приказом Минфина от 27.12.2007. № 153н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
13. Положение по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» (ПБУ 19/02). Утв. приказом Минфина РФ от 10.12.2002. № 126н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
14. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)». Утв. приказом Минфина РФ от 06.10.2008. № 106н. [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
15. Шешукова Т.Г., Пащенко Т.В. Об основах формирования методики судебно-бухгалтерской экспертизы // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2009. Вып. 4. С. 22-33.
16. Шешукова Т.Г., Пащенко Т.В. Методика судебно-бухгалтерской экспертизы невыплаты заработной платы // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2008. Вып. 20(120). С. 61-66.

РАЗДЕЛ III. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1:004:002

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

М.А. Домбровский, к. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и экономической теории

Электронный адрес: dombrovskym@yandex.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Приведен аналитический обзор ключевых показателей уровня и качества жизни населения региона, а также его инфраструктурной обеспеченности. Обосновывается необходимость внедрения информационно-коммуникационных технологий в региональную экономику Пермского края через создание ИКТ-кластера.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии (ИКТ); экономический рост; региональная экономика; регион; инфраструктура.

В современном мире информационно-коммуникационные технологии распространяются невероятно активно [5]. Мировой рынок ИКТ сегодня демонстрирует динамичный рост на уровне 6–7 % в год [1].

Их сила заключается в способности модернизировать экономические системы и возможности общества, они улучшают условия жизни во всем мире. Соглашаясь с мнением Е.А. Шебуняевой, А.А. Локоткова, мы считаем, что ИКТ-сектор является крайне важным как для экономики России в целом, так и для развития регионов страны [4]. С его помощью можно усилить потенциальную и долгосрочную конкурентоспособность регионов за счет развития элементов их рыночной инфраструктуры.

Уникальность информационно-коммуникационных технологий заключается в способности функционировать в качестве основного элемента инфраструктуры для эффективного развития отраслей промышленности и увеличения производительности труда.

Достижения в компьютерной сфере, хранении данных и телекоммуникациях составляют целый ИКТ-кластер новых продуктов, услуг и отраслей промышленности. Ключевыми тенденциями становятся вытеснение аналоговых технологий цифровыми, смена поколения мобильной связи, рост спроса на интегрированные системы управления предприятием [2]. Однако лишь в самые последние годы их относи-

тельно независимые пути развития пересеклись, породив взрывной синергетический эффект, последствия которого были немыслимы еще совсем недавно.

В результате исследования томских ученых было выявлено, что сегодня стран-лидеров в электронной отрасли объединяют [1]: высокий показатель ВВП на душу населения, первые места в рейтингах конкурентоспособности экономики IMD и WEF, а также высокое качество жизни населения (в частности, в соответствии с индексом качества жизни Economist Intelligence Unit). К таким странам-лидерам ИКТ отрасли можно отнести США, Японию, Сингапур, Ирландию, Великобританию, Германию, Тайвань, Южную Корею.

В РФ информационно-коммуникационные технологии и электроника не так давно также были определены правительством как одно из приоритетных научно-технологических направлений. Высокую значимость развития ИКТ подтверждает и Президент Российской Федерации В.В. Путин, который заявил: «...Сегодня бизнес, связанный с информационными технологиями — один из самых динамичных и высокодоходных секторов мировой экономики, а сами информационные технологии — это мощный рычаг обновления и повышения конкурентоспособности национальных производств, развития инновационной деятельности регионов...» [3].

Для развития ИКТ в регионе необходимо создать специально организованный кластер. Создание кластера является одним из перспективных направлений повышения конкурентоспособности региона. Поддержка (в том числе финансовая, административная и инфраструктурная) формирования высокотехнологичных кластеров и продвижения их продукции на внутреннем и мировых рынках является одним из основных направлений развития инновационной системы региона. Кластерная концепция развития экономики утверждена распоряжением Правительства РФ от 19.01.2006 № 35-р, и ряд регионов реализует кластерную форму организации экономики как альтернативу отраслевой [1].

Региональная структура кластера всегда более выгодна, чем национальная или отраслевая, так как здесь внутрифирменные связи более тесные. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм ядра инновационных технологий, в данном конкретном случае – информационно-коммуникационных. Преимуществом кластера также является эффект охвата, возникающий при существовании фактора производства и торговли, который может быть использован одновременно для производства и продажи продукции ИКТ.

Кластерная производственно-торговая структура синтезирует эффект синергии, возникающий на основе всеобщей стандартизации продукции. Таким образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные

преимущества под воздействием совокупного влияния эффектов масштаба, охвата и синергии.

Для выявления потенциального кластера ИКТ необходим анализ качества жизни населения региона, а также уровня развитости инфраструктуры последнего. Аналитическая работа проведена на основе публикуемых статистических показателей Пермского края по данным Пермьстата [8], [6] в сравнении показателями Свердловской области по данным Свердловскстата [7], [9]. Для обработки статистических данных был применен t-критериальный анализ Стьюдента (программа Statistica 10.0).

Характеристика качества жизни населения. Удовлетворение потребностей жителей региона, уровень и качество жизни населения является организующей и мобилизующей основой регионального развития. Социально-экономические показатели регионов России также являются одними из базовых показателей их инфраструктурной обеспеченности.

Рассмотрим основные показатели, характеризующие население исследуемых субъектов РФ (см. диаграмма 1). На январь 2013 г. население первого субъекта РФ составляет 2,7 млн человек. В том числе, экономически активное население (по данным Пермьстата) – 1,4 млн человек [9]. Этот показатель достаточно мал в сравнении со Свердловской областью, где население составляет 4,4 млн человек. В отличие от Пермского края численность экономически активного населения Свердловской области составляет 2,3 млн человек (см. рис. 1).

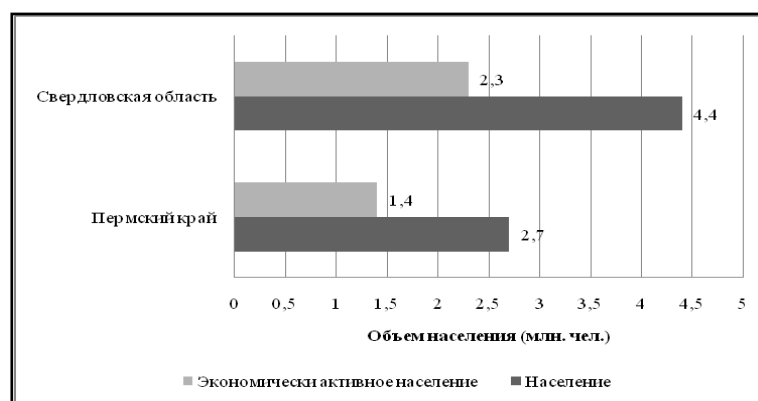


Рис. 1. Показатели объема населения Пермского края и Свердловской области (млн чел.)

Однако выявленная тенденция не подтверждается, так как по результатам t-критерия

Стьюдента (см. табл. 1) исследуемые показатели не имеют значимых отличий.

Таблица 1

Результаты t-критерия Стьюдента по показателям объема населения (млн чел.)

Показатель / Субъекты РФ	Пермский край	Свердловская область	t-критерий	Уровень значимости
Население	2,7	4,4	1,99	0,126
Экономически активное население	1,4	2,3	2,03	0,08

Отсутствие статистически значимых различий указывает на то, что и в Свердловской области, и в Пермском крае показатели объема населения имеют статус миллионных городов,

где проживает более половины экономически активного населения.

Показатели средней заработной платы представлены на рис. 2.

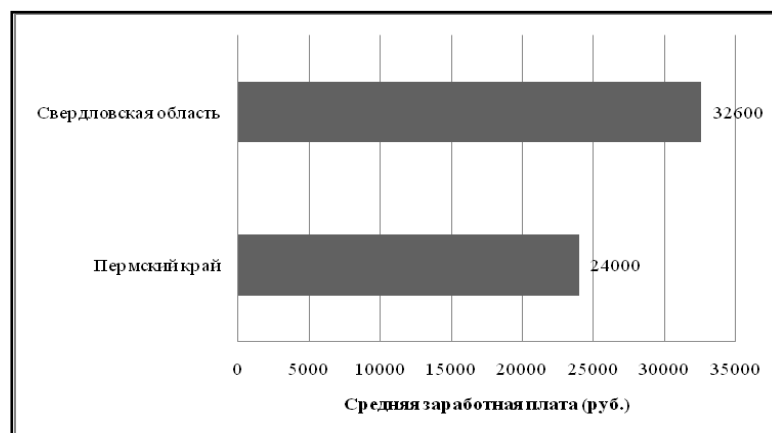


Рис. 2. Показатели средней заработной платы в Пермском крае и Свердловской области (руб.) [9]

Из рис. 2 видно, что заработная плата в Пермском крае составляет 24000 руб. (на январь 2013) – 97,3 % к предыдущему году. В отличие от Пермского края, в Свердловской области средняя заработная плата – 32600 руб., что со-

ставляет 116 % к предыдущему году. Несмотря на тенденцию роста размера заработной платы в обоих субъектах РФ, этот показатель имеет значимые различия (см. табл. 2).

Таблица 2

Показатели средней заработной платы в Пермском крае и Свердловской области (руб.)				
Показатель / Субъекты РФ	Пермский край	Свердловская область	t-критерий	Уровень значимости
Средняя зарплата	24000	32600	1,63	0,05

Статистически значимые различия в размере заработной платы указывают на то, что в Свердловской области качество жизни населения по этому показателю выше, нежели в Пермском крае. Минимальный размер оплаты труда

в Пермском крае составляет 5204 руб. Аналогичный показатель в Свердловской области – 5300 руб.

Показатели среднего размера прожиточного минимума представлены на рис. 3.

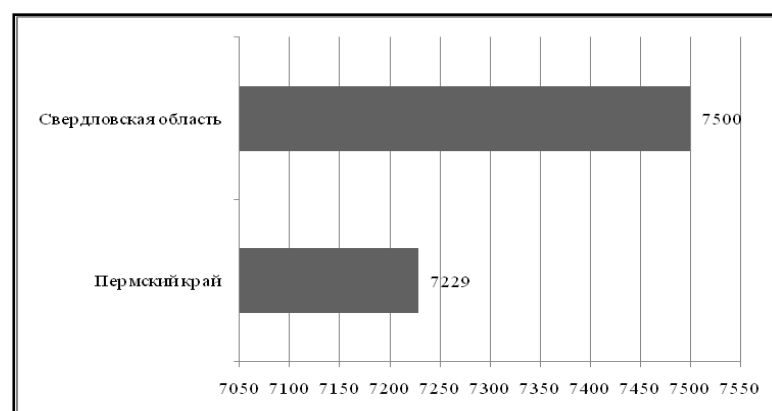


Рис. 3. Показатели среднего размера прожиточного минимума в Пермском крае и Свердловской области (руб.)

Как видно из диаграммы 3, в Пермском крае средний размер прожиточного минимума составляет 7229 руб. (для трудоспособного на-

селения на 4 кварт. 2012 г.). На аналогичном уровне находится величина среднего прожиточного минимума в Свердловской области – 7500

руб. Данную тенденцию подтверждают резуль-

таты t-критерия Стьюдента (см. табл. 3).

Таблица 3

Показатели среднего размера прожиточного минимума в Пермском крае и Свердловской области (руб.)

Показатель / Субъекты РФ	Пермский край	Свердловская область	t-критерий	Уровень значимости
Прожиточный минимум	7229	7500	1,94	1,00

Отсутствие статистически значимых различий указывает на то, что Свердловская область и Пермский край имеют сходные показатели среднего размера прожиточного минимума. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума в Пермском крае составляет 379,3 тыс. чело-

век (14,4 % от общей численности населения). В Свердловской области этот разрыв составляет 440 тыс. чел. (10 % от общей численности населения).

Уровень безработицы представлен на рис. 4.

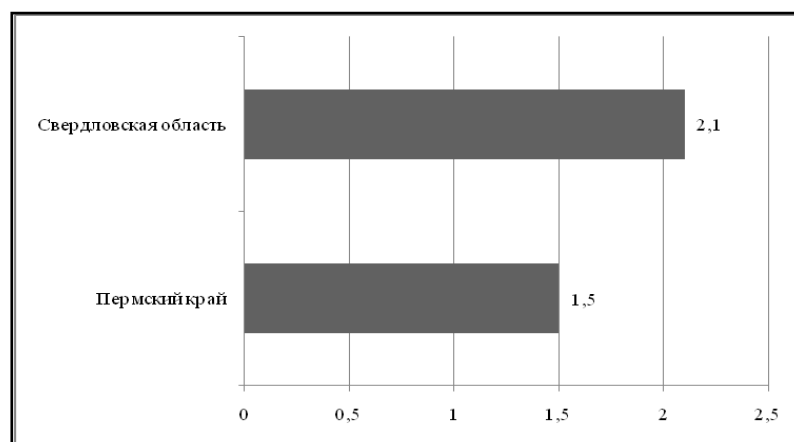


Рис. 4. Уровень регистрируемой безработицы в Пермском крае и Свердловской области (в %)

Уровень регистрируемой безработицы в Пермском крае – 1,5 %. Уровень регистрируемой безработицы в Свердловской области со-

ставляет 2,10 %. Эти данные не имеют статистически значимых различий (см. табл. 4).

Таблица 4

Уровень регистрируемой безработицы в Пермском крае и Свердловской области (в %)

Показатель / Субъекты РФ	Пермский край	Свердловская область	t-критерий	Уровень значимости
Уровень безработицы	1,5	2,10	1,60	0,14

Отсутствие статистически значимых различий указывает на то, что Свердловская область и Пермский край имеют сходную ситуацию по уровню безработицы. Минимальное пособие в Пермском крае – 977,5 руб. Минимальное пособие в Свердловской области составляет 850 руб., с учетом районного коэффициента – также 977,5 руб. Количество безработных в Пермском крае составляет 21,6 тыс. человек, в Свердловской области – 29,9 тыс. человек.

Таким образом, уровень и качество жизни населения Пермского края и Свердловской области особых статистически значимых различий не имеют (за исключением показателя размера средней заработной платы). Повышение уровня и качества жизни всего населения регио-

на (восстановления воспроизводственной и стимулирующей функций), приоритетное стимулирование научных работников, способных обеспечить инновационное развитие региона позволяет создать благоприятный инвестиционный климата региона в аспекте повышения инновационной восприимчивости, разработки и внедрения новых технологий, а также перспективы формирования ИКТ-кластера.

Оценка инфраструктурной обеспеченности региона. Формирование и развитие промышленных и социально-экономических систем неразрывно связано с созданием соответствующей инфраструктуры. Инфраструктура служит фундаментом кооперации промышленности и малого бизнеса в экономике региона. Как известно, инфраструктура рынка играет

существенную роль в развитии рыночной системы, так как способствует оперативному и эффективному осуществлению товарообменных операций, юридическому и экономическому контролю за ними, а также позволяет оперативно урегулировать временный дефицит товаров и другие проблемы, возникающие в процессе рыночных отношений.

Под рыночной инфраструктурой будем понимать совокупность элементов, обеспечивающих бесперебойное многоуровневое функционирование хозяйственных взаимосвязей, взаимодействие субъектов рыночной экономики и регулирующих движение товарно-денежных потоков [3]. Рыночная инфраструктура выступает как институционализирующая транзакция. Ее ключевым элементом являются соответствующие институты, в которых образуются транзакции. Т.О. Толстых предлагает разделить их на две группы – институты общего назначения и специальные институты. С учетом того, что институты общего назначения, как правило, принадлежат государству, а также используются не только в бизнесе в коммерческих целях, их деятельность обычно не сводится к выполнению той или иной функции в составе рыночной инфраструктуры. Они преимущественно ориентированы на взаимодействие либо с товарными, либо с денежными потоками. Товарные потоки и потоки услуг циркулируют как между производителями, так и между производителями и потребителями. К числу основных общих институтов рыночной инфраструктуры в этой части рыночной экономики относятся:

- дороги (автомобильные и железные);
- порты (речные, морские);
- аэродромы;
- грузовой и пассажирский транспорт (железнодорожный, автомобильный, морской, речной, воздушный, трубопроводный, метрополитен);
- склады (в том числе таможенные);
- предприятия связи;
- жилищно-коммунальное хозяйство.

С известной долей условности к институтам общего характера можно отнести предприятия, выпускающие средства сообщения и оборудование для складов, портов и т. п.

Рассмотрим общие институты рыночной инфраструктуры Пермского края и Свердловской области. Инфраструктуры Пермского края и Свердловской области высокоразвиты и имеют достаточно устойчивые высокие темпы развития, что повышает инвестиционную привлекательность данных субъектов РФ. Развитие кластеров также зависит от множества факто-

ров, ключевыми из которых являются обмен технологиями, знаниями, рост квалификации среди трудовых ресурсов в смежных отраслях, преимущества агломераций и социальная инфраструктура.

Социальная инфраструктура (образование). Пермский край характеризуется высокой обеспеченностью населения учреждениями образования по сравнению с общероссийским уровнем. На территории Пермского края действует 1027 дошкольных образовательных учреждений, 1046 общеобразовательных учреждений, 71 среднее специальное учебное заведение и 10 государственных и муниципальных высших учебных заведений.

В высших учебных заведениях обучаются 102444 человек. Это составляет 96 % по отношению к предыдущему году. Подготовка специалистов осуществляется более чем по 150 специальностям и направлениям подготовки.

На территории Свердловской области функционируют 1344 дневных и 50 вечерних средних школ, 13 негосударственных общеобразовательных учреждений, 86 государственных средних специальных учебных заведений, 20 государственных высших учебных заведений.

Социальная инфраструктура (здравоохранение). Рассмотрим основные показатели здравоохранения по Пермскому краю и Свердловской области [9].

В Пермском крае численность врачей составляет 14,2 тыс. человек (45,7 врачей на 10000 человек населения). В Свердловской области численность врачей составляет 19,6 тыс. человек (54,2 врача на 10000 человек населения).

Численность среднего медицинского персонала в Пермском крае составляет 28,9 тыс. человек (109,7 медицинских работников на 10000 человек населения). В Свердловской области численность среднего медицинского персонала составляет 48,9 тыс. человек (122,2 медицинских работников на 10000 человек населения).

Количество больничных учреждений в Пермском крае 132. Количество больничных коек – 22,1 тыс. (87,2 коек на 10000 человек). В Свердловской области количество больничных коек – 43,7 тыс. (101,6 коек на 10000 человек).

В Пермском крае число врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений составляет 254. Данный показатель по Свердловской области – 536.

В рамках реализации национального проекта «Здоровье» в Пермском крае с начала 2007 года выдано более 22,5 тысяч родовых сертификатов на сумму более 210 млн рублей.

В Свердловской области уровень развития высоких медицинских технологий также находится на передовом уровне и оценивается

выше среднероссийского: Свердловская область занимает третье место в России после Москвы и Санкт-Петербурга.

Социальная инфраструктура (культура). Пермский край знаменит своими культурными традициями, театрами и музеями. В крае работает 10 профессиональных театральных коллективов, 18 музеев, в городе Перми имеются цирк, филармония, единственный на Урале планетарий.

В Свердловской области определены четыре туристских кластера: «Духовный центр Урала», «Уральский меридиан», «Старый Невьянский завод» и «Каменные ворота».

Наличие специализированных научных центров и высококвалифицированных кадров в Пермском крае и Свердловской области, их выгодное географическое положение обеспечивает лидирующие позиции субъектов РФ в *транспортной инфраструктуре*. На территории Пермского края пересекаются трансконтинентальные железнодорожные, автомобильные и воздушные линии, находятся четыре самых восточных порта единой глубоководной системы европейской части России, обеспечивающих выход в Северную и Южную Европу. Свердловская область, как и Пермский край, является важным транспортным узлом.

Автомобильный транспорт удерживает первенство среди всех видов транспорта Пермского края по объемам перевозки грузов и пассажиров (67,9 %). Общая протяженность автомобильных дорог в крае составляет 21,3 тыс. км, в том числе с твердым покрытием – 16,2 тыс. км (76,1%). Протяженность дорог общего пользования составляет 11,2 тыс. км (52,2%), из них с усовершенствованным покрытием – 5,3 тыс. км (47,1%), с переходным покрытием – 5,6 тыс. км (49,4%), грунтовых – 400 км (3,5%). Плотность автодорог общего пользования с твердым покрытием составляет 67 км дорог на 1 тыс. км² территории. Внутренняя транспортная инфраструктура достаточно широко развита в крае: на ее долю приходится около 80% перевозимых грузов.

Через Пермский край проходят две широтные *железные дороги*: главный ход Свердловской дороги и участок Горьковской дороги (Агрыз-Дружинино).

Наличие этих железнодорожных магистралей обуславливает большие объемы транзитных перевозок грузов и пассажиров между европейской и азиатской частью России через Пермский край. В 2012 г. пассажиропоток составил 37,3 млн пассажиров. Количество железнодорожных грузов в 2012 г. насчитывает 120,9 млн тонн.

Пермский край обладает разветвленной сетью *внутренних водных путей*, общая протяженность которых составляет 1731 км, которая

входит в состав Единой глубоководной системы Европейской части России, не имеет аналогов в мире с гарантированной глубиной 4 м и протяженностью 6,5 тыс. км.

Энергетическая инфраструктура.

Энергосистема Прикамья – одна из немногих избыточных энергосистем России, реальная мощность ее электростанций превышает уровень максимального энергопотребления. По установленной мощности (6000 МВт) край занимает 11-е место среди регионов РФ, а по объемам производства электроэнергии 7-е место (28 млрд кВт-ч).

По данным Росстата, индекс производства и распределение электроэнергии, газа и воды за январь 2013 г. составил 111,0% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. По этому показателю Пермский край значительно обошел все регионы Приволжского федерального округа, так, занимающая второе место Удмуртская республика, имела индекс 104,2%.

Инфраструктура связи. В Пермском крае достаточно развита структура коммуникаций – стационарная телефонная и мобильная связь. В настоящее время на территории Пермского края осуществляют деятельность 199 операторов связи, которые предоставляют услуги: электросвязи (195 операторов): международная, междугородная, местная телефонная связь, телеграф, сотовая радиотелефонная связь стандартов NMT-450, GSM-900, DCS-1800, DAMPS-800, пейджинговая связь, подвижная радиосвязь, эфирная и кабельная трансляция телевизионных и звуковых программ, узлы телематических служб (электронная почта, компьютерная и IP-телефония, передача и обработка голосовых сообщений и т.п.) и сети передачи данных (в том числе – доступ в Интернет) и др. Почтовая связь (4 оператора): в регионе работает более 700 отделений и узлов почтовой связи, в г. Перми – более 60.

Что касается инфраструктуры связи в Екатеринбурге, то она занимает 3-е место в стране по уровню развития сети Интернет, уступая лишь Москве и Санкт-Петербургу.

Жилищная инфраструктура. На конец 2012 г. общая площадь жилых помещений, приходящаяся на одного жителя Пермского края составляет 21,5 кв. м. В Свердловской области на конец 2012 г. жилищный фонд области насчитывал 99,4 млн кв. м общей площади [9]. За год он увеличился на 1,6 %. В среднем на одного жителя приходилось 23,1 кв. м общей площади.

По результатам аналитического обзора мы выявили благоприятный региональный инвестиционный климат Пермского края, являющийся основой для развития региональной экономики, однако необходимо акцентировать

внимание на диверсификации структуры экономики Пермского края, развитии его некапиталоемких отраслей. К основным проблемам, обуславливающим недостаточный уровень качества жизни, относятся неэффективность городского менеджмента, превышение среднемесячных расходов населения Пермского края над доходами, низкая мощность амбулаторно-поликлинической обеспеченности, проблемы обеспеченности жителей Пермского края жильем и улучшения жилищных условий, проблемы развития инженерной инфраструктуры и т. д.

Итак, в настоящее время в Пермском крае стоит проблема повышения имиджа и инвестиционной привлекательности региона, выделения приоритетных направлений развития, создания результативных программ межрегионального взаимодействия. Развитие современной инфраструктуры сдерживается различными причинами объективного и субъективного характера, как, например, недостаток финансовых ресурсов, отсутствие сопряженности в работе, склонность к нарушению договорных обязательств, недостаточное законодательно-правовое и нормативное обеспечение. Но, рассматривая рыночную инфраструктуру как инструмент обеспечения конкурентоспособности предприятий области, а значит и самой области в целом, необходимо искать пути формирования и развития элементов инфраструктуры, эффективности юридического и экономического контроля над ними, повышать их оперативность через предоставление информационного обеспечения. Таким образом, существует необходимость осуществления инвестиций в развитие информационно-коммуникационных технологий, которые во многом зависят от государственной поддержки Пермского края в целом и его рыночной инфраструктуры в частности.

Список литературы

1. *Актуальность* и инновационная привлекательность научных исследований и разработок по направлению «Информационно-коммуникационные технологии и электроника» (ИКТ) – томский потенциал. // *Инновации*. 2006. № 8(95). С. 62-65.
2. *Асаул А.Н.* Перспективы кластерной организации предпринимательской деятельности в России // *Вестник гражданских инженеров*. 2012. №3 (32). С. 223-236.
3. *Путин В.В.* О наших экономических задачах // *Российская газета*. URL: <http://www.rg.ru/2012/01/30/putin-ekonomika.html>. (дата обращения: 20.04.2013).
4. *Толстых Т.О.* Формирование инфраструктуры для создания инновационных кластеров как инструмент конкурентоспособности промышленных предприятий // *Организатор производства*. 2011. Т. 51. № 4. С. 86-91.
5. *Шебуняева Е.А., Локотков А.А.* Особенности внедрения информационных технологий: зарубежный опыт // *Социально-экономические явления и процессы*. 2011. № 3-4(025-026). С. 333-342.
6. *Регионы России.* Социально-экономические показатели. 2012 г. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156. (дата обращения: 20.04.2013).
7. URL: <http://perm.ru>. (дата обращения: 20.04.2013).
8. URL: <http://permstat.gks.ru>. (дата обращения: 20.04.2013).
9. URL: <http://sverdl.gks.ru>. (дата обращения: 20.04.2013).

УДК 338:378

КОМПЛЕКСНАЯ КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ОЦЕНКА РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ**С.П. Станишевская, к. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и экономической теории**Электронный адрес: stan@psu.ru**И.Н. Якупова, ассистент кафедры мировой экономики и экономической теории**Электронный адрес: yakupova-in@mail.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Рассмотрена комплексная оценка региональной системы образования, проанализированы основные показатели региональной системы образования Пермского края – демографические показатели, масштабы образования, организация образовательного процесса, финансирование образования и обратная связь с рынком труда. На основе подробного анализа выявлены проблемы и определены основные направления, актуальные при формировании системы управления образованием в регионе.

Ключевые слова: система образования; рынок труда; регион; интеллектуальный капитал.

Существенной особенностью современного производственного процесса является его интеллектуализация. Знания, интеллектуальные способности человека становятся наиболее эффективным фактором экономического роста любой хозяйствующей единицы, будь то отдельная фирма, регион или целая страна. В современной экономике эффективное управление может быть основано только на понимании роли новых экономических ресурсов, позволяющих начать действовать на качественно новом уровне.

Интеллектуальный капитал индивида представляет собой совокупность его интеллектуальных способностей. Та часть способностей, которую человек реализует, преобразуется в его интеллектуальную силу, а сам процесс реализации называется интеллектуальным трудом. Интеллект является предметом интеллектуального труда человека.

Человек, обладающий значительным интеллектуальным потенциалом, не всегда является владельцем капитала, поскольку интеллектуальный потенциал – это лишь совокупность знаний и способностей человека, которые, вполне вероятно, могут и не найти своего применения в реальном социально-экономическом процессе, не принося прибыли или выгоды носителю потенциала и обществу. Только реализованные посредством интеллектуального труда знания и способности человека превращаются в его интеллектуальный капитал, принося ему определенные выгоды в различной форме (предпринимательская прибыль, заработная плата интеллектуала, моральное удовлетворение, повышение социального статуса и т.д.).

Говоря о сущности интеллектуального капитала, одним из основных, с точки зрения практического применения этого понятия, является выработка механизмов включения его в элементы экономической действительности. Основной задачей с этой точки зрения является поиск возможных путей управления интеллектуальным капиталом в регионе, а как следствие, и эффективное управление всеми экономическими системами.

Рассматривая управление как механизм формирования, использования и совершенствования интеллектуального капитала, необходимо помнить о специфике объекта управления. Воспринимая понятие «интеллектуальный капитал» – как капитал, который по своему характеру существует только на индивидуальном уровне, мы должны помнить о том, что основное воздействие на его развитие и формирование в рамках системы «человек–регион» оказывает региональная система управления социально-экономическими отношениями, а именно региональная система образования и рынок труда во взаимосвязи. Поэтому важно, определяя стратегические направления развития региона в современных условиях, осознавать, что существует уникальное конкурентное преимущество в виде интеллектуального капитала людей, проживающих на территории региона. Следовательно, при формировании основных векторов развития региона и территории необходимо увязывать направление развития экономики региона, её потребностей с тенденциями формирования и структурой существующего интеллектуального капитала.

Таким образом, становится ясно, что при формировании интеллектуального капитала первостепенная роль отводится системе образования, а рынок труда выступает индикатором эффективности результата. Вместе с тем, рынок труда является своеобразным «заказчиком» системы образования и вносит свои коррективы в структуру профессиональной подготовки рабочей силы. Другими словами, при управлении интеллектуальным капиталом индивидов на уровне региона можно выделить две подсистемы, лежащие в основе процесса формирования, управления и контроля за результатом, – система образования и рынок труда. Вместе они представляют собой двуединую систему, лежащую в основе эффективности региональной экономики и социальных взаимосвязей. От корректной взаимоувязанности в развитии данных подсистем зависит баланс спроса и предложения рабочей силы нужной квалификации в каждый конкретный момент времени, что, в свою очередь, определяет эффективное развитие экономики региона в целом.

Динамичность современного рынка труда, высокие темпы устаревания знаний и распространения информации способствуют появлению диспропорций в структуре накопленного интеллектуального капитала, сведение которых к минимуму является задачей руководителей любого уровня. Таким образом, процесс стратегического формирования этого вида капитала является прямой задачей региональных властей. Важным, в этом смысле, является вопрос комплексной оцен-

ки системы образования региона с целью формирования интеллектуального капитала в регионе.

В соответствии с подходами и методологией оценки региональной системы образования [5] была проанализирована система образования Пермского края, результаты представлены в табл. 1.

В результате сравнительного анализа показателей, характеризующих компоненты системы образования Пермского края, с аналогичными показателями в среднем по Приволжскому федеральному округу и России выставлены оценки по каждому рассматриваемому показателю. В ситуации, когда показатель для Пермского края равен или лучше среднего показателя по России и/или ПФО, то есть признан удовлетворительным, ставится оценка «1», в противоположной ситуации – оценка «0». Большое внимание при выборе системы показателей уделялось ее реальной насыщенности первичной информацией.

Далее для каждой детерминанты определялась совокупная оценка по формуле среднего арифметического значения, величина которой лежит в интервале [0;1]. Если совокупная оценка равна «1», то состояние данных характеристик региональной системы образования можно считать удовлетворительным. Если совокупная оценка равна «0» или «0,5», то по рассматриваемому направлению необходимо принимать меры по улучшению условий для формирования конкурентоспособного интеллектуального капитала на уровне региона.

