

## Уважаемые читатели!



**О.В. Карамова,**  
главный редактор журнала,  
доктор экономических наук,  
научный руководитель  
Научного студенческого общества

Представляю вам очередной номер молодежного научного журнала Финансового университета. В основу выпуска легли статьи победителей и лауреатов III Международного конкурса научных работ аспирантов и студентов. На заключительный этап конкурса было представлено без малого 300 научных работ более чем из 40 вузов и колледжей России и стран СНГ. Активное участие в конкурсе приняли молодые исследователи Белоруссии, Казахстана, Кыргызстана и Украины.

Один журнальный выпуск не смог вместить все достойные внимания работы молодых ученых, среди которых дипломами отмечены 131, в том числе дипломами 1-й степени — 34 человека. В очередных номерах журнала мы продолжим публикацию статей победителей и лауреатов III Международного конкурса научных работ аспирантов и студентов.

Тем временем жизнь не стоит на месте и представляет нам все новые объекты для научного исследования. Россия давно уже стала частью мировой экономической системы, и события последних месяцев это убедительно подтверждают. Попытки надавить на Россию, изолировать ее, нанести ущерб путем введения незаконных и ничем не обоснованных санкций на фоне замедления экономического роста в странах Запада и возможного полномасштабного экономического кризиса создают новую, прежде не исследованную ситуацию в экономике, финансах, управлении, праве.

Между тем время кризисов, нестабильности и неравновесности в экономических системах — это не только социально-экономическое напряжение, но и возможности для выхода на новый уровень развития, реализации смелых предпринимательских идей.

Настало время молодых исследователей.  
Дерзайте!

**НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ  
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ**


Учредитель  
**ФГБОУ «Финансовый  
университет  
при Правительстве  
Российской Федерации»**

Главный редактор  
**О. В. Каримова,**  
д-р экон. наук

Заведующий редакцией  
научных журналов  
**В. А. Шадрин**

Выпускающий редактор  
**А. А. Войнов**

Корректор  
**Е. В. Маурина**

Верстка  
**С. М. Ветров**

Мнение редакции  
и членов редколлегии  
может не совпадать  
с мнением авторов.

Письменное  
согласие редакции  
при перепечатке, ссылки  
при цитировании статей  
журнала «Научные  
записки молодых  
исследователей»  
обязательны.

Подписной индекс  
в объединенном каталоге  
«Пресса России» — **42136**.  
По вопросам подписки  
и приобретения журнала  
в редакции звонить  
**(499) 943-93-31**.

Почтовый адрес редакции:  
125993, Москва, ГПС-3,  
Ленинградский проспект,  
51, корп. 3, комн. 104. Тел.:  
(499) 943-99-09.

[http://www.fa.ru/dep/  
scinotes/journal/Pages/  
Default.aspx](http://www.fa.ru/dep/scinotes/journal/Pages/Default.aspx)  
E-mail: **nzmu@mail.ru**

Подписано в печать:  
18.11.2014  
Формат 60 × 84 1/8  
Заказ № 608 от 18.11.2014  
Отпечатано  
в ООП Издательства  
Фининиверситета  
(Ленинградский пр-т, д. 49)

Журнал зарегистрирован  
в Федеральной службе по  
надзору за соблюдением  
законодательства в сфере  
массовых коммуникаций  
и охране культурного  
наследия.

Свидетельство  
о регистрации  
ПИ № **ФС77-54333**  
от 29 мая 2013 г.

**ЭКОНОМИКА**

- Клименко Д.С.*  
**Применение инструментальных средств при подготовке отчетности по МСФО** . . . . . 5
- Олейник А.Н.*  
**Эффективность слияний и поглощений компаний на российском рынке** . . . . . 8
- Майорова А.В., Митичкин О.С.*  
**Развитие науки как перспективный путь модернизации экономики** . . . . . 13
- Митина И.Д.*  
**Теоретико-игровое моделирование конфликта интересов  
авиакомпаний и аэропортов** . . . . . 19
- Мурар В.И., Ващенко Р.Р.*  
**Роль потребительского рынка  
в развитии экономики муниципальных образований** . . . . . 24

**ФИНАНСЫ**

- Антошина К.В.*  
**Налоговый учет в бюджетных учреждениях и автономных организациях** . . . . . 30
- Одегова Н.А.*  
**Информационное обеспечение внутреннего контроля  
долговых финансовых вложений** . . . . . 35
- Потокин К.С.*  
**Патентная система налогообложения и экономическая активность  
индивидуальных предпринимателей** . . . . . 38

**УПРАВЛЕНИЕ**

- Радченко А.Ю.*  
**Использование порталных технологий для управления проектами** . . . . . 41
- Свиридова Е.С., Скопинский А.И.*  
**Система управления благоустройством территории  
муниципального образования** . . . . . 46
- Арутюнова А.С., Овсянникова Д.К.*  
**Оценка эффективности работы муниципальных органов власти** . . . . . 50
- Бессмертных П.Ю.*  
**Сравнительный подход к оценке конкурентоспособности предприятия** . . . . . 54

**ПРАВО**

- Арсентьева Е.А.*  
**Минимальный размер оплаты труда  
как средство обеспечения достойной жизни** . . . . . 59
- Серета А.В.*  
**Полномочия Федерального казначейства по управлению  
ликвидностью остатков средств на едином счете бюджета** . . . . . 62
- Карпинская И.А., Меткина М.С.*  
**Регулирование права на беспорочное списание денежных средств** . . . . . 66
- Черниенко Ю.М., Сузаков И.Р.*  
**«Фирмы-однодневки» или недобросовестная деятельность  
с целью уклонения от налоговой обязанности** . . . . . 69

**СОЦИУМ**

- Дахкильгов Б.Б., Елесина М.В., Рашкеева И.В.*  
**Управление проектами ГЧП на муниципальном уровне** . . . . . 72
- Дунаева А.И., Удачин Н.О.*  
**Этическое регулирование государственной службы** . . . . . 76
- Разыграева М.Г., Шукин И.А.*  
**Совершенствование системы управления физической культурой и спортом** . . . . . 79

# CONTENTS

## ECONOMY

- Klimenko D.S.*  
**The problems of using various software in the first-time adoption of IFRS** ..... 5
- Oleynick A.N.*  
**The effectiveness of mergers and acquisitions in the Russian market** ..... 8
- Mayorova A.V., Mitichkin O.S.*  
**The development of science as a promising way of modernization of the economy** ..... 13
- Mitina I.D.*  
**Game-theoretic modelling the conflict of interest between airlines and airports** .... 19
- Murar V.I., Vaschenko R.R.*  
**The role of the consumer market in the economic development of municipalities** ... 24

## FINANCE

- Antoshina K.V.*  
**Tax accounting in budgetary institutions and independent organisations** ..... 30
- Odegova N.A.*  
**Information support of internal control of debt financial instruments** ..... 35
- Potokin K.S.*  
**The patent system of taxation and economic activity of individual entrepreneurs** ... 38

## MANAGEMENT

- Radchenko A.Y.*  
**The use of portal technologies for project management** ..... 41
- Sviridova E.S., Skopinsky A.I.*  
**The control system of the municipality landscaping** ..... 46
- Arutyunova A.S., Ovsyannikova D.K.*  
**Improvement of efficiency of municipal authorities** ..... 50
- Bessmertnykh P.Y.*  
**The comparative approach to the assessment of the company competitiveness** ... 54

## LAW

- Arsentyeva E.A.*  
**Minimum monthly wage as means of ensuring decent life quality** ..... 59
- Sereda A.V.*  
**Powers of Russian Federal Treasury in administration of liquidity of remaining balance of consolidated budget account** ..... 62
- Karpinskaya I.A., Metkina M.S.*  
**Regulation of the right to withdraw funds indisputable** ..... 66
- Chernienko Y.M., Suzakov I.R.*  
**"Fly-by-night" or dishonest activity with the purpose of evasion of tax obligations** ..... 69

## SOCIETY

- Dakhkilgov B.B., Elesina M.V., Rashkeeva I.V.*  
**Managing the implementation of PPP projects at the municipalities** ..... 72
- Dunaeva A.I., Udachin N.O.*  
**The ethical regulation of the public service** ..... 76
- Razygraeva M.G., Schukin I.A.*  
**Improvement at management system of physical culture and sports** ..... 79

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Председатель совета —  
**М. А. Эскиндаров**,  
ректор Финансового университета;

**А. Г. Аксаков**,  
научный руководитель  
кредитно-экономического факультета;

**М. В. Мишустин**,  
научный руководитель  
факультета налогов и налогообложения;

**В. К. Сенчагов**,  
научный руководитель  
факультета анализа рисков и экономической безопасности;

**В. И. Соловьев**,  
научный руководитель  
факультета прикладной математики и информационных технологий;

**Г. А. Тосунян**,  
президент Ассоциации российских банков;

**А. В. Трачук**,  
научный руководитель  
факультета менеджмента;

**В. В. Федоров**,  
научный руководитель  
факультета социологии и политологии;

**Л. З. Шнейдман**,  
научный руководитель  
факультета учета и аудита.

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

**О.В. Карамова**, председатель редколлегии, научный руководитель Научного студенческого общества, главный редактор;

**Л.И. Гончаренко**, научный редактор;

**Н.И. Пушкарская**, заместитель председателя редколлегии, заместитель главного редактора;

**М. А. Абрамова**, заведующая кафедрой «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика», руководитель Департамента банков, монетарной политики и финансовых рынков;

**В. И. Авдийский**, декан факультета анализа рисков и экономической безопасности;

**Е. В. Арсенова**, декан факультета менеджмента;

**Е. Р. Безсмертная**, декан кредитно-экономического факультета;

**В. А. Дмитриев**, декан факультета международных экономических отношений;

**В. Н. Засько**, декан факультета налогов и налогообложения;

**А. Н. Зубец**, профессор кафедры «Прикладная социология», руководитель Департамента социологии;

**А. И. Ильинский**, декан международного финансового факультета;

**А. Я. Капустин**, заведующий кафедрой «Международное право», руководитель Департамента международного и частного права;

**Л. В. Клепикова**, декан факультета учета и аудита;

**И. И. Климова**, заведующая кафедрой «Иностранные языки-4», руководитель Департамента языковой подготовки;

**А. Н. Лебедев**, заведующий кафедрой «Прикладная психология»;

**Р. М. Нуреев**, заведующий кафедрой «Макроэкономика», руководитель Департамента экономической теории;

**М. Р. Пинская**, директор Института налоговой политики и налогового администрирования, руководитель Департамента налогов и налогового права;

**В. Ю. Попов**, заведующий кафедрой «Прикладная математика», руководитель Департамента математики и информатики;

**С. А. Посашков**, декан факультета прикладной математики и информационных технологий;

**С. Н. Сильвестров**, проректор, руководитель Департамента мировой экономики и международных финансовых отношений;

**К. В. Симонов**, заведующий кафедрой «Прикладная политология», руководитель Департамента политологии;

**В. Н. Сумароков**, декан международного экономического факультета;

**Т. В. Филатова**, декан факультета государственного и муниципального управления;

**А. Б. Шатилов**, декан факультета социологии и политологии;

**Н. Т. Шестаев**, декан юридического факультета;

**Р. В. Фаттахов**, директор Института региональных исследований и проблем пространственного развития, руководитель Департамента региональной экономики;

**А. А. Фатьянов**, директор Института проблем эффективного государства и гражданского общества, руководитель Департамента публичного права;

**М. А. Федотова**, проректор, руководитель Департамента корпоративных финансов;

**А. Н. Чумаков**, заведующий кафедрой «Философия»;

**В. Ф. Шаров**, директор Института финансово-экономических исследований, руководитель Департамента общественных финансов.

## ВЫ МОЖЕТЕ ОФОРМИТЬ ПОДПИСКУ НА ЖУРНАЛ «НАУЧНЫЕ ЗАПИСКИ МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ»

- В любом отделении связи «Почта России». Подписной индекс по объединенному каталогу «Пресса России» **42136**
- В редакции по адресу: Москва, Ленинградский проспект, 51, корп. 3, комн. 103.  
Тел.: **(499) 943-93-31**  
*Менеджер Ратникова Ирина Юрьевна*



УДК 004.62

# Применение инструментальных средств при подготовке отчетности по МСФО

**Аннотация.** Статья посвящена анализу проблем применения различных инструментальных средств при первой подготовке отчетности по МСФО в корпорациях. Основной акцент сделан на проблеме обмена данными между различными инструментальными средствами, используемыми на этапах первичного проектирования информационной модели, и ее дальнейшего использования в процессе подготовки отчетности, а также намечены пути ее решения.

**Ключевые слова:** финансовая отчетность; первое применение; информационная модель; инструментальные средства; обмен данными.

**Abstract.** This article analyzes the problems of using various software in the first-time adoption of IFRS in corporations. The main emphasis is on the problem of data communication between the various software used in the primary design of the information model and its use in process of preparing the financial statements, as well as ways to solve it.

**Keywords:** financial statements; first-time adoption; information model; software; data communication.



**Клименко Д.С.,**  
аспирант Финансового  
университета  
✉ d@klimenko.net

Применение международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) в России получило особую актуальность после принятия новой программы, направленной на реформирование действующей системы бухгалтерского учета, предполагающей приведение ее в соответствие с международными нормами [1].

Процесс первой подготовки отчетности по МСФО в корпорации можно разделить на три этапа.

- Формирование информационной модели: требований к исходным данным, правил трансформации и консолидации данных;
  - сбор исходных данных в требуемом виде;
  - формирование конечной отчетности из собранных данных.

Рассмотрим каждый этап подробнее. На первом этапе команда внешних консультантов<sup>1</sup>, как прави-

<sup>1</sup> Стоит заметить, что привлечение внешних консультантов на всех трех указанных этапах формирования отчетности не является обязательным. В целом, при достаточном бюджете компания может содержать подобных специалистов в штате.

Научный руководитель: **Чистов Д.В.,** доктор экономических наук, профессор.

ло, из так называемой «большой четверки», анализирует бизнес корпорации и в соответствии с МСФО формирует список необходимых исходных данных, а также способы их трансформации и консолидации для формирования конечного результата. На практике обычно этот этап реализуется с использованием средств Microsoft Excel с пустыми формами сбора данных (ФСД) и файлами с текстовыми методиками по обработке ФСД для получения конечного результата. С точки зрения формирования информационной модели следует отметить, что файлы Microsoft Excel не являются отражением того, что описано в методиках, а представляют собой часть методик. Иначе говоря, в методиках вполне могут присутствовать фразы о том, что некоторый показатель рассчитывается по формуле, как это указано в определенной ячейке определенного файла Microsoft Excel, при этом сама формула в методике не приводится. Или так: для расчета некоего показателя необходимо заполнить данными конкретные листы, при этом все, что будет происходить с данными (как они будут трансформированы), в текстах методик не раскрывается. При анализе встречались как довольно простые случаи (выраженные только в формулах), так и не совсем тривиальные, когда алгоритмы трансформации были реализованы во встроенных программах, написанных на Visual Basic for Application. По результатам завершения первого этапа можно говорить, что в совокупности файлов, являющихся результатом работы консультантов, представлена информационная модель формирования отчетности по МСФО для конкретной корпорации.