Таблица 1

Оценка характеристик системы образования Пермского края

№ п/п	Наименование детерминант	Оценка детерминант	Характеристика	Оценка характеристик
1	Демографические показатели	0	Возрастная структура населения	0
			Прогнозная численность населения по возрастным группам	0
2	Масштабы образования	0,5	Охват населения образованием	1
			Коэффициент выпуска по уровням образования	0
3	Организация образовательного процесса	0,5	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

1. *Демографические показатели* оценивались по характеристикам «возрастная

структура населения» и «прогнозные характеристики по возрастным группам».

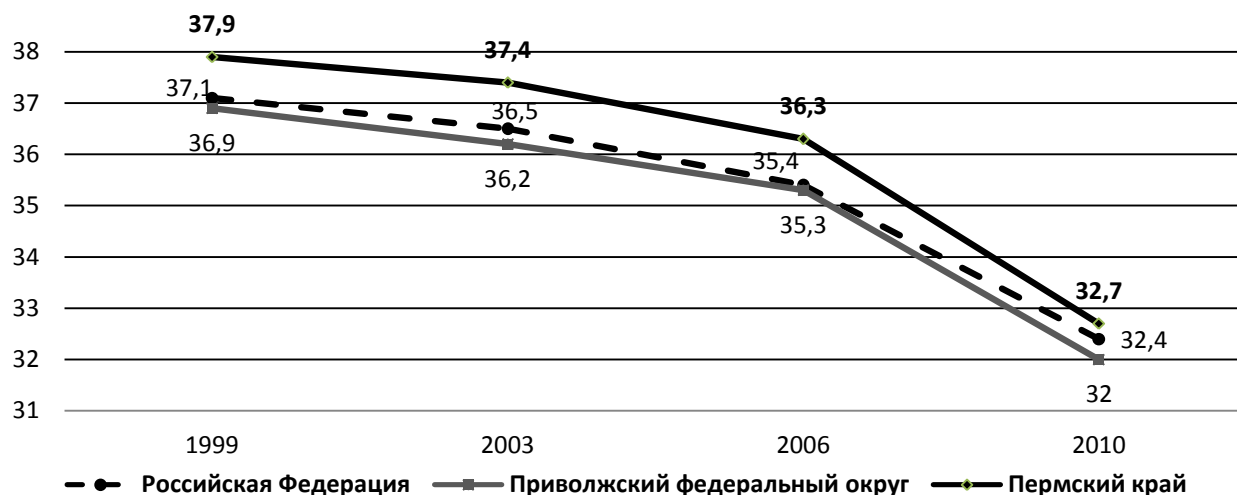


Рис.1. Относительный размер населения в «учебном» возрасте от 5 до 29 лет (в % от общей численности населения)

В Пермском крае, как и в целом по России, как видно на рис. 1, наблюдается негативная тенденция сокращения населения в «учебном» возрасте [2, 5]. Следовательно, данному показателю присваивается оценка «0».

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

Таким образом, для первой детерминанты «демографические показатели» совокупная оценка будет равна 0.

2. **Масштабы образования** характеризуются показателями «охват населения образованием» и «коэффициент выпуска по уровням образования».

Как видно на рис. 2, по показателю охвата образованием населения в возрасте 1-6 лет Пермский край не уступает средним значениям по Приволжскому Федеральному округу и России [1,3,6]. Однако необходимо отметить тенденцию к резкому сокращению данного показателя, тогда как в целом по России наблюдается стабильная ситуация.

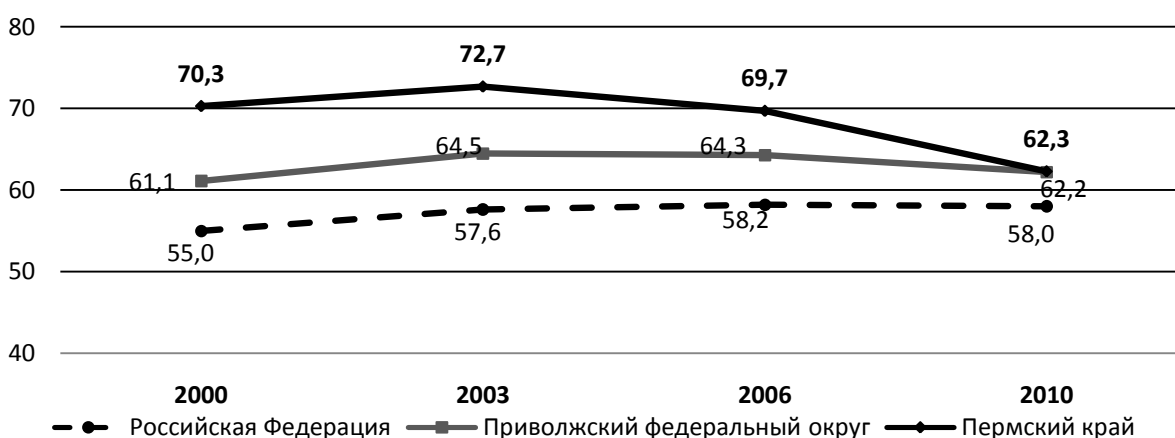


Рис. 2. Охват дошкольными образовательными учреждениями детей в возрасте 1-6 лет (скорректированный на численность детей в возрасте 5-6 лет, обучающихся в школе), %

Анализируя изменение показателя «удельный вес детей обучающихся в общеобразовательных учреждениях» (рис. 3), видно, что в Пермском крае наблюдаются противоположные положительные тенденции в сравнении с ситуацией, сложившейся в России и Приволжском федеральном округе, и абсолют-

ные значения выше. Таким образом, имея более низкий показатель удельного веса детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях, по отношению к среднему показателю по России в 2006 году, к 2011 году Пермский край показывает более высокие результаты, чем среднероссийские, очерчивая положитель-

ную тенденцию в этом элементе региональной

системы образования [1,3,6].

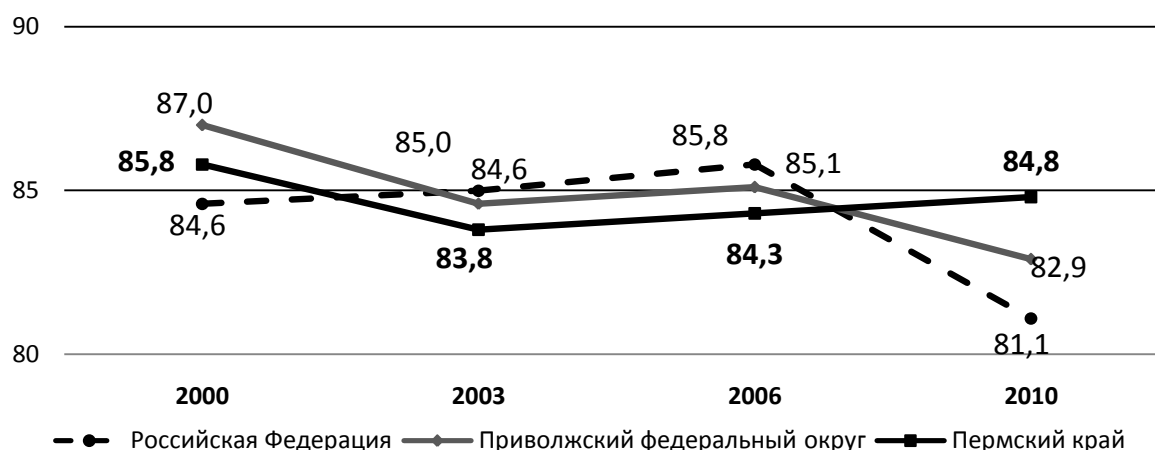


Рис.3. Удельный вес детей, обучающихся в общеобразовательных учреждениях (% от общей численности детей соответствующего возраста), %, значение показателя за год

Сравнительный анализ показателей различных регионов по более старшим возрастам может оказаться не корректными по причинам отсутствия данных о количестве учащихся в регионе, но не проживающих в нем, и неравномерного территориального размещения учреждений среднего и высшего профессионального образования. В итоге, совокупная оценка по характеристике «охват населения образованием» равна 1.

Коэффициент выпуска оценивается на основе относительного числа получивших полное среднее образование по общеобразовательным программам. На рис. 4 видно, что региональные показатели ниже средних показателей в округе и России, что предполагает выставление оценки «0» [1,3,6]. Следовательно, совокупная оценка элемента «масштабы образования» равна 0,5.

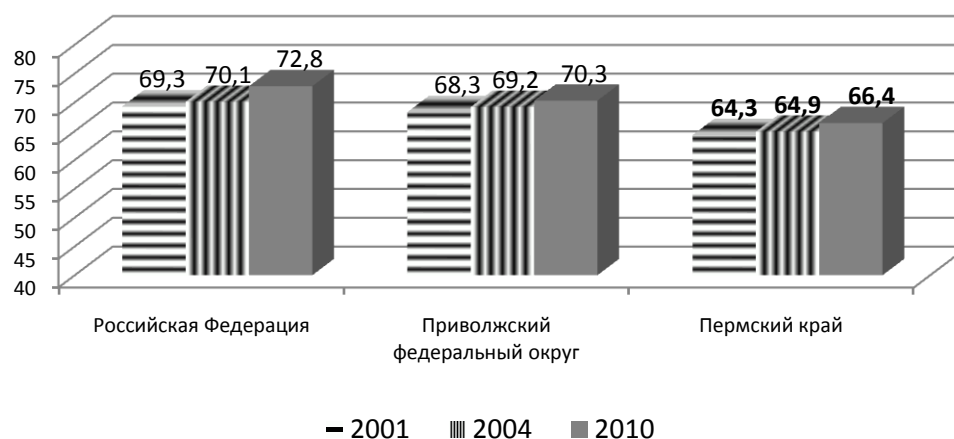


Рис.4. Относительное число получивших полное среднее образование в 2001-2010 годах (доля выпускников, получивших аттестат о полном среднем образовании в численности населения в типичном возрасте окончания данной ступени образования)

3. **Организация образовательного процесса** анализировалась через показатели «доля учащихся в негосударственных общеобразовательных учреждениях» и «соотношение учащихся и преподавателей».

Для образовательной системы России в целом и Пермского края в частности, на всех уровнях образования характерно низкое развитие негосударственных учебных заведений.

Удельный вес учащихся в негосударственных учебных заведениях на всех уровнях образования в России составил в 2010/11 учебном году всего 0,57 % в общей численности учащихся. В Пермском крае этот показатель в рассматриваемый период был почти в два с половиной раза ниже и составил всего 0,23 % (рис. 5) [1,3,6]. Помимо этого, наблюдается тенденция к его сокращению, начиная с 2005 года, в то

время как по России и ПФО наблюдается незначительный рост показателя. Следовательно,

оценка для Пермского края по этому показателю равна 0.

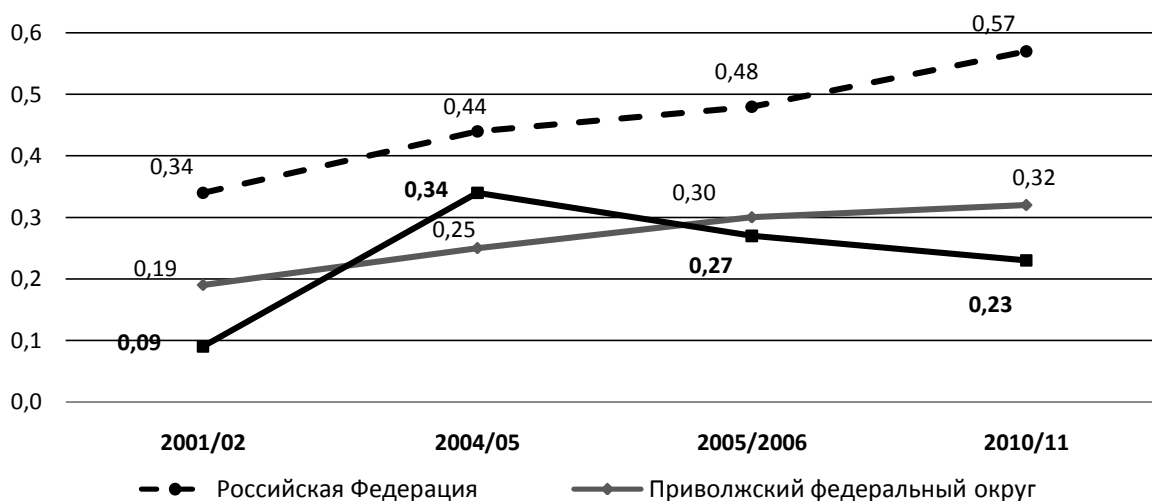


Рис.5. Удельный вес учащихся в негосударственных образовательных учреждениях (в % от общей численности учащихся)

Эффективность использования средств в системе образования можно оценить по показателю соотношения численности учащихся и учителей. При прочих равных условиях, чем меньшее количество учащихся приходится на одного преподавателя, тем относительно большую долю средств в бюджете образовательных учреждений составляет оплата труда [4].

В среднем по России и Приволжскому Федеральному округу для общего образования

данный коэффициент составлял в 2010 г. 10,5; в Пермском крае – 12,5 (рис.6). Таким образом, к 2010 году Пермский край на фоне средних показателей по России выглядит немного лучше [1,3,6], однако все равно ниже среднего значения для развитых стран, где значение показателя равно 13,7 [7,8], – оценка 1.

Итоговая совокупная оценка по элементу «организация образовательного процесса» составляет 0,5.



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

4. Финансирование образования характеризуется двумя показателями: «расходы домохозяйств на получение образования» и «государственные расходы на образование».

Более высокая доля расходов на образование в общих расходах домохозяйств, как правило, характерна для стран с более высоким

уровнем развития. Рассматривая ситуацию в Пермском крае, можно заметить, что домохозяйства тратят на образование не более 2%, в то время как в России и ПФО данный показатель выше (рис. 7) [1,3,6], следовательно, оценка данного параметра системы образования Пермского края равна 0.

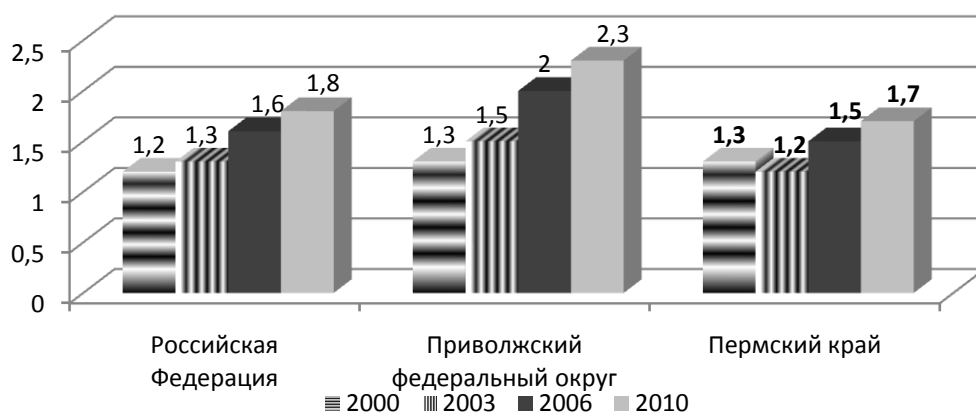


Рис.7. Доля расходов на образование в расходах домашних хозяйств (в % от общих потребительских расходов дом. хозяйств)

Второй характеристикой для анализа финансирования системы образования являются государственные расходы на образование. Доля бюджетных средств, которая тратится на образование в Пермском крае, равна 24% от общих расходов консолидированного бюджета

края, что выше аналогичных показателей по России и Приволжскому Федеральному округу (рис. 8). Это является положительной характеристикой, оценка для системы образования Пермского края по этому показателю равна 1.

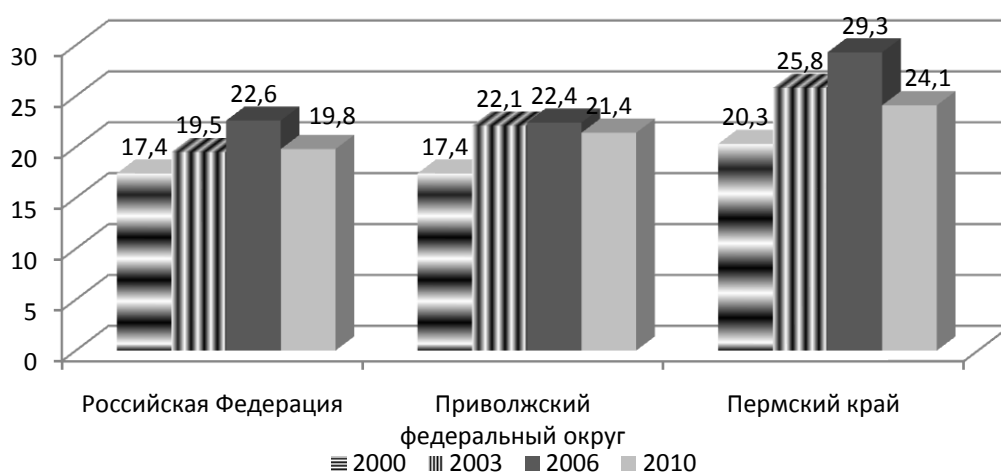


Рис.8. Доля расходов регионального консолидированного бюджета на образование (в % от всех расходов)

Совокупная оценка по компоненту «финансирование образования» составляет 0,5.

телями: «удельный вес безработных выпускников по уровням образования» и «структура занятых в экономике по уровням образования».

5. Обратная связь с региональным рынком труда характеризуется двумя показа-

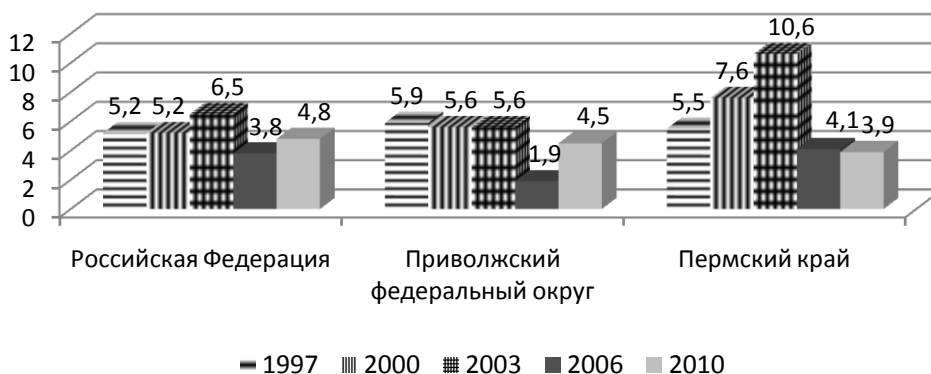


Рис. 9. Удельный вес безработных выпускников учреждений НПО, СПО и ВПО, зарегистрированных в государственных учреждениях службы занятости в общей численности безработных, %

Как видно на рис. 9, удельный вес безработных выпускников в Пермском крае в период с 1997-го по 2003-й гг. был достаточно высок и имел тенденцию к росту. Однако в 2006 году этот показатель резко сократился, и в 2010 году составил 3,9%, что ниже значений показателя по России и Приволжскому Федеральному округу [1,3,6]. Следовательно, по данному показателю оценка системы образования Пермского края равна 1.

Изучение структуры занятых в экономике по уровням образования позволяет сказать, что в основном тенденции в распределении занятого населения в Пермском крае по уровням образования соответствуют общероссийским

тенденциям. По результатам анализа доли занятых, охваченных всеми уровнями образования, можно сделать вывод, что в 2010 году в Пермском крае этот показатель составлял 88,3%, в Приволжском Федеральном округе – 89,9 %, в Российской Федерации – 90,4% [3,5,8]. Следовательно, оценка для Пермского края по данной характеристике будет равна 0. Совокупная оценка по элементу «обратная связь с рынком труда» составляет 0,5.

Рисунок 10 иллюстрирует, в какой степени возможности элементов системы образования используются в Пермском крае, при условии, что максимальное значение по каждому элементу равно единице [5].

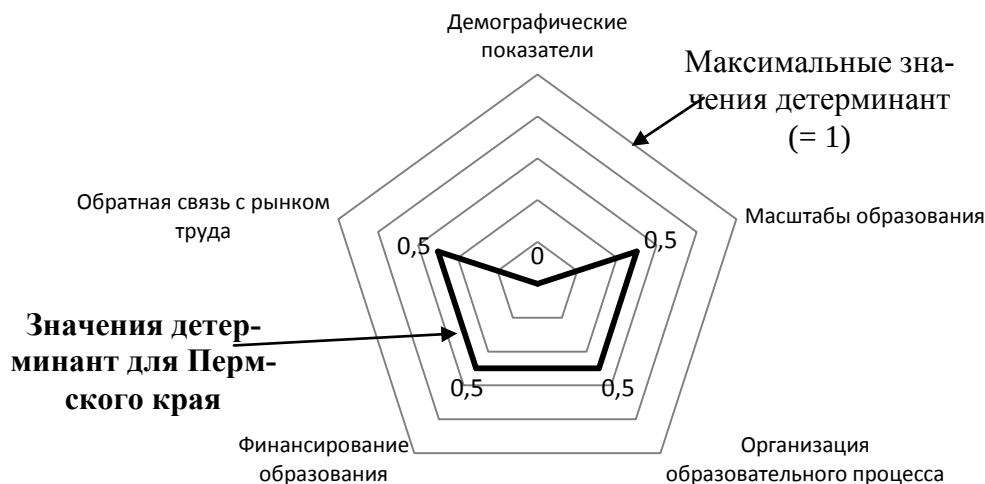


Рис.10. Использование возможностей детерминант, определяющих развитие системы образования в Пермском крае

Исходя из рис. 10, можно сделать вывод, что в Пермском крае есть значительные возможности для повышения уровня развития интеллектуального капитала за счет улучшения системы образования по всем пяти направлениям, так как максимальное значение, равное 1, не достигнуто ни по одной из детерминант.

По результатам проведенного анализа можно сформулировать основные направления управленческого воздействия с целью оптимизации количественных и качественных характеристик региональной системы образования для формирования конкурентоспособного интеллектуального капитала. Например, для Пермского

края актуальными будут следующие направления:

1. *По демографическим показателям* – основной проблемой является сокращение численности населения, в том числе, в так называемых, «учебных» возрастах. Основными направлениями для решения данной задачи являются следующие: грамотная демографическая политика региональных властей, стимулирующая рождаемость среди населения края; улучшение качества жизни на территории края за счет предоставления качественных медицинских услуг, введения и поддержания на высоком уровне различных социальных гарантий; совершенствование миграционной политики. Иными словами, необходимо обеспечивать условия для привлечения индивидов с нужным уровнем образования, при этом удерживая собственные ресурсы на территории региона, – иначе миграция указанных индивидов в другие регионы будет являться потерями для экономики Пермского края.

2. *По масштабам образования* – действия региональных властей должны быть направлены и на улучшение показателей охвата населения образованием, и на повышение коэффициентов выпуска по разным уровням образования. В последнее время предпринимаются попытки «оживить» инфраструктуру по оказанию услуг по обучению детей в возрасте от 1 до 6 лет (проект «Мамин выбор», строительство новых детских садов), но эффективность данных шагов низкая. Другим направлением по улучшению параметров данного элемента системы образования является стимулирование коммерческой составляющей, величина которой в этом элементе системы образования, как показал анализ, имеет неразвитый характер. Однозначно, необходимо учитывать тенденции и прогнозы изменения демографической ситуации в крае при осуществлении всех действий в данном направлении.

3. *По организации образовательного процесса* – основной проблемой, характерной и для российской системы образования в целом, и для системы образования Пермского края в частности, является низкий уровень развития негосударственных образовательных учреждений. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что количество коммерческих образовательных учреждений невелико на всех уровнях системы образования Пермского края, за некоторым исключением высшего профессионального образования, где они получили свое распространение.

Другая проблема – оптимизация соотношения численности учащихся и учителей, решение которой позволило бы повысить эффективность распределения денежных средств, направляемых на финансирование образования,

и перераспределить их на решение других вопросов.

4. *По финансированию образования* – управленческие решения по этому элементу 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 уровня образования, так как недостаточное использование доходов домохозяйств как источника финансирования характеризует недоразвитость как самой системы образования, так и недостаточно высокий уровень жизни населения. Помимо этого необходимо выровнять доступность образовательных услуг для населения экономически самостоятельных и депрессивных территорий края.

Другое направление совершенствования, связанное с государственными расходами на образование, предполагает соответствующее повышение до эффективного значения коэффициента «численность учащихся, приходящихся на одного учителя», указанного ранее.

5. *По обратной связи системы образования и регионального рынка труда* – действия управляющего субъекта должны быть направлены на приведение в соответствие структуры спроса на рынке труда структуре предложения труда как по количественным, так и по качественным параметрам в конкретный момент времени. Для достижения максимального эффекта необходимо наличие стратегического плана экономического развития региона. Например, для формирования нужного уровня интеллектуального капитала у индивидов, которые будут жить и работать на территории Пермского края через 20-25 лет, необходимо сейчас определить основные приоритеты и направления развития экономики, долгосрочные цели и основную структуру экономики края, в том числе в разрезе уровня образования и профессионального состава рабочей силы. Подобный подход позволит в будущем сократить расходы на корректировку структуры рабочей силы по уровню образования и профессиональному составу (дополнительное образование, переобучение, образовательные курсы и т.д.), связанную с необходимостью приведения в соответствие качественных и количественных характеристик предложений на рынке труда к потребностям спроса.

Таким образом, в сравнении со среднероссийскими показателями система образования Пермского края требует решения многих задач. Проведенный анализ показал, что по трем из пяти элементов система образования Пермского края отстает от средних показателей по Приволжскому Федеральному округу и России. По двум элементам система образования края имеет значительные проблемы, принять меры для ре-

шения которых необходимо в кратчайшие сроки, чтобы не усугубить ситуацию. В связи с социальной направленностью рычагов регулирования интеллектуального капитала индивидов на территории региона, основная роль при осуществлении управленческого воздействия на его формирование, в первую очередь, отводится региональным властям, так как возможность определять вектор развития рынка труда, сферы образования, структуры бизнеса – это прерогатива региональной власти.

Список литературы

1. *Индикаторы образования*: 2011: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. 264 с.
2. *Итоги* Всероссийской переписи населения 2010 года. Т.3 Образование. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/roc/perepis_itogi1612.htm (дата обращения: 24.01.2013).
3. *Образование* в Российской Федерации: 2012: стат. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. 444 с.

4. *Системы образования регионов России: сравнительный анализ на основе международных индикаторов. Аналитический сопоставительный доклад*. М.: Центр Мониторинга и статистики образования ГНИИ ИТТ «Информика», 2003. 97 с.

5. Станишевская С.П., Имайкин Е.А. Комплексная оценка системы образования – элемент механизма управления интеллектуальным капиталом в регионе // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2010. Вып. 4 (7). С. 67-80.

6. *Экономика образования: итоги мониторинга*, 2009. Информационный бюллетень. М.: ГУ–ВШЭ, 2010. 69 с.

7. *Education Today 2013. The OECD Perspective*. Centre for Educational Research and Innovation, Paris: OECD Publishing, 2012. 132 p. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-today-2013_edu_today-2012-en (дата обращения: 7.03.2013).

8. *Trends Shaping Education 2013 The OECD Perspective*. Centre for Educational Research and Innovation, Paris: OECD Publishing, 2013. 112 p. URL: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/education/trends-shaping-education-2013_trends_edu-2013-en (дата обращения: 21.02.2013).

УДК 332.1:657

АНАЛИЗ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ РЕГИОНОВ В КОНТЕКСТЕ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

В.А. Широбокова, к. экон. наук, начальник отдела информационного обеспечения

Электронный адрес: verash111@mail.ru

Счетная палата Российской Федерации, 119991, г. Москва, ул. Zubovskaya, 2

Статья посвящена эмпирическому анализу влияния механизмов межбюджетного регулирования на бюджетную сферу регионов, входящих в состав Приволжского федерального округа. Анализ проведен на фактических данных по авторской методике, где основной упор сделан на характеристику всей бюджетной системы в региональном разрезе, а не только ее региональной составляющей. Проведенный анализ позволил подтвердить тезисы о необходимости не просто совершенствования действующей системы межбюджетных отношений, но и пересмотра всей ее логики.

Ключевые слова: бюджетная система; межбюджетные отношения; бюджетная сбалансированность; горизонтальное выравнивание; финансовая самостоятельность; анализ; регионы; Приволжский федеральный округ; ранжирование; эффективность; совершенствование.

Актуальность темы статьи обусловлена важностью рассматриваемых проблем для обеспечения устойчивого сбалансированного развития экономики страны в целом и ее регионов. От системы межбюджетных отношений требуется максимально эффективное решение стоящих перед ней задач для обеспечения дальнейшего поступательного развития, особенно учитывая наличие чрезвычайно высокой дифференциации субъектов федерации по уровню своего социально-экономического развития и, соответственно, по уровню финансового обеспечения.

Межбюджетные отношения – это финансовые взаимоотношения между Российской Федерацией, ее субъектами и муниципальными образованияами по поводу разграничения на долговременной основе расходных полномочий и соответствующих им доходных источников и перераспределения средств между ними в порядке межбюджетного регулирования.

В самом общем виде межбюджетное регулирование можно определить как систему вертикального и горизонтального выравнивания бюджетной обеспеченности территориальных образований с целью стимулирования тех или иных процессов в соответствии с проводимой вышестоящими органами власти региональной политикой [3].

Исходной теоретической предпосылкой горизонтального выравнивания служит принцип, выражающий право каждого гражданина независимо от места его проживания в стране на равный доступ к социальным услугам при равном участии в формировании налоговых доходов бюджетной системы.

Условием эффективной системы межбюджетных отношений является оптимальное распределение расходных и доходных полномочий по уровням бюджетной системы, а также эффективное оказание финансовой помощи объективно нуждающимся публично-правовым образованиям для нивелирования имеющихся различий в уровне их финансового обеспечения.

Действующую в нашей стране систему межбюджетных отношений вряд ли можно назвать эффективной. С этим согласны все непредвзятые исследователи проблемы межбюджетных отношений [1,2,4,5 и др.]. Понимание серьезности проблемы имеется и на уровне руководства страны, поскольку оно постоянно говорит о необходимости совершенствования действующей системы межбюджетных отношений. Более того, в своем последнем Послании Федеральному Собранию от 12 декабря 2012 года Президент Российской Федерации сказал: «... нам нужно немного менять логику межбюджетных отношений», увязав это с чрезвычайно высокой дифференциацией доходов регионов: «Надо последовательно двигаться к тому, чтобы все российские регионы без исключения стали экономически самостоятельными и в полном смысле слова субъектными». С этим трудно не согласиться. Исходя из этого, можно сделать вывод, в каком направлении следует менять логику межбюджетных отношений.

Данная статья посвящена эмпирическому подтверждению необходимости пересмотра действующих механизмов межбюджетного регулирования на основе анализа влияния системы межбюджетных отношений на бюджетную сферу регионов.

При проведении данного анализа использована разработанная автором методика. Кратко ее суть заключается в выработке системы критериев и показателей, включающих как традиционно используемые при анализе данной сферы, так и специально разработанные автором [8], а также в логике анализа, соответствующей логике исполнения бюджетов бюджетной системы.

Отличительной особенностью применяемых при анализе показателей является то, что наряду с традиционными показателями консолидированных бюджетов субъектов РФ рассматриваются региональные показатели всей бюджетной системы, т.е. показатели доходов и расходов бюджетной системы на территории того или иного региона. Методика расчета этих показателей также разработана автором и сводится к интеграции показателей консолидированных бюджетов регионов с показателями исполнения федерального бюджета в региональном разрезе с исключением элементов повторного счета, возникающих вследствие учета межбюджетных трансфертов одновременно в расходах федерального бюджета и доходах консолидированных бюджетов регионов.

Анализ на основе показателей всей бюджетной системы в региональном разрезе позволяет более объективно характеризовать финансовую сферу субъектов РФ, так как на эти показатели не влияет действующая система межбюджетных отношений.

Поскольку процесс исполнения бюджетов имеет четкую определенную последовательность – создание, распределение, перераспределение доходов и их использование в виде расходов и формирование дефицита или профицита бюджета, представляется целесообразным проводить анализ именно в такой последовательности. На этом построена вся логика приведенного ниже анализа.

В качестве исходной информации использована отчетность Федерального казначейства об исполнении федерального бюджета и консолидированных бюджетов субъектов РФ [9], а также официальная информация Росстата России [9]. Все используемые в анализе показатели рассчитаны автором.

При проведении данного анализа для минимизации влияния факторов, обуславливающих имеющую место объективную дифференциацию регионов по всем бюджетным показателям, целесообразно приводить рассматриваемые показатели к сопоставимому виду с помощью индекса бюджетных расходов (ИБР)¹. При всех

его недостатках (главный – ограниченное число этих факторов) другого показателя, с помощью которого можно привести к сопоставимому виду бюджетные показатели регионов, к сожалению, пока не имеется. Все используемые в дальнейшем показатели приведены к сопоставимому виду с помощью ИБР [8]. Это дает возможность сопоставлять бюджетные показатели регионов, функционирующих в различных условиях.

По данной методике анализ может быть проведен по любой совокупности регионов. В данном случае рассмотрим это на примере регионов, входящих в состав Приволжского федерального округа. Поскольку эти регионы относятся к различным группам, как по уровню своего социально-экономического развития, так и по проводимой в отношении них бюджетной политике, на их примере можно достаточно успешно проследить действие механизмов межбюджетного регулирования и их влияние на бюджетную сферу субъектов РФ. И данная выборка будет вполне репрезентативной, а сделанные на основе этого анализа выводы вполне могут носить общий характер.

Приволжский федеральный округ (далее ПФО) – один из крупнейших округов страны. В него входит 14 субъектов федерации с разным уровнем развития. Так, в Татарстане сопоставимый среднедушевой объем ВРП в 2011 году превышал средний по РФ уровень на 28 процентов. Аналогичный показатель в Пермском крае – на уровне среднего по стране. В Самарской и Оренбургской областях этот показатель был близок к среднему значению. В то же время в Пензенской и Кировской областях, а также в республиках Марий Эл и Мордовия уровень данного показателя колеблется в пределах от 50 до 57% среднероссийского значения [7].

При доле в численности населения 20,9% на округ приходится 15% совокупного ВРП и только 9,4% собранных на территории округа доходов бюджетной системы. Частично это объясняется порядком учета доходов от внешнеэкономической деятельности, которые полностью проходят через Управление федерального казначейства по городу Москве и, соответственно, там же учитываются. Реально же они создаются в том или ином объеме на всей территории. Но такой порядок их учета снижает реальный вклад других регионов в доходы бюджетной системы. На основе имеющейся отчетности выделить долю той или иной территории в доходах от внешнеэкономической деятельности затруднительно. Но если элиминировать данный вид доходов, то доля ПФО в доходах бюджетной системы составит уже 12,7%.

Первой рассматриваемой стадией исполнения бюджетов является формирование доходов бюджетной системы на территории регионов. Уровень доходов, собираемых в бюджеты всех

¹ Методика расчета и значения индекса бюджетных расчетов приведены на официальном сайте Минфина России.: URL:<http://www.minfin.ru> (дата обращения 05.03.2012).

уровней, на территории округа в расчете на душу населения в сопоставимом виде во всех субъектах РФ ниже среднего по стране. По данным за 2011 год в расчете на душу населения в сопоставимом виде в бюджеты всех уровней собрано 65 тысяч рублей, что почти в два раза ниже среднего по стране уровня. При этом высока территориальная дифференциация данного показателя.

В то же время среди субъектов РФ, входящих в ПФО, есть те, которые входят в десятку регионов, сформировавших в 2011 году около двух третей всех доходов бюджетной системы. Это Республика Татарстан и Самарская область. В этих регионах, а также в Оренбургской области уровень рассматриваемого показателя относительно высок – выше 90 тыс. руб. на душу населения в сопоставимом виде. Выше среднего по округу значения данного показателя также в Пермском крае и Удмуртской республике.

Во всех остальных регионах среднедушевой сопоставимый показатель собираемых доходов ниже среднего по округу значения, а самый низкий показатель – в Республике Марий Эл (27 тыс. рублей).

Если говорить о соотношении величины собранных доходов и ВРП, то наиболее высок его уровень в Удмуртии (0,30), Оренбургской области (0,29) и Самарской области (0,28).

Минимальные по округу значения соотношения собираемых доходов и ВРП в республиках Марий Эл, Мордовия и Чувашия – от 0,18 до 0,19.

Анализ *финансовой самостоятельности* в данном исследовании осуществляется на основе соотношения собранных доходов бюджетной системы и ее расходов (за исключением расходов федерального бюджета на общегосударственные вопросы, национальную оборону, национальную безопасность и правоохранительную деятельность, обслуживание государственного долга и межбюджетные трансферты всех видов). Этот показатель разработан автором и является достаточно объективным, поскольку исключает влияние межбюджетных отношений на уровень финансовой обеспеченности.

Анализ показал, что в половине регионов округа – республиках Башкортостан, Татарстан и Удмуртия, Пермском крае, а также в Нижегородской, Оренбургской и Самарской областях величина собранных доходов в бюджеты всех уровней в 2011 году превышала произведенные расходы бюджетной системы. Наибольшим было данное соотношение в Оренбургской области, где объем собранных доходов превысил объем расходов бюджетной системы в 2,1 раза, а также в Удмуртии (1,7 раза) и Самарской области (1,6 раза).

Это означает, что данные регионы при другой системе межбюджетных отношений мог-

ли бы быть полностью самостоятельными и обходиться без межбюджетных трансфертов.

В то же время в Республике Мордовия это соотношение составило 0,51, а в Республике Марий Эл и Пензенской области соответственно 0,64 и 0,61. Эти регионы при любой системе межбюджетных отношений будут нуждаться в финансовой помощи из центра для исполнения своих расходных обязательств.

Следующей стадией является распределение доходов по уровням бюджетной системы. После *распределения доходов по уровням бюджетной системы* в соответствии с действующим законодательством в распоряжении шести регионов в 2011 году осталось менее половины собранных доходов. Это Оренбургская область (35%), Удмуртия (37%), а также Татарстан, Пермский край, Самарская область и Башкортостан. В остальных регионах доля собственных доходов² составила свыше 60%. Наиболее высок удельный вес доходов консолидированных бюджетов в Пензенской и Кировской областях, а также в Республике Марий Эл – 74–76% всех собранных доходов. Данные пропорции распределения доходов по уровням бюджетной системы напрямую зависят от структуры собранных в регионах доходов. Чем выше доля доходов, подлежащих зачислению в федеральный бюджет, в структуре собранных доходов, тем, соответственно, ниже доля собственных доходов региона, и наоборот.

Поскольку все регионы имеют различную доходную базу, имеет место процесс обеспечения вертикальной сбалансированности региональных бюджетов и горизонтального выравнивания уровня этой обеспеченности с помощью *межбюджетных трансфертов*. В действующей системе межбюджетных отношений все регионы в том или ином объеме получают межбюджетные трансферты, даже такие финансово обеспеченные, как Татарстан и Самарская область. Так, доля межбюджетных трансфертов в консолидированном бюджете Татарстана составила в 2011 году 30%, а в Самарской области – 15%. При этом в таких гораздо более финансово слабых регионах Приволжского федерального округа, как Саратовская область и Удмуртская Республика, доля трансфертов в доходах их консолидированных бюджетов была гораздо ниже, чем в Республике Татарстан.

Большинство субъектов РФ, входящих в ПФО, получают дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности.

² Здесь и далее под собственными доходами, в отличие от Бюджетного кодекса РФ, понимаются доходы консолидированного бюджета субъекта РФ до получения безвозмездных поступлений из федерального бюджета.

В результате поступления доходов с территорий в федеральный бюджет и направления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в регионы образуются так называемые межбюджетные потоки. Сальдо межбюджетных потоков по итогам 2011 года в 8 регионах округа было положительным, т.е. регионы перечисляли в доходы федерального бюджета средств больше, чем получали из него в виде межбюджетных трансфертов. Исключения составляют республики Марий Эл, Мордовия, Чувашия, а также Кировская, Пензенская и Ульяновская области. При этом превышение межбюджетных трансфертов над доходами федерального бюджета, поступившими с территории этих регионов, составляет от 2,5 раз в Мордовии до 1,3 раза в Чувашии.

После распределения доходов по уровням бюджетной системы обеспеченность расходов собственными доходами в целом по округу в 2011 году составила 71%, что ниже, чем в среднем по стране.

Во всех субъектах РФ округа объем собственных доходов меньше объема расходов их консолидированного бюджета. Наибольшая зависимость от финансовой помощи из федерального бюджета имеет место в Республике Мордовия. Там собственные доходы покрыли в 2011 году всего 38% расходов консолидированного бюджета. Данный регион относится к высокодотационным. Менее 60% расходов консолидированных бюджетов покрывают собственные доходы в Республике Марий Эл и Пензенской области.

К числу наиболее финансово обеспеченных при действующей системе межбюджетных отношений относятся Пермский край, Оренбургская и Самарская области, а также Башкортостан.

В результате межбюджетного регулирования из собственных доходов субъектов РФ и межбюджетных трансфертов формируются доходы консолидированных бюджетов территорий. По данному показателю в расчете на душу населения в сопоставимом виде только Республика Татарстан имеет показатель выше среднего по стране. Относительно высокий уровень среднедушевых доходов консолидированного бюджета в 2011 году наблюдался в Самарской области и Мордовии – 91% и 90 от среднего по стране значения соответственно. Все остальные регионы значительно отстают от среднего по РФ уровня. Наиболее заметно это отставание – почти в 2 раза – в Республике Марий Эл.

За период 2006–2011 гг. в большинстве субъектов, входящих в состав ПФО, выросли доходы их консолидированных бюджетов в реальном выражении. Исключение составляет Мордовия, где объем доходов консолидированного бюджета республики за рассматриваемый

период в реальном выражении не увеличился. Это вызвано существенным сокращением собственных доходов региона. В 2011 году уровень доходов 2005 года в данном субъекте РФ обеспечен за счет масштабного роста межбюджетных трансфертов. Так, если в 2005 году их доля в доходах консолидированного бюджета республики составляла всего 26%, то в 2011 году – уже 53%. Существенно ниже среднего данный показатель также в Пермском крае (1,16 раза), что отчасти связано с относительно невысоким ростом межбюджетных трансфертов, приведшим к сокращению их доли в доходах консолидированного бюджета края [10].

Наибольший рост доходов в реальном выражении отмечен в Пензенской и Саратовской областях (в 1,9 раза и 1,7 раза соответственно) при росте в среднем по России – в 1,5 раза. Причем обеспечен этот рост был преимущественно ростом собственных доходов. В остальных регионах рост доходов консолидированных бюджетов во многом обеспечен ростом межбюджетных трансфертов.

Сформированные доходы используются на выполнение органами власти как федерального, так и субфедерального уровня своих расходных полномочий. Поскольку на территории конкретных субъектов РФ осуществляются расходы не только их консолидированных бюджетов, но и федерального бюджета, целесообразно рассмотреть такой показатель, как *расходы бюджетной системы*.

В расчете на одного жителя в сопоставимом виде в среднем по ПФО в 2011 году эти расходы были одними из самых низких в стране – 60 тыс. руб. при 96 тыс. руб. в среднем по РФ или ниже среднего на 37%. Наиболее низок уровень данного показателя в Башкирии – в 2 с лишним раза ниже среднего. Чуть более половины среднего составил данный показатель в Удмуртии. Самым высоким в округе данный показатель был в 2011 году в Татарстане (81% от среднего по РФ) и Мордовии (77% от среднего по РФ).

При этом в данном округе одна из самых высоких в стране долей консолидированных бюджетов регионов в структуре расходов бюджетной системы – 77% при 56% в среднем по стране. В трех республиках она превышает 80% – в Башкортостане, Татарстане, Мордовии. В двух последних регионах заметную роль в этом играли межбюджетные трансферты.

Лишь в республиках Марий Эл и Чувашия доля расходов консолидированного бюджета в расходах бюджетной системы на территории регионов ниже 70%, в остальных регионах округа она выше этого значения.

За 2006–2011 годы расходы бюджетной системы (в реальном выражении) на территории округа, выросли примерно так же, как и в сред-

нем по РФ – в 1,5 раза. Наибольший рост расходов в реальном выражении имел место в Пензенской и Ульяновской областях (в 1,7 раза), а наименьший – в Мордовии и Пермском крае – 1,26 раза. Это обусловлено низким ростом расходов их консолидированных бюджетов.

Если говорить о тех расходных обязательствах, которые исполняют субфедеральные власти, то показатель *расходов консолидированных бюджетов регионов* на душу населения (в сопоставимом виде) в среднем по округу в 2011 году был ниже среднего по стране на 14%. Здесь разрыв уже существенно меньше, чем по показателю расходов бюджетной системы. Выше среднего уровня данного показателя только в Татарстане (1,23 от среднего по РФ) и Мордовии (1,1 от среднего по РФ), а в Самарской области – практически на среднем уровне.

Наименьшее значение данного показателя имело место в Чувашии (на 35% ниже среднего), а также в Башкирии и Марий Эл (на 30% ниже среднего). В остальных регионах уровень сопоставимых расходов консолидированных бюджетов в расчете на душу населения был ниже среднего на 15–25 %.

В структуре расходов большинства субъектов РФ ПФО более 60% составляют расходы на социальную сферу. Исключение составляют Мордовия и Татарстан.

Расходы на реальный сектор экономики заметны лишь в структуре расходов Татарстана – 35%. Это второе в стране после Тюменской области значение данного показателя.

По итогам 2011 года 12 из 14 регионов ПФО исполнили свой консолидированный бюджет с дефицитом. Наиболее значительный размер дефицита консолидированного бюджета

имел место в Республике Мордовия – 48,9% от размера собственных доходов консолидированного бюджета, что является нарушением статьи 92.1 Бюджетного кодекса РФ [2]. Кроме того, в Пензенской и Саратовской областях также нарушена данная статья, поскольку дефицит незначительно превысил 15% по отношению к собственным доходам консолидированного бюджета.

Низкая вертикальная сбалансированность бюджетов в течение длительного времени привела к тому, что все субъекты РФ, входящие в состав округа, имеют *долговые обязательства*. При этом в Республике Мордовия имеет место нарушение статьи 107 Бюджетного кодекса РФ, поскольку объем долга на 01.01.2012 г. на 33% превысил доходы консолидированного бюджета без учета безвозмездных поступлений из федерального бюджета. В данном субъекте РФ самая большая в стране долговая нагрузка на бюджет. Кроме того, значительную долговую нагрузку имеют также Татарстан и Саратовская область, где размер долга составил 85% и 61,5% по отношению к собственным доходам соответственно. В остальных субъектах РФ также имеется достаточно заметный долг. Исключение составляют Пермский край и Республика Башкортостан.

Сравнение регионов по отдельным показателям на основе рейтингов по основным макроэкономическим и бюджетным показателям в сопоставимом виде в расчете на душу населения позволяют дать комплексную сравнительную оценку того, как влияет действующая система межбюджетных отношений на положение регионов относительно друг друга.

Таблица 1

Ранги регионов ПФО по отдельным показателям за 2011 год³

Субъекты РФ	ВРП	Доходы бюджетной системы	Собственные доходы	Собственные доходы с дотациями на выравнивание бюджетной обеспеченности	Доходы консолидированного бюджета	Расходы бюджетной системы
Республика Башкортостан	27	24	38	43	69	78
Республика Марий Эл	63	66	68	69	71	63
Республика Мордовия	54	56	59	65	21	19
Республика Татарстан	8	8	13	13	8	13

³ Рассчитано автором

Окончание табл. 1

Субъекты РФ	ВРП	Доходы бюджетной системы	Собственные доходы	Собственные доходы с дотациями на выравнивание бюджетной обеспеченности	Доходы консолидированного бюджета	Расходы бюджетной системы
Удмуртская Республика	29	17	45	55	46	75
Чувашская Республика	55	59	61	71	72	61
Пермский край	13	15	18	20	32	56
Кировская область	60	55	54	45	50	64
Нижегородская область	22	25	23	24	28	39
Оренбургская область	15	9	25	26	31	48
Пензенская область	57	54	53	49	36	36
Самарская область	14	11	14	14	18	26
Саратовская область	39	38	41	39	56	46
Ульяновская область	37	48	48	51	44	47

Среди субъектов РФ, входящих в ПФО, нет ни одного, относящегося по уровню социально-экономического развития (ВРП) к числу наиболее отсталых регионов страны. В ПФО наиболее проблемными являются Республика Марий Эл, Чувашская Республика, Кировская и Пензенская области. При этом по отношению к ним проводится совершенно различная финансовая политика. Так, в Кировской и, особенно, в Пензенской областях в результате межбюджетного регулирования улучшается их финансовое положение относительно других регионов. Об этом свидетельствует перемещение регионов по уровню доходов своего консолидированного бюджета на более высокие места в стране в сравнении с положением по показателю собственных доходов. В двух вышеназванных республиках, напротив, имеет место существенное ухудшение их финансового обеспечения относительно других регионов. Показатели доходов консолидированных бюджетов этих республик в процессе межбюджетного регулирования ухудшаются относительно показателей других регионов страны.

Но наиболее резкое ухудшение положения с финансовой обеспеченностью в результате межбюджетного регулирования наблюдается в Башкортостане. Регион с относительно высоким уровнем развития и доходным потенциалом по показателю среднедушевых сопоставимых доходов своего консолидированного бюджета оказывается на одном из последних мест в стране. Относительно собственных доходов его ранг по показателю доходов консолидированного бюджета ухудшается на 31 пункт. Такого резкого ухудшения финансовой обеспеченности в процессе межбюджетного регулирования относи-

тельно других регионов не наблюдается ни по одному субъекту РФ.

Негативно на положение регионов относительно друг друга межбюджетное регулирование влияет также на Пермский край, Оренбургскую и Саратовскую области.

Резко увеличивается после предоставления межбюджетных трансфертов ранг Мордовии, в результате чего по уровню доходов своего консолидированного бюджета республика имеет показатели гораздо более высокие, чем существенно лучше развитые и финансово обеспеченные регионы этого же округа. Например, Башкортостан, гораздо более экономически развитый регион и вносящий существенно больший вклад в формирование доходной базы страны, в результате межбюджетного регулирования оказался на 69-м месте. В то же время Республика Мордовия, имеющая сходные природно-климатические условия, влияющие на уровень затрат бюджета, опередила Башкортостан и вышла на 21-е место в стране.

Если по уровню собираемых доходов бюджетной системы в расчете на душу населения в сопоставимом виде Башкортостан превосходил Мордовию в 1,3 раза, то после распределения доходов по уровням бюджетной системы и получения межбюджетных трансфертов уровень доходов консолидированного бюджета Мордовии превысил уровень Башкортостана в 1,7 раза.

Такая политика межбюджетного регулирования трудно объяснима как с точки зрения экономической целесообразности, так и с точки зрения социальной справедливости. Приведенные данные характеризуют то, насколько действующая система «успешно» справляется с одной из своих главных задач – горизонтальным выравниванием уровня бюджетной обеспеченности и

гарантированием всем гражданам на всей территории страны равного доступа к бюджетным услугам. Не приходится говорить и о стимулировании регионов к повышению уровня своего социально-экономического развития. Скорее, имеет место дестимулирующий эффект в отношении относительно финансово обеспеченных регионов.

С обеспечением же вертикальной сбалансированности региональных бюджетов система справляется исключительно за счет межбюджетных трансфертов, порождая огромные масштабы перераспределительных отношений. И подобную политику, несмотря на неоднократные заявления руководства страны о необходимости совершенствования межбюджетных отношений, предполагается проводить и далее, что отражено в таком официальном документе как «Основные направления бюджетной и налоговой политики на 2013-й г. и плановый период 2014–2015 гг.»⁴.

Тем не менее, если действительно изменить логику межбюджетных отношений, можно выстроить систему, способную решать стоящие перед ней задачи, среди которых основной является стимулирование социально-экономического развития регионов и повышения на этой основе их финансовой обеспеченности, а значит, и повышения объема и качества предоставляемых населению бюджетных услуг на всей территории страны.

Поскольку основой всех проблем с бюджетной обеспеченностью регионов является крайне неравномерное распределение доходных источников по территории страны, направления модернизации системы межбюджетных отношений должны лежать в этой плоскости.

Для серьезных подвижек с улучшением уровня финансовой обеспеченности субъектов РФ необходимо перестроить налоговую систему с тем, чтобы добиться более равномерного распределения доходов по регионам, а также осуществить их перераспределение с федерального на региональный уровень. Достигнуть этого в рамках действующей налоговой системы не представляется возможным [6]. В этой связи целесообразным является введение вместо налога на добавленную стоимость налога с продаж или частичная замена им НДС, поскольку это единственный вид налога, который наиболее равномерно распределен по территории страны, ибо связан к распределению населения.

Список литературы

1. Бежаев О.Г., Зарубин А.В. Резервы повышения эффективности межбюджетных отношений в Российской Федерации // *Финансы*. 2009. №10. С. 11–16.
2. Бухвальд Е., Игудин А. Новые подходы к регулированию межбюджетных отношений в России // *Федерализм*. 2008. №2 (51). С. 101–112.
3. Годин А.М., Горегляд В.П., Подпорина И.В. Бюджетная система Российской Федерации: учебник. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К0, 2009. 628 с.
4. Горегляд В.П. Бюджетная система и потенциал страны // *Вопросы экономики*. 2002. №4. С. 67–77.
5. Игудин А. Актуальные проблемы межбюджетных отношений // *Финансы*. 2005. № 10. С. 15–19.
6. Кармоков Х.М., Широбокова В.А. Налог с продаж укрепит доходную базу регионов// *Финансовый контроль*. 2012. № 12. С. 99–103.
7. Официальный сайт Федерального казначейства URL:<http://www.roskazna.ru> (дата обращения 14.03.2012).
8. Официальный сайт Минфина России. URL:<http://www.minfin.ru> (даты обращения 05.03.2012; 02.09.2012).
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат, 2012.
10. Широбокова В.А. Статистические показатели межбюджетных отношений // *Вопросы статистики*. 2012. № 5. С. 12–15.

⁴ Официальный сайт Минфина России//www.minfin.ru (дата обращения 02.09.2012).

УДК 332.1:330:47

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ¹.

В.В. Разуваев, асп. кафедры экономики и управления на предприятии

Электронный адрес: daocent@mail.ru

Пермский национальный исследовательский политехнический университет, 614990, г. Пермь, Комсомольский проспект, 29

Рассматриваются вопросы развития научно-технического потенциала территории. По результатам анализа была уточнена существующая система подходов к понятию научно-технического потенциала и на её основе предложено авторское определение.

Ключевые слова: научно-технический потенциал; территория; инновационная экономика; развитие; синергетика.

За многие годы изучения научно-технического потенциала (НТПт) территории в нашей стране удалось достичь определенных положительных результатов [3]. Так, на сегодняшний момент достаточно точно определен состав НТПт, но, несмотря на это, степень изученности его вопросов остается невысокой. При этом недостающие знания напрямую касаются вопросов повышения конкурентоспособности инновационной сферы нашей страны, анализ состояния которой позволяет говорить о нерешенности ряда существенных проблем, в число которых входят: неспособность в необходимых масштабах первой создавать уникальную и вос-

требованную продукцию, до сих пор сохраняющаяся серьезная проблема утечки мозгов и т.д. [4].

В связи с актуальностью данной темы необходимо провести анализ становления и развития НТПт, а на основе полученных результатов уточнить понятие НТПт территории.

Роль НТПт в экономике, находящейся в постоянном развитии и на данный момент перешедшей в третью инновационную стадию (см. рис.1), определяется его местом, занимаемым в качестве фактора развития инновационной модели.

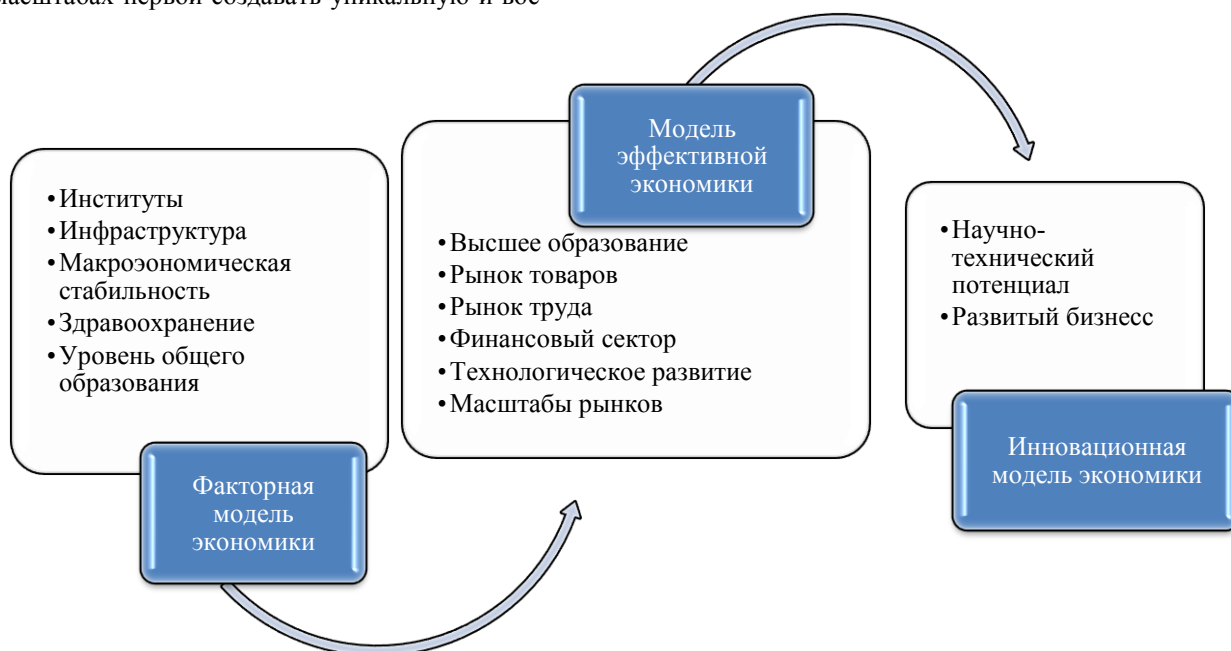


Рис.1. Три модели экономики и ключевые факторы их развития

¹ Работа выполнена в рамках Темплана-2012 ФГБОУ ВПО ПГНИУ по заказу Министерства образования и науки РФ (тема № 6.6042.2011)

Помимо НТПт, к факторам развития инновационной экономики относят также и частный сектор. В случае формирования развитого предпринимательства на территории, достаточного для принятия участия частных компаний в процессах, протекающих в научно-инновационной сфере по финансированию, разработке и созданию инновационных проектов, частный сектор способен выступать в качестве катализатора инновационного развития. Для примера можно привести ситуацию, складывающуюся в последнее время в космической отрасли США, где определенный процент вывода полезного груза на околоземную орбиту и

другие проекты отдали частным компаниям, создавшим собственные ракетносители, что является чрезвычайно наукоемким проектом для бизнеса.

Признание значимости и высокой роли НТПт в современном мире можно продемонстрировать на примере индекса глобальной конкуренции (Global Competitiveness Index, GCI), характеризующего конкурентоспособность каждой страны. Расчет самого индекса GCI осуществляется с учетом блоков показателей НТПт. В табл. 1 представлены итоговые позиции некоторых стран в рейтинге GCI, а также места по отдельным показателям НТПт.

Таблица 1

Рейтинг некоторых стран в индексе GCI и отдельным показателям НТПт

	США	ФРГ	Англия	Франция	Италия	Япония	КНР	Россия	Индия
2010-2011	4	5	12	15	48	6	27	63	51
2009-2010	2	7	13	16	48	8	29	63	49
2008-2011	1	7	12	16	49	9	30	51	50
Способность к инновациям	6	1	15	8	27	2	21	38	33
Качество НИИ	4	6	3	19	65	15	39	53	30
Затраты на НИОКР	6	4	14	13	39	3	22	50	37
Вклад вузов в НИОКР	1	9	4	44	70	19	25	61	58
Уровень оснащения	4	27	29	12	54	2	35	56	15
Патенты	3	9	20	21	25	2	51	49	59

Ист.: WEF Global Competitiveness Report

Из табл. 1 видно, что Россия не вошла в число ведущих стран и не заняла высоких позиций как в рейтинге по индексу GCI, так и по показателям НТПт. В целях улучшения рейтинга конкурентоспособности нашей страны необходимо повышать уровень развития факторов всех трех моделей экономики.

Являясь результатом развития экономики, НТПт одновременно выступает решением многих фундаментальных вопросов экономической теории. В качестве примера можно рассмотреть заработную плату рабочих. Для этого необходимо более детально изучить каждую стадию развития, представленную на рис. 1.

Одна из самых знаменитых теорий о стадиях развития принадлежит известному американскому историку У.У. Ростоу [12]. Также огромный интерес представляет аналогичная теория М.Ю. Портера [11]. «Данный подход опирается на теорию конкурентных преимуществ, совокупность которых создает особую ситуацию для региона и делает его привлекательным для предпринимателей и инвесторов» [10]. Основой базовой (факторной) модели экономики является степень обеспеченности территории низкоквалифицированной рабочей силой и природными ресурсами. Компании конкури-

руют между собой на разнице в ценах и торговле продукцией первой необходимости. Низкая производительность этих компаний обуславливает низкие заработные платы. Для сохранения конкурентоспособности экономики необходимо фокусировать усилия, направленные на развитие институтов, инфраструктуры, макроэкономической стабильности и общего уровня образованности населения. С течением времени экономика страны становится все более конкурентоспособной, начинает увеличиваться производительность, что, в свою очередь, приводит к росту заработной платы в зависимости от степени развития [1]. Приобретая характер модели эффективной экономики, усилия стран должны сосредотачиваться на создании более эффективных процессов производства, улучшении качества продукции, поскольку увеличение заработной платы в дальнейшем не может основываться на росте цен на продукцию. Для поддержания и увеличения конкурентоспособности стране необходимо развивать качество и доступность высшего образования, повышать эффективность рынка производителя и рынка труда, сосредоточивая внимание на финансовом секторе и развитии финансовых рынков, и достигая тем самым необходимого уровня технологического разви-

тия компаний страны, а также увеличивать масштабы как внутренних, так и зарубежных рынков, становясь открытой экономикой. Наконец, увеличение заработной платы в странах может произойти только в том случае, если их бизнес начнет приобретать характер модели инновационной экономики и будет способен предложить принципиально новую, уникальную и улучшенную продукцию, услуги, процессы и т.д. В этой модели на первый план конкурентных преимуществ страны уже выходит уровень НТПт и степень развития бизнеса, в том числе готовность предпринимателей участвовать в инновационной деятельности страны.