На втором этапе необходимо заполнить ФСД, сформированные на первом этапе. Если ФСД предполагает малый объем данных, то заполнение может быть выполнено сотрудниками бухгалтерских служб компаний. Если ФСД представляют собой какие-либо обширные расшифровки, то заполнение проводится путем формирования файлов из используемых учетных систем, для этого привлекаются сотрудники ИТ-служб компаний.

Особо стоит выделить проверку данных в ФСД – сверку внутригрупповых оборотов<sup>2</sup> (ВГО). По нашему мнению, ее стоит отнести ко второму этапу, так как, пока данные некорректны, можно говорить о том, что ФСД не подготовлены, и требуется, как минимум, еще одна итерация заполнения (корректировки) ФСД. Стоит отметить, что проблеме сверке ВГО посвящены отдельные исследования [2].

**Если ФСД представляют собой какие-либо обширные расшифровки, то заполнение проводится путем формирования файлов из используемых учетных систем, для этого привлекаются сотрудники ИТ-служб компаний**

На третьем этапе необходимо провести дополнительные трансформации полученных в ФСД данных и окончательную консолидацию. Отличительной особенностью данного этапа является объем обрабатываемых данных. Например, если для корпорации, состоящей из 100 компаний, разработана информационная модель для подготовки отчетности, состоящая из 100 ФСД, на первом этапе будет 100 файлов. На втором этапе каждой компании требуется заполнить также 100 файлов. Таким образом, для третьего этапа понадобится обработать 10 тысяч файлов.

На каждом этапе для достижения результата применяются какие-либо инструментальные средства. На первом этапе это Microsoft Excel, на втором – учетные системы компаний и опять же Microsoft Excel, на третьем – либо Microsoft Excel, либо специализированные инструментальные средства для подготовки отчетности. Естествен-

<sup>2</sup> Проблема сверки ВГО является актуальной для крупных корпораций. Это обусловлено тем, что компании, входящие в корпорацию, могут вести учет в разных учетных системах, с разной детализацией, быть резидентами разных юрисдикций, т.е. вести регламентированный учет по разным законодательным базам и т.п. С точки зрения МСФО ВГО для отчетности необходимо элиминировать, поэтому важно, чтобы сведения о взаимной деятельности отличались только знаком.

но, возникает проблема обмена данными и, самое главное, метаданными между разными инструментальными средствами. Заметим, что решение проблем адаптации учетных систем компании является также актуальной задачей, по которой ведутся исследования [3].

На первом этапе информационная модель готовится в Microsoft Excel. Microsoft Excel является табличным редактором, в нем не предусмотрена возможность определять сущности и устанавливать связи между ними. Отсутствие связей, в свою очередь, приводит к проблеме нормализации данных<sup>3</sup>. Отсутствие описания связей между файлами информационной модели исключает наличие единого набора ключевых атрибутов для идентификации одинаковых сущностей. Учетные системы, из которых выбираются данные на втором этапе, и специализированные инструментальные средства, которые могут использоваться на третьем этапе, основаны на системах управления реляционными базами данных. Отношение сущностей и связей между ними, нормализация данных являются фундаментальными основами реляционных баз данных. С точки зрения информационной науки, перенос информационной модели подготовки отчетности, спроектированной в Microsoft Excel, в схемы реляционных баз данных в общем случае является нерешаемой задачей.

С другой стороны, Microsoft Excel обеспечивает возможность быстро и наглядно спроектировать и проверить информационную модель подготовки отчетности, позволяет проектировать разные наборы ФСД разным специалистам, при этом они могут воспроизводить одинаковые сущности разными наборами (ключевых) атрибутов. Позволяет быстро вносить произвольные корректировки и проверять предположения. Огромным преимуществом Microsoft Excel является возможность ввода формул, т.е. неявного программирования, а также последовательного вычисления, что также поддерживается неявно.

В настоящий момент задача решается анализом файлов Microsoft Excel непосредственно специалистами при решении конкретных задач по выгрузке набора данных (второй этап) и по вводу модели трансформации и консолидации данных (третий этап).

В связи с вышесказанным актуальна задача поиска эффективных механизмов разработки информационных моделей подготовки отчетности, которые

<sup>3</sup> Данные в ФСД не нормализованы: чтение человеком нормализованных данных не представляется возможным.

не будут уменьшать гибкость Microsoft Excel, но будут предоставлять возможность экспортировать информационную модель для ее использования в инструментальных средствах, основанных на системах управления реляционными базами данных.

На наш взгляд, решением данной задачи, лежащим в плоскости информационных технологий, является разработка специализированного инструментального средства для построения информационной модели подготовки финансовой отчетности.

Обозначим ключевые требования к такому инструментальному средству:

- проектирование сущностей – определение набора атрибутов, связей между ними, определение способов отображения, контроля заполнения;
- проектирование ФСД – определение сущностей и ресурсов, контроль заполнения;
- использование формул Microsoft Excel для ресурсов ФСД;
- экспорт пакета ФСД с формулами в виде файлов Microsoft Excel;
- экспорт информационной модели в общедоступном формате, например XML.

Выполнение ключевых требований позволит решить задачу как получение пакета файлов ФСД в Microsoft Excel, так и получение информационной модели ФСД, пригодной для использования в других инструментальных средствах.

Кроме ключевых требований, можно ввести также дополнительные:

- проектирование связей между ФСД для сверки ВГО и элиминации;
- проектирование схем трансформации данных;
- проектирование схем консолидации данных.

Использование нового инструментального средства для разработки информационной модели, вполне возможно, приведет к изменению парадигмы мышления консультантов. В процессе применения нового подхода на поверхность могут всплыть новые нюансы и требования, которые не могли быть реализованы на первом этапе формирования модели, но которые позволят повысить эффективность нового подхода.

Хотелось бы также упомянуть стандарт XBRL – специализированный формат XML для предоставления отчетности в электронном виде. Разработка началась в 1998 г., а начиная с 2008 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам США начала требовать финансовую отчетность в новом формате [4, 5].

В заключение хотелось бы отметить, что проблема переносимости информационной модели между различными инструментальными средствами наиболее остро стоит при первом применении. В ите-

рациях подготовки отчетности модель естественно<sup>4</sup> подвергается изменениям, но отражение таких изменений в уже готовых алгоритмах занимает намного меньше времени, чем первичная разработка.

**Огромным преимуществом Microsoft Excel является возможность ввода формул, т.е. неявного программирования, а также последовательного вычисления, что также поддерживается неявно**

Показанная проблема и пути ее решения являются новыми в практике использования инструментальных средств для подготовки финансовой отчетности. Эффективность их использования будет выражена в снижении времени на подготовку модели, позволит на этапе проектирования проводить консультации между специалистами экономической и информационной наук, повысит прозрачность разработанной модели. В свою очередь, возможность наглядно исследовать модель позволит в кратчайшие сроки дорабатывать ее после изменения структуры бизнеса корпорации.

Таким образом, исследования в данном направлении обладают явной теоретической и практической значимостью, которые позволят разработать новое инструментальное средство, повышающее эффективность процесса первичной подготовки отчетности по МСФО.

## Литература

1. Постановление Правительства Российской Федерации № 283 от 6 марта 1998 года.
2. Глебов В.А. Информационная система для учета внутригрупповых операций при составлении консолидированной отчетности вертикально-интегрированных компаний: дис. ... канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2009. [Электронный ресурс] <http://dlib.rsl.ru/rsl01004000000/rsl01004313000/rsl01004313299/rsl01004313299.pdf> (дата обращения: 17.03.2014).
3. Костюнин Д.С. Разработка инструментальных средств трансформации финансовой отчетности: дис. ... канд. экон. наук. [Электронные ресурсы] <http://dlib.rsl.ru/rsl01005000000/rsl01005529000/rsl01005529679/rsl01005529679.pdf> (дата обращения: 17.03.2014).
4. [Электронный ресурс] <http://xbrl.us/pages/about.aspx> (дата обращения: 17.03.2014).
5. [Электронный ресурс] <http://xbrl.sec.gov/> (дата обращения: 17.03.2014).

<sup>4</sup> Бизнес крупных корпораций постоянно меняется. Создаются (покупаются) новые компании, закрываются (продаются) существующие. Меняются потоки движения денежных средств, перераспределяются функции между компаниями; все это может являться основанием для изменения модели ФСД.

# Эффективность слияний и поглощений компаний на российском рынке

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности развития современного российского рынка слияний и поглощений. Проанализированы наиболее распространенные мотивы слияний и поглощений, а также определены специфические мотивы, характерные для российского рынка. Определена группа показателей оценки эффективности сделок по слиянию и поглощению, обоснована целесообразность их применения при анализе российских компаний. Выделен обобщающий показатель эффективности слияний и поглощений.

**Ключевые слова:** слияния и поглощения; мотивы интеграции; эффективность; синергетический эффект; стоимость компании.

**Abstract.** The article describes the major trends and potential of development of Russian M&A market. The author analyzed the most common motives of M&A deals and identified specific motives, characteristic for the Russian M&A market. There are the group of indicators and the key indicator of the effectiveness of M&A domestic deals in the article.

**Keywords:** merges and acquisitions; takeovers; integration motives; efficiency; the synergy effect; the value of the company.



**Олейник А.Н.,**

студент магистратуры  
Финансового университета  
✉ oleynikan90@gmail.com

В российской и зарубежной экономической литературе и нормативно-правовых актах существует множество трактовок терминов «слияние» и «поглощение». Как правило, эти два понятия используются как устойчивое выражение для характеристики особого рода экономических отношений. Согласно Финансово-кредитному энциклопедическому словарю, слияния и поглощения (M&A) определяются как «группа финансовых операций, целью которых является объединение организаций в один хозяйствующий субъект с целью получения конкретных преимуществ и максимизации стоимости этого субъекта в долгосрочной перспективе» [1].

В настоящее время российский рынок слияний и поглощений находится на стадии активного роста и трансформации. В отличие от общемировых тенденций стабилизации процессов интеграции компаний, в российской экономике наблюдается обратный процесс. В 2013 г. был зафиксирован спад активности на мировом рынке, который длится

третий год подряд. Активность на мировом рынке M&A сократилась по сравнению с 2012 г. на 6,2% – в течение года было объявлено о 37 257 сделках. Несмотря на заключение ряда сверхкрупных сделок, совокупная стоимость всех сделок снизилась на 6,3% и составила 2,3 трлн долл. США. В России же в 2013 г. объем завершенных M&A сделок вырос до рекордного значения в 118 млрд долл. Общая сумма сделок увеличилась на 42%, тогда как количество сделок выросло на 27%, демонстрируя общую устойчивость российского рынка на фоне сохраняющейся неопределенности в мировой экономике (рис. 1) [2].

В связи с заметным ростом российской экономики повышается инвестиционная привлекательность отечественных компаний. Кроме количественных, также наблюдаются и качественные изменения рынка слияний и поглощений, когда все большую долю занимают внутренние сделки, российские компании начинают активно выступать в роли покупателей и инициаторов сделок. Доля зарубежных приобретений в России в общем объеме M&A в 2013 г. продолжает снижаться. Данная тенденция наблюдается с 2008 г. В 2013 г. объем приобретения активов в России зарубежными инвесторами составил менее 10% общего объема сделок (рис. 2) [3].

Согласно проведенным компанией KPMG исследованиям, доля успешных сделок на российском рынке составляет лишь 31% [4]. Очевидно, что се-

Научный руководитель: **Карлина Т.Н.**, доцент кафедры «Оценка и управление собственностью» Финансового университета.



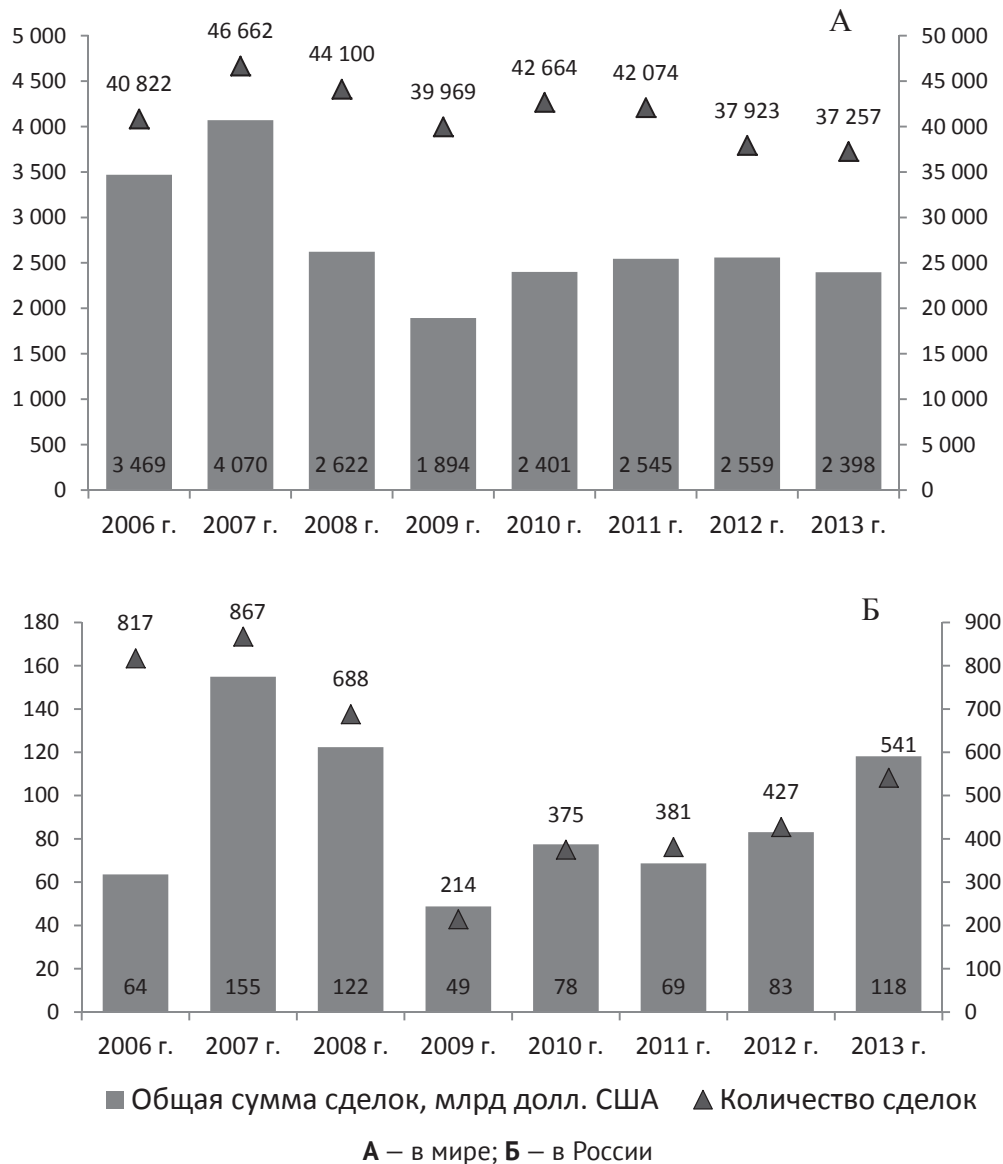


Рис. 1. Рынок слияний и поглощений в 2006–2013 гг.

годня на первый план выступают вопросы анализа эффективности слияний и поглощений. Выбор правильных методов анализа компаний участников, объективная оценка будущей эффективности предполагаемой сделки предопределяют успех и достижение ожидаемых результатов от слияний и поглощений.

С нашей точки зрения, первоочередным этапом анализа эффективности сделки является выявление истинных целей и мотивов ее осуществления. Это связано с тем, что эффективность и успех слияний и поглощений начинают закладываться еще на самой ранней стадии выбора бизнес-стратегии организации и ее возможных вариантов развития, так как слияние и поглощение являются лишь одним из возможных путей достижения поставленных целей перед компанией. В свою очередь, на эффектив-

ность сделок также влияют четкость и определенность целей, экономическая обоснованность ожидаемых выгод. Авторы многих теоретических трудов пытаются объяснить слияния и поглощения какой-то одной целью, однако в реальности мотивов для совершения большинства таких сделок бывает несколько.

**В настоящее время российский рынок слияний и поглощений находится на стадии активного роста и трансформации**

В декабре 2011 г. компанией *McKinsey* было проведено исследование, в котором опрошено 818 топ-менеджеров крупных международных корпо-

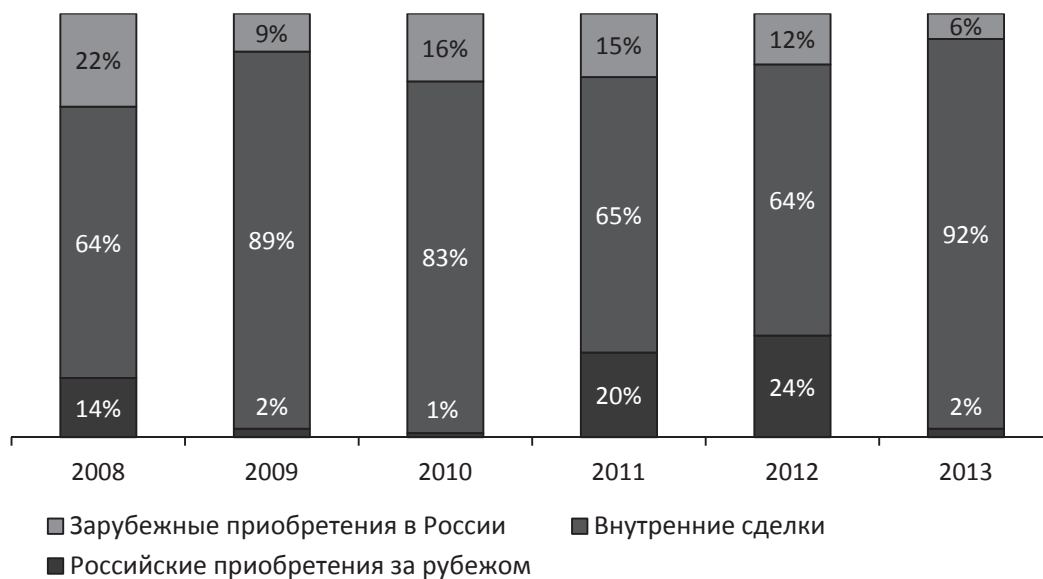


Рис. 2. Внутренние и трансграничные сделки M&A, %

раций. В ходе этого исследования определялись главные мотивы сделок по слиянию и поглощению, проведенных в последние 3 года, и проводился прогноз изменения мотивов будущих сделок. Было выявлено, что главной целью приобретения компаний является получение новых продуктов, технологий, интеллектуального капитала (36%); получение эффекта масштаба (33%) [5]. Был сделан вывод, что для многих компаний резидентов основными стимулами к заключению сделок являлись рост и получение синергетического эффекта. В качестве главной цели слияний и поглощений 48% компаний называют увеличение доли на рынке; 35% – географический рост; 27% – расширение деятельности в растущем секторе. В то же время лишь 10% исследуемых сделок было осуществлено с целью диверсификации [4].

**Кроме количественных, также наблюдаются и качественные изменения рынка слияний и поглощений, когда все большую долю занимают внутренние сделки, российские компании начинают активно выступать в роли покупателей и инициаторов сделок**

Для западных компаний, в соответствии с исследованиями А. Дамодарана, стремление достичь синергии или диверсификации является основной причиной совершения сделок по слиянию или поглощению. Вопросы, связанные с видами синергии и диверсификации, А. Дамодаран широко анализи-

рует в своих исследованиях. Исходя из его классификации, различают два основных вида синергии: операционную и финансовую. Диверсификация рассматривается как способ повышения конкурентных преимуществ компаний. «Диверсификация позволяет обмениваться опытом и навыками, что ведет к укреплению конкурентных позиций и расширению возможностей компании» [6, с. 290].

Российский рынок слияний и поглощений имеет свои особенности, которые находят выражение в специфических мотивах, оказывающих влияние на менеджеров, осуществляющих сделки по слияниям и поглощениям. К специфическим мотивам слияний и поглощений российских компаний можно отнести:

1) устранение неэффективности и повышение качества управления, т.е. объектами поглощений, как правило, оказываются компании с невысокими экономическими показателями. Например, ОАО «Северсталь» имело рентабельность 25%, а поглощенная им *Lucchini* – 12%;

2) мотив продажи «вразброс». Иначе этот мотив можно сформулировать так: «дешево купить и дорого продать». Компания даже при условии приобретения ее по цене несколько выше рыночной стоимости в дальнейшем может быть продана по частям с получением значительного дохода;

3) вывод капитала за границу. В российской практике в качестве меры обеспечения безопасности капитала характерен также мотив вывода денег за границу, ширмой для которого являются сделки по слиянию и поглощению. В качестве примера можно привести сделку по покупке компанией АФК «Сис-

тема» (через подконтрольную ОАО «Комстар-ОТС») блокирующего пакета 25% + 1 акция компании ОАО «Связьинвест» у гражданина США, владельца *Access Industries*. В результате этой сделки 1,3 млрд долл. легально переведены за рубеж [7];

3) налоговые мотивы. Например, высокоприбыльная российская компания, несущая высокую налоговую нагрузку, приобретет компанию с большими налоговыми льготами. В результате слияния объединенная компания может получить различные налоговые льготы, налоговые кредиты. Например, поглощаемая компания может иметь значительные налоговые льготы, которые позволят объединенной компании уменьшить налогооблагаемую прибыль.

Нельзя не отметить, что по мере развития рыночных отношений в нашей стране и рынка слияний и поглощений мотивы меняются в сторону более высокой цивилизации. Сегодня основными причинами сделок M&A являются стратегии самих компаний, направленные на повышение конкурентных преимуществ и получение синергетического эффекта.

Как было отмечено ранее, слияние или поглощение — одно из управленческих решений, с которыми сталкиваются компании и менеджеры в рамках их предпринимательской деятельности. При этом критерии эффективности сделок слияний и поглощений должны соответствовать критериям эффективности других стратегических решений компаний.

На сегодняшний день таким критерием эффективности выступает стоимость компании. В условиях развития рынка капиталов и появления широких возможностей по привлечению капитала российскими компаниями стоимость, являющаяся олицетворением роста капитала в результате принятых стратегических решений, выходит на первый план при оценке эффективности слияний и поглощений. Стоимость является комплексным, интегральным показателем, представляющим более объективную информацию об эффективности деятельности, чем просто показатели прибыли и коэффициенты, основанные на ней.

При анализе эффективности слияний и поглощений в зависимости от характера деятельности организации, ее отраслевой принадлежности, конкретных управленческих решений могут использоваться различные стоимостные показатели. Наибольший вклад в изучение эффективности деятельности компании с точки зрения стоимости принесли сотрудники консалтинговой компании *McKinsey*. Основываясь на их работе *Valuation: Measuring and Managing The Value of Companies*, определим основ-

ные группы показателей, которые, с нашей точки зрения, необходимо использовать для оценки эффективности сделок по слиянию и поглощению.

Показатели роста: денежный поток (*CF*), чистая прибыль на акцию (*EPS*), прибыль до выплаты процентов и налогов (*EBIT*), выручка.

Показатели возврата: рентабельность инвестированного капитала (*ROIC*), рентабельность собственного капитала (*ROE*).

Показатели добавочной стоимости: экономическая добавленная стоимость (*EVA*), денежная добавленная стоимость (*CVA*), акционерная добавочная стоимость (*SVA*).

**Авторы многих теоретических трудов пытаются объяснить слияния и поглощения какой-то одной целью, однако в реальности мотивов для совершения большинства таких сделок бывает несколько**

Показатели возврата на основе денежного потока: доходность инвестиций (*CFROI*).

Главным источником роста стоимости компании при слиянии и поглощении как разновидности стратегических решений является возможность получения синергетического эффекта. Стоит заметить, что несмотря на то что синергия, как было рассмотрено ранее, не всегда является основным мотивом совершения сделок, это не означает, что синергетический эффект отсутствует при объединении компаний, ставящих перед собой самые различные цели.

**Для западных компаний, в соответствии с исследованиями А. Дамодарана, стремление достичь синергии или диверсификации является основной причиной совершения сделок по слиянию или поглощению**

На практике оценить синергетический эффект оказывается довольно сложно, и зачастую можно встретить мнения некоторых авторов, что синергетический эффект при слияниях и поглощениях количественно оценить невозможно. Однако А. Дамодаран считает, что «те, кто полагает, что синергию невозможно оценить и выразить в количественной форме, оказываются неправыми» [8, с. 12].

Для определения синергии в результате сделок по слиянию и поглощению обычно используют формулу чистого синергетического эффекта:

$$ЧСЭ = (V_{AB} - [V_A + V_B]) - (P + E),$$

где ЧСЭ – чистый синергетический эффект;

$V_{AB}$  – стоимость объединенной компании;

$V_A$  – стоимость компании А до объединения;

$V_B$  – стоимость компании В до объединения;

$P$  – премия, выплачиваемая за покупку компании-цели;

$E$  – издержки процесса поглощения.

**При анализе эффективности слияний и поглощений в зависимости от характера деятельности организации, ее отраслевой принадлежности, конкретных управленческих решений могут использоваться различные стоимостные показатели**

Как видно, несмотря на простоту и обобщенный вид представленной формулы, она отражает экономический смысл синергетического эффекта – при объединении компаний их стоимость для акционеров больше, чем стоимость отдельных независимых компаний.

На наш взгляд, основными факторами, определяющими получение компаний синергетического эффекта в результате слияния и поглощения, являются:

*Правильный выбор стратегии.* При выборе стратегии необходимо наилучшим образом использовать способности фирмы, чтобы реализовать благоприятные возможности внешнего окружения. М&А не всегда являются лучшим способом реализации стратегии.

**В результате слияния объединенная компания может получить различные налоговые льготы, налоговые кредиты**

*Оценка потенциала.* При выборе компании-цели необходимо оценить заключенный в ресурсах и способностях потенциал компании для получения повышенной прибыли и синергетического эффекта за счет создания и использования конкурентных преимуществ.

*Определение ключевых способностей компании, ее стратегических ресурсов, ее сильных и слабых по сравнению с конкурентами сторон.* Очень важно оценить способности компании, определить, что она умеет делать лучше других компаний.

*Грамотный и последовательный процесс интеграции.*

Согласно опубликованному в 2014 г. отчету *The right combination. Managing integration for deal success* компанией *Ernst & Young*, компании существенно недооценивают размер расходов на интеграцию бизнеса после проведения сделок слияний и поглощений. При этом величина таких расходов составляет 14% общей стоимости сделок М&А.

Таким образом, на сегодняшний день существует объективная необходимость в совершенствовании методологии оценки стоимости бизнеса и разработке системного подхода к анализу эффективности слияний и поглощений с учетом российской специфики. В современных условиях объединения и взаимозависимости отдельных отраслей российской экономики и роста активности применения слияний и поглощений как инструмента реорганизации бизнеса, перераспределения собственности и достижения стратегических целей бизнеса все большее количество российских ученых, специалистов и менеджеров сталкиваются с проблемами оценки эффективности данных сделок. На сегодняшний день остро ощущается потребность совершенствования и разработки новых подходов оценки эффективности сделок и стоимости бизнеса для целей слияний и поглощений российских компаний.

## Литература

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2004. 1168 с.
2. Слияния и поглощения в России: [www.mergers.ru](http://www.mergers.ru) (2014).
3. Отчет компании ОАО «Газпромбанк». Обзор сделок М&А. 2008–2013. Январь 2014.
4. Международное исследование KPMG. Новый стандарт: как заключать удачные сделки в трудные времена. 2009.
5. McKinsey Quarterly. Organizing for M&A: McKinsey Global Survey results. December 2011.
6. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. 12-е изд. М.: Вильямс, 2012. 928 с.
7. Лысенко Д.В. Анализ эффективности слияний и поглощений // Аудит и финансовый анализ». 2008. № 4.
8. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / пер. с англ. М.: Альпина Бизнес, 2004. 1342 с.
9. Депаффилис Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании. Процесс, инструментарий, примеры из практики, ответы на вопросы / пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 2007.
10. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой; Финансовая академия при Правительстве РФ. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2009.
11. *The right combination. Managing integration for deal success.* Ernst & Young. 2014.
12. Koller T., Goedhart M., Wessels D. *Valuation: Measuring and Managing The Value of Companies.* McKinsey & Company Inc., 2010 (in English).

УДК 001.38 + 001.89/92

# Развитие науки как перспективный путь модернизации экономики

**Аннотация.** Рассматривая основные направления развития российской науки, авторы делают вывод о том, что отечественной науке не уделяется должного внимания. В статье описаны наиболее острые, по мнению авторов, проблемы, существующие на сегодняшний день в российской науке, и предлагаются наиболее перспективные пути их решения. Сделаны выводы о тесной взаимосвязи отечественной науки и экономики, их взаимовлиянии.