В составе НТПт принято различать девять компонент: кадровую, финансовую, материально-техническую, информационную, организационную, результативную, правовую, управленческую и социальную компоненты. Поскольку НТПт является результатом усложнения факторов развития предшествующих моделей экономик и взаимосвязей между ними, его компоненты находятся в зависимости от состояния каждого фактора (см. рис. 2).

Модернизация компании – чрезвычайно сложная задача [6]. К примеру, можно рассмотреть рынок товаров. Страны с развитым рынком производят спектр товаров и услуг, достаточно точно отвечающих условиям спроса и предложения, с целью максимально эффективной торговли в дальнейшем. Эффективность компании на рынке может зависеть от таких параметров спроса, как вкусы потребителя и степень его удовлетворенности, которая зависит, в свою очередь, от уровня критики со стороны покупателя. По культурным или историческим причинам покупатель в одной стране могут быть более требовательны и критичны к продукции, чем в другой. Это одновременно предоставляет дополнительный стимул и ограничения компаниям к инновационной деятельности. В таких рынках вкусы покупателя могут быть крайне абстрактными и заключаться в желании приобрести принципиально новую продукцию, не существующую до этого, и представлять серьезную проблему для руководства компании [7].



Рис. 2. Влияние факторов развития базовой и эффективной моделей экономик на формирование компонент НТПт

Решение задачи эффективного увеличения НТПт территории лежит в улучшении каче-

ства всех представленных факторов развития трех моделей (см. рис.3).

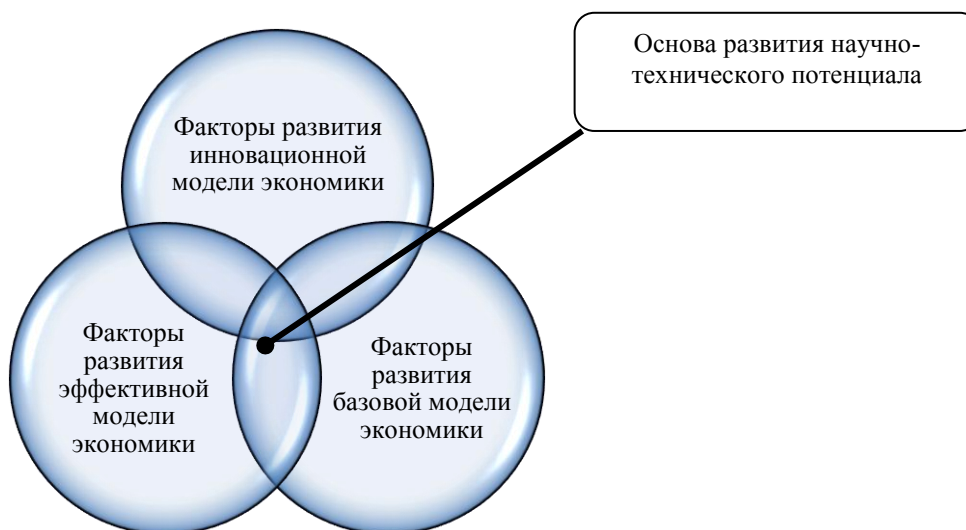


Рис. 3. Основа эффективного развития НТПт

«Несмотря на значимость всех приведенных компонент, каждая из них в отдельности не может стать основой для существования и динамичного развития НТПт любого уровня. Только тесно взаимодействуя между собой, они аккумулируются и воссоздают НТПт как страны, так и региона» [9].

В структуре НТПт особо выделяются две компоненты – финансовая и кадровая. Эти компоненты оказывают наибольшее влияние на эффективность процессов, протекающих в научно-инновационной сфере территории, и требуют отдельного рассмотрения. Поскольку финансовая компонента представляет собой аккумулированные в инновационном секторе денежные средства, поддерживающие в актуальном состоянии необходимый уровень материально-технической компоненты, инфраструктуры, уровень оплаты труда, определяющие объем инвестиций в новые инновационные проекты и т.д., а кадровая компонента – это человеческие ресурсы, вовлеченные на системной основе в процесс создания инновационных идей, технологий, процессов и т.п., то объем и качество именно этих компонент в наибольшей степени определяют уровень НТПт любой территории. При этом между кадровой и финансовой компонентами НТПт существует асимметрия в степе-

ни оказываемого влияния. Эта асимметрия полностью раскрывается на примере капиталистического уклада общества и экономики, уже принявшей очертания, характерные для инновационной модели (см. рис. 4). В том случае, если рассматривать коммунистический строй, к примеру Советский Союз, то в обществе существуют отличные ценности², меняющие характер влияния компонент друг на друга.

На основе анализа компонент НТПт автором предложена иерархическая схема взаимодействия элементов системы. Основу системы составляет ядро НТПт, состоящее из финансовой, кадровой, материально-технической компоненты, критерием объединения которых служит непосредственное участие в процессе создания инноваций, а также результативной компоненты, оказывающей сильное воздействие на элементы ядра НТПт, поскольку она способна совершенствовать материально-техническую компоненту, увеличивать интенсивность производства в будущем, оказывать прямое влияние на финансовую компоненту по средствам коммерциализации результатов инновационной деятельности, улучшать условия труда, создавать положительную атмосферу успеха в коллективе и т.п.

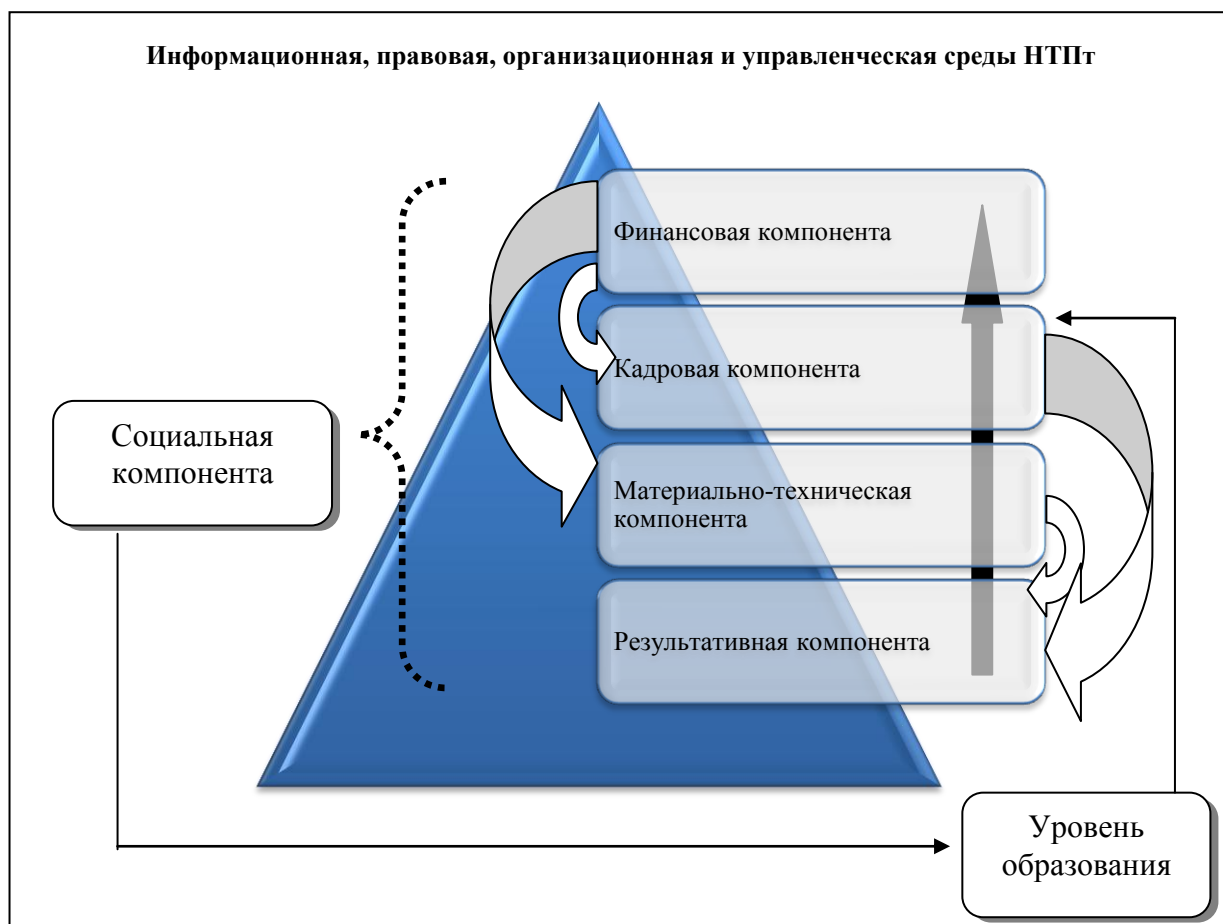


Рис. 4. Иерархическая система взаимодействия компонент НТПт

В структуре ядра НТПт кадровая и финансовая компоненты имеют наибольший уровень значимости, а асимметрия между ними проявляется в определенном преобладании финансовой компоненты. Финансовая компонента территории способна привлекать современную мобильную рабочую силу научно-инновационной сферы, а также поддерживать в актуальном состоянии уровень материально-технического оснащения, что в конечном счете приведет к созданию инноваций.

Компоненты ядра НТПт взаимодействуют в информационной, правовой, организационной и управленческой средах, формируемых соответствующими компонентами. Информационная компонента пронизывает всю инновационную деятельность, заключается в уникальных знаниях исследователей, приведших к созданию инноваций, а также в каналах передачи информации и информационном поле вокруг процессов, протекающих в научно-инновационной сфере. Правовая, организационная и управленческая компоненты отвечают за степень реализации НТПт и его развитие.

Выделенное ядро структуры НТПт тоже оказывает влияние на социальную компоненту. Жизнь современного общества как никогда

пронизана информационным полем, посредством которого осуществляется популяризация науки, освещение результатов научно-инновационной сферы территории и т.п. С развитием финансовой компоненты, ростом заработной платы работников научно-исследовательского сферы в обществе зреет понимание престижности инновационной деятельности, что положительно сказывается на развитии образования, определяющем качество кадровой компоненты.

На основе результатов проведенного анализа можно сформировать вывод о том, что НТПт представляет собой открытую синергетическую систему. По нашему мнению оптимальная самоорганизация должна иметь вид, представленный на рис. 5. Ресурсы НТПт, естественным образом сформировавшиеся на территории, должны оставаться и быть полностью задействованными в её пределах, в то время как внешние ресурсы могут беспрепятственно проникать в научно-инновационную сферу территории. В то же время конечные результаты НТПт в виде произведенной продукции не должны оставаться в рамках научно-инновационной сферы территории. Распространение инновационной продукции повышает

уровень коммерциализации предприятий за счет увеличения масштабов рынка. Научно-инновационная сфера территории также не должна быть закрыта по отношению к импорту инновационной продукции, посредством которого в некоторых ситуациях возможно увеличение уровня конкуренции на местном рынке и повышение конкурентоспособности местных субъектов инновационной деятельности. При такой самоорганизации системы будет достигнуто наиболее эффективное состояние функционирования научно-инновационной сферы. Изучение саморазвития социально-экономических систем, таких, как регионы России, является чрезвычайно важной задачей на пути эффективного управления экономикой территорий [8].

В качестве примера можно рассмотреть сферу образования, являющуюся одной из основ формирования человеческого капитала, наряду со средой обитания, приобретенным опытом и знаниями на практике. Человеческий капитал, в свою очередь, является наиболее существенной инновационной частью всех национальных инновационных систем. Это люди и их накопленные знания, способные производить все более

эффективные знания. Используя человеческий капитал, общество в целом получает ренту, в чем-то подобную вложению в высокодоходные ценные бумаги [5].

Принимая во внимание особенности современной рабочей силы, заключающиеся в её крайне высокой мобильности, мотивации и амбициях молодых специалистов и ученых, отсутствии серьезных преград в современном обществе для трудовой миграции, возникает проблема, суть которой заключается в том, что наличие возможности получения качественного образования может привлекать абитуриентов с других территорий, но в случае отсутствия на территории перспективных инновационных организаций, создающих спрос на молодых выпускников и ученых научно-инновационной сферы, для них в профессиональном аспекте не будет весомых причин продолжать свою карьеру в рамках территории. Выпускаемых студентов, перспективных специалистов инновационного сектора будет привлекать возможность научной деятельности в более крупных вузах, перспективы получения зарубежного образования, возможность создания карьеры в развитых инновационных компаниях и т.д.

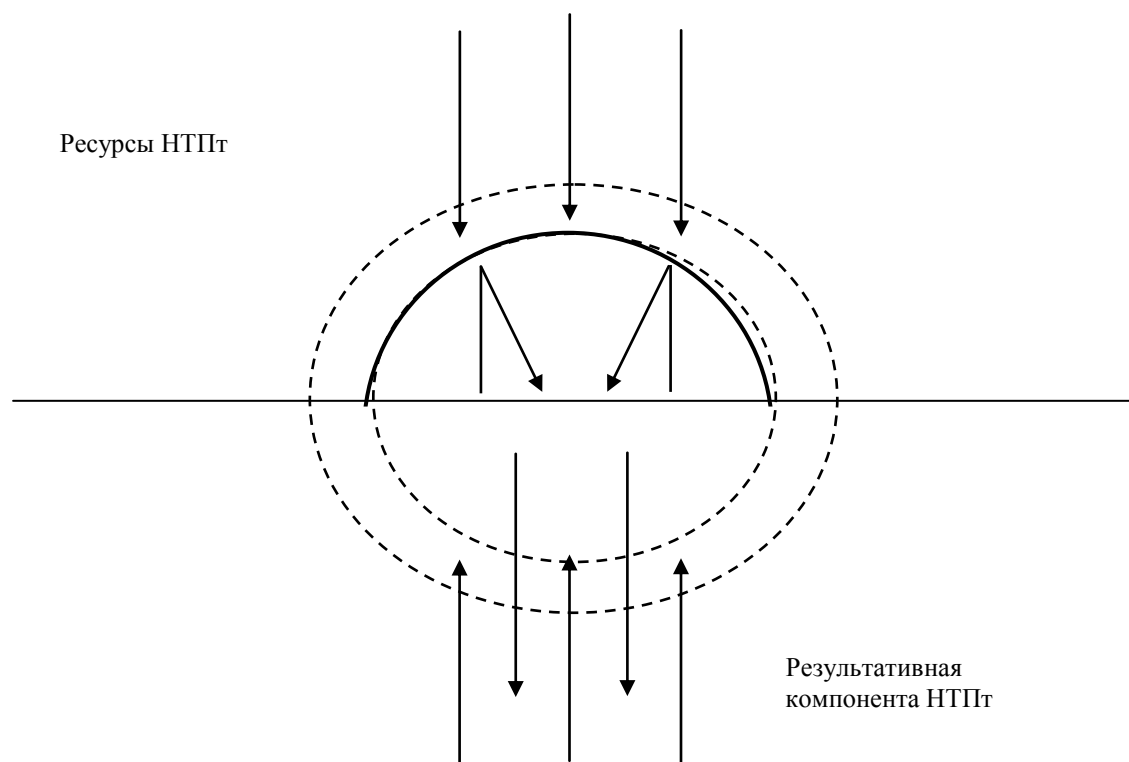


Рис. 5. Эффективная самоорганизация НТПт

В действительности важным аспектом в изучаемом вопросе является наличие установленных связей и сложившегося организованного взаимодействия университетов конкретной территории с местными инновационными организациями, научно-исследовательскими центрами

и другими субъектами инновационной деятельности, создающими спрос на выпускаемых специалистов научно-инновационной сферы, обладающих научными знаниями, опытом, современными материально-техническими средствами, развитой инновационной инфраструктурой

и технологиями, трудно воспроизводимыми за пределами соответствующих организаций. Именно такие регионы способны привлекать своими уникальными возможностями как молодых и перспективных, так и уже состоявшихся специалистов научно-инновационной сферы.

Для того чтобы ресурсы НТПт сосредотачивались в научно-инновационной сфере территории, необходимо, чтобы учащиеся вузов не только имели возможность проходить научно-производственную практику в организациях инновационного характера, но и были востребованы со стороны субъектов инновационной дея-

тельности, условия работы в которых удерживали бы не только местных ученых, но и привлекали исследователей с других территорий. Вместе с исследователями в научно-инновационной сфере концентрируются и уникальные знания, представляющие собой чрезвычайно важный ресурс [8].

К настоящему времени в научной литературе сложилось множество подходов к определению понятия НТПт, которые весьма подробно описаны К.А. Задумкиным [2] и дополнены автором (см. табл.2).

Таблица 2

Уточненная система подходов к определению НТПт

Название	Характеристика
Подход с позиций содержания потенциала:	
Индустриальное толкование	Учитывается состояние и развитие НТПт только в процессе научно-технической деятельности
Постиндустриальное толкование	Выделяется значимость образовательной и информационно-коммуникационной сред
Диалектическое толкование	НТПт рассматривается в процессе эволюции экономики
Подход с позиций функционирования потенциала:	
Ресурсное представление	Учитываются ресурсы НТПт
Результативное представление	Учитываются результаты НТПт
Комбинированный вариант	Сочетает как ресурсы, так и результаты НТПт
Подход с позиций развития потенциала:	
Узкое толкование	НТПт рассматривается как система отношений производителей и потребителей
Широкое толкование	Дополняется влиянием на развитие территории в целом
Комбинированный вариант	Сочетает оба варианта
Подход с позиций организации потенциала:	
Фрагментарное представление	НТПт представляется как отдельные, не связанные между собой составляющие элементы
Системное представление	НТПт рассматривается как целостная система
Эффективное представление	НТПт рассматривается как синергетическая система

Цветом в таблице выделены предложенные автором дополнения к данной системе подходов. Как было представлено, природа НТПт носит диалектический характер. Являясь этапом развития экономики, инновационная модель несет в себе основное содержание факторной и эффективной моделей, выступающих фундаментом её развития, качественного скачка на новую стадию. Также и НТПт является результатом развития факторов предыдущих моделей. Данный взгляд должен отражаться в подходе «с позиции содержания» и носить название – «диалектическое толкование».

Помимо фрагментарного и системного представления, в нем должно быть отражено эффективное представление, в рамках которого НТПт трактуется как открытая система взаимодействующих элементов, обладающая синергетикой, способная к развитию и самоорганизации (см. рис.5).

Понятие НТПт территории, предложенное К.А. Задумкиным и И.А. Кондаковым на

основе анализа большинства существующих понятий, рассматривает НТПт как совокупность ресурсов и результатов научно-технической деятельности, взаимосвязанных и взаимодействующих между собой и внешней средой в определенных организационно-управленческих условиях для решения задач текущего и перспективного развития территории, повышения ее конкурентоспособности и обеспечения устойчивого экономического роста.

Соглашаясь с этим определением и учитывая, что оно должно формироваться на основе диалектического толкования, эффективного представления и ресурсно-результативного комбинированного варианта, без учета подхода с позиции развития НТПт, придающего излишнюю обобщенность либо односторонность определению, автором было уточнено понятие НТПт.

Научно-технический потенциал – это синергетическая многокомпонентная система ресурсов и результатов научно-технической

деятельности, способная к достижению эффективного состояния функционирования в процессе своей самоорганизации, возникшая в результате фазового перехода экономики и выступающая в качестве фактора её развития, роль и значение отдельных компонент которой меняется в зависимости от фазы развития экономики.

Уточненное понятие НТПт территории верно отражает природу объекта, а результаты проведенного анализа способны повысить эффективность управления НТПт территории.

Список литературы

1. Дорошенко С.В. Механизмы адаптации региональной социоэкономической системы: теоретический аспект // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2004. № 4. С. 88.
2. Задумкин К.А., Кондаков И.А. Научно-технический потенциал региона: оценка состояния и перспективы развития // Учреждение российской академии наук, институт социально-экономического развития территорий РАН. Вологда, 2010. С.208.
3. Костина Т.И. Формирование и развитие региональных инновационных систем в российской экономике // Вестник Москов. Гос. академии делового администрирования. Сер.: Экономика. 2012. № 6. С. 81-86.
4. Лаврикова Ю.Г., Акбердина В.В., Душин А.В. и др. Регионы России: классификация по

признаку саморазвития // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 19. С. 2-15.

5. Макаров В.Л. Горизонты инновационной экономики в России: право, институты, модели. М.: ЛЕНАНД, 2010. 240 с.

6. Макарова И.В., Максимов Т.А. Системный подход к модернизации производственной компании // Экономика региона. 2011. № 2. С. 158-162.

7. Мингалева Ж.А., Платынюк И.И. Оценка уровня инновационного развития предприятия // Креативная экономика. 2011. № 4. С. 52-58.

8. Татаркин А.И., Дорошенко С.В. Регион как саморазвивающаяся социально-экономическая система: переход через кризис // Экономика региона. 2011. № 1. С. 15-23.

9. Тропынина Н.Е. Научно-технический потенциал региона: формирование и функционирование. Башкир. гос. ун-т. Уфа, 2004. С.25.

10. Шеломенцев А.Г., Толченкин Ю.А., Юшков В.Б. Инновационные территории в теориях регионального развития // Журнал экономической теории. 2005. № 4. С. 104-113.

11. Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York: The Free Press. 1990.

12. Rostow W.W. The Stages of Economic Growth, a Non Communist Manifesto. Cambridge: University Press. 1960.

13. WEF Global Competitiveness Report. 2011. 516 p.

РАЗДЕЛ IV. ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

УДК 332.1:631.5(470.53)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РЕГУЛИРОВАНИЯ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ
(НА МАТЕРИАЛАХ ПЕРМСКОГО КРАЯ)****К.В. Новикова, д. экон. наук, доц., зав. кафедры маркетинга**Электронный адрес: ksenia--27@yandex.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

М.В. Мырзина, ст. преподаватель кафедры коммерции и маркетинга в агропромышленном комплексеЭлектронный адрес: maria.myrzina@gmail.com

Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д.Н. Прянишникова, 614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23

В статье проведен анализ современного использования сельскохозяйственных угодий, дана характеристика текущему состоянию долевой земельной собственности в Пермском крае. Даны предложения по совершенствованию организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий, базирующиеся на целевом перераспределении невостребованных и неиспользуемых долевых земель в интересах эффективно хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм; сельскохозяйственные угодья; невостребованные и неиспользуемые земельные доли.

Стихийно сложившийся за годы аграрной реформы механизм регулирования использования сельскохозяйственных угодий не является системным, не удовлетворяет реальным потребностям аграрного сектора экономики, вследствие чего требует научно-обоснованного совершенствования. Поэтому в ходе исследования мы сосредоточили свое внимание на трех основных факторах, которые, по своей сути, служат объективными предпосылками, конкретными причинами необходимости совершенствования организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий.

Во-первых, в настоящее время в аграрном секторе экономики Пермского края отсутствует надлежащее регулирование оборота сельскохозяйственных земель, и в особенности земельных долей. Долевые земли, в силу своей юридической несостоятельности, не обеспечивают эффективное хозяйствование действующих сельскохозяйственных товаропроизводителей, не позволяют расширить залоговую базу при кредитовании предприятий агропромыш-

ленного комплекса и обеспечить поступление дополнительных налогов в краевой и местный бюджеты. В то же время у сельскохозяйственных товаропроизводителей существует потребность в наращивании производственных мощностей и заинтересованность потенциальных инвесторов в сельскохозяйственных и других землях.

Во-вторых, одним из ограничений в эффективном использовании сельскохозяйственных угодий, полноценном развитии агропромышленного комплекса в условиях членства России в ВТО является недостаточное привлечение инвестиций в отрасль. Прежде всего необходимо обновление техники и технологий, применяемых в сельскохозяйственном производстве. Базисом для вывода сельского хозяйства из кризиса, создания благоприятного инвестиционного климата в аграрном секторе выступает имеющийся в Пермском крае земельный ресурс, потенциально-возможный для вовлечения в хозяйственный и рыночный оборот.

В-третьих, действующие на сегодняшний день меры государственной поддержки не

способны стимулировать сельскохозяйственных товаропроизводителей на рациональное, эффективное использование и улучшение качественного состояния обрабатываемых сельскохозяйственных угодий [2].

Очевидно, что развитие эффективного и неистощительного землепользования в сельском хозяйстве Пермского края возможно только посредством совершенствования действующего организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий с учетом вышеприведенных факторов. При этом основой преобразований должно стать целевое перераспределение сельскохозяйственных угодий в интересах эффективных хозяйствующих субъектов.

Земельная реформа, начатая в 1991 г., коренным образом изменила систему устояв-

шихся земельных отношений – произошло преобразование механизмов регулирования сельскохозяйственного землепользования. В результате реорганизации колхозов и совхозов произошло распыление земельной собственности [4]. В целом за годы реформы на территории Пермского края было образовано 1750 тыс. га земельных долей. При этом в 2011 году по сравнению с 1998 годом только 38% (670 тыс. га) всех долевых земель преобразованы в земельные участки в соответствии с земельным законодательством. Большая же часть сельскохозяйственных угодий в настоящее время продолжает оставаться в долях невостребованными или не используемыми в сельскохозяйственном производстве (рис. 1). Невостребованность земельных долей в крае привела к деградации земли, обнищанию ее почвенного плодородного слоя [5].

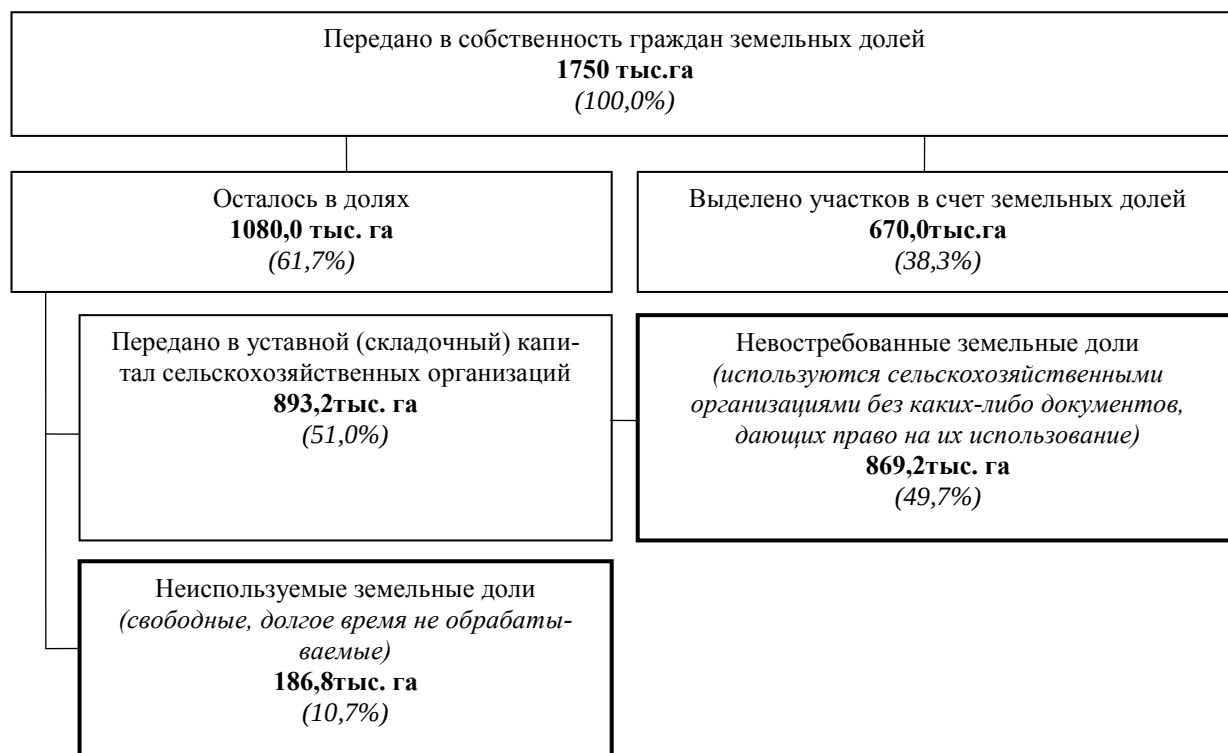


Рис. 1. Долевая земельная собственность Пермского края, 2011 г.

В настоящее время сельскохозяйственные угодья сосредоточены в руках неэффективных хозяйствующих субъектов, что приводит к ежегодному сокращению их площади [3]. Так, за последние одиннадцать лет в Пермском крае площадь сельскохозяйственных угодий сократились на 33 тыс. га. В 2011 году по сравнению с 2000 годом посевные площади сельскохозяйственных культур сократились на 37,3% (471,8 тыс. га). Удельный вес посевов в площади пашни в 2011 году составил 44%, что на 25 процентных пункта ниже уровня 2000 года. При

этом площадь залежных земель за этот же период увеличилась на 54,9% с 32,4 до 50,2 тыс. га (табл. 1). Эти тенденции, в совокупности со снижением химизации земледелия и постоянно увеличивающейся нагрузкой на сельскохозяйственную технику, негативно влияют на производство агропродовольственной продукции. Так, в 2011 году по сравнению с 2000 годом сократились объемы производства овощей – на 46,9%, молока – 23,1%, мяса скота и птицы на – 16,8%, картофеля на – 3%.

Таблица 1

Структура сельскохозяйственных угодий в хозяйствах всех категорий Пермского края

Показатели	Годы							2011 г. в % к 2000 г.
	2000	2005	2007	2008	2009	2010	2011	
Площадь земель сельскохозяйственного назначения, тыс. га	4298,9	4417,4	4332,4	4330,8	4330,1	4329,7	4315,0	100,4
Площадь сельскохозяйственных угодий, тыс. га, в том числе:	2443,9	2455,7	2413,5	2411,2	2410,4	2410,2	2410,8	98,6
пашня	1828,5	1801,5	1789,1	1786,5	1786,9	1783,5	1788,6	97,8
сенокос	287,4	288,5	281,0	281,2	281,2	277,2	281,5	97,9
пастбище	280,2	283,0	274,8	274,6	274,5	274,8	274,6	98,0
залежь	32,4	66,9	53,6	53,5	52,0	59,2	50,2	154,9
многолетние насаждения	15,4	15,7	15,0	15,4	15,8	15,6	15,9	103,2
Посевные площади сельскохозяйственных культур, тыс. га	1265,0	999,5	935,3	914,0	867,7	795,2	793,2	62,7
Удельный вес угодий в общей площади земель сельскохозяйственного назначения, %	56,8	55,6	55,7	55,7	55,7	55,7	55,9	98,4
Распаханность сельскохозяйственных угодий, %	74,8	73,4	74,1	74,1	74,1	74,2	74,2	99,2
Удельный вес посевов в площади пашни, %	69,2	55,5	52,3	51,2	48,6	44,4	44,3	64,0
Удельный вес сенокосов в общей площади угодий, %	15,7	11,7	11,6	11,7	11,7	11,6	11,7	74,5
Удельный вес пастбищ в общей площади угодий, %	11,5	11,5	11,4	11,4	11,4	11,4	11,4	99,1

Источник: Федеральная служба государственной статистики по Пермскому краю (Пермьстат).

Вовлечение в хозяйственный и рыночный оборот невостребованных земельных долей и последующее перераспределение сельскохозяйственных угодий между наиболее эффективными товаропроизводителями позволит создать условия по привлечению инвестиций в сельское хозяйство Пермского края благодаря размещению новых производств и расширению производственной базы действующих сельскохозяйственных товаропроизводителей. В то же время реализация предлагаемых мер будет способствовать увеличению налогооблагаемой базы и социально-экономическому росту аграрно-ориентированных муниципальных образований Пермского края.