**Ключевые слова:** наука; экономика; финансирование; популяризация; модернизация; перспективы развития науки.

**Annotation.** Considering the basic directions of development of Russian science, the authors come to the conclusion that the Russian science is not given due attention. The article describes the most acute, according to the authors, the problems existing today in the Russian science. And the authors suggest the most perspective ways of their solution. The conclusions about the close relationship of domestic science and economy and their mutual influence.

**Keywords:** science; Economics; financing; promotion; modernization; development prospects of science.



**Майорова А.В.,**

студентка  
Финансового университета  
✉ niura.maiorova@yandex.ru



**Митичкин О.С.,**

студент  
Финансового университета  
✉ godbehem@mail.ru

Согласно теории и практике становления национальных инновационных систем одним из условий перевода экономики страны на инновационный путь развития является максимальное использование имеющихся конкурентных преимуществ. Исторически сложилось так, что в России наряду с природными ресурсами это наука и образование, которые всегда играли ключевую роль в обеспечении экономического роста и безопасности страны. В результате целенаправленных усилий со стороны государства и при активной поддержке общества примерно за 300 лет в стране был сформирован научный сектор, имевший до недавнего времени потенциал, достаточный для решения широкого спектра актуальных задач. Уже во второй половине XX в. четкое понимание

эффективности и прибыльности научных исследований стало обязательным компонентом делового и государственного мировоззрения.

В глазах правящей элиты наука была необходимым инструментом для решения базовых государственных задач и пользовалась поддержкой государства. Однако реформы 1990-х гг. вывели науку из приоритетов развития государства, что очень быстро дало свои, во многом катастрофические результаты. Уже к концу 1990-х гг. Россия утратила статус мирового и технологического лидера и превратилась в страну с сырьевой экономикой.

Ситуация стала меняться в начале 2000-х гг., когда руководство страны попыталось исправить положение. В результате в ряде случаев удалось затормозить развитие негативных процессов, однако добиться радикального улучшения ситуации в науке в целом не получилось [1, с. 5].

С точки зрения базовых интересов государства наука осталась необходимой, но ни государственные структуры, ни бизнес не готовы к вложениям средств в ее обновление и развитие.

Сырьевое направление экономики на ближайшие 40–50 лет обеспечивает и обогащение властных структур, и прибыли бизнеса. При этом средств хватит и на некоторое повышение уровня жизни населения, что в значительной степени предохраняет от социальных взрывов.

В создавшихся условиях наука как развитая и эффективная отрасль народного хозяйства стала ненужной.

Научный руководитель: **Катунин А.В.**, ассистент кафедры «Философия» Финансового университета.

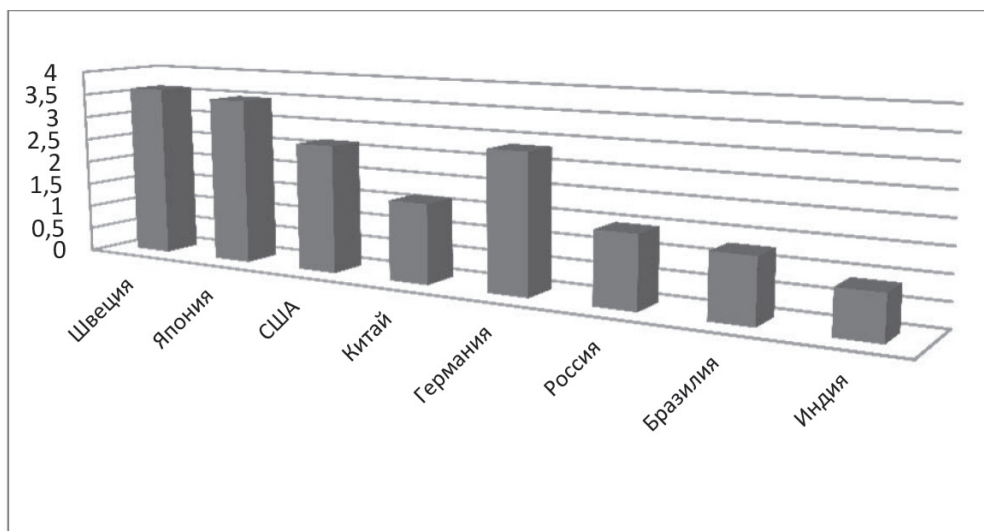


Рис. 1. Затраты некоторых стран на НИОКР в 2013 г., % ВВП [2]

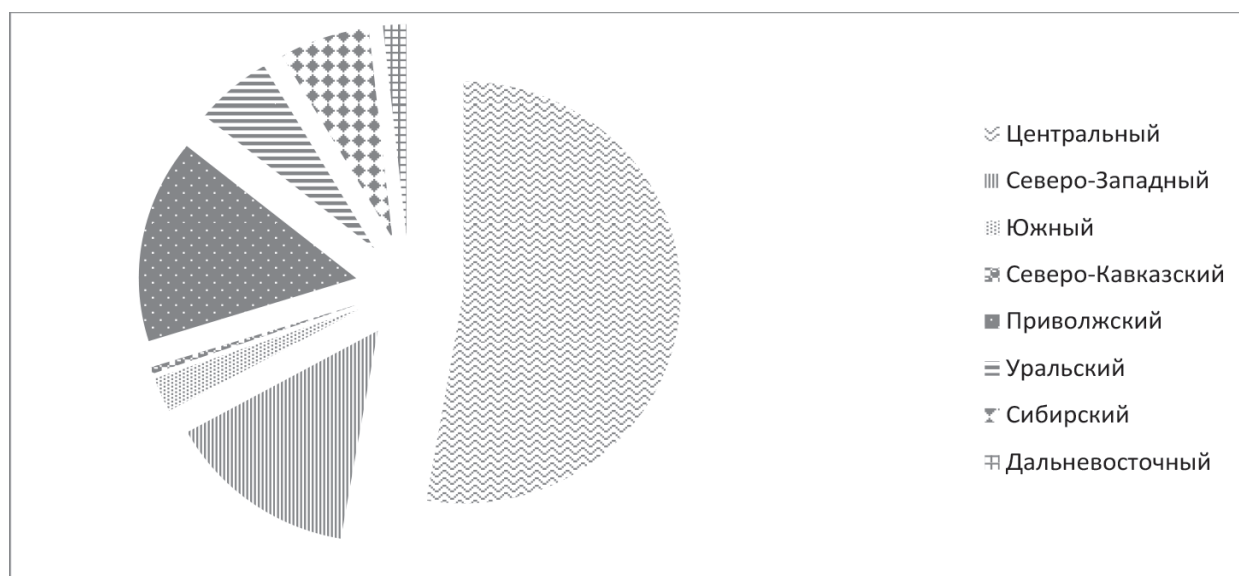


Рис. 2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки по субъектам Российской Федерации [3]

Также ненужной стала эффективно работающая система высшего образования. С точки зрения государственных и бизнес-структур, для относительно безбедного существования достаточно и тех рудиментарных остатков науки и высшей школы, которые остались в стране.

Однако заметим, что влияние науки на экономику страны невозможно переоценить. В этой связи рассмотрим несколько возможных направлений.

- Увеличение экспорта результатов научных исследований и, как следствие, переориентирование российского экспорта с сырьевых ресурсов на экспорт высоких технологий.
- Разработка новых технологий, позволяющая сделать отечественную экономику менее зависимой от импортных закупок в данной сфере, и, как следствие, сократить расходы.

- Повышение значимости науки, ведущее к увеличению престижа нашей страны на мировой арене и, как следствие, притоку инвестиций в научные сферы.

Как видно, потенциальные результаты развития науки могут привести к значимым улучшениям в экономике страны. Однако для достижения подобных результатов на данном этапе необходимы значительные финансовые вливания в научную сферу, грамотное управление и проведение эффективных реформ.

На сегодняшний день проблема финансирования науки – одна из наиболее острых. Так, по данным *R&D Funding Forecast*, затраты на НИОКР в РФ на конец 2013 г. составили 1,48% объема ВВП, в то время как в США данный показатель составляет 2,66%, а в Японии, которая считается самой высокотехнологичной страной, – 3,48% (рис. 1). Анализируя приведенные

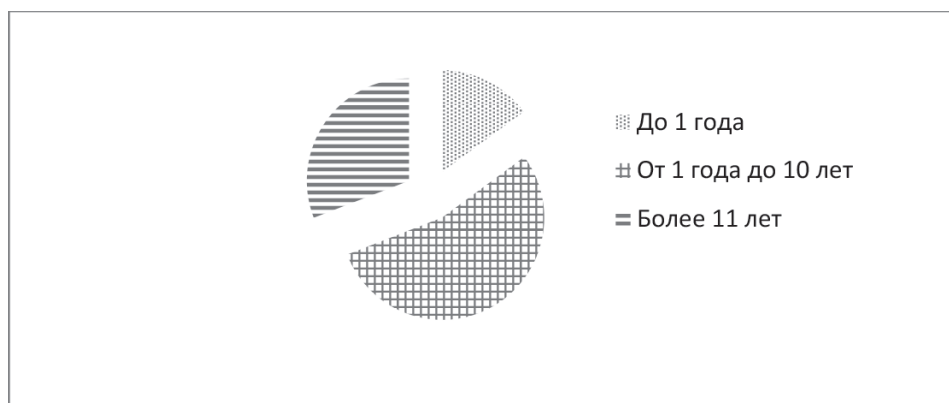


Рис. 3. Доля машин и оборудования разного возраста в институтах РАН [1, с. 42]

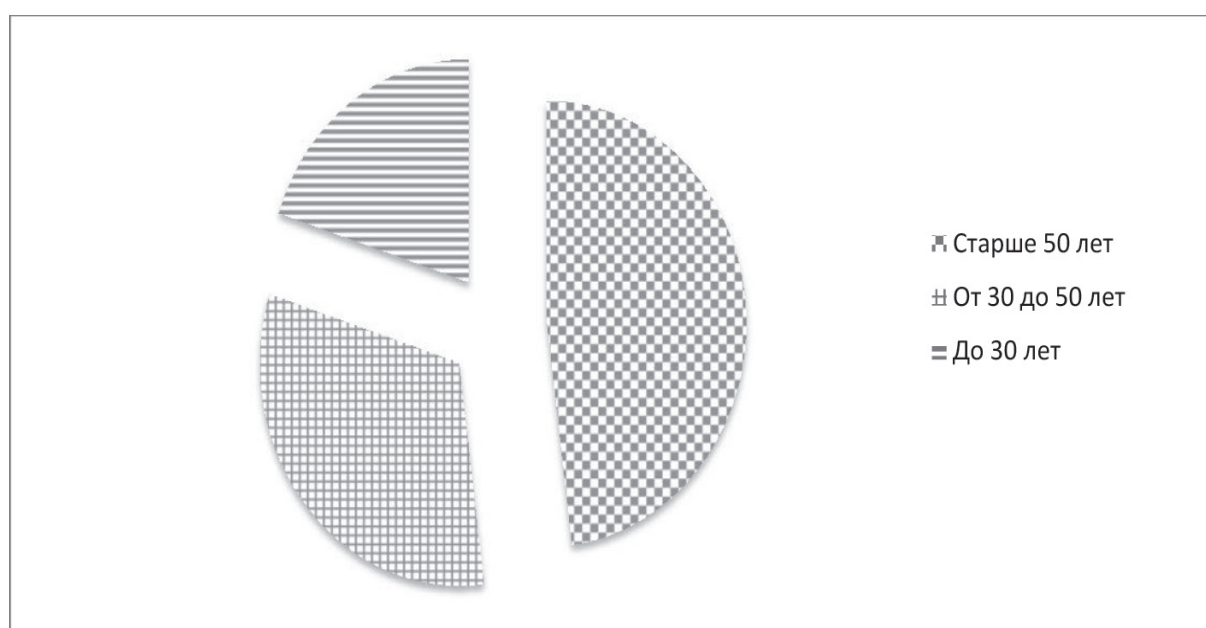


Рис. 4. Возрастная структура научно-исследовательского персонала [3]

данные, не стоит также забывать о том, что объем ВВП США и Японии превышает объем ВВП России в 7,9 и 2,4 раза соответственно, а значит, в абсолютных величинах затраты на науку в Японии и США превосходят российские в десятки раз.

Другим аспектом данной проблемы является то, что внутренние затраты государства на развитие науки, по данным Росстата, концентрируются в Центральном федеральном округе, более того, бóльшая их часть приходится на Москву и Московскую область. В то же время регионы не получают практически ничего, а значит, даже при огромном желании ученых разработать и внедрить что-то новое это становится невозможно из-за банальной нехватки денег (рис. 2). Причем не столько на стимулирование и поощрение самих ученых (энтузиастов у нас всегда было доста-

точно), а на покупку необходимого оборудования и приспособлений...

В настоящее время в РАН доля машин и оборудования в возрасте до 1 года составляет 14,9%, от 1 года до 10 лет – до 54,2%. Почти треть научных приборов и оборудования академических институтов находится в эксплуатации более 11 лет. Что уж тут говорить о небольших региональных лабораториях и НИИ, не подведомственных РАН, соответственно не попавших в статистику? В научных учреждениях возраст оборудования нередко переваливает за четверть века (рис. 3).

Следующая глобальная проблема, которую невозможно обойти вниманием, – нехватка молодых кадров. По данным Росстата, в 2012 г. большинство исследователей, имеющих ученую степень, составляли люди в возрасте от 59 лет. По тем же данным,



Рис. 5. Товарная структура экспорта в страны дальнего зарубежья в 2013 г. [4]

в период с 2000 по 2012 г. количество докторов наук увеличилось несущественно, а количество кандидатов наук и вовсе уменьшилось. Это говорит о том, что частью ученые, будучи кандидатами наук, защитили докторские диссертации и перешли в другую категорию, а частью молодежь просто перестала идти в науку. Это, в свою очередь, связано как с тем, что зарплата молодого научного состава оставляет желать лучшего, так и с тем, что наука стала непривлекательной для молодежи (рис. 4).

Из вышесказанного вытекает еще одна проблема: науку необходимо популяризовать. Этому поспособствует создание научных кружков и секций, выпуск научно-популярных журналов и создание телепередач. В современных условиях интернет-ресурсы также могут стать неплохим подспорьем для привлечения молодежи в науку. Следует упомянуть и о тех, кто уже решил посвятить свою жизнь науке. Мы говорим о студентах, аспирантах и молодых специалистах. К сожалению, на данный момент сложилась ситуация, при которой ученики даже старших классов школ не имеют возможности в рамках уроков проводить научные эксперименты, а студенты и аспиранты не имеют доступа в научные лаборатории собственных вузов.

Далее рассмотрим влияние науки на отечественную экономику. По данным Росстата, экспорт топливных и минеральных ресурсов в страны дальнего зарубежья в 2013 г. составил 86% общего объема экспорта, в то время как экспорт высоких технологий ничтожно мал. Также интересно сравнить объемы ВВП России и Япо-

нии. Они составляют 2 117 831 млн и 5 007 203 млн долл. соответственно (рис. 5). При этом не стоит забывать, что Япония не обладает какими-либо значимыми природными ресурсами, и весь объем ее ВВП составляют именно высокие технологии.

Можно сделать вывод, что, с одной стороны, развитие науки в нашей стране приведет не только к увеличению экспорта и, как следствие, притоку доходов, но и, с другой стороны, к переориентации экспорта с топливно-минеральных ресурсов на технологические, к сохранению природно-ресурсного потенциала, а также к увеличению объемов ВВП и вследствие этого к повышению уровня жизни.

Кроме того, разработка новых технологий позволит сократить объемы импорта в соответствующей сфере, а значит, сделать экономику менее зависимой. На данный момент основным направлением импорта являются машины, оборудование и транспортные средства (рис. 6).

Следовательно, увеличив объемы соответствующего промышленного производства, отечественная экономика сможет обеспечить себя достаточным количеством оборудования и сократить затраты на импорт, а в перспективе, наладив производство, получать дополнительный доход, производя продукцию, которую можно экспортировать.

Еще одной полезной для экономики стороной развития науки может стать приток иностранных инвестиций. Увеличение числа ученых, признанных на международной арене, конкурентных технологий, новых





Рис. 6. Товарная структура импорта РФ в 2013 г., млрд долл. [4]

разработок приведет к повышению престижа России среди зарубежных стран и, как следствие, улучшит инвестиционный климат. Вследствие повышения статуса науки эта сфера станет более привлекательной, что одновременно обеспечит дополнительный доход для страны и в то же время станет альтернативой для капиталовложений в случае снижения инвестиционной привлекательности других сфер.

Безусловно, улучшение ситуации в сфере науки займет не один год, однако существует ряд направлений, принятие эффективных решений по которым может привести к ощутимым результатам уже в скором будущем. Рассмотрим некоторые из них.

**1. Поддержка молодых кадров, обновление коллективов и мотивация успешных ученых.**

*Проблема:* низкий уровень заработной платы российских ученых. В настоящее время уровень должностных окладов в российской научно-образовательной сфере существенно ниже, чем не только в развитых, но и в большинстве развивающихся стран. В условиях существования глобального рынка научного труда серьезная диспропорция между оплатой труда в России и наиболее развитых странах мира способствует отто-

ку значительной части талантливых молодых ученых, а также ученых среднего возраста за пределы России.

*Проблема:* неэффективная система поддержки молодых ученых на ранних этапах карьеры. В отличие от развитых стран, в России молодые ученые очень долго находятся в подчиненном положении, не имея возможности создавать собственные научные группы. Выражается это в самых разных формах: административная зависимость от руководителя лаборатории, невозможность руководить диссертационными работами, трудность получения финансирования. Все это ведет к тому, что самый потенциально плодотворный в научном плане возраст бывает потрачен не самым эффективным образом. Кроме того, отсутствие молодых лидеров приводит к медленному реагированию на новые направления и идеи в науке и технике, что ведет к догоняющему стилю российской науки.

*Решения*

- Ввести систему индивидуальных зарплатных грантов для штатных сотрудников государственных образовательных и научных учреждений, выдаваемых на основании публикационных показателей. Целесообразно также ввести гранты более высокого уровня

для научных сотрудников, публикующихся в наиболее высокорейтинговых международных журналах.

- Система грантового финансирования должна быть нацелена на поддержку ученого на всех этапах его карьеры: аспирантские гранты; для работы молодых кандидатов наук; для поддержки новых групп; для поддержания основных направлений исследований в уже созданных лабораториях.

#### *Результаты*

- Введение системы индивидуальных грантов позволит обеспечить адресную поддержку наиболее результативно работающих исследователей и преподавателей в вузах и НИИ, обеспечит им приближающийся к европейскому уровень оплаты труда, не дожидаясь общего решения проблемы повышения оплаты труда в научно-образовательной сфере. Это будет способствовать закреплению в российских научно-образовательных учреждениях наиболее талантливых исследователей, молодых и среднего возраста, а также будет стимулировать повышение количества и качества российских научных публикаций и престижа российской науки.

- Активизация создания новых групп, действующих в новых, прорывных направлениях. Быстрое и своевременное реагирование на возникновение новых направлений развития науки и техники.

## **2. Управление наукой**

*Проблема:* некомпетентность чиновников, занятых в управлении наукой. К управлению наукой привлекается много людей «менеджерского типа», не знающих и не понимающих особенности ее развития. У таких управленцев есть вполне понятное желание финансировать так называемые «прорывные» направления, но нет понимания, что без широкого развития науки выйти на эти прорывные направления невозможно, как невозможно и предугадать, где появятся эти прорывные направления.

*Решение:* привлекать к управлению наукой людей, вышедших из возраста активной научной деятельности, т.е. бывших ученых, а не людей со стороны.

*Результаты:* сохранение широкого научного сообщества, существование которого является необходимым условием появления «прорывных» результатов. Избавление науки от попыток управлять ею людьми со стороны, не имеющих ничего общего с наукой.

## **3. Цитируемость**

*Проблема:* низкий уровень цитируемости российских ученых, который является в значительной степени следствием некоторой изоляции российской науки от мирового научного сообщества. Не все российские журналы переводятся на английский язык — международный язык науки. Российские ученые мало вовлечены в международные конференции, также ощущается

недостаток международных конференций высокого уровня (с приглашением ведущих ученых) на территории России. В результате, с одной стороны, достижения российских ученых становятся известны мировой науке с большим опозданием или остаются неизвестными вовсе; с другой стороны, теряется необходимая обратная связь, так как российские ученые часто не могут получить достаточно объективную оценку своих достижений с позиций международного экспертного сообщества. Такая изоляция приводит к нарастающему отставанию российской науки и потере способности воспринимать и развивать новые направления на современном уровне.

*Решение:* перевод статей на качественный английский язык. Финансовая стимуляция российских ученых, публикующихся в высокорейтинговых международных журналах. Широкое субсидирование посещений российскими учеными международных научных конференций, субсидирование организации международных конференций в России.

*Результаты:* принятие обозначенных мер в полном объеме приведет к оздоровлению научной среды, возрастанию здоровой конкуренции между отечественными научными журналами и в перспективе (5–10 лет) появлению отечественных изданий с серьезным международным рейтингом. Все это приведет к повышению престижа российской науки в мире.

В заключение хотелось бы сказать, что в отечественной науке на сегодняшний день существует много проблем, которые требуют своего решения. Все они могут быть решены в разные сроки и разными методами, однако среди них нет тех, которые были бы непреодолимы. Если государство в полной мере осознает важность науки и научного знания в своем развитии, то при надлежащей поддержке в ближайшие 10–15 лет научная сфера может стать вполне конкурентоспособной и не только обеспечивать рост научного потенциала, но и приносить выгоды финансового характера.

## **Литература**

1. Фундаментальная наука России: состояние и перспективы развития. М.: НОУ РАН, 2009. 83 с.
2. Переходим на эффективный контракт: государство делает ставку на центры превосходства // Российская газета. 2013. <http://www.rg.ru/2013/05/14/strany.html> (дата обращения: 05.03.2014)
3. Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики. 2014. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#) (дата обращения: 12.03.2014)
4. Внешняя торговля Российской Федерации (по данным таможенной статистики) // Федеральная служба государственной статистики. 2014. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/fttrade/#) (дата обращения: 12.03.2014)

УДК 519.833:656.7.022.1

# Теоретико-игровое моделирование конфликта интересов авиакомпаний и аэропортов

**Аннотация.** В статье сформулирована проблема столкновения интересов двух сторон – аэропорта и авиакомпании. Проанализированы возможные варианты поведения участников конфликта, построена матрица игровых ситуаций. В соответствии с принципом оптимальности Нэша определена равновесная ситуация в игре. Рассмотрен частный случай игры: реальный конфликт между владельцем аэропорта Домодедово, Дмитрием Каменщиком, и авиакомпанией «Аэрофлот», связанный с поиском базы для размещения нового лоукостера «Добролет». На основе доступных данных построены сценарии развития данного конфликта. Сделаны выводы о том, какие стратегии игроков являются наиболее выгодными для каждой из сторон.

**Ключевые слова:** игровая ситуация; стратегии игроков; платежная матрица игры; равновесие по Нэшу; аэропорт; авиакомпания; конфликт интересов.

**Abstract.** A common problem of interests collision between two parts, airline and airport, was formulated. Possible behavioral variants of the conflicting sides were analyzed, relevant game matrix was modulated. In accordance with the principle of Nash optimality the equilibrium in the game was received. Also a special case of such collision was considered. It is the real conflict between the owner of the Domodedovo airport, Dmitry Kamenshik, and the airline «Aeroflot», this conflict is connected with the search for base to accommodate new lowcoster «Dobrolet». Based on the available information, possible scenarios of development the conflict were described. Conclusions are made about which strategies of players behavior are the most effective and beneficial for both parties.

**Keywords:** game situation; strategies of players; the payment matrix of game; Nash equilibrium; airport; airline; a conflict of interests.



**Митина И.Д.,**

студентка

Финансового университета

✉ irinka\_mitina.ru@mail.ru

**А**виакомпания и аэропорты осуществляют свою деятельность в условиях тесного взаимодействия. Эффективность их работы во многом зависит от того, насколько согласованы друг с другом интересы сторон. Так, чем больше авиакомпания выполняет полетов, тем больше зарабатывает аэропорт. Генерируется большой пассажиропоток, и аэропорт расширяет свою инфраструктуру, развивается. Отвечающие современным требованиям, надежные, финансово устойчивые авиакомпании и аэропорты обеспечивают друг другу стабильный рост.

В настоящее время большое внимание в нашей стране уделяется вопросу развития бюджетных ави-

акомпаний (лоу-кост-авиакомпаний), которые предлагают крайне низкую плату за перевозку в обмен на отказ от большинства пассажирских услуг. В данной статье автор проводит теоретико-игровой анализ взаимодействия интересов сторон, рассматривая и обобщенный конфликт интересов, и реальный пример такого конфликта, имевший место между авиакомпанией «Добролет» и аэропортом «Домодедово».

Главный вопрос, которому посвящена статья, – каких стратегий должны придерживаться авиакомпания и аэропорты, чтобы их сотрудничество оказалось наиболее выгодным для каждой из сторон?

Цель работы – поиск оптимального варианта поведения для каждого из игроков, объяснение и обоснование того, почему отдельные стратегии являются наилучшими, а соответствующая им игровая ситуация – равновесной.

Для достижения поставленной цели решены следующие задачи: проведен анализ проблемной ситуации столкновения интересов авиакомпаний и аэропортов, построена теоретико-игровая модель конфликта, решена соответствующая модели игра.

Научный руководитель: **Михалева М.Ю.**, кандидат экономических наук, доцент.

Таблица 1

## Балльные оценки выигрышей\*

-2	Существенные потери для игрока
-1	Незначительные потери для игрока
0	Нулевые потери и выгоды игрока
+1	Незначительные выгоды для игрока
+2	Существенная выгода для игрока

\* Выигрыши могут быть отрицательными.

Таблица 2

## Платежная матрица биматричной игры «Авиакомпания и аэропорт»

Стратегия	$B_1$ (расширять)	$B_2$ (не расширять)
$A_1$ (Увеличивать)	(+2; +2)	(-2; 0)
$A_2$ (Не увеличивать)	(-1; -2)	(0; 0)

Итак, рассмотрим ситуацию столкновения интересов двух сторон – авиакомпании и аэропорта. Для успешного развития аэропортов необходимы сильные, финансово устойчивые авиакомпании, а для функционирования авиакомпаний – финансово устойчивый базовый аэропорт [1].

**Отвечающие современным требованиям, надежные, финансово устойчивые авиакомпании и аэропорты обеспечивают друг другу стабильный рост**

Для реализации этих интересов авиакомпании должны обеспечивать рост пассажиропотока, а аэропорты, в свою очередь, – развивать и расширять инфраструктуру, поскольку без этого обслуживать большое количество пассажиров будет просто нелегко. Так как главной целью деятельности и авиакомпаний, и аэропортов является получение прибыли и увеличение доходов, от того, как обе стороны будут выполнять условия, влияющие на взаимный рост, будут зависеть их результаты. Если авиакомпания в интересах увеличения своих доходов расширяет и наращивает авиаперелеты, то автоматически увеличивается пассажиропоток, и аэропорт также получает большие доходы, имея возможность развивать свою инфраструктуру. Но, если он не будет этого делать и учитывать растущую деятельность авиакомпаний, то, достигнув предела пропускной способности, переполненная инфраструктура начнет негативно влиять на деятельность авиакомпаний, а со временем

и на функционирование аэропорта. Поэтому каждой из сторон необходимо учитывать не только свои интересы, но и выгоды других заинтересованных игроков [2].

Перейдем к описанию и формализации игры. Задача авиакомпании, игрока  $A$ , – увеличивать количество авиаперелетов, что будет способствовать увеличению доходов. Игрок  $A$  будет это делать при условии, что игрок  $B$ , аэропорт, обеспечит в дальнейшем расширение инфраструктуры. Таким образом, игрок  $B$  может либо увеличить пропускную способность аэропорта, либо оставить ее прежней, получая «сегодня» высокий доход и не тратя его на развитие инфраструктуры, но теряя возможность наращивать доходы в будущем, что будет иметь отрицательное влияние на интересы игрока  $A$ .

Итак, у игрока  $A$  есть две стратегии:

$A_1$  – увеличивать количество авиаперевозок;

$A_2$  – не увеличивать количество авиаперевозок.

Игрок  $B$  также имеет две стратегии:

$B_1$  – расширять инфраструктуру аэропорта;

$B_2$  – не расширять инфраструктуру аэропорта.

Назовем полученную игру «Авиакомпания и аэропорт».

Составим шкалу удовлетворительности ситуаций для игроков, которая потребует для построения платежной матрицы игры (табл. 1).

Так как в изучаемой нами игровой ситуации интересы игроков не противоположны и выигрыш одного не будет являться проигрышем другого, можно сделать вывод о том, что данная игра является неантагонистической.

Таблица 3

**Платежная матрица биматричной игры «Авиакомпания и аэропорт» с учетом вероятности размещения лоукостера**

Стратегия	$B_1$ (продавать)	$B_2$ (не продавать)
$A_1$ (Домодедово)	(-2; -1)	(+1,1; +0,4)
$A_2$ (Раменское)	(+1; -2)	(-0,7; -1,7)

Для решения игры составим платежную матрицу на основе введенной шкалы (табл. 2).