На основании практики муниципальных образований Пермского края в части перераспределения сельскохозяйственных земель с учетом норм действующего законодательства Российской Федерации [6] нами был сформирован поэтапный алгоритм проведения процедуры изъятия и вовлечения в оборот невостребованных земельных долей. Проведенный анализ показал, что действующий механизм не отвечает интересам муници-

пальных образований Пермского края. Связано это, прежде всего с тем, что при обязательном вложении бюджетных средств на проведение комплекса кадастровых работ, в силу ограничения круга возможных правопробретателей (арендаторов) земельных долей и (или) земельных участков, снижается потенциально-возможный доход муниципальных образований. Данная ситуация может привести к экономической нецелесообразности вложения бюджетных средств, что, в свою очередь, будет способствовать снижению инвестиционной привлекательности аграрного сектора Пермского края. Необходимо также отметить, что действующий механизм не учитывает соблюдение интересов сельскохозяйственных организаций, в настоящее время обрабатывающих земельные доли. Таким образом, можно констатировать, что действующий механизм регулирования использования сельскохозяйственных угодий нуждается в доработке [1].

Совершенствование организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий

предполагается осуществлять по направлениям, которые позволят удовлетворить потребности сельскохозяйственных товаропроизводителей и

расширить доходную часть муниципальных образований Пермского края (рис. 2).

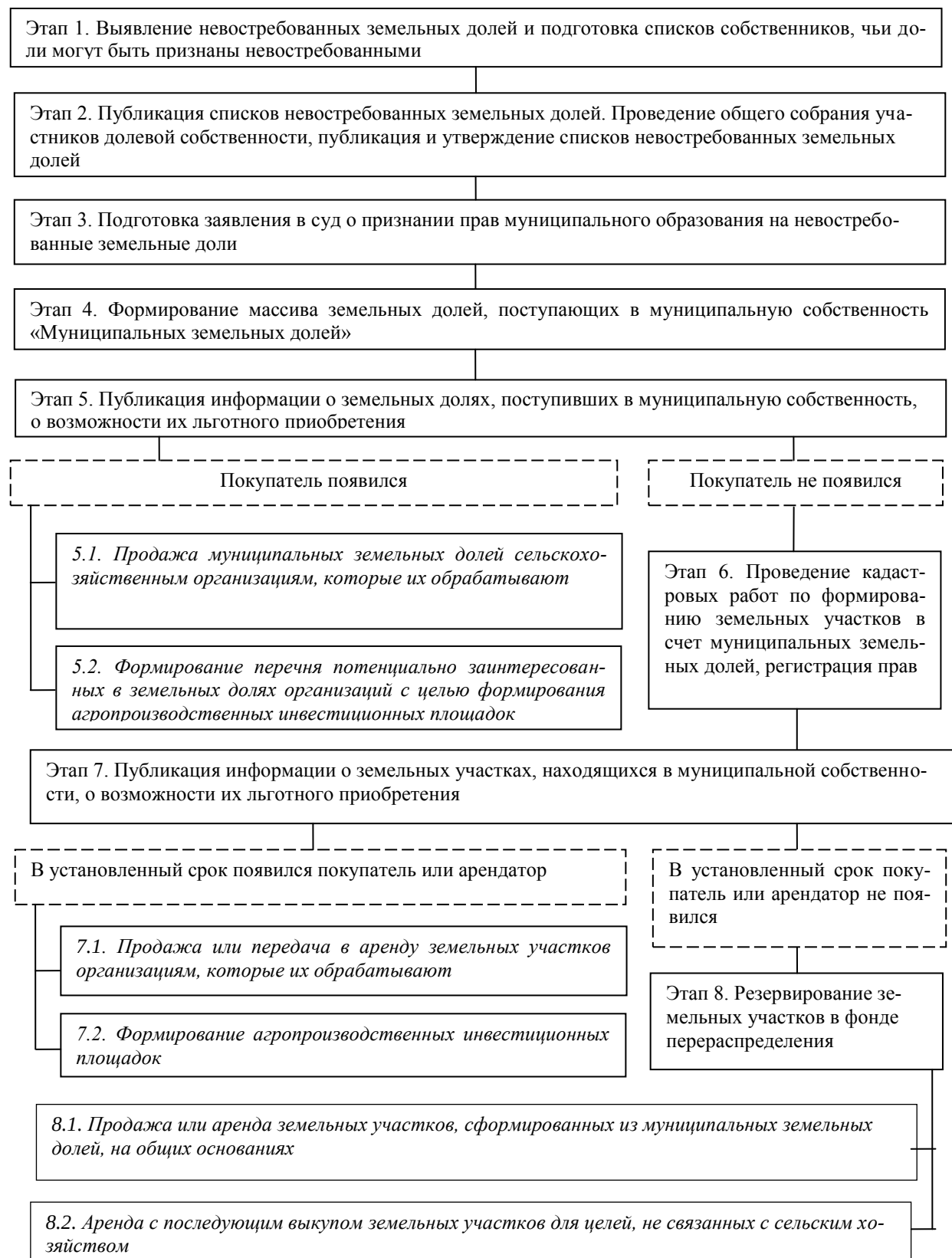


Рис. 2. Механизм регулирования использования невостребованных сельскохозяйственных угодий Пермского края

С целью соблюдения интересов аграрного бизнеса при перераспределении сельскохозяйственных угодий Пермского края предлагается предоставить возможность сельскохозяйственным товаропроизводителям принимать участие в разработке проектов межевания, а муниципальным образованиям – контролировать процесс разработки таких проектов. Также предлагается расширить круг возможных потребителей прав собственности и (или) аренды на земельные участки, сформированные из муниципальных земельных долей, в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей, ранее обрабатывающих эти угодья. При этом вовлечение земельных участков, образованных из муниципальных земельных долей, в хозяйственный и рыночный оборот предлагается осуществлять также в пользу сельскохозяйственных товаропроизводителей, претендующих на данные земельные участки с целью формирования новых аграрных производств.

Осуществляя перераспределение невостребованного земельного потенциала, нельзя оставить без внимания тот факт, что основу экономики Пермского края в большей степени составляет высокоразвитый промышленный комплекс. В связи с этим предлагаемые мероприятия по совершенствованию организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий предусмотрена возможность предоставления земельных участков, сформированных из муниципальных земельных долей, для целей, связанных не только с сельскохозяйственным производством. Предоставление земельных участков в данном случае предлагается осуществлять путем формирования агропроизводственных инвестиционных площадок и перевода наименее плодородных земельных участков в земли других категорий.

Совершенствование организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий посредством их перераспределения предполагает финансирование в размере 1099,3 млн руб. бюджетных средств. Данные средства необходимы на проведение комплекса земельно-кадастровых

работ по межеванию муниципальных земельных долей, по формированию земельных участков в счет муниципальных земельных долей. При этом затраты на выделение участков превышают затраты, связанные с межеванием земельных долей в 3,7 раза.

Предлагаемые мероприятия по изъятию и вовлечению невостребованных и неиспользуемых сельскохозяйственных угодий в хозяйственный и рыночный оборот предполагается осуществлять в период до 2020 года в рамках реализации направления «Развитие подотрасли растениеводства, переработки и реализации продукции растениеводства» долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Пермском крае на 2013–2020 годы».

Оценивая эффективность действующего и предлагаемого механизмов регулирования использования невостребованных сельскохозяйственных угодий, основанных на целевом перераспределении угодий между наиболее эффективными землепользователями, необходимо отметить, что вложения бюджетных средств на изъятие и вовлечение угодий в оборот будут равными. Так, бюджетные затраты на проведение комплекса кадастровых работ по изъятию 1056,0 тыс. га невостребованных и неиспользуемых земельных долей в муниципальную собственность составят 234,4 млн руб., затраты краевого бюджета по выделению земельных участков в счет муниципальных земельных долей – 864,9 млн руб. (табл. 2).

Согласно проведенным расчетам, по действующим направлениям механизма регулирования использования невостребованных сельскохозяйственных угодий потенциально-возможный доход от вовлечения 1 га угодий только для целей сельскохозяйственного производства составит 5346,0 руб./га. При этом альтернативные виды использования невостребованных земельных долей позволят увеличить их потенциально-возможную эффективность до 34,6 тыс. руб./га с учетом осуществления сельскохозяйственного производства на этих землях.

Таблица 2

Сравнение действующего и предлагаемого механизмов регулирования использования невостребованных земельных долей

Наименование		Существующий механизм	Предлагаемый механизм
Потенциально возможные к изъятию и вовлечению в сельскохозяйственный оборот земельные доли, тыс. га			1056,0
в том числе:	неиспользуемые земельные доли		186,8
	невостребованные земельные доли		869,2
Расходная часть			
Расходы на межевание 1 га муниципальных земельных долей в среднем по Пермскому краю, руб./га			600,0

Окончание табл. 2

Наименование		Существующий механизм	Предлагаемый механизм
Расходы на выделение участка в 1 га в счет муниципальной земельной доли в среднем по Пермскому краю, руб./га		1300,0	
Расходы на проведение земельно-кадастровых работ, млн руб.		1099,3	
в том числе:	на межевание муниципальных земельных долей	234,4	
	на выделение земельных участков в счет муниципальных земельных долей	864,9	
Доходная часть			
Потенциальный доход от вовлечения в оборот 1 га нево-стребованной земельной доли, руб./га		5346,0	От 6179,3 до 34629,6
Доход от реализации муниципальных долей, млн руб.		475,5	От 475,5 до 5763,0
Доход от реализации участков, выделенных в счет земель-ных долей, млн руб.		3357,8	От 3357,8 до 9816,3

В целом, целевое перераспределение сельскохозяйственных угодий между наиболее эффективными хозяйствующими субъектами выступает основополагающим условием всего преобразования рассматриваемого организационно-экономического механизма. Без проведения перераспределения угодий в интересах действующих сельскохозяйственных товаропроизводителей, потенциальных инвесторов и органов власти невозможно добиться существенных результатов от последующих мероприятий. Таким образом, реализация предлагаемых мероприятий по совершенствованию организационно-экономического механизма регулирования использования сельскохозяйственных угодий позволит: вовлечь в хозяйственный и рыночный оборот 1056,0 тыс. га нево-стребованных и неиспользуемых сельскохозяйственных угодий, позволит увеличить экономическую эффективность деятельности существующих сельскохозяйственных товаропроизводителей, привлечь на территорию края потенциальных инвесторов с целью организации и развития новых производств, получить гарантированную доходность бюджета Пермского края в кратком и долгосрочном периодах.

Список литературы

1. Миролюбова Т.В., Красильников Д.Г. Современные подходы к государственному управлению региональной экономикой в контексте задач инновационного развития // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2012. Вып. 3(14). С. 6–11.

2. Новикова К.В., Мырзина М.В. Государственная поддержка как экономический регулятор использования сельскохозяйственных угодий // В мире научных открытий. 2013. № 4.1. С. 134-147.

3. Пьянков В.В., Мырзина М.В. Современное состояние и пути совершенствования оборота земель // Всерос. заочная науч.-практ. конф. «Инновационные научные решения – основа модернизации аграрной экономики», апрель 2011 г. В 2 ч. / науч. ред. А.С. Семенов [и др.] Пермь: Издательство ФГОУ ВПО «Пермская ГСХА», 2011. С. 265-267.

4. Пьянков В.В., Мырзина М.В., Ждановских И.А. Земельные доли: проблемы и перспективы // II Всерос. науч.-практ. Internet-конф. «Модернизация национальной экономики как стратегия дальнейшего социально-экономического развития России: (Волгоград, 4 апреля – 29 апреля 2011 г.): сб. ст. / отв. ред. А.Н. Ващенко. Волгоград: ПринТерра-Дизайн, 2011. С. 166-169.

5. Пьянкова К.В., Мырзина М.В. Роль маркетинга при вовлечении залежных земель в сельскохозяйственный оборот // Международный сельскохозяйственный журнал. 2011. № 6. С. 53-55.

6. Федеральный закон от 24.07.2002 № 101-ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» (в ред. от 29.12.2010) // Российская газета. 2004. 30 декабря.

УДК 331.21

КВАЛИМЕТРИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЦЕССОВ И ЦЕНЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ СЕЛА

А.И. Латышева, к. экон. наук, доц. кафедры отраслевой и территориальной экономики

Электронный адрес: nela.perm@rambler.ru

Пермская государственная сельскохозяйственная академия им. академика Д. Н. Прянишникова, 614990, г. Пермь, ул. Петропавловская, 23

Статья посвящена проблемам квалиметрии социально-экономических процессов при формировании кадрового потенциала села. Рассматриваются параметры профессиональной подготовки специалистов. Автор показывает, что власть, бизнес и образование, создают высокую цену (качество) трудовых ресурсов села, что положительно влияет на стоимость жизни села.

Ключевые слова: квалиметрия; социально-экономические процессы; формирование кадрового потенциала; высокая цена трудовых ресурсов; человеческий капитал села; измерительные процедуры в социально-экономической метрологии; параметры.

Некоторые концептуальные суждения настоящего исследования нуждаются в дальнейшей глубокой разработке. Вместе с тем выводы и положения, содержащиеся в данной работе, позволят специалистам, руководителям и другим работникам АПК принимать правильные решения сложных задач.

Актуальность исследования данной научной работы состоит в изучении проблемы социально-экономических процессов в сельской местности, квалиметрии кадрового потенциала сельских территорий и их влиянии на цену трудовых ресурсов села. Консолидирующим началом в данной публикации является параллельное исследование экономических, социальных, психологических, образовательных сфер, с выявлением взаимосвязей и взаимозависимостей между ними и соответствующей данному подходу интерпретацией результатов. Однако прямой зависимости между экономическим ростом и успешным решением социально-экономических проблем нет. Как показала практика, сельского жителя не впечатлила перспектива приблизиться к идеалу, названному «экономическим человеком», и жить в соответствии только с экономическими законами. «Цель человеческой жизни в духовности и эта духовная цель есть то, что выделяет человека из его нечеловеческого окружения на этой планете», – ярко высказался по этому поводу английский философ и историк Тойнби [11].

Научная новизна данного исследования состоит в следующем: творческий потенциал человека, как и всякую продукцию, можно представить, исходя из принципов квалиметрии, связывающей различные параметры, признаки и свойства изучаемого объекта в единый инте-

гральный критерий качества, назовем его *общий квалиметрический показатель*.

Следовательно, $Q = \text{сумма } P_i K_q$,

где P_i – значение параметра i -го вида творческого потенциала человека;

K_q – общий квалиметрический показатель i -го вида творческого человека.

Таким образом, формула позволяет выразить количественно квалиметрический показатель творческого потенциала человека как сумму произведений значения основного параметра видов человеческого потенциала на их общий квалиметрический показатель.

Общий квалиметрический показатель количественно отражает, каким качеством обладает (чем наполнен) данный психологический параметр человека, то есть какие учитываемые признаки и свойства приобретает творческий потенциал при образовательных процессах (при умножении основного параметра на квалиметрический показатель, имеющий размерность качества – квали, получается *квалипараметр*).

Практическая значимость исследования заключается в том, что разработанная система может быть использована в практике государственного регулирования социально-экономических процессов села для обоснования необходимых нормативных документов с целью совершенствования ценообразования трудовых ресурсов. В условиях рыночной экономики цена имеет ключевое значение для всех хозяйствующих субъектов. По этой причине проблемы механизма формирования цен трудовых ресурсов села, а также ценовая политика государства в отношении сельских работников, представляет большой практический интерес и актуальна для всех участников

рынка. Сложность исследования социальных процессов и цены трудовых ресурсов села обусловлены отсутствием единой системы измерения качества – квалиметрии процессов [5].

Проектом Urban Indicators Programme предусматривается составление пяти блоков индикаторов мониторинга социально-экономического развития сел, в том числе индикаторов социоэкономических процессов, инфраструктуры и транспорта, состояния окружающей среды, местного самоуправления, жилищного сектора. В деятельности системы Евростат (Европейского статистического агентства) индикаторы развития сел представлены также в пяти группах, как то: индикаторы социально-экономического развития, политической активности граждан, образования, среды обитания, культуры, отдыха. Комплекс показателей, разработанный Департаментом транспорта, местного самоуправления и регионального развития Великобритании акцентирует внимание на характеристике условий жизни людей на территории и включает в себя следующие блоки индикаторов: индикаторы состояния системы предоставления общественных услуг; индикаторы-целевые ориентиры; результаты обследований удовлетворенности населения качеством предоставления услуги деятельности местного самоуправления. Социоэкономика села количественно формализуется нами при помощи системы абсолютных, относительных, средних и интегральных показателей, строго соответствующих экономической и социальной составляющим социоэкономических процессов и фиксирующих продолжительность жизненного цикла отдельных элементов [10]. Исходя из этого, появилась потребность в выработке системы «социальных индикаторов», измерительных процедур в экономической метрологии, это привело к появлению и широкому применению в науке таких понятий, как «качество среды», «стандарт жизни», «качество жизни», «качество трудовых ресурсов», «гуманизация образования», измерение процедур в социально-экономической метрологии. Все это влияет на качество трудовых ресурсов и делает их конкурентноспособными в рыночной экономике. В современном представлении качество жизни, высокая цена трудовых ресурсов трактуется, прежде всего, как интегральное понятие, всесторонне характеризующее уровень и степень благосостояния, свободы, социального и духовного развития человека. Особое значение при квалиметрии социоэкономики села приобретает вопрос о критериях оценки, под углом зрения которых дается окончательная оценка достигнутого уровня и динамики социоэкономических процессов и отношений в конкретных сельских территориях. Интегральный критерий позволяет выделить основные структурные элементы сельской социоэкономики, и в качестве такой комплексной множественной

оценки нами предлагается категория «стоимость жизни» села, «качество кадров», «цена трудовых ресурсов», квалиметрия творческого потенциала человека [7].

Показатели рынка труда и занятости сельского населения частично определяют человеческий потенциал. Под рынком труда сельских территорий понимают совокупность психических, социальных, экономических отношений, возникающих в связи с формированием, обменом и использованием специфического товара рабочей силы – кадрового потенциала села. Рыночная конъюнктура оказывает неодинаковое воздействие на цену и стоимость сельской рабочей силы. На цену трудовых ресурсов села это воздействие носит непосредственный характер, на стоимость рабочей силы – опосредованный, косвенный характер: через движение цен, товаров и услуг, входящих в круг потребления наемных работников. Цены служат ориентиром для развития сельской отрасли; в отношениях между покупателями и продавцами товаров и услуг они выполняют ту же функцию, что и в отношениях между работодателями и наемными работниками.

Объем спроса и предложения на трудовые ресурсы села зависит от множества факторов. Демографический фактор – количество сельского населения, его динамика, структура, миграционные потоки. Экономический фактор – объем и структура агропроизводства, динамика важнейших макроэкономических показателей (валового продукта, фонда накопления и т.д.), структурные сдвиги в сельской экономике, эффективность труда, уровень инфляции, развитие рыночных отношений и конкуренции. Общественный фактор – уровень жизни в сельских поселениях, качество предлагаемого труда и квалификация аграриев, социальное обеспечение, система сельскохозяйственного образования, трудовая мотивация, общее здравоохранение села, условия трудовой деятельности в агропредприятиях. Правовой фактор – налогообложение, режим труда и отдыха, условия найма, законодательства. Организационный фактор – уровень организации труда, производства и управления. Природно-климатический фактор – условия, степень освоения и «обжитости» территории, отдаленность территорий от центров. Большинство факторов оказывает воздействие как на спрос, так и на предложение трудовых ресурсов. От того или иного соотношения спроса и предложения зависит и цена. Очевидно, что сельский работник, продающий ресурс своего труда, претендует как минимум на такую цену, которая обеспечивает приемлемый в данный момент уровень благосостояния. С другой стороны, работодатели не могут заплатить за труд такую цену, которая бы исключила возможность получения прибыли и нормального функционирования производства.

Таким образом, формируется некая объективная величина, лежащая в основе цены трудовых ресурсов, которая получила название «стоимость рабочей силы». Таким образом, динамика изменения цены трудовых ресурсов зависит не только от соотношения спроса и предложения, но и от движения стоимости рабочей силы. Свою дальнейшую конкретизацию она получает в категории «зарботная плата». Основными социоэкономическими индикаторами уровня жизни являются среднедушевые денежные доходы сельских работников, величина прожиточного минимума (в среднем на душу), реальный размер назначенных ежемесячных пенсий и другие.

Огромную роль в повышении цены трудовых ресурсов села имеет социоэкономические процессы в формировании кадрового потенциала. Еще двадцать лет назад было естественно получать профессиональное образование один раз на всю жизнь. Однако после того как информационная революция пустила процесс технологических изменений буквально «вскачь», качеством, востребованным в готовом специалисте, стала «обучаемость», возникла концепция «непрерывной учебы на протяжении всей жизни». Чтобы села России заняли достойное место в мировой экономике, система образования должна готовить кадры для сельского хозяйства, во-первых, в большом количестве, чтобы укомплектовать отрасли специалистами нужных уровней и, во-вторых, уже сегодня готовить их к решению тех задач, которые будут поставлены в ближайшем будущем.

Данная совокупность социоэкономических показателей является исходным массивом цифровой информации, на основе которого рассчитываются более показательные и пригодные к межтерриториальным сравнениям относительные и средние показатели. Вышеприведенные показатели в комплексе с традиционными, рассчитываемыми государственной статистикой, позволяют количественно очертить контуры социоэкономики села, вычленив ее качественные характеристики и определить специфику развития социоэкономики в границах села, провести квалиметрию социальных процессов. Сегодня повышается роль субъективного личностного начала в обеспечении экономического роста сел. Ввиду наличия в человеческой деятельности неформализуемого элемента творчества проблема описания и организации человеческого поведения весьма далека от решения, несмотря на многолетнее развитие как неоклассического, так и институционально-эволюционной экономической теорий [4].

Цель и смысл формирования кадрового потенциала сегодня – это повышение качества личности, способной к самообучению и к самореализации. Модернизация сельского образования – это образованные, нравственные, предприимчивые селяне, которые могут самостоятельно

принимать решения, прогнозируя их возможные последствия. Они отличаются мобильностью, способностью к сотрудничеству, чувством ответственности за судьбу села, региона, страны, ее процветание. Это квалифицированные специалисты соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособные на рынке труда, свободно владеющие своей профессией и ориентирующиеся в смежных областях деятельности. Они должны быть способными к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов. Главным условием эффективного образования сельских работников сегодня является гуманистический подход, а также инвестиции селян в качественное образование с ожиданием последующего роста собственных доходов. Т. Шульц рассматривал человеческий капитал как совокупность затрат на воспроизводство рабочей силы независимо от источника их покрытия, в результате таких инвестиций происходит накопление способностей людей к труду и их созидательной деятельности в обществе. Далее исследовалась зависимость доходов сельских работников от их природных способностей, знаний, уровня образования, профессиональных навыков, предприимчивости, здоровья, мобильности и других характеристик человека. В основе теории человеческого капитала лежит «действительный феномен некоторой аналогичности творческой деятельности как всеобщего труда, создающего неограниченную ценность, и капитал как самовозрастающей стоимости».

Рассмотрим, каким образом осуществляется апробация и реализация результатов исследований на примере развития и повышения качества кадрового потенциала АПК ПК. Гуманистические принципы формирования специалистов, повышение цены на высококвалифицированные кадры агропромышленного комплекса в настоящее время реализуются в мерах по поддержке высокой цены на специалистов, которые осуществляются в рамках краевой целевой программы Министерства сельского хозяйства и продовольствия Пермского края «Развитие сельского хозяйства на 2008–2012-й гг. и до 2020-го гг.». Одной из главных задач является выстраивание агрообразовательного кластера в регионе «школа – техникум – ВУЗ – агробизнес». Развитие именно системного и кластерного подхода объясняется тем, что существует явное несоответствие квалификации выпускаемых аграрными учебными заведениями специалистов потребностям интенсивного и инновационного развития АПК Пермского края. Проблема усугубляется миграцией сельского населения, особенно молодежи, которая в скрытом или явном виде будет продолжаться и в дальнейшем. Причем сальдо миграции в целом отрицательное. Мигрируют в основном кадры в возрасте до 40 лет, со средним образованием, наи-

более активная часть, что приводит к потере человеческого потенциала в сельской местности.

Основным выводом квалиметрических исследований является то, что система профессионального образования должна быть тесно связана с бизнесом, выполнять его потребности, формировать именно те компетенции, которые необходимы для поддержания и развития бизнеса. Следовательно, главным критерием, влияющим на качество кадрового потенциала, а значит, повышение его цены, является сам бизнес, руководители успешно развивающихся предприятий, которые могут стать примером для других, транслируя свой опыт. Данное положение об обязательном участии агробизнеса в системе повышения качества кадрового потенциала агропромышленного комплекса является основным. Решая в сельском хозяйстве проблему привлечения молодых специалистов, в первую очередь необходимо развивать систему сельскохозяйственного образования, вносить в нее гуманистическое начало. Необходимо встраивать представителей успешного агробизнеса в образовательный процесс. На их примерах показывать, что только инициативные, образованные, порядочные специалисты способны позитивно влиять на социальноэкономические процессы села [3].

Эффективным механизмом стали проекты Министерства сельского хозяйства и продовольствия «Агроклассы» и «АгроПРОФИ». Данные проекты ориентированы на формирование бизнес-мышления у подростков, на повышение престижа сельского хозяйства путем демонстрации ребятам историй успеха в агробизнесе. В настоящее время проект «Агроклассы» приобрел более массовый характер и реализуется Министерством предпринимательства и торговли Пермского края. В рамках этого направления в сельских школах организуются специальные группы, где предприниматели и преподаватели вузов рассказывают школьникам об основах организации бизнеса в любой сфере экономики, в том числе и в агропромышленном комплексе. Данные мероприятия повышают мотивацию молодежи к сельскохозяйственной деятельности.

Проект «АгроПРОФИ» решает проблемы взаимосвязей между агробизнесом, учебными заведениями, государством, сельским обществом. Данный проект является эффективным инструментом для повышения престижа отрасли, привлечения молодых предпринимателей и формирования кластерных связей между агробизнесом, системой образования и власти. Цель проекта: формирование механизмов привлечения в агропромышленный комплекс молодых предпринимателей. Проект «АгроПРОФИ» рассчитан на студентов старших и выпускных кур-

сов и подразумевает формирование в ССУЗах и ПУ аграрного профиля агрогрупп. Агрогруппы – своеобразные «элитные отряды», члены которых получают дополнительную поддержку, опыт и знания от представителей агробизнеса, Правительства края, преподавателей и бизнес-тренеров. В агрогруппы отобраны студенты с активной жизненной позицией, стремящиеся к получению дополнительных знаний и навыков и готовые в будущем реализовать себя именно в агроотрасли [6].

Главным преимуществом обучения в агрогруппе является практическая направленность курса. Занятия проходят в режиме видеолекций, встреч с представителями успешных сельхозпредприятий края и малого агробизнеса, прохождения практики. В течение учебного года лекции об основах агробизнеса, бизнес-планировании, кредитовании, формах господдержки малого предпринимательства студентам читают руководители исполнительных органов власти края, представители крупного агробизнеса, предприниматели-фермеры. В результате участники агрогрупп разрабатывают свой бизнес-план в сфере агробизнеса.

Один из конкурсов проекта «АгроПРОФИ» имел статус краевого – это конкурс бизнес-планов в сфере агробизнеса. Разработка бизнес-плана являлась своего рода квалификационным экзаменом. С экзаменом справились не все: из 104 слушателей курса, бизнес-планы подготовили только 48 студентов [8]. Именно они получили Свидетельства Министерства сельского хозяйства Пермского края об окончании курса дополнительной подготовки «Основы бизнес-планирования в сфере агробизнеса». Данные свидетельства не дают льгот при поступлении в вуз, но для Минсельхоза это является знаком качества [2].

Таким образом, проект «АгроПРОФИ» решает проблемы, связанные с включением в образовательный процесс представителей агробизнеса, и является важным шагом на пути формирования агрообразовательного кластера – действующей системы заказа на специалистов, их подготовки в теории и практике, трудоустройстве, формировании связи бизнес–техникум–власть. При этом функция власти –координация действий на начальных этапах сотрудничества между предприятием и учебным заведением, сопровождение этих взаимодействий, в первую очередь информационное и идеологическое. В целом вышеперечисленные функции повышают цену трудовых ресурсов региона и качество жизни в селе, что облегчает анализ направлений экономической деятельности и социальных процессов в современном селе [1].

Сегодня, чтобы шагать в ногу со временем, образовательные структуры, представители власти и бизнес-сообщества должны активно со-

трудничать. Сейчас вместе с работодателями разрабатываются стандарты и программы для профессионального образования. И не последнее место в них занимают гуманистические принципы. Только так сельское образование сможет полностью соответствовать тенденциям современного глобального мира. Только так выпускник сможет стать настоящим профессионалом бизнеса, способным вывести экономику села, экономику России на качественно новый уровень, сохранить продовольственную безопасность страны, повысить качество социального капитала села, людей, которые работают на сельских территориях, знающего, что любые виды хозяйствования на земле – это специфическая, тонкая система жизнедеятельности, все элементы которой взаимосвязаны и взаимозависимы. Но отметим, что российская экономическая мысль нередко оспаривает применение к человеческим способностям, навыкам, умениям, природным характеристикам такого термина, как «капитал» [9]. Но важно знать, что именно человеческий капитал – творец вещественного капитала, он создает новую стоимость и приносит прибыль предпринимателям. Таким образом, очевидна некоторая ограниченность, когда характеристики человека идентифицируют с человеческим капиталом. Следует отметить, что все исследователи соглашались с тем, что специфичность человеческого капитала должна учитываться в экономике не меньше, чем специфичность активов. Но человеческий потенциал превышает человеческий капитал, поскольку человеческий потенциал учитывает не только полученные доходы, но и еще неиспользованные резервы и характеризует максимальные возможности людей в достижении различных материальных и духовных ценностей. Наиболее известным из комплексов индексов, дающих достаточно информативную характеристику качества жизни людей, является индекс развития человеческого потенциала (индекс человеческого развития), рассчитываемый в соответствии с программой развития ООН более чем для 170 стран мира. Данный индекс (ИРЧП, Human Development Index, HDI) предложен М.Десан и А.Сеном в рамках теории человеческих возможностей как мера свободы человека и возможности вести достойный образ жизни и представляет собой показатель развития в генерализованном виде. Он оценивает три аспекта человеческого развития: достойный уровень жизни, способность прожить долгую и здоровую жизнь и знания. Но методика расчета ИРЧП на уровне сельских поселений в литературе еще не разработана. Однако со временем накопления статистической базы и опыта расчета ИРЧП позволят установить обоснованные предельные границы для показателей уровня развития человеческого по-

тенциала и его реализация – человеческий капитал и цены трудовых ресурсов [9].

Предпосылки, которые имеют место в данных исследованиях, на наш взгляд, дают возможность рассматривать рекомендации по эффективному использованию трудовых ресурсов в сочетании с механизмом сбалансированности государственного регулирования и рыночных методов.

Список литературы

1. Богдановский В. Труд и занятость в сельском хозяйстве // Вопросы экономики. 2007. № 6. С.72–83.
2. Геташвили И.Т. Гуманитарные инновации в сельской науке и образовании // Сб. материалов XXIII Международной научно-практической конференции «Наука как гарант стабильного развития». Украина, Горловка. 26–27 июля 2012, с.46. URL: http://scoference.org/publ/nauchm_prahticheske_konferenc (дата обращения: 02.02.2013).
3. Долгушкин Н.К. Проблемность современного сельского бытия и пути его оздоровления // Социологические исследования. 2009. № 2. С.86–94.
4. Латышева А.И. Гуманизация образовательного процесса как одно из условий профессиональной подготовки современного специалиста для села // Концепт: научно-методический электронный журнал. 2012. январь. URL: <http://www.covenok.ru> (дата обращения: 20.01.2013).
5. Латышева А.И. Ценообразование: учеб. пособие / под ред. Ф.З.Мичуриной. Пермь:Изд.ПГСХА, 2011. 87 с.
6. Огородов И.П. Проект МСХ ПК Повышение эффективности бюджетных инвестиций в агропромышленный кластер. URL: <http://agro.perm.ru> (дата обращения: 25.12.2011).
7. Пер. Ю. Трансформационные процессы в микроэкономике. Екатеринбург, 2012.
8. Пермский край в цифрах 2011год. Краткий статистический сборник. ТФСГС Пермского края. 201 с.
9. Сухих В.А. Социэкономика региона: методология исследования, тенденции развития и механизмы регулирования: монография / Перм. гос. ун-т. Пермь, 2008. 264 с.
10. Шешукова Т.Г., Колесень Е.В. Экономический потенциал предприятия: сущность, компоненты, структура // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2011. Вып. 4. С. 118-127.
11. Экономика и социум регионального АПК: процессы, проблемы, перспективы развития: монография / под общ. ред. проф. Ф.З.Мичуриной, А.И.Латышева. Пермь, 2005. 346 с.

РАЗДЕЛ V. АУДИТ И НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

УДК 657.6

**КРИТИКА КОНЦЕПЦИИ СУЩЕСТВЕННОСТИ
И АУДИТОРСКОГО РИСКА****Д.В. Орлов, к. экон. наук, ст. преподаватель кафедры учета, аудита и экономического анализа**

Электронный адрес: orlov.dmitry@mail.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Автором статьи предпринята попытка критического переосмысления основных положений концепции существенности и аудиторского риска в части ее математико-статистического инструментария, выявлены ее слабые места, требующие детальной проработки и устранения.

Ключевые слова: концепция; существенность; аудиторский риск; аудиторская выборка.

Понятия «существенность» и «аудиторский риск» являются базовыми для всех аудиторов. Федеральные и международные стандарты аудита раскрывают содержание этих научных категорий и их взаимосвязь, а суть вышеназванной концепции изложена в каждом учебном пособии по аудиту. Редкий специалист сегодня задумывается о состоятельности ее положений, прочно укоренившихся в теории и практике современного аудита.

Автором статьи предпринята попытка критического переосмысления основных положений концепции существенности и аудиторского риска в части математического инструментария, выявлены ее слабые места, требующие детальной проработки и устранения.

Попытка охватить проблему в целом

До середины XX века аудит носил «подтверждающий» характер, требующий от аудиторов подтверждения имущественного (в т.ч. финансового) состояния аудируемых лиц, заявленного менеджментом проверяемых компаний в финансовой отчетности. Такой подход обязывал аудиторов применять в работе метод сплошного контроля, при котором каждая совершенная клиентом хозяйственная операция подвергалась проверке по существу. Это значительно удорожало стоимость аудиторских услуг, а с увеличением масштабов бизнеса у клиентов объективно привело к невозможности проведения сплошных проверок в разумные для аудита сроки. В результате у аудиторов, и их клиентов появилась острая заинтересованность в новых прогрессивных технологиях аудита, позволяющих первым, благодаря снижению трудоемкости проверок, удерживать цены на

свои услуги и, как следствие, самих клиентов, а вторым – получать необходимые аудиторские услуги с прежним высоким качеством и по приемлемой цене.

Всемирное признание в 40-х годах XX века теории вероятностей определило важный скачок в развитии аудита, который, основываясь на измерении рисков (вероятностей) проникновения в финансовую отчетность существенных ошибок, позволил сократить объемы проверок и стал «выборочным», сохранив этот характер до настоящего времени. Аудитор больше не контролирует каждую хозяйственную операцию, ему достаточно верно оценить аудиторский риск, определить уровень существенности и построить аудиторскую выборку, включающую лишь малую часть всех операций и документов отчетного периода, подлежащих проверке по существу, для выражения мнения о достоверности всей финансовой отчетности клиента. Но для этого выводы аудитора должны быть строго объективными и обоснованными.

Каким же образом должна достигаться объективность аудиторского мнения?

Прежде чем ответить на этот вопрос, обратимся к толкованию самого понятия «объективность». Большой толковый социологический словарь¹ понимает под объективностью «оценки внешнего мира, направленные на представление мира таким, каким он существует независимо от наших концепций». Таким образом, объективность (независимость и беспристрастность) мнения аудитора может быть достигнута только

¹ URL: <http://slovari.yandex.ru>

в том случае, если оно основано не на его личных ощущениях, интуиции или чувствах, а подтверждено документально и даже научно.

Но так ли складывается ситуация на самом деле: добавляет ли научности, а следовательно, и объективности выводам аудиторов, разработанные и применяемые ими на практике подходы к определению уровня существенности, аудиторских рисков, а также объема выборки?

Критика действующей концепции

1. *Существенность в аудите.* Информацию считают существенной, если ее пропуск или искажение могут повлиять на экономические решения пользователей, принятые на основе финансовой отчетности.

Существенность в аудите определяется двумя сторонами:

а) количественной (характеризуется общей суммой нарушений, объемом выборочной и генеральной совокупностей);

б) качественной (учитывает иные факторы, делающие информацию существенной или несущественной, независимо от суммы нарушений).

По общему правилу аудитор должен оценивать то, что является существенным по

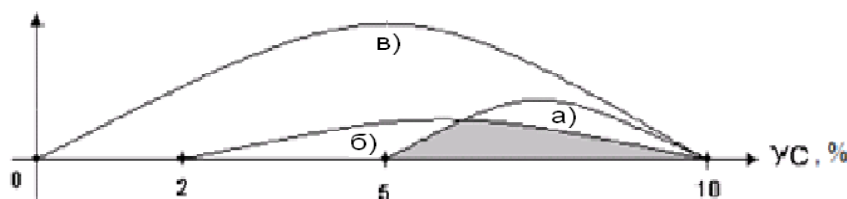
своему профессиональному суждению. Данная норма вполне оправдана по отношению к оценке качественных характеристик изучаемых аудиторами явлений, хотя априори исключает объективность такой оценки. Но вызывает интерес то, что до настоящего времени в аудите не выработан четкий критерий количественной оценки уровня существенности, а взгляды исследователей на приемлемые значения существенности весьма различаются:

а) Шеремет А.Д. утверждает, что уровень существенности для публичных компаний должен лежать в интервале от 5 до 10% от выбранного базового показателя [12, с. 139];

б) Терентьева Т.А. пишет о том, что погрешность более 10% существенно искажает информацию, а обнаружение погрешности менее 2% требует серьезных трудовых затрат [11, с. 53];

в) Солодов А.К. считает, что достоверность исследования (надежность информации) целесообразно устанавливать на уровне 90% и более² [10].

Представим это графически в виде интервалов допустимых значений уровня существенности (рис. 1):



УС – уровень существенности в процентах

Рис. 1. Интервалы допустимых значений уровня существенности

Как мы видим, существует целый ряд возможных значений уровня существенности, удовлетворяющий всем перечисленным условиям: от 5 до 10%. Окончательное решение по выбору конкретного значения уровня существенности остается за аудиторами.

Рассмотрим еще один аспект проблемы определения уровня существенности в аудите. Как известно, существенность – величина относительная, а не абсолютная³. Именно поэтому целесообразно уровень существенности устанавливать в процентном отношении к какой-либо базе. Изучение специальной литературы позволяет нам выделить 4 подхода к выбору таких базовых показателей:

а) подход, основанный на применении системы показателей финансовой (бухгалтерской) отчетности⁴, значения которых могут рассчитываться на текущую дату, и в среднем за проверяемый период (например: [11, с. 53-56], [5, с. 51]);

б) подход, основанный на определении стоимостной оценки уровня существенности путем умножения валюты баланса аудируемого лица на уровень существенности, выраженный в процентах [1, с. 65];

² При этом уровень существенности можно выразить формулой: $УС = 100\% - УН$, где УН - уровень надежности информации

⁴ Валюта баланса, остаточная стоимость основных средств, расходы на оплату труда, прибыль, доходы и расходы от реализации, внереализационные доходы и расходы и др.

³ «... сумма нарушений равная 100 000 руб. существенна для небольшой фирмы, в то же время несущественна для крупной нефтяной компании.» [13, с. 74]

в) подход, основанный на определении уровня существенности путем выбора единственного критичного компонента, т.е. показателя отчетности, наиболее подвергающегося колебаниям в течение проверяемого периода [12, с. 139];

г) МСА № 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» («Materiality in Planning and Performing an Audit») рекомендует в качестве базового показателя для целей стоимостной оценки уровня существенности прибыльных компаний использовать сумму прибыли до уплаты налогов. Для тех организаций, у которых прибыль от основных операций нестабильна, в качестве базы для расчета уровня существенности предлагается использовать валовую прибыль или совокупные издержки [13, с. 74-75].

Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 4 «Существенность в аудите» [7] не содержит четких указаний относительно того, какой показатель должен приниматься в качестве базового для целей расчета уровня существенности.

Учитывая то, что от выбора базового показателя (системы показателей) напрямую зависят выводы аудитора о достоверности проверяемой им финансовой отчетности и все последствия, связанные с выражением ненадлежащего мнения, необходимо с особой осторож-

ностью подходить к его (их) определению. Данные показатели не могут быть случайными, и их выбор должен быть теоретически обоснован.

Также, на наш взгляд, важно обеспечить сопоставимость выводов разных аудиторов о существенности искажений, выявленных ими в отчетности различных компаний. Достичь этого можно только путем унификации подхода к определению базового показателя (системы показателей) для целей расчета уровня существенности в стоимостном выражении, чего до сих пор не сделано.

2. *Аудиторский риск.* Под аудиторским риском (*AR*) понимается риск выражения аудитором несоответствующего (неправильного) мнения в случаях, когда в финансовой отчетности содержатся существенные искажения. Для расчета его величины пользуются известной всем зависимостью, выраженной в виде произведения трех вероятностей:

$$AR = IR \times CR \times DR, \quad (1)$$

где *AR*– аудиторский риск; *IR*– неотъемлемый риск; *CR*– риск средств контроля; *DR*– риск необнаружения.

Применительно к аудиту указанные риски означают следующее (табл. 1):

Таблица 1

Значения составляющих аудиторского риска

Составляющая аудиторского риска	Значение
<i>AR</i>	Выражает вероятность проведения неэффективного аудита, связанного с выражением ненадлежащего мнения относительно достоверности отчетности клиента
<i>IR</i>	Выражает вероятность возникновения существенной ошибки в отчетности клиента при сложившейся у него организации финансово-хозяйственной деятельности до ее проверки системой внутреннего контроля
<i>CR</i>	Выражает вероятность того, что существующая ошибка отчетности, превышающая допустимую величину, не будет обнаружена системой внутреннего контроля
<i>DR</i>	Выражает вероятность того, что выполнение всех аудиторских процедур проверки по существу и надлежащий сбор доказательств не позволят аудиторам обнаружить ошибки в отчетности, превышающие допустимую величину

На первый взгляд все логично: умножение вероятностей, согласно одноименной теории, представляет собой численную меру возможности наступления всех перечисленных событий одновременно, а в нашем случае – вероятность того, что существенные ошибки и искажения, несмотря ни на что, проникнут в финансовую отчетность.

Но при детальном рассмотрении обнаруживаются серьезные недостатки модели аудиторского риска:

а) на практике каждую составляющую аудиторского риска (*IR*, *CR*, *DR*) аудиторы оценивают по своему профессиональному сужде-

нию в процентах, либо относят к одной из следующих категорий, различающихся по степени риска: «высокий», «средний», «низкий», то есть в обоих случаях исключительно субъективно.

В то же время, вероятность $P(A)$ события *A* есть отношение числа возможных случаев, благоприятствующих событию *A* (*m*), к числу всех возможных случаев (*n*), то есть [6, с. 7]:

$$P(A) = \frac{m}{n} \quad (2)$$

Следовательно, научное определение вероятности опирается на понятие частоты по-

вторений и связано с наблюдением результатов конкретного испытания, а не личным опытом самого исследователя (в нашем случае – аудитора). Поэтому для придания объективности результатам расчета величины аудиторского риска требуется, чтобы в неизменных условиях было проведено достаточно большое число испытаний, независимых друг от друга, в каждом из которых могут произойти или не произойти события, определяющие величины *IR*, *CR* и *DR*.

Нахождение величины аудиторского риска путем перемножения оценочных категорий типа «высокий», «средний», «низкий» представляется нам совершенно ненаучным и необоснованным.

б) представленная модель расчета аудиторского риска на самом деле не является таковой. В мировой практике принято, и с этим солидарна большая часть исследователей, что допустимые значения аудиторского риска не должны превышать 5%, т.е. лежать в интервале от 0% до 5% (более подробно: [11, с. 52], [9, с. 68], [8, с. 174], [4], [2]), поэтому чаще всего в ходе планирования аудита величина *AR* изначально принимается равной 5%, в то время как именно величина *DR* является расчетной:

$$DR = \frac{AR}{(IR \times CR)} = \frac{0,05}{(IR \times CR)} \quad (3)$$

Она означает предельный процент (число) случаев, в которых аудитору допустимо не выявить существенные искажения отчетности, когда такие искажения в действительности су-

ществуют. При этом аудитор не выйдет за рамки минимального доверительного интервала совокупного аудиторского риска равного 5% [13, с. 84].

Таким образом, пока модель расчета аудиторского риска носит скорее умозрительный характер, и не обладает высоким практическим смыслом. Данную точку зрения разделяют и другие авторы: «Можно полагать, что такого рода модели приводятся в публикациях, скорее, для придания некоторой «научности» обсуждению проблемы, чем для практического применения» [3].

3. *Соотношение уровня существенности и аудиторского риска.* Как известно между существенностью и аудиторским риском действует обратная зависимость: чем выше уровень существенности, тем ниже аудиторский риск, и наоборот.

Обратная зависимость между существенностью и аудиторским риском принимается во внимание аудитором при определении характера, сроков проведения и объема аудиторских процедур [7]. Но до настоящего времени, ни экономической наукой, ни практикой аудита не выработана модель (формула), которая бы отражала данную связь между двумя показателями.

В представленной ниже таблице нами приведены самые простые из возможных соотношений аудиторского риска и уровня существенности (табл. 2):

Таблица 2

Возможные соотношения величины аудиторского риска и уровня существенности	
Величина аудиторского риска, %	Уровень существенности, %
5	10
4	9
3	8
2	7
1	6
0	5

Как мы видим, возможные соотношения величин аудиторского риска и уровня существенности представляют собой целое множество (см. рис. 2).

Таким образом, современные аудиторы вынуждены определять уровень существенности в зависимости от величины аудиторского риска, также опираясь исключительно на свое профессиональное суждение, т.е. субъективно.

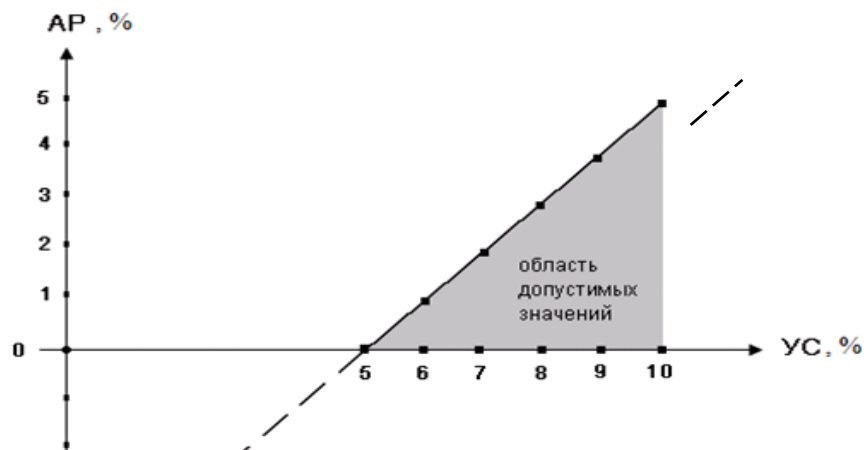


Рис. 2. Область допустимых значений аудиторского риска и уровня существенности

4. Связь аудиторских рисков, уровня существенности и объема выборки. Федеральное правило (стандарт) аудиторской деятельности № 16 «Аудиторская выборка» (Приложение 2)

[7] определяет факторы, влияющие на объем отобранной совокупности для проверки по существу, в т.ч. следующие (табл. 3):

Таблица 3

Факторы, влияющие на объем отобранной совокупности для проверки по существу

Фактор	Влияние на объем выборки
Увеличение аудиторской оценки неотъемлемого риска (<i>IR</i>)	Увеличение объема
Увеличение аудиторской оценки риска средств внутреннего контроля (<i>CR</i>)	Увеличение объема
Увеличение необходимой степени доверия аудитора, т.е. уменьшение аудиторского риска (<i>AR</i>)	Увеличение объема
Увеличение значения общей ошибки, которую аудитор готов признать допустимой (допустимая ошибка), т.е. увеличение уровня существенности	Уменьшение объема

Таким образом, указанное нами правило (стандарт) дает лишь общее представление о взаимной зависимости показателей, в то время как на практике при определении объема выборки аудиторы вынуждены пользоваться: а) формулами, наиболее популярными из которых являются [13, с. 137 – 142]:

$$OB = \frac{ГС \times \Phi H}{ДСО}, \quad (4)$$

и ее модификация:

$$OB = \frac{ГС \times \Phi H}{ДСО - ОСО} \times \left(1 + \frac{ОСО}{ДСО - ОСО} \right), \quad (5)$$

где *OB* – объем выборки в шт., *ГС* – объем генеральной совокупности, *ДСО* – допустимая сумма ошибок (уровень существенности в денежном выражении), *ОСО* – ожидаемая сумма ошибок, а *ΦH* – фактор надежности, рассчитываемый по формуле [14, с. 238]:

$$\Phi H = \left| \ln \left(1 - \frac{УН}{100} \right) \right|, \quad (6)$$

где *УН* – уровень надежности.

При этом точки зрения исследователей на порядок расчета показателя уровня надежности (УН) различны. Так, например, Д. Нурсеитов считает, что показатель УН «находится в прямой зависимости от риска необнаружения, иначе говоря, $УН = 1 - DR$ (риск необнаружения)⁵. А Т.Г. Шешукова и М.А. Городилов указывают на то, что риск необнаружения «нельзя использовать при определении объема аудиторской выборки, так как этот

риск не оказывает влияния, а, напротив, зависит от того, сколько элементов будет отобрано для проведения проверки.» [13, с. 141].

Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (ФПСАД) и МСА не содержат рекомендаций для решения этой методологической проблемы.

б) либо таблицами, например (табл. 4, 5):

Таблица 4

**Объем выборки в зависимости от ожидаемого и допустимого уровней ошибок
(для уровня надежности равного 95%)**

Ожидаемая ошибка	Допустимая ошибка											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	12	14
0,00	300	150	100	75	60	50	45	40	35	30	25	20
0,50	*	320	160	120	95	80	70	60	55	50	40	35
1,0	*	*	260	160	95	80	70	60	55	50	40	35
2,0	*	*	*	300	190	130	90	80	70	50	40	35
3,0	*	*	*	*	370	200	130	95	85	65	55	35
4,0	*	*	*	*	*	430	230	150	100	90	65	45
5,0	*	*	*	*	*	*	480	240	160	120	75	55
6,0	*	*	*	*	*	*	*	*	270	180	100	65
7,0	*	*	*	*	*	*	*	*	*	300	130	85
8,0	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	200	100

* Примечание: объем выборки слишком велик, чтобы быть экономичным

В данном случае объем выборки определяется аудитором в зависимости от оценок:

- уровня надежности (в нашем примере он имеет предельно допустимую величину – 95%);

- ожидаемой ошибки (в % от генеральной совокупности);

- допустимой ошибки (в % от генеральной совокупности).

Таблица 5

Значения объема выборки в зависимости от уровней составных частей аудиторского риска

Степень риска			Объем выборки
внутрихозяйственного	контроля	пересекающегося	
В	В	В	46
В	В	С	38
В	В	Н	28
В	С	В	38
В	С	С	32
В	С	Н	21
С	В	В	38
С	В	С	32
С	В	Н	21
С	С	В	28
С	С	С	24
С	С	Н	13
Н	В	В	32
Н	В	С	24
Н	В	Н	14
Н	С	В	21
Н	С	С	14
Н	С	Н	13

⁵ <http://www.kz-adviser.kz/pub/3-aak/240-vyb> (или журнал «Учет и аудит Казахстана» № 3, 2007 г.)

При этом варианте аудитором оцениваются уровни рисков: неотъемлемого (внутрихозяйственного), средств контроля и риска необнаружения (пересекающихся процедур). В результате комбинации различных оценок получают варианты значений конкретных объемов выборки [15].

Каким образом для целей составления подобных таблиц были найдены значения объемов выборки остается загадкой, а применительно к обоим способам определения объемов выборки, совершенно непонятно, каким образом в расчете объема выборки аудиторы должны учесть влияние таких факторов, как «стратификация генеральной совокупности» и «использование других аудиторских процедур проверки по существу, направленных на подтверждение одной и той же предпосылки подготовки финансовой бухгалтерской отчетности», как того требует ФПСАД № 16 «Аудиторская выборка». В результате величина объема выборки также оказывается во многом зависящей от профессиональной (субъективной) оценки самого аудитора, его личного опыта и интуиции.

Определение слабых мест концепции, требующих устранения

Если надежность выводов аудитора о достоверности проверяемой финансовой отчетности напрямую связана с их объективностью, то, по мнению автора, право аудитора на профессиональное суждение необходимо свести к минимуму в части определения величины аудиторского риска, уровня существенности и объема выборки, устранив следующие недостатки:

1. Уровень существенности (в процентах) должен определяться исходя из расчетной величины аудиторского риска (AR) по формуле, отражающей обратную зависимость обоих показателей.

2. Нормативными документами, регулирующими аудит, должны быть установлены четкие и теоретически обоснованные показатели финансовой отчетности, являющиеся базовыми для целей расчета уровня существенности в денежном выражении.

3. На нормативном уровне необходимо утвердить методики расчета величин аудиторских рисков (IR , CR и DR) в процентах, в основе которых лежит научное определение вероятности. Содержание данных методик может учитывать особенности (в т.ч. отраслевые) аудируемых компаний, а также особенности самих аудиторских организаций и даже аудиторов, участвующих в проверках.

4. Объем выборки должен рассчитываться исключительно на основе формул, учитывающих влияние уровня риска необнаружения (DR). По мнению автора, именно данный риск (ни собственно аудиторский риск, ни дру-

гие его составляющие) тесно связан с величиной выборки и даже управляем последней, что отмечают другие авторы [13, с. 141]. Рассчитанный на основе DR объем выборки будет указывать на число элементов, подлежащих проверке по существу, исследование которых позволит аудитору не выйти за рамки рассчитанного риска необнаружения. При необходимости аудитор сможет понизить либо повысить уровень DR до приемлемой величины, рассчитав объем выборки исходя из уже заданной величины риска необнаружения.

Каждая из перечисленных задач может стать предметом новых исследований в аудите.

Список литературы

1. Бажин И.А. Организация и технология налогового аудита (на примере подрядных строительных организаций): дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. 250 с.
2. Бычкова С.М. Доказательства в аудите. М.: Финансы и статистика, 1998. 176 с.
3. Васильева Н.В. Внутренний аудит. Некоторые пути его развития // Внутренний контроль в кредитной организации. 2009. №1 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Городилов М.А. Идентификация и оценка рисков существенного искажения // Аудитор. 2011. № 9 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. Косова Н.С. Стандартизация и организация аудита налоговых обязательств хозяйствующих субъектов: дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д: 2003. 202 с.
6. Мхитарян В.С., Трошин Л.И., Адамова Е.В. и др. Теория вероятностей и математическая статистика. Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. М.: 2003. 148 с.
7. Об утверждении правил (стандартов) аудиторской деятельности: Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (ред. от 22.12.2011) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Подольский В.И. Аудит: учебник / под ред. В.И. Подольского. М.: Экономистъ, 2003. 494 с.
9. Савин А.А., Савина А.А. Аудит налогообложения: учеб. пособие М.: Вузовский учебник, 2008. 381 с.
10. Солодов А.К. Финансовый менеджмент: существенность в аудите и степень достоверности информации // Аудиторские ведомости. 2009. № 2 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. *Терентьева Т.А.* Аудит налогообложения: учеб. пособие М.: Экономистъ, 2008. 190 с.

12. *Шеремет А.Д.* Аудит: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 448 с.

13. *Шешукова Т.Г.* Аудит: теория и практика применения международных стандартов: учеб. пособие М.: Финансы и статистика, 2005. 184 с.

14. *Шешукова Т.Г., Орлов Д.В.* Развитие методологии и организации налогового аудита в коммерческих банках. Перм. гос. нац. иссл. ун-т. Пермь, 2012. 283 с.

15. *Шешукова Т.Г., Орлов Д.В.* Налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности // Вестн. Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2011. Вып. 1. С. 62-70.

УДК 336.225.673(1-87)

РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**Т.Г. Шешукова, д. экон. наук, проф., зав. кафедрой учета, аудита и экономического анализа**Электронный адрес: sheshukova@psu.ru**Д.В. Баленко, асп. кафедры учета, аудита и экономического анализа**Электронный адрес: dashenka-11@yandex.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

В статье рассматривается понятие «налоговый контроль», его место в финансовом контроле. Выявляются проблемы в российском законодательстве в области налогового контроля, изучаются различия в применении налогового контроля по сравнению с иностранными государствами, предлагается заимствовать наиболее интересные положения зарубежной практики.

Ключевые слова: налоговый контроль; финансовый контроль; зарубежный опыт; налоговые правонарушения.

Непременным условием нормального функционирования экономики и финансовой системы выступает финансовый контроль, составной частью входящий в единый механизм государственного контроля. Его назначение заключается в содействии успешной реализации финансовой политики государства, обеспечении процесса формирования и эффективного использования финансовых ресурсов.

Нередко финансовый контроль рассматривают не как счетно-проверочную деятельность, а как функцию управления и важный инструмент реализации экономической роли государства [13].

Финансовый контроль выступает формой реализации контрольной функции финансов, то есть присущего финансам свойства служить средством контроля за производством, распределением и использованием совокупного общественного продукта и национального дохода. Иными словами, контрольная функция финансов является объективной основой финансового контроля, содействующей сбалансированности между потребностью в финансовых ресурсах и их наличием. Объектом финансового контроля являются прежде всего денежные отношения, возникающие при формировании и использовании финансовых ресурсов в материальном производстве и непроизводственной сфере, во всех звеньях финансовой системы. Непосредственным предметом финансового контроля выступают финансовые показатели. Таким образом, финансовый контроль – это совокупность действий и операций по проверке финансовых и связанных с ними вопросов дея-

тельности субъектов хозяйствования и управления с применением специфических форм и методов его организации [3].

Составной частью финансового контроля является налоговый контроль, так как объектом налогового контроля являются экономические, распределительные отношения по поводу формирования финансовых ресурсов государства.

В первую очередь необходимо установить, к какому типу государственного финансового контроля относится налоговый контроль. Как справедливо отмечает В.В. Бурцев [2], в основу такой типологии должен быть положен существенный признак. По его мнению, в данном случае это подход к государственной финансовой системе, т.е. к системе императивных экономических отношений по образованию, распределению и использованию денежных средств государства. В результате им выделяются два типа государственного финансового контроля: финансово-бюджетный контроль, который охватывает государственные финансы как единое целое, и финансово-хозяйственный контроль, охватывающий деятельность отдельных субъектов хозяйствования (или экономических единиц). Финансово-бюджетный контроль в основном включает различного рода контрольные мероприятия в рамках непосредственно бюджетного процесса, а финансово-хозяйственный выражается в проверках и ревизиях финансово-хозяйственных операций экономических субъектов. С учетом этого налоговый контроль, предметом которого является своевременность и полнота уплаты налогов и сборов организа-

циями и физическими лицами, следует отнести именно к финансовому контролю второго типа.

Налоговые контрольные действия охватывают всю систему налогообложения, а также осуществляются в разрезе отдельных налогов, налоговых групп, групп налогоплательщиков, территорий. Налоговый контроль пронизывает экономику по вертикали и по горизонтали, обеспечивая соблюдение правил бухгалтерского учета и отчетности, законодательных основ налогообложения [18].

В целях объективной оценки сущности налогового контроля его понятие следует рассматривать в двух аспектах: узком и широком. В широком аспекте налоговый контроль – это совокупность мер государственного регулирования, обеспечивающих в целях осуществления эффективной государственной финансовой политики экономическую безопасность России и соблюдение государственных и муниципальных фискальных интересов. В узком аспекте налоговый контроль – это контроль государства в лице компетентных органов за законностью и целесообразностью действий в процессе введения, уплаты или взимания налогов и сборов. [5]

В современных условиях создание прочной финансовой основы существования государства и общества в целом, успешное осуществление реформ в сфере налогообложения, своевременное и полное формирование бюджетов всех уровней невозможны без создания системы эффективного налогового контроля, призванного обеспечить финансовые интересы государства при одновременном соблюдении прав организаций и физических лиц. От того, насколько развита система налогового контроля и налогообложения во многом зависит развитие и экономическое, и социальное любого современного государства.

Налоговый контроль – англ. *tax control* – контроль за правильностью уплаты налогов и сборов юридическими и физическими лицами. Налоговый контроль понимается как проверка соблюдения налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах; выявление налоговых нарушений; обеспечение поступлений налоговых платежей в бюджет всех уровней. Формирование налоговой политики представляет собой совокупность мероприятий, обеспечивающих своевременную и полную уплату налогов и сборов, в объемах, необходимых для финансирования государственной деятельности [17].

В литературе можно встретить различные определения налогового контроля.

Е.В. Поролло подходит к характеристике налогового контроля с двух точек зрения: «Сущность налогового контроля можно рассматривать с двух позиций: во-первых, как функцию или элемент

государственного управления экономикой, во-вторых, как особую деятельность по исполнению налогового законодательства. Эти стороны налогового контроля находятся в неразрывном единстве, что позволяет представить налоговый контроль в виде классической кибернетической системы, сочетающих в себе разнообразие статических элементов и их динамическое взаимодействие, непрерывное развитие и совершенствование» [15].

А.В. Брызгалин считает, что «налоговый контроль — это специализированный (только в отношении налогов и сборов) надведомственный (вне рамок ведомств) государственный контроль...» [7].

О.А. Макарова понимает под налоговым контролем «деятельность должностных лиц налоговых органов в пределах своей компетенции и формах, предусмотренных Налоговым кодексом, с целью проверки правильности исчисления и уплаты налогов и сборов, а также выявления и устранения налоговых правонарушений и причин, их порождающих, соблюдения законодательства о налогах и сборах» [7].