Поясним логику и расчет полученных значений матрицы.

Ситуация  $(A_1; B_1)$  принесет игроку  $A$  выгоду, равную 2, поскольку в этом случае, увеличив авиаперелеты, он преумножит свой доход и будет продолжать его наращивать, благодаря тому что  $B$  использует свой доход для расширения инфраструктуры. Для игрока  $B$  данная ситуация принесет выгоду, равную 2 единицам, так как, несмотря на то что он откажется от высоких доходов «сейчас», вложив их в расширение аэропорта, будет получать стабильно растущие доходы в будущем.

Ситуация  $(A_1; B_2)$ : потери игрока  $A$  равны -2, так как при выборе стратегии на увеличение авиаперелетов первое время ему это будет приносить выгоду. Однако из-за того, что игрок  $B$  примет решение о том, чтобы не расширять площадь аэропорта, впоследствии для  $A$  это может обернуться колоссальными убытками и сложностями. Для игрока  $B$  эта ситуация в общем не принесет ни выгод, ни потерь, так как он получит очень высокие доходы, но впоследствии ему все-равно придется предпринимать меры, чтобы справиться с резко выросшим пассажиропотоком.

$(A_2; B_1)$ : в данной ситуации авиакомпания не увеличивает авиаперевозки, хотя есть такая возможность, и ее выгоды могли бы быть выше, поэтому она имеет незначительные потери, равные -1. Для игрока  $B$  потери существенные и равны -2, так как он теряет прибыль, вложившись в расширение аэропорта, и не получит от этого отдачи из-за принятой игроком  $A$  стратегии.

$(A_2; B_2)$ : в этой ситуации оба игрока будут иметь нулевые потери и выгоды, поскольку ни игрок  $A$ , ни игрок  $B$  не выберут стратегий, которые будут способствовать увеличению пассажиропотока, все показатели останутся прежними, без развития.

Итак, сравнивая балльные оценки игровых ситуаций, определяем, что решением игры является равновесная по Нэшу ситуация  $(A_1; B_1)$ , при которой ни одному из игроков не будет выгодно изменить выбор

стратегии и отклониться от равновесия. Этот факт подтверждает то, что для успешного и растущего развития как авиакомпаний, так и аэропортов необходимо учитывать взаимные интересы и, как с одной, так и с другой стороны, расширять свои возможности для увеличения пропускной способности аэропортов и авиаперелетов.

**Для успешного развития аэропортов необходимы сильные, финансово устойчивые авиакомпании, а для функционирования авиакомпаний – финансово устойчивый базовый аэропорт**

В качестве примера подобного столкновения интересов можно привести ситуацию, сложившуюся в сентябре 2013 г. вокруг компаний «Аэрофлот» и «Московский аэропорт Домодедово». Суть конфликта состоит в том, что «Аэрофлот» был обеспокоен поиском базы для только что созданного им лоукостера «Добролет» [3, 4].

Задача компании «Аэрофлот», игрока  $A$ , заключалась в том, чтобы разместить свой лоукостер к 2014 г. в столичном аэропорту, при условии, что будут проведены модернизация терминала и понижение тарифов. Иначе игрок  $A$  был бы вынужден отложить срок реализации своего проекта, выбрав другой аэропорт, «Раменское», не выполнив при этом обязательства перед государством в установленные сроки. Игрок  $B$ , нынешний владелец «Домодедово»<sup>1</sup>, мог принять решение продавать или не продавать компанию. В случае продажи модернизация бы затянулась, и игрок  $A$  был бы вынужден выбрать другой вариант [3]. Если бы игрок  $B$  не принял решение о смене владельца, то расширение терминальных площадей продолжилось, а игрок  $A$  остался заинтересованным в положительном решении  $B$ , что в дальнейшем для игрока  $B$  принесло бы выгоды в виде увеличения капитализации.

<sup>1</sup> Каменщик Дмитрий Владимирович, российский предприниматель.

Расширенная платежная матрица игры «Авиакомпания и аэропорт»

Стратегия	$B_1$ (продавать)	$B_2$ (не продавать)	$B_3$ («переманить»)
$A_1$ («Домодедово»)	(-2; -1)	(+1,1; +0,4)	(-2; +2)
$A_2$ («Раменское»)	(+1; -2)	(-0,7; -1,7)	(+1; -2)
$A_3$ («Шереметьево»)	(+1; -1)	(-1,1; -1,1)	(+1; -2)

Итак, у игрока  $A$  было две стратегии:

$A_1$  – разместить лоукостер в аэропорту «Домодедово»;

$A_2$  – разместить лоукостер в аэропорту «Раменское».

Игрок  $B$  также имел две стратегии:

$B_1$  – продать аэропорт «Домодедово» другому владельцу;

$B_2$  – не продавать аэропорт.

Несмотря на описанные выше объективные предпосылки, которые могут повлиять на принятие решений, при заключении договоров всегда присутствует человеческий фактор, а также ряд других причин, которые могут повлиять на принятие решений. Поэтому будем считать, что с вероятностью  $\alpha$  аэропорт «Домодедово» согласился разместить лоукостер, а с вероятностью  $(1-\alpha)$  – не согласился. Игра, так же как и в общем случае, является неантагонистической. Применяя приведенную выше шкалу удовлетворенности игроков (см. табл. 1) и учитывая вероятность согласия или несогласия игрока  $B$ , составим матрицу игры (табл. 3).

**Так как главной целью деятельности и авиакомпаний, и аэропортов является получение прибыли и увеличение доходов, от того, как обе стороны будут выполнять условия, влияющие на взаимный рост, будут зависеть их результаты**

Поясним логику и расчет полученных значений матрицы.

Ситуация  $(A_1; B_1)$  принесет игроку  $B$  проигрыш, равный  $-2$ , поскольку в этом случае компания «Аэрофлот», игрок  $A$ , сможет разместить свой лоукостер в Домодедово нескоро и не выполнит договор в согласованные с государством сроки, так как при смене собственника аэропорта модернизация и расширение терминалов могут затянуться. Для игрока  $B$  данная ситуация принесет меньший по сравнению с игроком  $A$  проигрыш, равный  $-1$ ,

поскольку из-за оттянутых сроков модернизации аэропорт «Домодедово» будет лишаться той части прибыли, которую уже сейчас мог бы принести ему лоукостер.

В ситуации  $(A_1; B_2)$  числовые значения матриц, с учетом вероятностей, были рассчитаны следующим образом:

$$1,1 = 2 \times 0,7 + (-1) \times 0,3; \quad 0,4 = 1 \times 0,7 + (-1) \times 0,3.$$

Для игрока  $A$  рассуждение было таким: если владелец аэропорта «Домодедово» остается прежним и дает согласие на размещение лоукостера, это принесет существенную выгоду, поскольку он выполнит договор в сроки реализации проекта, а запущенные лоукостеры привлекут больше клиентов благодаря более удобному расположению аэропорта. Если же собственник не даст согласия на базирование новых самолетов на его территории, то компания «Аэрофлот» будет вынуждена согласиться на предложение аэропорта «Раменское», что принесет ей незначительный проигрыш, равный  $-1$ , так как транспортная сеть этого аэропорта развита значительно хуже. Что касается игрока  $B$ , то в данной ситуации, если владелец дает согласие, он получает незначительную выгоду в виде увеличения прибыли аэропорта за счет дискаунтера «Добролет». Если же отказывает, то, напротив, получает незначительные потери в виде потери прибыли.

В ситуации  $(A_2; B_1)$  компания «Аэрофлот» размещает свой дискаунтер в аэропорту «Раменское», и получает выгоду, равную 1 по введенной шкале, поскольку выполняет все в срок, но, скорее всего, будет иметь меньше пассажиров, чем могло бы быть в аэропорту «Домодедово». Для игрока  $B$  потери более значимые, равны  $-2$ , так как он теряет прибыль, процесс модернизации затягивается, и после ее осуществления лоукостер уже будет размещен в другом аэропорту.

В ситуации  $(A_2; B_2)$  выигрыши игроков были оценены в соответствии с расчетами:

$$-0,7 = -1 \times 0,7 + 0 \times 0,3; \quad -1,7 = -2 \times 0,7 + (-1) \times 0,30.$$

Если игрок  $B$  примет решение о том, чтобы разрешить размещение лоукостера, а игрок  $A$  выберет аэропорт «Раменское», то игроку  $A$  это принесет незначительные выгоды, поскольку в «Домодедово» пассажиропоток и соответственно прибыль могли бы быть больше, но в то же время в «Раменском» проект все равно будет реализован и принесет свои результаты. Если же собственник «Домодедово» даст отказ, для игрока  $A$  это не будет иметь никакого значения, так как им не будут упущены выгоды, которые бы он мог приобрести в «Домодедово», а благодаря реализации проекта в «Раменском» не будет потерь.

Игрок  $B$  при положительном ответе собственника будет иметь существенный проигрыш, равный  $-2$  из-за того, что «Домодедово» имеет заинтересованность в размещении «Добролета» на своей территории и получении прибыли, но игрок  $A$  выбрал другой аэропорт. При отрицательном ответе потери незначительны и равны  $-1$ , так как интересам аэропорта данная ситуация не противоречит, но все же часть возможной прибыли будет им упущена.

В данном случае вероятности  $\alpha$  присвоено значение<sup>2</sup>  $0,7$ , так как, учитывая описанную ситуацию, вероятность согласия была больше, чем вероятность несогласия. Если бы вероятность согласия разместить лоукостер была, наоборот, очень мала (от  $0$  до  $0,3$ ), то игровые ситуации могли бы измениться за счет того, что игровые оценки выигрышей стали бы почти противоположными, и расчеты были другими.

Таким образом, решением игры является равновесная по Нэшу ситуация  $(A_1, B_2)$ , при которой ни одному из игроков не будет выгодно отклониться от равновесия и поменять стратегию.

Несмотря на найденное решение игровой ситуации, реальные события таковы, что аэропорт «Домодедово» в конечном итоге принял решение об отказе лоукостеру в базировании «Добролета». Представители «Добролета» обосновывают этот отказ тем, что аэропорт предъявил чрезмерные требования, предложив всему «Аэрофлоту» полностью перебазироваться в «Домодедово», и, кроме того, аэропорт был не готов подписывать договор с авиакомпанией до тех пор, пока она не получит сертификат эксплуатанта. Для «Добролета» было невозможным выполнить указанные выше требования, поэтому сторонам договориться так и не удалось [5].

Вариант подмосковного аэропорта также был отвергнут, поскольку, по словам гендиректора «Аэрофлота» Виталия Савельева, ни в одном другом го-

роде, кроме Москвы, лоукостер стартовать не может, регионы еще не готовы к непривычному «жесткому проекту» [6].

В итоге, несмотря на то что ранее говорилось о том, что базовый аэропорт «Аэрофлота», «Шереметьево», не сможет разместить новый лоукостер, было принято решение о его размещении именно там.

Дополнив описанную выше игровую ситуацию новыми игровыми стратегиями:  $A_3$  – разместить лоукостер в «Шереметьево»,  $B_3$  – «переманить» «Аэрофлот» в «Домодедово», проверим, действительно ли решение о базировании «Добролета» в «Шереметьево» является наиболее выгодной и равновесной ситуацией (табл. 4).

Из найденных оценок каждой из игровых ситуаций мы видим, что по-прежнему ситуация  $(A_1, B_2)$  является наиболее выгодной для игроков – лоукостера и аэропорта «Домодедово», но в реальной ситуации из-за сопутствующих сложностей с лицензией «Добролет» все же был вынужден базироваться в «Шереметьево», при этом теряя возможность расширения на данный момент.

Таким образом, компания «Аэрофлот» изначально приняла верное решение о попытке размещения своего лоукостера именно на базе аэропорта «Домодедово»; для аэропорта также эта ситуация была выгодной. Но в действительности не всегда сторонам удастся договориться и применить те стратегии, которые привели бы их к равновесию интересов.

## Литература

1. Портал «Экономика и жизнь», статья «Прибыль перевесит разность интересов аэропортов и авиакомпаний», Шамиль Байбеков, 04.10.2013. URL: <http://www.eg-online.ru/article/226026/> (дата обращения: 15.11.2013).
2. Деловой авиационный портал, статья «Взаимозависимость развития авиакомпании и аэропорта», Андрей Никулин, 16/09/2013. URL: <http://www.ato.ru/content/vzaimozavisimost-razvitiya-aviakompanii-i-aeroporta> (дата обращения: 15.11.2013).
3. Электронный ресурс «Expert Online», статья «Возможен отказ», 01.11.2013. URL: <http://expert.ru/2013/11/1/vozmozhen-otkaz/> (дата обращения: 15.11.2013).
4. Электронный ресурс «Expert Online», статья ««Добролет» просит посадки в Домодедово», 14 окт. 2013. URL: <http://expert.ru/2013/10/14/dobrolet-prosit-posadki-v-domodedovo/> (дата обращения: 15.11.2013).
5. РИА «Жуковские Вести», статья «Внуково и Домодедово отказали «Добролету», Анатолий Смирнов, 17.04.2014. URL: <http://zhukvesti.info/articles/detail/34735/> (дата обращения: 13.08.2014).
6. Транспортный портал «Trans-Port», статья «Домодедово» может отказать лоукостеру «Аэрофлота» в базировании», 13.11.2013. URL: <http://www.trans-port.com.ua/index.php?newsid=49949> (дата обращения: 13.08.2014).

<sup>2</sup> Принятое значение вероятности рассматривается как возможное.

# Роль потребительского рынка в развитии экономики муниципальных образований

**Аннотация.** Потребительский рынок представляет собой важнейшую сферу социально-экономического развития любого муниципального образования. Здесь реализуются повседневные потребности населения, уровень удовлетворения которых определяет эффективность функционирования экономики в целом.

В научной работе рассмотрены значение и роль потребительского рынка, его структура. Обоснована необходимость регулирования рынка органами местного самоуправления. Также проведен анализ потребительских рынков разных муниципальных образований (городов Краснодар и Оленегорск) и предложены рекомендации по их развитию.

**Ключевые слова:** потребительский рынок; сфера торговли; общественное питание; бытовое обслуживание населения; потребности населения; муниципальное образование.

**Abstract.** The consumer market is a crucial part of the socio – economic development in any municipality. The daily needs of the population are realized here.

The article reveals the importance and the role of the consumer market, its structure and shows the necessity of market regulation by local governments. The analysis of consumer market of different municipalities and recommendations for their development are also given below.

**Keywords:** the consumer market; trade; public catering; consumer services; the needs of the population; the municipality.