Из вышеприведенных определений налогового контроля можно сделать вывод, что авторы, раскрывая понятие данного феномена, сходятся в том, что налоговый контроль имеет целью обеспечить полноту, своевременность уплаты налогов и сборов в бюджет, соблюдение налогового законодательства, применение мер ответственности за эти нарушения. Также следует обратить внимание на то, что все авторы отмечают юридический аспект данной контрольной деятельности, подчеркивая, что она регламентируется соответствующими правовыми нормами.

Налоговый контроль является необходимым условием существования эффективной налоговой системы, которая характеризуется полнотой учета налогоплательщиков и объектов налогообложения, и снижением числа судебных разбирательств и жалоб на действия субъектов налогового контроля.

Современная редакция Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ ст. 82) [9] определяет налоговый контроль как деятельность уполномоченных органов по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым Кодексом. Налоговый контроль проводится должностными лицами налоговых органов в пределах своей компетенции посредством налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сбора, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и

территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), а также в других формах, предусмотренных НК РФ [10].

Для выявления слабых звеньев и положительных аспектов в деятельности органов, осуществляющих налоговый контроль в РФ, необходимо изучение опыта зарубежных стран.

В настоящее время задача улучшения качества государственного контроля за налоговыми правонарушениями рассматривается с двух позиций:

1) со стороны улучшения государственного регулирования отношений по исчислению и уплате налогов и сборов;

2) со стороны анализа и заимствования международного опыта.

Рассмотрим более подробно вторую позицию. Обобщение и анализ опыта иностранных государств в сфере налогового контроля, внедрения передовых форм и методов его проведения, подтвердивших свою эффективность на практике, способны оказать существенное позитивное влияние на налоговую систему любой страны.

Опыт Франции представляет значительный интерес для России. Так, действующий во Франции Налоговый кодекс широко использовался при подготовке Налогового кодекса Российской Федерации. В частности, НДС в России был введен по образцу французской налоговой системы.

Все необходимые меры для борьбы с уклонением от уплаты налогов предусмотрены в Налоговом кодексе Франции. Подобный целостный документ существует в немногих странах. Во Франции он ежегодно уточняется при утверждении Закона о бюджете. К кодексу прилагаются два тома разъяснений (ежегодных комментариев).

Остановимся на ряде конкретных вопросов функционирования французской системы налогового контроля.

Осуществление проверок возложено на созданные в каждом департаменте налоговые центры, которые направляют уведомления налогоплательщикам, изучают подаваемые в добровольном порядке декларации. Декларацию обязаны представлять все физические лица, независимо от величины их доходов.

Налоговые работники осуществляют два вида контроля. На своих рабочих местах они осуществляют работу с декларациями (камеральный контроль). Имеющаяся в базе данных информация сравнивается с представленной в декларации, часто уже на этом этапе обнаруживаются расхождения, и инспектор обращается к налогоплательщику, требуя соответствующих объяснений.

Если эти объяснения не удовлетворяют налоговую администрацию, она может потребо-

вать доплаты налогов либо обратиться в другие контролирующие подразделения для проведения более детального контроля.

Контроль с выездом на место обычно осуществляется при наличии серьезных оснований для подозрений в сокрытии дохода.

Особенностью налогового контроля во Франции является то, что, в отличие от российского, французский налогоплательщик должен быть предупрежден о налоговой проверке, как минимум, за 8 дней. Без предупреждения внезапная проверка может быть проведена лишь при наличии достоверной информации о том, что предприятие уклоняется от уплаты налогов.

Проверки обычно осуществляются за три предшествующих года. Специальных положений о частоте проверок нет. За редчайшими исключениями, повторные проверки в отношении одного периода обычно не проводятся.

Выбор предприятия, подлежащего проверке, осуществляется по многим критериям, в основе лежит анализ риска. Во-первых, выбираются те предприятия, которые являются потенциальными нарушителями, и, во-вторых, используется информация от осведомителей.

Длительность процедуры проверки зависит от размера предприятия: для мелких предприятий — не более трех месяцев, для крупных сроки не устанавливаются. Срок проверки частных лиц не может превышать 12 месяцев.

Отношения между налоговым органом и налогоплательщиком строятся в форме обмена мнениями: каждая сторона отстаивает свою правоту. Налоговая администрация обязана в письменном виде отвечать на вопросы налогоплательщика, последний может использовать эти ответы для своей защиты.

В результате выявления правонарушений налоговые органы применяют различные санкции. Санкции зависят от того, были действия плательщика умышленными или неумышленными, а также от того, помогает ли налогоплательщик налоговым органам. В случае простых ошибок применяются мягкие наказания. Доначисление налогов осуществляется в административном порядке. Уголовное наказание носит символический характер, но к этой мере прибегают все чаще, при этом обвинение в уклонении от уплаты налогов предъявляется лично руководителю.

В том случае, если плательщик внес излишнюю сумму налога, соответствующая разница возвращается ему, как правило, с процентами. Обычно, при обнаружении переплаты, возврат производится сразу [13].

Что касается налогового контроля Германии, специальным органом Минфина Германии, в компетенцию которого входят вопросы практической реализации налоговой политики

страны, является налоговая полиция — «Штойфа».

Оперативно-розыскные подразделения и следственный аппарат «Штойфа» занимаются расследованием правонарушений, связанных с сокрытием доходов и уклонением от уплаты налогов, а также под прокурорским надзором осуществляют специальные мероприятия по пресечению различных видов преступлений в экономической сфере.

Ответственность контролирующих органов предусматривается Уголовным кодексом Германии. Так, параграф 353 УК предусматривает ответственность за незаконное взимание непредусмотренных сборов и уменьшение платежа. Параграф 355 устанавливает ответственность за нарушение налоговой тайны в виде лишения свободы на срок до двух лет или денежного штрафа. Российским Уголовным кодексом предусмотрена уголовная ответственность за разглашение налоговой тайны в том случае, если разглашенные сведения являются коммерческой или банковской тайной. Ответственность за нарушение обязанности ведения бухгалтерских книг предусмотрена параграфом 283 Уголовного кодекса Германии [13].

При проведении расследований по делам, связанным с нарушением финансового и налогового законодательства, представители «Штойфа» имеют те же права, что и сотрудники полиции, руководствующиеся в своей деятельности соответствующими положениями Уголовно-процессуального кодекса.

Налоговым кодексом Германии предоставлены значительные полномочия налоговой полиции на проведение обысков и личных досмотров граждан, задержание подозреваемых лиц и конфискацию документов [1].

Руководство «Штойфа» имеет право назначать специальное расследование по любому факту нарушения налогового законодательства. При этом налоговая полиция наделена исключительным правом изъятия документов и получения необходимых ей сведений практически из всех государственных и частных учреждений страны, за исключением некоторых специальных служб. В деятельности налоговой полиции Германии и России много схожего. Однако судебная практика Германии более широко раскрывает факты нарушения налогового законодательства.

В немецкой судебной практике в делах по расследованию фактов уклонения от налогов различают следующие стадии правонарушений:

- уклонение от налогов — завершённое действие;
- попытка уклонения;
- подготовительные действия к уклонению от налогов.

В Соединенных Штатах Америки федеральным органом налогового контроля является Служба внутренних доходов (СВД).

На уровне субъектов федерации действуют налоговые службы штатов.

Будучи структурным подразделением Министерства финансов, СВД осуществляет контроль за соблюдением налогового законодательства и сбором федеральных налогов: подоходного налога, налога на дарение, а также некоторых акцизов.

Деятельность СВД направлена на обеспечение получения государственной казной налоговых поступлений в надлежащем объеме при минимальных издержках.

Каждое налоговое бюро Службы внутренних доходов состоит из 6 отделов: административного, выдачи лицензий (на занятие определенным видом деятельности), обработки информации, сбора налогов, контроля за правильностью уплаты налогов, а также следственного отдела [16].

Действовавшие в рамках СВД отдельные оперативно-розыскные группы были объединены в самостоятельное подразделение налогового сыска — Штаб специальной службы, превратившийся к началу 1990-х гг. в мощное Генеральное управление налоговых расследований (ГУНР).

Особое место в структуре ГУНР отводится Следственному управлению, состоящему из нескольких оперативных отделов, функциональных и информационно-аналитических служб, криминалистических лабораторий [13].

Все поступающие в СВД сведения вводятся в компьютеризированную учетную систему, автоматически обрабатываются и сопоставляются с данными, содержащимися в налоговых декларациях. Применение при обработке информации специальных математических моделей позволяет проводить отбор налоговых деклараций для тщательной проверки, которая впоследствии осуществляется налоговыми инспекторами.

Кроме того, налоговые власти располагают достаточными полномочиями, чтобы в подавляющем большинстве случаев заставить население платить налоги, не прибегая к судебному иску. Так, если платежи просрочены и после нескольких официальных напоминаний не уплачены, налоговая служба имеет право наложить арест на банковский счет или имущество налогоплательщика, удержать причитающиеся суммы из его заработной платы, закрыть его предприятие или лишить частной практики [11].

В Российском законодательстве полномочия контролирующих органов по взиманию задолженности и работе с недобросовестными налогоплательщиками существенно снижены. Поэтому целесообразно использовать опыт Главного управления налогово-

вых расследований США. По мере организационного становления и совершенствования форм и методов работы акцент в приоритетах Главного управления налоговых расследований СВД США постепенно смещается с пресечения конкретных нарушений налогового законодательства на проникновение в потенциально криминальную среду с целью оперативной разработки подозреваемых лиц, а также выявления используемых ими недостатков в действующем законодательстве и новых путей легализации незаконно полученных денежных средств.

Рассмотрим далее наиболее проблемные вопросы в области налогового контроля России в сравнении с зарубежной практикой.

Наиболее распространенными проблемами в нашей стране в налоговой сфере являются завышение расходов, учитываемых при расчете налога на прибыль по сделкам с участием «фирм-однодневок»; легализация доходов, полученных преступным путем; отсутствие в налоговой системе прогрессивности [19].

Начать нужно с того, что в развитых странах в аналитической работе налоговых органов применяется более широкий арсенал средств и методов, а также в распоряжении налоговых органов находится единая общая база данных, которая включает информацию по всем видам налогов и пошлин (включая таможенные и вообще все данные по внешнеторговым сделкам), сведения от миграционных органов, банков и страховых компаний, базы данных по сделкам на фондовом рынке и по учету объектов недвижимости.

Итак, рассмотрим характерные моменты *отсутствия в налоговой системе* нашей страны *прогрессивности*. Экономическое неравенство налогоплательщиков, оцениваемое до и после уплаты налогов, не сокращается – как это должно быть в прогрессивной системе, а остается в целом неизменным, что характерно для нейтральной налоговой системы. Апробированный и признанный путь решения данной проблемы давно известны мировой практике – это внедрение прогрессивности в налогообложение доходов и имущества. Что касается внедрения прогрессии в налогообложение имущества, то этот процесс идет. В налогообложение транспорта прогрессия уже внедрена, а в обложении имущества идет многолетняя подготовка к внедрению нового интегрального налога на недвижимость. Этот процесс длится уже несколько лет, но излишняя торопливость в этом случае ни к чему, необходимо тщательно проработать все элементы данного налога. Интересным примером в этой области может служить опыт Германии. Одной из важнейших особенностей системы налогообложения в Германии является солидарный налог, который был введен еще в 1991 г. в целях финансирования расходов по

объединению страны. Этот федеральный налог взимается при превышении суммы подоходного налога и корпоративного налога, установленного на фиксированном уровне [6].

Что касается следующей проблемы, *легализации денежных средств*, можно обратиться к опыту США. Эффективность деятельности налоговых органов повышает сложившаяся практика исключения из расчетов наличных денежных средств. Для оплаты мелких сумм предназначены кредитные карточки, для крупных – банковские чеки. Дело в том, что, в конечном счете, криминальный бизнес, даже располагая крупными суммами, не может эффективно использовать, не вступая в сферу легального безналичного оборота. А легализация наличных денег в США возможна только путем проведения этих средств через счета фирм, уплачивающих все положенные налоги. Таким образом, нарушителей заставляют платить налоги, а правоохранительные органы последовательно ограничивают сферу криминальной деятельности, постепенно сужая область обращения наличных денег и ужесточая при этом контроль над ними, фискальные органы со своей стороны используют все возможности, чтобы внедрить в сознание налогоплательщиков понимание неизбежности и неотвратимости уплаты налогов [12].

При осуществлении контроля за правильностью исчисления налогоплательщиками сумм налогов, налоговые органы могут использовать любую информацию, содержащуюся в доступных для них базах данных. При этом в Швеции и Финляндии налоговой службой уже инициировано самостоятельное составление налоговых деклараций за налогоплательщиков, которые затем получают эту декларацию по защищенным каналам связи и могут либо согласиться с ней, либо пожелать внести свои изменения и дополнения. В первом случае им достаточно подтвердить эту декларацию, используя механизм электронной подписи, во втором случае им уже необходимо войти в контакт с налоговой службой и представить необходимые документальные доказательства в обоснование предлагаемых поправок и изменений.

Что касается *борьбы с фирмами «однодневками»*, в развитых странах ежегодно миллионы фирм открываются и закрываются, не имея при этом корыстных целей. Например, Генри Форду только с пятой фирмой удалось достичь успеха, четыре первые попытки провалились. На самом деле, надо овладевать умением правильно и четко регулировать процессы создания, деятельности и закрытия юридических лиц. На Западе власти не осложняют себе жизнь поисками адресов или просто признаков жизни прошедших регистрацию юридических лиц. Если какая-то фирма вдруг не отвечает на

запросы, направляемые ей по указанному учредителями адресу, то власти переводят все финансовые и имущественные претензии на ее учредителей (при регистрации фирм регистрирующие органы проверяют не только документы, но и личность учредителя), привлекают к ответственности управляющих, бухгалтеров, аудиторов или любых иных лиц, выступающих в том или ином качестве от имени этой фирмы или имеющих доступ к ее банковским счетам.

К примеру, в Финляндии участились случаи банкротства с неисполненными обязательствами фирм в строительном бизнесе. Они провели экстренное расследование и выявили 20 человек, активно практиковавших учредительство и ликвидацию практически всех этих фирм – адвокатов, бухгалтеров, аудиторов и т.д. и тут же предъявили им соответствующие обвинения и требования немедленно оплатить все накопившиеся у этих фирм долги, в том числе налоговые [7].

В своей работе налоговые органы всех развитых стран полагаются не только на свои возможности, но и на активное содействие со стороны населения. Обратимся опять же к опыту США. Если у кого-либо имеются подозрения либо стало известно о неких нарушениях налогового законодательства, то об этом сообщают налоговым органам, либо заполняют соответствующую форму Form 3949-A – для отправления по факсу либо почте по определенному адресу. При этом указываются название компании, которая заподозрена в нарушении налогового законодательства, ИНН налогоплательщика, описание факта нарушения, период времени, к которому относится нарушение, примерная сумма укрываемого дохода, сумма вычетов из дохода, сумма скидок или льгот, возвратов налоговых сумм, и т.д., уменьшающих налоговые обязательства данного налогоплательщика; имя, адрес, телефон заявителя. Некоторые добровольные информаторы могут при этом рассчитывать на премию, составляющую до 10% от суммы доначисленного налога. При этом заявитель может предпочесть остаться анонимным, что не влияет на процесс проверки его заявления. Если заявитель сообщает данные о себе, то на них распространяются положения о конфиденциальности налоговой информации [4].

Отметим также опыт Норвегии, где организовано совместное расследование экономических преступлений правоохранительными органами – исходя из положения, что практически в каждом преступлении есть элемент налогового правонарушения. Преимущество такой практики в том, что, во-первых, расследования ведутся с использованием единой информационной базы, и, во-вторых, при наличии затруднений с подготовкой доказательной базы по преступлению для суда у следствия остается

возможность привлечь к ответственности за совершение налоговых правонарушений [8, 14].

Использование зарубежного опыта является целесообразным и будет иметь должный эффект по мере тщательного анализа возможностей его реализации в условиях российской действительности. Межгосударственный обмен опытом и результатами внедренных мероприятий по государственному контролю налоговых правонарушений обеспечит предупреждение и нейтрализацию налоговых правонарушений, позволит поддерживать высокий уровень бюджетных поступлений и укреплять осознание гражданами и организациями необходимости финансового обеспечения функционирования государства платежами налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Список литературы

1. Базедов П.В. Шахиджанян Р.Г. Справочник. Налоговая система Германии М. Полиглотт, 2005. 27 с.
2. Бурцев В.В. Государственный контроль: методология и организация. М., 2000. С.86-89.
3. Грачева Е.Ю. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля. М.: Юриспруденция, 2000. 120 с.
4. Кашин В.А. О налогообложении доходов граждан // Финансы. 2012. №8. С.40-44.
5. Крохина Ю.А. Налоговое право России. М.: Норма, 2003. 303 с.
6. Кузугуртова А.Ш. применение форм и методов государственного контроля за налоговыми правонарушениями в России и некоторых иностранных государствах // Финансы и кредит. 2011. № 5. С.69-73.
7. Малис Н.И. Совершенствование элементов налогового механизма // Финансы. 2012. №12. С.31-36.
8. Малис Н.И. Социальный аспект налогового реформирования // Финансы. 2012. №5. С.35-39.
9. Налоговый кодекс РФ. Часть 1 (в ред. Федеральных законов от 03.12.2012) [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Официальный сайт зарубежного законодательства на русском языке. URL:<<http://www.worldbiz.ru/> (дата обращения: 27.03.2013).
11. Официальный сайт Федеральной налоговой службы. URL: <<http://www.nalog.ru>> (дата обращения: 20.04.2013).
12. Пансков В.Г. О возможных направлениях налоговой политики //Финансы. 2012. №5. С.30-34.
13. Перекрестова Л.В., Чухнина Г.Я. Реформирование системы налогового контроля в

РФ. Волгоград: Издательство ВолГУ, 2001. 136 с.

14. *Попова Л.В.* Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. М.: Дело и Сервис, 2008. 368 с.

15. *Поролло Е.В.* Налоговый контроль: принципы и методы проведения. М.: Гардарика, 1996. 264 с.

16. *Тютюрюков Н.Н.* Налоговые системы зарубежных стран: Европа и США: учеб. пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. 174 с.

17. *Черник Д.Г.* Налоги и налогообложение. М.: Юнити, 2010. 367 с.

18. *Шешукова Т.Г., Орлов Д.В.* Аудит учётной политики для целей налогообложения // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 12. С. 48-52.

19. *Шешукова Т.Г., Орлов Д.В.* Налоговый аудит как самостоятельное направление аудиторской деятельности // Вестник Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2011. Вып. 1. С. 62-70.

РАЗДЕЛ VI. ЭКОНОМИКА ГОРОДА

УДК 332.122:332.8

**АСИММЕТРИЯ ИНТЕРЕСОВ СУБЪЕКТОВ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ
ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ КАК ФАКТОР ЕЕ НЕСБАЛАНСИРОВАННОГО
РАЗВИТИЯ****Ю.В. Катаева, к. экон. наук, доц. кафедры мировой экономики и экономической теории**Электронный адрес: yvkataeva@rambler.ru

Пермский государственный национальный исследовательский университет, 614990, г. Пермь, ул. Букирева, 15

Статья посвящена выявлению и исследованию асимметрии интересов основных субъектов преобразования городской среды, вызывающей диспропорции в ее развитии. Осуществлена классификация основных типов дисбалансов в развитии городской среды и предложены направления их сокращения

Ключевые слова: городская среда; асимметрия интересов субъектов преобразования городской среды; инвестиционно-строительная деятельность; диспропорции в развитии городской среды; гармонизация интересов субъектов.

Процессы перехода к социально ориентированной экономике рыночного типа обуславливают соответствующие преобразования социально-экономического пространства городов (городской среды) как пространства жизнедеятельности местных сообществ, что нередко сопровождается возникновением и усилением конфликта интересов различных социальных групп и экономических субъектов. В настоящее время обострился конфликт «равенство–эффективность», отражающий противоречие между общественной и коммерческой эффективностью проектов, реализуемых в сфере преобразования городского пространства, и порождающий несбалансированное развитие городской среды за счет асинхронного развития различных ее составляющих. Специфика развития городской среды такова, что в процессы ее преобразования включены многие субъекты, преследующие различные цели и реализующие раз-

личные интересы. Поэтому причиной возникновения и углубления конфликта «равенство–эффективность» можно считать асимметрию интересов экономических субъектов различных уровней иерархии, участвующих в преобразовании городского пространства: инвестиционно-строительных компаний, муниципальных органов власти и управления, населения, общественных организаций. Асимметрия проявляется в отклонении коммерческих интересов экономических субъектов от целей развития местных сообществ (повышение комфортности проживания), что приводит к диспропорциям в развитии городского пространства (рис. 1). Важнейшим фактором преобразования городской среды, обуславливающим возникновение диспропорций в ее развитии, в настоящее время выступает инвестиционно-строительная деятельность [3, с. 121].

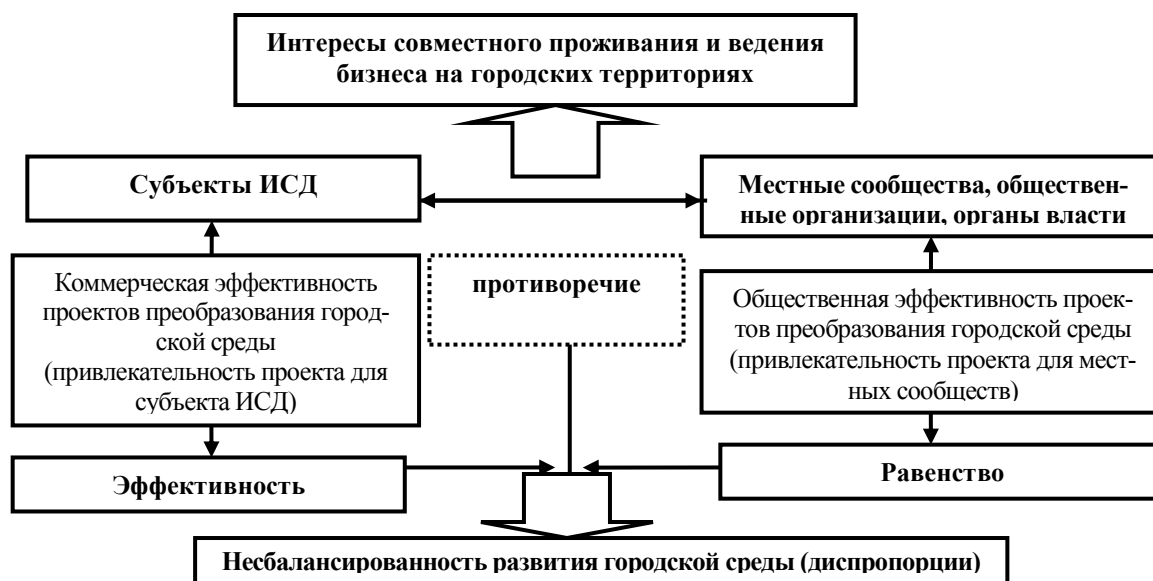


Рис. 1. Несбалансированность развития городской среды как результат конфликта интересов субъектов ее преобразования

В работе выдвигается гипотеза о том, что подобная асимметрия интересов экономических субъектов, вызывающая несбалансированное развитие городской среды, может быть снижена за счет гармонизации их интересов. Сказанное обосновывает необходимость теоретико-методологической и методической разработки механизма согласования интересов ключевых субъектов преобразования городской среды. Механизм должен быть основан на выявлении основных областей возникновения дисфункций институтов, организующих преобразование и развитие городского пространства, оценке эффективности данных институтов (с позиций комплексного влияния сложившейся институциональной среды на процессы взаимодействия субъектов различных уровней иерархии и их проекции на качество городской среды и комфортность проживания) и разработке направлений преодоления институциональной неэффективности.

Ключевая роль в процессе гармонизации интересов субъектов преобразования городской среды принадлежит субъектам власти муниципального уровня, поскольку «... именно на данном уровне возможно эффективное включение населения в процедуру определения приоритетов социально-экономического развития территории». [6, ч. II, с. 156]. Как замечает Ю.В. Дубровская «обоснование концепции гармонизации интересов субъектов возможно на основе иерархического подхода, позволяющего учесть взаимосвязь, взаимообусловленность и взаимозависимость интересов субъектов различных уровней экономической системы» [6, ч. II, с. 153].

Таким образом, основной акцент при моделировании взаимосвязей между субъектами преобразования городской среды сделан на использовании иерархического подхода, в рамках которого, в едином системном представлении комплексно исследуются процессы, происходящие на различ-

ных уровнях иерархии и испытывающие прямое и обратное влияние других уровней [7, с. 64]. Городская среда, обладающая свойством многослойности, интегрирует множество межуровневых взаимосвязей, как экономического, так и социокультурного характера, поэтому использование данного подхода предполагает исследование городской среды как многоуровневой, иерархической структуры, а также исследование процессов гармонизации как процессов согласования интересов субъектов, участвующих в ее трансформации. Предложим определение *гармоничной городской среды* как такого состояния социально-экономической системы города, при котором созданы условия для комплексного развития и комфортного проживания местных сообществ (домашних хозяйств, бизнеса, общественных организаций) на основе сбалансированности интересов субъектов различных уровней иерархии с целью динамической адаптации городской среды к меняющимся региональным, национальным и общемировым процессам.

В рамках данного исследования остановимся на выявлении и подтверждении асимметрии интересов основных субъектов преобразования городской среды (рис. 2), а также установлении основных диспропорций в развитии городского пространства.

Интересы *местных сообществ*, как субъектов взаимоотношений с другими компонентами урбосистемы, состоят в повышении комфортности проживания на локальных территориях и включают широкий спектр потребностей, обеспечиваемых инфраструктурой города. Экологические интересы состоят в защите человека от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, от возможного негативного воздействия хозяйственной и иной деятельности. Интересы в благоприятной окружающей среде включают развитие системы озеленения, создание рекреационных зон и территорий отдыха, поддержание благоприятного состояния

акваторий и гидропарковых комплексов (набережные, пляжи). В сфере экономических интересов городская среда, ее территориальная составляющая, как совокупность жилых и промышленных зон и транспортная система, обеспечивает возможности проживания, ежедневной трудовой миграции, ведения трудовой деятельности, доступ к объектам социально-культурной и торговой инфраструктуры на локальных территориях. Население выступает пользователем объектов строительства, потребителем услуг объектов недвижимости и инженерно-

коммунальной инфраструктуры, собственником объектов недвижимости. Современная городская среда выступает как пространство для восстановления и развития человеческого капитала, открывающая возможности организации досуга и отдыха, реализации культурного, интеллектуального, духовного потенциала местных сообществ. Общегородское публичное пространство приобретает новую функцию аттрактора творческих сил общества, творческого потенциала [1, с. 36].

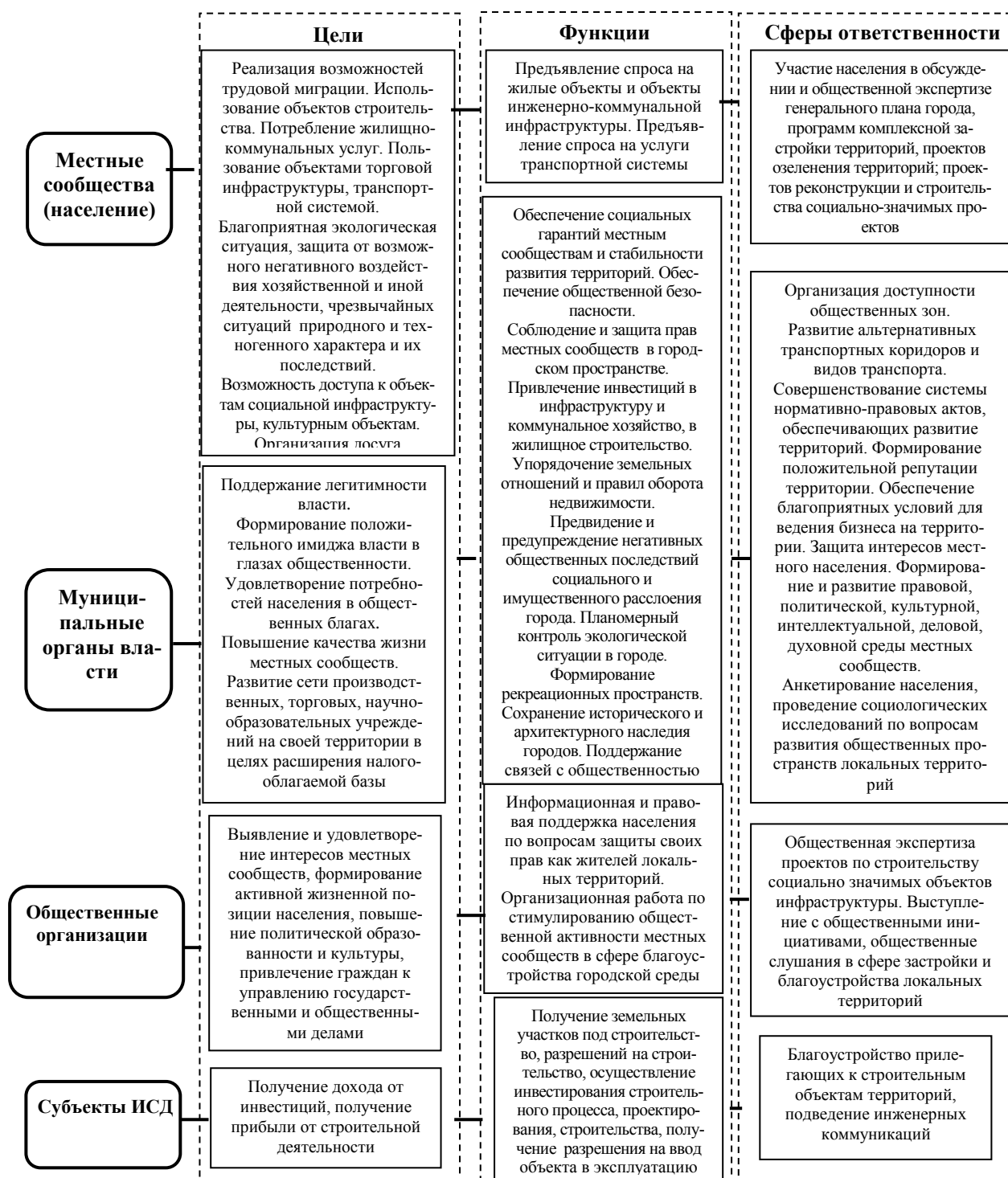


Рис. 2. Асимметрия целей и функций субъектов преобразования городской среды

Ткань городской среды «соткана» каналами массовых коммуникаций, формами и способами общения людей (творческие площадки, выставки, вернисажи, клубы творчества), которые реализуются посредством общественных пространств [4].

Органы местного самоуправления выступают в статусе наиболее приближенного к населению уровня публичной власти и обладают уникальной возможностью реализовывать политику в интересах местных сообществ [6, ч. II, с. 157]. Интересы муниципальных органов власти сконцентрированы на выполнении экономических функций по жизнеобеспечению территории и удовлетворению потребностей населения в общественных благах, предоставляемых в рамках муниципалитетов и повышении качества жизни местных сообществ [6, ч. II, с. 157]. Это обеспечивается за счет поддержания общественной безопасности, привлечения инвестиций в инфраструктуру, коммунальное хозяйство и в жилищное строительство, планомерного контроля экологической ситуации в городе, формирования рекреационных пространств, сохранения исторического и архитектурного наследия городов. Муниципальные органы власти обеспечивают соблюдение и защиту прав местных сообществ в городском пространстве, предупреждают негативные общественные последствия социального и имущественного расслоения населения, организуют взаимодействие с местными сообществами по вопросам развития локальных территорий, содействуют развитию сети производственных, торговых, научно-образовательных учреждений на своей территории в целях расширения налогооблагаемой базы. Ключевым интересом муниципальных органов власти выступает поддержание своей легитимности и формирование положительного имиджа в глазах общественности.