**Мурар В.И.,**

студентка

Финансового университета

✉ valentina.murar@yandex.ru



**Ващенко Р.Р.,**

студент

Финансового университета

✉ rvashchenko@yandex.ru

Одним из приоритетных направлений деятельности органов местного самоуправления является развитие и регулирование потребительского рынка.

Потребительский рынок – важнейшая область рыночной экономики, которая выступает индикатором уровня социального развития общества, поскольку здесь переплетаются экономические и социальные составляющие народного хозяйства.

Правовед Н.Н. Таскаев определяет потребительский рынок как область деятельности, связанную с реализацией товаров (услуг), заказов, с исполнением, приобретением и использованием работ (услуг), приобретаемых потребителем исключительно для бытовых (личных) нужд, не связанных с извлечением прибыли [1].

Более широко трактует данный вопрос, делая акцент на субъекты потребительского рынка, И.В. Скопина: «это совокупность отношений, возникающих между продавцами и покупателями работ, услуг, товаров, с одной стороны, и их потребителями – с другой; это отношения по поводу спроса, предложения и реализации предметов и услуг индивидуального потребления, складывающиеся в торговле, общественном питании, сфере платных услуг» [2].

Под объектом потребительского рынка понимают выносимый на рынок продукт, который используют для индивидуального потребления в виде товаров и платных услуг. Структурообразующими элементами в части субъектных отношений со стороны спроса выступают носители спроса – потребители в лице всего населения региона, а также его отдельных демографических (молодежь, дети,

Научный руководитель: **Бутова Т.В.**, кандидат экономических наук, доцент.





Рис.1. Структура потребительского рынка

пожилые люди) и экономических (низкодоходные и высокодоходные категории населения) групп; городское и сельское население. Со стороны предложения субъектами потребительского рынка являются товаропроизводители и производители услуг в лице предприятий, организаций, учреждений и частных лиц. Помимо этого, сюда включают субъекты инфраструктуры потребительского рынка.

Потребительский рынок обладает следующими свойствами: является инструментом формирования потребительских ценностей и удовлетворения потребностей населения; обеспечивает нормальное денежное обращение; создает новые рабочие места для населения; формирует сферу деятельности большого числа организаций и предприятий; прямо и косвенно воздействует на развитие других рынков.

В структуру потребительского рынка включают три основные сферы: торговлю, общественное питание и бытовое обслуживание, которые представляют собой совокупность товарных рынков и рынков услуг (рис.1).

Рассмотрим состояние потребительского рынка и его значение для развития экономики города на примере Краснодара.

Краснодар как столица Кубани выступает в качестве центрального звена потребительского рынка края. В нем сконцентрировано значительное количество предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения, которые

предлагают свои товары и услуги не только жителям города, но и покупателям близлежащих муниципальных образований, а также транзитным пассажирам.

В Краснодаре сосредоточено более 60% всего розничного товарооборота Кубани, 42% оборота общественного питания и более 40% объема оказываемых платных услуг [3].

В сфере торговли трудятся более 90 тыс. человек. В отраслях торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения занято почти половина всех субъектов малого предпринимательства.

В последние годы потребительский спрос заметно изменился, повысились требования к культуре обслуживания, качеству и ассортименту товаров. Возрос приток покупателей в организованную торговую сеть, обеспечивающую необходимые гарантии, более полный учет товарооборота, а также увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней.

Краснодар упрочил свой статус крупнейшей торговой площадки не только Краснодарского края, но и всего Юга России. Обеспеченность торговыми площадями на 1000 жителей в Краснодаре составляет более 1107 кв. м, что превышает среднекраевой уровень почти в 2 раза и опережает соответствующие показатели административных центров других краев и областей Юга России.

В городе значительно сократилось количество объектов мелкорозничной торговли, при этом

возросло число супер- и гипермаркетов, торговых и торгово-развлекательных центров. По их количеству Краснодар сегодня уступает только Санкт-Петербургу.

Структуру розничной торговой сети Краснодара составляют [3]:

- 416 супер-, гипермаркетов;
- 6766 стационарных магазинов;
- 710 стационарных мелкорозничных объектов;
- 333 нестационарных объекта сезонного типа.

По специализации они подразделяются на:

- 23 рынка;
- 342 аптеки;
- 4526 непродовольственных магазинов;
- 2240 продовольственных магазинов;
- 85 автосалонов.

В Краснодаре функционируют такие крупные торговые сети, как «X5RITAIL», «О'Кей», «Ашан», «Леруа Мерлен», «Лента», «М-видео», «Медиа-Маркт», «Техносила», «ДОМО», «METRO», «Пятерочка», «Бауцентр», «Перекресток», «Евросеть», «ОBI», «Магнит», «Декатлон», «Эльдорадо», «Поиск», «Техносклад», «Спортмастер» и др.

В связи с ростом конкуренции розничных торговых сетей и гипермаркетов оптовая торговля переходит на новые методы ведения бизнеса. По состоянию на 1 января 2013 г. в муниципальном образовании город Краснодар зарегистрировано 11 925 организаций, имеющих ОКВЭД оптовой торговли [3].

Фактически осуществляют деятельность всего 2600 предприятий, работающих с использованием складских помещений. В основном оптовые предприятия арендуют используемые площади.

Широко развивающейся сферой в городе выступает отрасль общественного питания. Для нее характерно стремительное расширение сети за счет ежемесячного открытия новых предприятий всех типов собственности, внедрение современных стандартов и технологий, связанных с сетевыми формами организаций. Для новых предприятий характерны повышенные условия комфортности и обслуживания посетителей, обширный ассортимент предлагаемых продуктов, изделий и услуг.

Общедоступная сеть общественного питания на 1 января 2013 г. включала 1049 предприятий на 55,5 тыс. посадочных мест [3].

В Краснодаре насчитывается 79 ресторанов, 536 кафе, 58 баров, 235 закусочных и общедоступных столовых, 141 предприятие других типов, а также 6 магазинов «Кулинария».

Численность работающих в отрасли составляет около 13 тыс. человек.

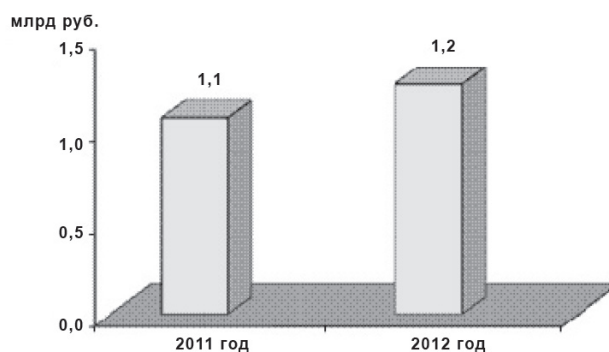


Рис.2. Оборот крупных и средних предприятий общественного питания в 2011–2012 гг. [3]

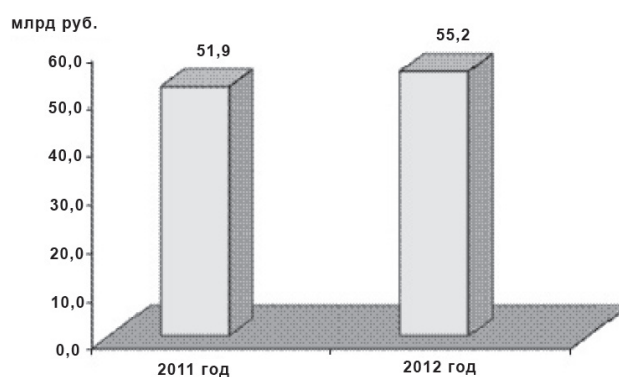


Рис.3. Оборот крупных и средних предприятий бытового обслуживания в 2011–2012 гг. [3]

Оборот крупных и средних предприятий общественного питания в 2012 г. составил 1,2 млрд руб., или 116,9% к уровню 2011 г.

Немаловажное значение имеет и бытовое обслуживание граждан. На сегодняшний момент в сфере бытового обслуживания населения трудятся более 23 тыс. человек на 2645 объектах сферы бытовых услуг, из них [3]:

- в парикмахерских и салонах красоты – 743;
- мастерских по ремонту одежды – 150;
- мастерских по ремонту обуви – 118;
- мастерских по ремонту бытовой техники – 74;
- мастерских по ремонту телерадиоаппаратуры – 28;
- мастерских по ремонту оргтехники и компьютеров – 94;
- мастерских по ремонту сотовых телефонов – 78;
- банях, саунах – 111;
- фотоателье – 57;
- приемных пунктах химчисток, прачечных – 46;
- автомойках – 500;
- прочие услуги – 646.

В 2012 г. оборот крупных и средних предприятий бытового обслуживания населения составил 55,2 млрд руб., или 106,3% к уровню 2011 г.

Таблица 1

### Обеспеченность торговыми площадями города Оленегорска и населенного пункта (н.п.) Высокий [4]

Профиль предприятий розничной торговли	Количество магазинов, всего	Из них по месту осуществления деятельности					
		количество магазинов		общая площадь, кв. м		площадь торгового зала, кв.м	
		город Оленегорск	н.п. Высокий	город Оленегорск	н.п. Высокий	город Оленегорск	н.п. Высокий
Всего	136	106	30	273 65,2	1500,4	17 879,1	994,5
Из них:							
продовольственные	65	50	15	5899,9	895,2	2841,0	574,2
промышленные	58	43	15	8193,4	605,2	6383,5	420,3
смешанные	13	13	–	13 271,9	–	8654,6	–

Проведенное исследование дало возможность сделать следующие выводы. Сфера потребительского рынка играет важнейшую роль в социально-экономическом развитии города. Она обеспечивает рабочие места для более 126 тыс. человек и создает условия для осуществления деятельности почти половины всех субъектов малого предпринимательства. Увеличение оборота предприятий торговли, общественного питания и бытового обслуживания свидетельствует о конкурентоспособной среде на рынке и развитом деловом климате.

Внедрение современных стандартов и технологий как по обслуживанию населения, контролю качества продукции, так и по учету товарооборота и количеству оказываемых услуг обеспечивает удовлетворение потребностей жителей, а также повышение налоговых поступлений в бюджет, что способствует развитию муниципального образования и повышению качества жизни населения.

Теперь с юга страны переедем на север, проанализируем потребительский рынок муниципального образования Оленегорска (Мурманская область) с подведомственной территорией.

В торговой сфере осуществляют свою деятельность 136 предприятий розничной торговли всех форм собственности совокупной общей площадью 27,4 тыс.кв.м и совокупной общей площадью торговых залов 17,9 тыс.кв.м (табл. 1).

Структура фактической обеспеченности торговыми площадями в городе Оленегорске следующая:

- магазины с реализацией продовольственной группы товаров – 106,0 кв.м на 1000 человек населения при минимальном нормативе 121,0 кв.м;
- магазины с реализацией непродовольственной группы товаров – 238,2 кв.м на 1000 человек населения при минимальном нормативе 276,0 кв.м.

Для данного муниципального образования существует потребность в открытии новых торговых предприятий. Ценовая политика функционирующих объектов розничной торговли непродовольственной группой товаров указывает на слабую конкуренцию на потребительском рынке сложной бытовой и компьютерной техники, мебели, хозяйственных товаров и одежды. Ограниченность предложения продукции, его ассортимента препятствует достижению доступности товаров для всего населения и удовлетворению его потребностей в полной мере.

В сфере общественного питания осуществляют свою деятельность 18 предприятий всех форм собственности с общим числом посадочных мест на 998 человек, из них 1 кафе с площадью зала обслуживания посетителей 85,0 кв.м находится в населенном пункте Высокий [4].

Существующая сеть общедоступного общественного питания не удовлетворяет спрос населения ввиду отсутствия здоровой конкуренции.

Услуги, предоставляемые населению в Оленегорске [4]

Услуги	Количество объектов, единиц	
	всего	в том числе в н.п. Высокий
Ремонт обуви	6	1
Ремонт и пошив одежды, головных уборов	4	–
Ремонт и техническое обслуживание бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, изготовление металлоизделий	3	–
Ремонт и техническое обслуживание транспортных средств	5	–
Изготовление и ремонт мебели	3	–
Химическая чистка и крашение	–	–
Прачечные	1	–
Бани и душевые (сауны)	2	–
Ремонт жилья, мебели	8	–
Парикмахерские	14	2
Фотоателье	2	–
Ритуальные услуги	1	–
Ремонт часов	1	–
Резка стекла, зеркал, обработка, шлифовка граней, сверление, производство изделий из стекла	1	–

В настоящее время на территории города работает 51 объект бытового обслуживания населения (табл. 2).

В городе Оленегорске в начале 2012 г. был проведен социологический опрос населения на предмет удовлетворенности сферой потребительских услуг, оказываемых в муниципальном образовании.

Согласно опросу, на рынке бытовых услуг муниципального образования отсутствуют или недостаточно развиты такие необходимые для полноценного проживания услуги, как:

- химическая чистка и крашение;
- ремонт сложной бытовой техники;
- ремонт компьютерной техники.

Приветствовалось бы развитие производства продукции сельского хозяйства: птицеводства (куры, гуси, кролики и др.), тепличного хозяйства (помидоры, огурцы, зелень).

Таким образом, анализ потребительского рынка данного муниципального образования привел к следующим выводам. Нехватка торговых площадей, предприятий общественного питания и бытовых услуг, недостаточное предложение товаров и услуг вызывает удорожание продукции, отсутствие широкого ассортимента. Низкая конкуренция мешает внедрению современных технологий и форм организации бизнеса. Все это ограничивает доступность продукции для низкодоходных групп населения и препятствует удовлетворению потребностей жителей города в полной мере.

В настоящее время в условиях вступления в ВТО на органы местного самоуправления ложится важная задача по адаптации и поддержке участников потребительского рынка. Прежде всего необходимо:

- создание благоприятных условий для повышения предпринимательской активности как главного индикатора развития муниципального образования;

- рациональное размещение хозяйствующих объектов по его территории.

Кроме того, местные органы должны уделять особое внимание вопросам качества и безопасности продукции, насыщению и диверсификации рынка. Таким образом, особая роль государственного регулирования на муниципальном уровне заключается в учете интересов всех участников рынка.

Помимо прочего, использование положительного зарубежного опыта по контролю качества продукции, развитию потребительского кредита, созданию разветвленной инфраструктуры повысит эффективность функционирования потребительского рынка. Опыт США необходимо переосмыслить и научиться применять в России на уровне муниципальных образований. Безусловно, процесс реорганизации потребует определенных финансовых и человеческих ресурсов, но это не должно стать помехой для реализации поставленных целей. Учитывая пройденный США путь от первых законов по контролю безопасности потребительских товаров, качества продуктов питания до четко отработанной структуры потребительского кредитования, требуется таким образом настроить процесс реформирования в России, чтобы он занял меньше времени, но принес не менее оптимистичные результаты, соответствующие планам и прогнозам.