Субъекты ИСД заинтересованы в получении дохода от инвестиций в строительство коммерческих и жилых объектов и получении прибыли от строительной деятельности. При этом сфера их ответственности в благоустройстве городской среды ограничивается благоустройством прилегающих к строительным объектам территорий и подведением инженерных коммуникаций.

Институты гражданского общества, представленные формальными и неформальными общественными организациями, способствуют развитию публичной сферы и позволяют гражданам реализовывать свои интересы и инициативы путем воздействия на органы публич-

ной власти, в том числе в сфере развития пространств жизнедеятельности [6, ч. II, с. 155].

Для подтверждения тезиса об асимметрии интересов субъектов преобразования городского пространства, представим совокупность их интересов в виде матрицы, в которой по вертикали расположены наиболее значимые показатели развития городской среды, а по горизонтали – субъекты, реализующие данные интересы (табл. 1). Каждая ячейка матрицы характеризует уровень согласованности i -го показателя с интересами j -го субъекта [7, с. 65].

Асимметрия интересов субъектов преобразования социально-экономического пространства городов приводит к асинхронности развития локальных территорий. Выделим пять видов несбалансированностей в развитии городской среды (табл. 2), характеристики которых позволяют детализировать особенности их проявления в условиях городского пространства.

Дисбаланс между развитием материальной и социальной составляющей городской среды проявляется в форме неконтролируемой, часто точечной застройки территорий, увеличивающей нагрузку на существующие сети инженерно-коммунальной инфраструктуры и ухудшающей тем самым качество жилищно-коммунальных услуг населению. Вследствие отсутствия единой концепции строительства многофункциональных комплексов и формирования полифункционального социального пространства на городских территориях, наблюдается ухудшение архитектурного облика жилых микрорайонов, «вкрапление» участков с аварийными и ветхими строениями в жилые массивы, эффект вытеснения «зеленых» пространств.

Реализация градостроительной политики, не учитывающей социальные аспекты функционирования городской среды, когда город из территориального базиса, места размещения производительных сил и жилых объектов, превращается в многослойную городскую среду, удовлетворяющую потребности населения в комфортном проживании, быстром перемещении и организации досуга, приводит к масштабным негативным экстерналиям [2]. Они принимают форму избыточной нагрузки на транспортные сети, приводящей к возникновению пробок, снижению скорости движения, сужению городских трасс и снижению их пропускной способности, потерям времени при ежедневной трудовой миграции и доступе к объектам торговой и социальной инфраструктуры, дефициту парковочных мест, увеличению интенсивности износа городских дорог, приводящей к росту ДТП.

Таблица 1

Матрица интересов субъектов различных уровней иерархии, в процессе преобразования городской среды

Экономические интересы	Субъекты			
	А	В	С	Д
1. Рост уровня занятости и ВРП	+	+	+	+
2. Снижение уровня социально-экономической дифференциации населения	+	+	0	+
3. Улучшение экологической обстановки	+	+	—	+
4. Снижение транспортной напряженности	+	+	+	+
5. Улучшение качества объектов инженерно-коммунальной инфраструктуры	+	+	+	+
6. Увеличение доступности жилья	+/-	+	+/-	+
7. Создание объектов социально-культурного значения	+	+	0	+
8. Ликвидация кварталов с ветхим и аварийным жильем. Улучшение состояния жилищного фонда	+	+	+	+
9. Улучшение архитектурного облика города	+	+	—	0
10. Сосредоточение промышленной зоны за городской чертой	+/-	-/+	—	+
11. Улучшение туристской привлекательности города	—	+	+	+
12. Увеличение количества зеленых насаждений	+	+	—	+
13. Сохранение исторического облика города	+	+	—	0

*Ключевые субъекты: А – население, В – муниципальные органы власти, С – субъекты инвестиционно-строительной деятельности, Д – общественные организации. Соответствие интересам субъектов: «+» – согласуется с интересами; «—» – противоречит интересам; «0» – нейтральное влияние на интересы; «-/+» – двойственное влияние на интересы.

Асинхронное развитие материальной и социальной составляющих городской среды вызывает искажения городского пространства, проявляющиеся в возникновении проблем доступности жилья, жилищной обеспеченности, развития процессов жилищной сегрегации и нисходящей рыночной фильтрации. Процесс жилищной «фильтрации», то есть постепенный переход жилья в процессе его эксплуатации от семей с более высоким доходом к семьям с более низким доходом, считается основной причиной сохранения ветхого жилищного фонда [5, с. 182–184].

Процессы жилищной сегрегации, принимающие форму сегментации городских зон по характеристикам населения и типу жилья, и обусловленные экономической дифференциацией населения, могут вызывать расслоение социального пространства и вызывать эффекты отрицательного соседства. В результате возникновения нерегулируемых миграционных потоков и усиления их интенсивности происходят изменения в этно-социальном составе городского населения, что ставит проблемы сосуществования этносов, взаимодействия национальных культур и урегулирования конфессиональных разногласий.

На фоне «расползания» городов возникает политико-административная раздроблен-

ность, образуются «провалы» между зонами концентрации населения при полицентрической структуре организации городского пространства, происходит усиление дифференциации доходов и богатства. Подобная поляризации социально-экономического пространства городов увеличивает социальную напряженность в обществе, ведет к возрастанию сложностей в межличностном и межорганизационном общении.

Отсутствие комплексного подхода к развитию социально-экономического пространства городов, основанного на интересах местных сообществ, вызывает дисбаланс между запросами населения и потребностями хозяйствующих субъектов. Часто между жилыми микрорайонами располагаются производственно-складские зоны с низкой плотностью и малоэтажностью застройки, территории, занятые ветхим нежилым фондом, экологически вредными предприятиями. Размещение промышленных производств в городской черте, использование производственного и частного автотранспорта, отсутствие парковок ведут к «захвату» общественных пространств – тротуаров, газонов, дворов, детских площадок, скверов, ухудшению экологического состояния жилых зон, загрязнению атмосферы, создают негативный шумовой фон.

Таблица 2

Виды дисбалансов в развитии городской среды

Вид дисбаланса	Характеристика дисбаланса	Цель сбалансированного развития
Между развитием материальной и социальной составляющей городской среды	Дисбаланс между скоростью и пространственным развитием материальных объектов и застройкой территорий и развитием социальной среды, обеспечивающей комфортное проживание, передвижение и досуг населения	Максимальное использование в социальных, культурных, духовных интересах населения тех ресурсов, которые дает экономическое развитие среды обитания
Между запросами населения и потребностями хозяйствующих субъектов	Дисбаланс между потребностями населения в комфортной городской среде для проживания и «захватом» бизнесом общественных пространств	Сохранение и развитие общественных пространств как среды жизнедеятельности местных сообществ
Между интересами различных субъектов преобразования городской среды	Дисбаланс между коммерческой эффективностью проектов, реализуемых в процессе инвестиционно-строительной деятельности и общественной (социальной) значимостью данных проектов	Комплексное развитие локальных территорий на основе формирования социальной составляющей градостроительной политики и гармонизации интересов субъектов преобразования городской среды
Между деятельностью хозяйствующих субъектов и экологической ситуацией	Разрушительное воздействие хозяйственной деятельности населения и фирм на окружающую среду	Достижение такой степени развития, когда люди в производственной или иной экономической деятельности перестают разрушать окружающую среду [8]
Межвременной дисбаланс между интересами нынешних и будущих поколений	Проблемы сохранения архитектурного облика и исторического наследия городов в процессе текущей застройки и освоения территорий	Обеспечение равного права на ресурсы, обеспечиваемые локальными территориями, для всех поколений на долгосрочном временном интервале
Пространственный дисбаланс	Диспропорции в условиях, обеспечиваемых территорией для различных локальных сообществ	Обеспечение равной доступности общественных благ для местных сообществ всех локальных территорий

Промышленные выбросы повышают уровень заболеваемости населения, вызывают ухудшение физического состояния вследствие выраженной гиподинамии и возрастающих стрессовых нагрузок в условиях ограниченности общения с природой и превалирования искусственно созданной среды. Неравномерное распределение предприятий, рабочих мест, мест досуга, перенаселенность, возникающая при неправильном планировании городской застройки, развитие субурбанистического образа жизни вызывают рост ежедневной трудовой маятниковой миграции и сокращение свободного времени.

Растущий разрыв между рентабельностью коммерческого строительства и рентабельностью социально значимых инвестиционных проектов обуславливает *дисбаланс между интересами различных субъектов преобразования городской среды*. При этом коммерческий оборот земель и частное строительство обуславливают дефицит свободных строительных площадок для сооружения социально значимых объектов инфраструктуры и дефицит пространств для общественных и административных целей, наличие неиспользуемых или частично освоенных строительных площадок, временно приостановленных или

«замороженных» объектов строительства, дефицит пространств для создания парков, зеленых зон, мест рекреации и занятия спортом. Чрезмерная концентрация инвестиционных ресурсов в центральных районах города и экономически благополучных территориях вызывает завышенные цены на недвижимость и завышенные арендные ставки, спекуляции на рынке недвижимости, рост земельной ренты. Преобладание экстенсивных типов застройки, растянутость города по территории вызывают дополнительные затраты на создание транспортных артерий, парковочных мест. При этом существующая низкая плотность магистральной улично-дорожной сети ведет к потерям времени на поездки, перепробегам, экологическим потерям. Приоритет коммерческой эффективности при реализации проектов строительства крупных деловых и торговых комплексов, их необеспеченность парковочными местами и удобными подъездами, часто оборачивается для жителей близлежащих территорий заторами на дорогах, ростом объемов выхлопов от частного автотранспорта, дополнительной нагрузкой на инженерные сети. При строительстве коммерческих объектов игнорируются потребности населения в водоохранном, санитарно-защитном, специальном ветро-, снего-,

шумо-, пылезащитном озеленении, что ведет к деградации городского ландшафта [8].

Дисбаланс между деятельностью хозяйствующих субъектов и экологической ситуацией приводит к негативному взаимовлиянию в системе «человек – окружающая среда». Недостаточное покрытие территории зелеными насаждениями, скудность дендрологического ассортимента, недостаток водоохранных зон в городской черте и несоответствие качества питьевой воды нормативам, ухудшают качество жизни местных сообществ. Население испытывает перманентное негативное воздействие от акустического загрязнения (от наземного и воздушного транспорта, ТЭЦ, промышленных предприятий), неконтролируемого воздействия электромагнитных полей. Качество городской среды снижается из-за повышения уровня загрязнения территорий химическими и радиоактивными веществами, неполноты охвата территорий системой ливневой канализации, роста промышленных, бытовых, строительных отходов, необустроенности и технологического несоответствия мест складирования отходов современным требованиям. Вследствие тенденций к децентрализации жилых районов возникает проблема загрязнения пригородных природных ландшафтов.

Межвременной дисбаланс между интересами нынешних и будущих поколений проявляется в утрате исторического наследия городов, исчезновении объектов недвижимости историко-культурного и архитектурного наследия в результате текущей строительной деятельности. Требуется комплексный подход, предусматривающий не точечную реставрацию отдельных объектов наследия, а сохранение уникального

облика города для будущих поколений путем определения вектора развития целых жилых районов в направлении интеграции историко-архитектурных объектов в ткань городской среды. В рамках данного вектора открываются широкие возможности для реновации сформировавшихся территорий (обновления и реконструкции застроенных территорий путем частичного освобождения их от старых объектов и коммуникаций) и редевелопмента жилых зон за счет многофункциональной застройки, созвучные архитектурно-культурно-историческому облику микрорайона.

Пространственный дисбаланс, принимающий форму дифференциации территориальных условий для различных локальных сообществ, проявляется преимущественно в условиях моноцентричной модели развития города. В рамках данной модели усиливаются диспропорции в доступности общественных благ для жителей различных районов города (доступ к объектам социальной, досуговой, образовательной инфраструктуры), возникают трудности приобщения населения к культурным ценностям из-за дистанционной разобщенности жилых кварталов, размещенных в пригородах и на периферии города, и учреждений культуры и искусства, сосредоточенных в центре.

Предложенная классификация диспропорций городской среды позволила выявить основные формы несбалансированностей в развитии социально-экономического пространства городов, на основе которых предложены направления их сокращения и преодоления (табл. 3).

Таблица 3

Направления преодоления диспропорций в развитии городской среды

Виды диспропорций ГС	Направления преодоления диспропорций развития городской среды
Точечная и экстенсивная застройка, наличие кварталов с ветхим и аварийным жильем	Вынос производственно-складских зон с низкой плотностью и малоэтажностью застройки на окраины города. Реновация сформировавшихся территорий: обновление и полная реконструкция застроенных территорий путем освобождения их от старых объектов и коммуникаций. Редевелопмент промышленных зон: изменение функционального назначения ранее созданных промышленных объектов для более рационального использования городских земель. Реализация региональных программ по сносу ветхого и аварийного жилья. Совершенствование законодательства, касающегося расселения ветхого и аварийного жилья на земельных участках, выделяемых под жилую застройку
Высокий уровень загрязнения ОС	Вынос промышленных предприятий за пределы городской черты. Совершенствование стандартов экологического состояния среды. Применение инновационных технологий уборки и переработки мусора
Захват общественных пространств частным транспортом, недостаток парковочных мест	Решение проблемы парковок: строительство многоярусных и подземных паркингов; создание перехватывающих парковок для жителей пригорода; создание автоматизированных парковок (установка автомобилей на специально оборудованные платформы и дальнейший их подъем на «лифте» на свободные места); запрет на въезд в центр города и другие территориальные ограничения; зеленые парковки на специальных газонах (экопарковка).

Виды диспропорций ГС	Направления преодоления диспропорций развития городской среды
Повышение интенсивности ежедневной трудовой миграции; сужение городских дорог и пропускной способности городских трасс	Строительство multifunctional жилых комплексов и кварталов, повышение их транспортной проницаемости. Внедрение multifunctional квартальной застройки, объединяющей жилые, деловые и досуговые функции, для уменьшения транспортных потоков, тяготеющих к центру города. Разнесение транспортных и пешеходных коммуникаций на разные уровни. Строительство надземных транспортных коридоров, расширение сети кольцевых магистралей. Создание мультимодальной транспортной инфраструктуры с ориентацией на скоростной рельсовый транспорт и пересадочные узлы
Однообразие жилой и промышленной застройки, вызывающее ощущение дискомфорта	Индивидуальная застройка жилыми объектами с уникальными архитектурными и качественными характеристиками, ориентация на экологичность строительства. Создание системы общественных пространств и зон круглогодичного пользования, с концентрацией объектов культуры, искусства, досуга, пешеходных променадов. Новое позиционирование территорий, сконцентрированных вокруг исторических, архитектурных, культурных, бизнес-объектов
Повышение интенсивности воздействия на человека информационных полей, возрастание стрессовых нагрузок вследствие длительного пребывания в толпе	Формирование полифункционального социального пространства на городских территориях. Развитие социальной составляющей городской среды: инфраструктуры для организации досуга и отдыха, а также для занятий физической культурой и спортом, организаций здравоохранения, школьного и дошкольного образования, улучшающие микроклимат, настроение населения, качество общественных отношений. Развитие общегородских публичных пространств. Развитие каналов массовых коммуникаций, форм и способов общения людей (фестивальные городки, карнавалы, шествия, уличные перформансы, арт-станции), повышающее эффективность межличностного общения и позволяющее преодолеть монотонность городской среды. Повышение разнообразия мест приложения труда и способов проведения досуга, развитие досуговых коридоров
Чрезмерная концентрация инвестиционных ресурсов на центральных территориях, дефицит земли и площадей, рост земельной ренты и цен на жилье, снижение уровня жилищной обеспеченности	Развитие альтернативных форм финансирования жилищного строительства. Региональная поддержка в создании организационных и правовых условий для объединения финансовых ресурсов субъектов рынка жилищного строительства в рамках фондов финансирования жилищного строительства. Формирование прозрачного рынка аренды. Поддержка проектов строительства социального жилья и жилья коммерческого найма. Повышение уровня конкуренции на рынках жилищного строительства. Развитие конкурентных механизмов распределения земельных участков, обеспечение недискриминационного доступа застройщиков к объектам инженерно-коммунальной инфраструктуры. Привлечение средств регионального бюджета на освоение новых земельных участков под комплексную застройку с подведением необходимых инженерных коммуникаций.
Жилищная сегрегация	Выполнение региональными и муниципальными органами власти роли заказчика строительства социального жилья. Предоставление налоговых льгот и субсидирование за счет средств регионального и муниципальных бюджетов предприятий, осуществляющих строительство жилья для сотрудников. Реализация региональных программ помощи отдельным категориям граждан в приобретении жилья на территории региона за счет бюджетных субсидий и реализации региональных жилищных сертификатов. Установление гарантий бесплатного предоставления малоимущим гражданам жилья в городском жилищном фонде социального использования. Приобретение региональными и муниципальными органами власти готового жилья у строительных компаний для обеспечения выполнения целевых программ по улучшению жилищных условий определенных категорий граждан. Субсидирование процентной ставки по ипотечным кредитам «социальным» категориям граждан. Ориентация периферийных городских территорий на нужды социально уязвимых слоев населения с подведением за счет бюджетных источников инженерно-коммунальной и транспортной инфраструктуры
Поляризация социального пространства города	Реализация концепции «дружелюбный» город, разработка и продвижение «бренда города» с целью улучшения репутации города в национальном и мировом пространстве. Улучшение межкультурных отношений, повышение эффективности межнациональных и языковых взаимодействий

Таким образом, все более востребованным становится создание такой системы управления сбалансированным развитием городской среды, которая основывалась бы на гармонизации интересов субъектов различных уровней иерархии. При этом устранение функциональных деформаций в действии институтов, обеспечивающих взаимодействие субъектов преобразования городской среды, рассматривается как ключевое условие преодоления структурных диспропорций в развитии социально-экономического пространства городов.

Список литературы

1. *Дворядкина Е.Б.* Инерционность экономического развития городов традиционно-промышленного региона / под ред. Е.Г. Анимиды. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2005. 204 с.
2. *Демидова Е.* Города без урбанизма // Эксперт Сибирь. 2013. №9 (365) [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/siberia/2013/09/goroda-bez-urbanizma/> (дата обращения: 15.03.2013).
3. *Евстафьев А. И.* Регулирование пространственного развития города на основе девелопмента локальных территорий // Вестник Томского гос. ун-та. Томск, 2011. № 2(14). С. 119-125.
4. *Елохов А.М., Елохова Т.А.* Оценка эффективности разработки и реализации городских целевых программ // Вестн. Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2013. Вып. 2(7). С. 80-90.
5. *Жилищная экономика* / под ред. Г. Поляковского: пер. с англ. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. М.: Дело, 1996. 224 с.
6. *Иерархический анализ социально-экономических систем: подходы, модели, приложения: монография: в 2 ч.* / под общ. ред. проф. Ю.К. Перского. Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2011. 321 с.
7. *Перский Ю.К., Катаева Ю.В.* Локальные рынки жилищного строительства: вектор конкурентного развития: монография; Перм.гос.ун-т. Пермь, 2010. 167 с.
8. *Стратегический план устойчивого развития города Новосибирска.* [Электронный ресурс]. URL: <http://strateg.novo-sibirsk.ru/SP027-3.htm> (дата обращения: 25.02.2013).

ABSTRACTS

SECTION I. ECONOMIC POLICY

Theoretical approaches towards justification of chaotic theory of economic space inflation

Yu.V. Misharin, Research Fellow, Department of World Economics and Economic Theory

E-mail: 1907hb@gmail.com

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article considers theoretical approaches towards justification of the chaotic theory of economic space inflation. These approaches are based on modern concepts of the world order formulated by the chaotic theory of the Universe inflation.

Keywords: economic theory; chaos; inflation; economic space.

Problems of periodization of state and regional economic development based on a theoretical model

O.V. Butorina, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Economic Theory

E-mail: ok.butorina@yandex.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article presents a methodology for periodization of economic development in terms of the cycle theory. The latter provides for the theoretical model of development of social systems which helps identify the nature of the contemporary economic crisis as transformational one associated with the formation of innovative economic system.

Keywords: cycle theory; theoretical model of social development; structure of contemporary cycle.

Regional aspect of human capital investment of university

E.V. Chuchulina, Doctor of Economics, Senior Lecturer, Department of World Economics and Economic Theory

E-mail: chuchulina.ekaterina@yandex.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article deals with the issue of human capital management of university as a source of regional competitiveness. The author proposes a scheme of management of investments in university human capital. The analysis reveals the characteristics and problems of human capital management of university.

Keywords: human capital, region, investment, management.

Methods of the assessment of efficiency of the tax policy of the region

A.Kh. Evstafieva, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Economy and Business in Construction

E-mail: evalsu@yandex.ru

Kazan State Architectural and Construction University, 420043, Kazan, Zelyonaya str., 1

In presented article the main methods of an assessment of efficiency of a tax policy of the region are considered. Now there is no uniform universal technique suitable for any research. In many respects the choice of a method depends on a research goal.

Keywords: tax policy, technique of an assessment of efficiency, coefficient of tax loyalty, tax loading, tax capacity of the region.

Public-private partnership (PPT): the Russian and foreign experience

Shushih V.A., Doctor of Economics, Head of Department of State and Municipal Management

E-mail: valery@sukhikh.com

Rudenko M.N., Doctor of Economics, Associated Professor, Head of Department of National Economy and Economic Security

E-mail: rudenko@econ.psu.ru

Oborina E.D., Doctor of Economics, Associated Professor, Department of National Economy and Economic Security

E-mail: k.oborina@yandex.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article is devoted to the Russian experience of using the mechanism of public-private partnership, the main problems connected with its realization in subjects of the Federation. The article is devoted to studying the experience of Germany

in the sphere of realization of. Considered are the main activities for development of PPP, the realization of which allows to present-day Germany, the effective use of the Institute of state-private partnership in the sphere of solving socially significant problems.

Keywords: public-private partnership, innovations.

SECTION II. ENTERPRISE ECONOMY

Development of budgeting methodology for enterprises of electrical engineering industry

E.R. Mukhina, Postgraduate, Department of Economics and Company Management

E-mail: scancens@rambler.ru

National Research Polytechnical University of Perm, 614990, Perm, Komsomol prospect, 29

The article discusses the specific features of budgets at the enterprises of electrical engineering industry. The responsibility centers in the organization of insulation production are determined. The financial structure of enterprises in the electro-technical field is formed. The author suggests a budgeting system for enterprises in the electro-technical field.

Keywords: budget; budgeting; budgeting principles; responsibility centers; interaction of budgets; financial structure.

Optimisation of cost structure of industrial enterprise for output products quality assurance

M.A. Rudakova, Graduand, Department of Financial Management

E-mail: Mrudakova7@yandex.ru

A.R. Davydov, Doctor of Technical Sciences, Associate Professor, Department of Applied Mathematics

E-mail: olga@pstu.ru

E.A. Tretyakova, Doctor of Economics, Professor, Department of Economic Theory

E-mail: E.A.T.pstu@yandex.ru

National Research Polytechnical University of Perm, 614990, Perm, Komsomol prospect, 29

The article presents the results of research into cost accounting of the quality assurance of output products at industrial enterprises. The corre-

lation and regression analysis reveals the dynamics of their aggregate total and structure and the relations between the costs groups. There have been obtained regression equations of dependence of revision and irrelevance reduction losses from the value of preventive costs. There has been demonstrated that investing in preventive measures provides anticipating decrease of losses due to revision and irrelevance reduction. The authors formulate recommendations for improving the cost structure of an industrial enterprise for production quality assurance.

Keywords: quality management system (QMS); quality costs; quality cost structure.

Strategy-based budgeting at the industrial enterprise: methodological approach

A.G. Tashkinov, Postgraduate, Department of Management and Marketing

E-mail: alekss.perm@gmail.com

National Research Polytechnical University of Perm, 614990, Perm, Komsomol prospect, 29

The article presents a new methodological approach of the contemporary system of strategic and operational management at the industrial enterprise. This approach is based on the process approach which uses the balanced scorecard methodology integrated into the company budgeting process at the industrial enterprise.

Keywords: business process; balanced scorecard (BSC); budgeting; innovation; key performance indicator (KPI); key success factors (KSF); process approach to management.

Professional competence as an indicator of accounting quality

T.V. Pashchenko, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Accounting, Audit and Economic Analysis

E-mail: paschenko@econ.psu.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The author considers the issues of allowance formation in financial accounting, determines the main factors of their formation and suggests approaches to validate the amount of provision calculations for accounting policies.

Keywords: financial accounting; accounting reporting; imputations; professional accountant's assumption.

SECTION III. REGIONAL ECONOMY

Market infrastructure and ict development prospects: regional aspects

M.A. Dombrovsky, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of World Economy and Economic Theory

E-mail: dombrovskym@yandex.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article gives an analytical review of the key indicators of the level and quality of life for the population and infrastructure of the region. The author supports the idea of introduction of information and communication technologies in regional economy of the Perm Krai through ICT cluster creation.

Keywords: information and communication technologies; economic growth; regional economy; region, infrastructure.

Complex quantitative assessment of regional education system

S.P. Stanishevskaya, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of World Economy and Economic Theory

E-mail: stan@psu.ru

I.N. Yakupova, Assistant, Department of World Economics and Economic Theory

E-mail: yakupova-in@mail.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

This article considers the complex assessment of the regional education system. The author analyses basic indicators of the regional education system in the Perm Krai such as demographic indicators, the scale of education, organization of the educational process, education system financing and labor market feedback. On the basis of a detailed analysis the author identifies acute problems and key trends which need to be taken into account when developing the system of education management in the region.

Keywords: education system; labor market; region; intellectual capital.

Analysis of budgetary sphere in the context of inter-budget relations

V.A. Shirobokova, Doctor of Economics, Head of Department

E-mail: verash111@mail.ru

Accounts Chamber of the Russian Federation, 119991, Moscow, Zubovskaya str., 2

The article provides the empiric analysis of influence of inter-budget regulation mechanisms on the budgets of the Volga Federal district regions. The main aim of the article is to describe the functioning of the whole budgetary system using a given region as an example. The analytical methods used in the article are developed by the author and based on the actual data. The main conclusion is that the existing system of inter-budget relations needs not just some improvement but has to be reconsidered and reconstructed.

Keywords: budgetary system; inter-budget relations; budget balance; horizontal fiscal equalization; financial independence; analysis; regions; Volga Federal district; ranking; efficiency; improvement.

Theoretical bases of scientific and technical potential development of territory

V.V. Razuvaev, Postgraduate, Department of Economics and Company Management

E-mail: daocent@mail.ru

National Research Polytechnical University of Perm, 614990, Perm, Komsomol prospect, 29

The article considers the issues of scientific and technical potential development of the territory. The analysis allows to specify the existing system of approaches to the concept of scientific and technical potential and lays the basis of the author's definition.

Keywords: scientific and technical potential; territory; innovation economics; development; synergy.

SECTION IV. AGRICULTURE ECONOMY

Improving organizational and economic mechanism of regulating the use of agricultural land (on the example of Perm krai)

K.V. Novikova, Doctor of Economics, Associate Professor, Head of Department of Marketing

E-mail: ksenia--27@yandex.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

M.V. Myrzina, Senior Lecturer, Department of Commerce and Marketing in Agroindustrial Complex

E-mail: maria.myrzina@gmail.com

Perm State Agricultural Academy named after Academician D.N. Pryanishnikov, 614990, Perm, Petropavlovskaya str. 23

The article analyzes the current use of agricultural land and the characteristics of the current status of land ownership share in the Perm Krai. The authors suggest the ways of improving the organizational and economic mechanism of regulation of agricultural land use based on the target redistribution of unclaimed and unused land to serve the interests of effective businesses.

Keywords: organizational and economic mechanism; agricultural land; unclaimed and unused land shares.

Qualimetry of social processes and prices for labor force of rural area

A.I. Latysheva, Doctor of Economics, Associate Professor, Department of Industrial and Territorial Economy

E-mail: latysheva.pgsha@rambler.ru

Perm State Agricultural Academy named after Academician D.N. Pryanishnikov, 614990, Perm, Petropavlovskaya str. 23

The article is devoted to the issues of qualimetry of socioeconomic processes for human resources formation in rural areas. Parameters of professional training of specialists are investigated. The author demonstrates how government, business and education create higher price (quality) of rural area labor force which becomes beneficial for the rural area cost of living.

Keywords: qualimetry; socioeconomic processes; human resources formation; higher price for labor force; human capital of rural area; measurement procedures in socioeconomic metrology; parameters.

SECTION V. AUDIT AND TAX CONTROL

Criticism of materiality and audit risk theory

D.V. Orlov, Doctor of Economics, Senior Lecturer, Department of Accounting, Audit and Economic Analysis

E-mail: orlov.dmitry@mail.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The author attempts to rethink critically the fundamentals of the materiality and audit risk theory, particularly, its mathematical and statistical toolkit, thus detecting its weaknesses that require thorough investigation and elimination.

Keywords: theory; materiality; auditor risk; auditor sampling.

Tax control development: foreign experience

T.G. Sheshukova, Doctor of Economics, Professor, Head of Department Accounting, Audit and Economic Analysis

E-mail: sheshukova@psu.ru

D.V. Balenko, Postgraduate, Department of Accounting, Audit and Economic Analysis

E-mail: dashenka-11@yandex.ru

Perm State National Research University of Perm, 614990, Perm, Bukireva str., 15

The article considers the notion of tax control and its role in financial control, it dwells on the problems in tax control sphere of Russian legislation, investigates the differences between tax control in Russia and in other countries and offers to borrow some interesting points from their experience.

Keywords: tax control; financial control; foreign experience; tax violation.

**SECTION VI. CITY
ECONOMY**

Perm State National Research University of Perm,
614990, Perm, Bukireva str., 15

**Asymmetry of the interests of the
urban environment transformation
subjects as a factor of its
unbalanced development**

**Yu.V. Kataeva, Doctor of Economics, Associate
Professor, Department of World Economy and
Economic Theory**

E-mail: yvkataeva@rambler.ru

The article is devoted to the detection and investigation of the asymmetry of interests of major subjects of the urban environment transformation which causes the disproportions in its development. The classification of the main types of disbalances in the urban environment development is presented. Methods to reduce them are suggested.

Keywords: urban environment; asymmetry of urban environment transformation subjects; investment and construction activity; disproportion in the urban environment development; unbalanced urban environment development; harmonization of the subjects' interests

Вестник Пермского университета

СЕРИЯ ЭКОНОМИКА

Выпуск 3(18)

Редактор Е.В. Шумилова
Корректор В.Е. Пирожкова
Компьютерная верстка Е.С. Волеговой

Подписано в печать 21.06.2013 Формат 60х84 $\frac{1}{8}$.
Усл. печ. л. 16,74 Тираж 500. Заказ

Редакция научного журнала «Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»
Тел. (342) 239-62-54

Редакционно-издательский отдел Пермского государственного национального
исследовательского университета
614990, Пермь, ул. Букирева, 15

Типография Пермского государственного национального исследовательского
университета
614990, Пермь, ул. Букирева, 15
Тел. (342) 239-65-47

Подписной индекс журнала «Вестник Пермского университета. Серия Экономика»
в каталогах «Пресса России» 41030