Согласно данным анализа, потребительский рынок города **Краснодара** во многом отвечает необходимым требованиям. Однако есть потребность дальнейшего повышения уровня информационно-методического обеспечения деятельности хозяйствующих субъектов. Необходимо формирование соответствующей инфраструктуры в вопросах кредитно-финансовой поддержки предприятий и организаций сферы потребительского рынка. Так, например, применяя опыт США, возможно создание специализированных информационных агентств: кредитных и кредитно-сысчных бюро, которые позволят собрать всю необходимую финансовую и личную информацию о потенциальных клиентах, снижая риски и издержки предприятий.

Для решения проблем развития потребительского рынка города **Оленегорска** необходимо осуществить следующие мероприятия.

- Проведение диверсификации потребительского рынка путем открытия новых предприятий, создания здоровой конкуренции. Необходимо разработать программы поддержки малого и среднего бизнеса, включающие не только финансовую помощь (выдачу субсидий), но и различные налоговые льготы и налоговые каникулы для отдельных групп субъектов малого бизнеса.

- Внедрение современных технологий и форм организации бизнеса. Использование таких форм, как государственно-частное партнерство, которое позволяет распределить риски между участниками и учитывать интересы обеих сторон.

- Формирование перспективных планов развития сферы торговли, общественного питания, бытовых услуг, учитывающих необходимость в создании тех или иных предприятий в соответствии с прогнозами численности населения и планами застройки жилых массивов.

- Повышение уровня квалификации и профессиональной этики персонала.

Таким образом, органы местного самоуправления могут обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие путем регулирования потребительского рынка. Потребительский рынок – один из инструментов воздействия на повышение уровня жизни, а также показателей качества жизни жителей любого муниципального образования.

Подводя итог, можно выделить основные задачи муниципального регулирования потребительского рынка:

- организация насыщенности рынка, широкого ассортимента товарами и удовлетворение спроса на товары и услуги разнодоходных групп населения;
- обеспечение ценовой доступности и защита интересов низкодоходных групп населения;
- создание условий на нормативном уровне для развития деловой активности в муниципальном образовании; стимулирование внедрения новых технологий и методов обслуживания населения;
- обеспечение добросовестной конкуренции, недопущение монополизации рынка;
- защита прав потребителей, обеспечение доступности и безопасности продукции.

## Литература

1. Зейналов М.М., Нурмагомедова Л.М. Правовые основы определения понятия «потребительский рынок» // Современное право. № 5. 2009.
2. Скопина И.В. Регулирование развития регионального потребительского рынка // Управление региональными экономическими системами: Сб. ст. междунар. конф. Киров, 2003.
3. Официальный портал Администрации муниципального образования город Краснодар и Городской Думы Краснодара. [Электронный ресурс]: <http://krd.ru/upravlenie-torgovli-i-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya/info-dlya-yur-i-fiz-lits/prog-itogi> (дата обращения: 17.02.2014).
4. Официальный сайт органов местного самоуправления муниципального образования город Оленегорск с подведомственной территорией. [Электронный ресурс]: [http://www.gorodolenegorsk.ru/podderzhka\\_predp/1289/](http://www.gorodolenegorsk.ru/podderzhka_predp/1289/) (дата обращения: 17.02.2014).

# Налоговый учет в бюджетных учреждениях и автономных организациях

**Аннотация.** Возникновение налогового учета в Российской Федерации датируется 1 января 2001 г. С тех пор прошло немало времени, однако организация налогового учета до сих пор вызывает много вопросов у практикующих специалистов. В представленной статье предложено несколько вариантов организации налогового учета экономического субъекта.

**Ключевые слова:** налог на прибыль организаций; налоговый учет; бухгалтерский учет; регистры бухгалтерского и налогового учета.

**Abstract:** The emergence of tax accounting dated 01 January 2001. Despite the elapsed time, his organization raises many questions among practitioners. In the present article offers several options for organizing tax records of the business entity.

**Keywords:** tax on profits; tax accounting; accounting; registers accounting; registers tax.



**Антошина К.В.,**

аспирантка  
Финансового университета  
✉ antoshina\_k@mail.ru

Термин «налоговый учет» в современном словаре бухгалтера появился сравнительно недавно. В Налоговом кодексе РФ (далее – НК РФ) налоговому учету посвящены несколько статей гл. 25 «Налог на прибыль организаций» (ст. 313–333) [1].

«Налоговый учет – система обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным настоящим Кодексом» (ст. 313 НК РФ) [1].

Судя по приведенной цитате, понятие налогового учета тесно связано с налогом на прибыль. Однако автор не согласна с таким узким подходом к данному термину. Если внимательно прочитать Налоговый кодекс, можно увидеть, что в каждой из его глав есть законодательное требование формировать какие-либо показатели для правильного определения налоговой базы по всем налогам. Именно такой подход реализуется в данной статье.

## Цель и задачи налогового учета

Налоговый учет представляет собой систему регистрации и обобщения информации о совершаемых налогопла-

тельщиком однородных операциях, которые приводят к возникновению доходов или расходов либо каких-либо иных показателей, характеризующих налоговую базу по любому налогу и учитываемых при исчислении налоговой базы текущего или будущих периодов в порядке, определенном положениями НК РФ.

Основными задачами налогового учета являются сбор полной и достоверной информации о том, в каком порядке формируются данные о величине доходов и расходов экономического субъекта, другие показатели, которые определяют размер налоговой базы отчетного налогового периода, а также обеспечение этой информацией внутренних и внешних пользователей для контроля правильности исчисления, полноты и своевременности расчетов по налогам с бюджетом.

## Регистры налогового учета

Аналитические регистры налогового учета, как следует из ст. 314 НК РФ, – сводные формы систематизации данных налогового учета за отчетный (налоговый) период, сгруппированных в соответствии с требованиями НК РФ, без распределения (отражения) по счетам бухгалтерского учета.

Данные налогового учета – которые учитываются в разработочных таблицах, справках бухгалтера и иных документах налогоплательщика, группирующих информацию об объектах налогообложения.

Формирование данных налогового учета предполагает непрерывность отражения в хронологическом порядке объектов учета для целей налогообложения

Научный руководитель: **Косолапова М.В.**, доктор экономических наук, профессор.



Рис. 1. Применение первого подхода к ведению налогового учета

(в том числе операций, результаты которых учитываются в нескольких отчетных периодах либо переносятся на ряд лет).

Аналитический учет данных налогового учета должен быть организован налогоплательщиком так, чтобы он раскрывал порядок формирования налоговой базы.

Аналитические регистры налогового учета предназначены для систематизации и накопления информации, содержащейся в принятых к учету первичных документах, аналитических данных налогового учета для отражения в расчете налоговой базы.

Регистры налогового учета ведутся в виде специальных форм на бумажных носителях, в электронном виде и (или) на любых машинных носителях.

Формы регистров налогового учета и порядок отражения в них аналитических данных налогового учета, данных первичных учетных документов налогоплательщики разрабатывают самостоятельно в приложениях к учетной политике предприятия для целей налогообложения.

Правильность отражения хозяйственных операций в регистрах налогового учета обеспечивают лица, которые их составляют и подписывают.

При хранении регистров налогового учета должна обеспечиваться их защита от несанкционированных исправлений.

Исправление ошибки в регистре налогового учета необходимо обосновать и подтвердить подписью ответственного лица, внесшего исправление, указав дату внесенного исправления.

## Как организовать налоговый учет

В настоящее время в практической деятельности бюджетных и автономных учреждений сложилось три подхода к ведению налогового учета:

- формирование данных налогового учета на счетах бухгалтерского учета;
- параллельное ведение бухгалтерского и налогового учета;
- ведение учета по правилам налогового учета.

Рассмотрим каждый из этих подходов более подробно.

## Бухгалтерский и налоговый учет

**Первый подход** – формирование данных налогового учета на счетах бухгалтерского учета (рис. 1), основан на том, что данные налогового учета получают на основе регистров бухгалтерского учета и первичных документов, а также дополнительных расчетов доходов и расходов по правилам налогового учета. Этот подход получил законное обоснование после того, как Федеральным законом от 29.05.2002 № 57-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации» были внесены изменения в гл. 25 и ст. 313 НК РФ: «В случае если в регистрах бухгалтерского учета содержится недостаточно информации для определения налоговой базы... налогоплательщик вправе самостоятельно дополнять применяемые регистры бухгалтерского учета дополнительными реквизитами, формируя тем самым регистры налогового учета, либо вести самостоятельные регистры налогового учета» (ст. 313 НК РФ).

Этот подход к ведению учета наименее трудоемок и наиболее гибок применительно к условиям постоянно меняющегося налогового законодательства.

Основная идея «встраивания» налогового учета в бухгалтерский базируется на выявлении сходства и различий подходов бухгалтерского и налогового учета к группировке объектов учета [2].

В бухгалтерском и налоговом учете могут применяться как одинаковые, так и различные методы группировки (классификации) и оценки объектов учета. Даты получения доходов и осуществления расходов также могут признаваться одинаково или по-разному. Например, курсовые разницы, штрафы, пени, неустойки, списанные дебиторская и кредиторская задолженности в бухгалтерском и налоговом учете отражают в составе внереализационных доходов. Даты признания доходов и расходов в этом случае совпадают.

Различаются подходы бухгалтерского и налогового учета к амортизации основных средств, расходам на НИОКР, суммовым разницам (обращаем внимание читателей на то, что данные разницы будут нивелированы с 1 января 2015 г.) у покупателей и поставщиков, другим доходам и расходам. В таких случаях необходимо допол-

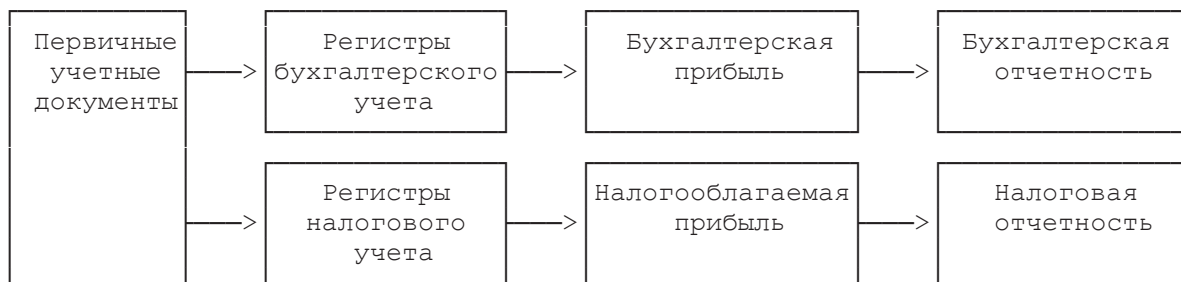


Рис. 2. Применение второго подхода к ведению налогового учета



Рис. 3. Применение третьего подхода к ведению налогового учета

нять регистры бухгалтерского учета реквизитами и (или) дополнительно вести расчеты и ведомости налогового учета.

Очевидно, что применять первый подход наиболее целесообразно, так как он не требует значительных затрат времени и денежных средств. При этом каждый налогоплательщик должен четко определить основные различия в отражении операций и имущества для целей бухгалтерского и налогового учета и разработать способы корректировки бухгалтерских форм и (или) дополнительные формы регистров налогового учета. Небольшие учреждения, а также организации, ведущие учет вручную в журналах-ордерах или в электронных таблицах Excel, применять этот подход могут постоянно.

Применение первого подхода можно считать первоначальной стадией организации ведения налогового учета.

### Параллельное ведение бухгалтерского и налогового учета

**Второй подход** (рис. 2) основан на параллельном ведении бухгалтерского и налогового учета на основе первичных документов. При этом подходе отдельно формируются регистры бухгалтерского учета и бухгалтерская отчетность по правилам бухгалтерского учета, а также регистры налогового учета и декларация по налогу на прибыль по правилам налогового учета.

Понятно, что второй подход к ведению налогового учета возможен только в системе компьютерной обработки данных, поэтому на рынке программных продуктов предлагаются системы налогового учета, адаптируемые для конкретных организаций. При внедрении

программ компьютерного учета особое внимание следует обратить на постановку технического задания для ведения налогового учета. Предварительно должно быть проведено обследование системы бухгалтерского учета и учетной политики учреждения. На основе понимания сходства и различий бухгалтерского и налогового учета и задачи оптимизации налогообложения разрабатываются концепция налогового учета и учетная политика для целей налогообложения. Концепция и учетная политика служат основанием для разработки стандарта налогового учета, который является техническим заданием для внедрения выбранного программного продукта. Практическое осуществление данного подхода требует значительных затрат времени и средств.

### Ведение учета по правилам налогового учета

**Третий подход** (рис. 3) основан на ведении учета по правилам налогового учета. В этом случае возникает необходимость провести корректировку учетных данных для их соответствия правилам бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности. Применение такого подхода может повлиять на оценку аудиторов о достоверности бухгалтерской отчетности, так как согласно п. 6 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» достоверной и полной считается отчетность, сформированная исходя из правил, установленных нормативными актами по бухгалтерскому учету.

Несмотря на различные подходы к ведению налогового учета, его выбор для всякой организации определяется системой бухгалтерского учета, масштабами и видами деятельности бюджетного учреждения или автоном-



ной организации, количеством объектов, налоговый учет которых отличается от бухгалтерского учета.

Основным требованием, предъявляемым к ведению бухгалтерского учета, является соблюдение установленных нормативными актами правил учета, которые обеспечивают достоверность финансовой отчетности экономического субъекта.

При использовании данных бухгалтерского учета для ведения налогового учета необходимые корректировки доходов и расходов осуществляются по правилам налогового учета.

Налоговый учет ведется для формирования полной и достоверной информации о налогооблагаемых объектах, имуществе и фактах хозяйственной жизни налогоплательщика и контроля исчисления и уплаты налога на прибыль.

Система налогового учета призвана обеспечивать возможность контроля доходов, расходов и убытков, отражаемых в налоговых декларациях. Аналитический и синтетический учет должны раскрывать порядок формирования объектов налогообложения. При ведении налогового учета необходимо обеспечить прозрачность информации о формировании доходов, расходов и убытков для целей налогообложения, облагаемых и необлагаемых операциях начиная с первичных документов.

Прозрачность налогового учета определяется, на наш взгляд, следующими пятью требованиями:

- соответствие учетной политики для целей налогообложения требованиям Налогового кодекса РФ и особенностям хозяйственной деятельности предприятия;
- достоверность бухгалтерского учета;
- обязательное определение порядка перехода от данных бухгалтерского учета к данным налогового учета;
- разработка системы регистров налогового учета, которая предусматривает набор определенных форм отчетных регистров, их взаимосвязь и последовательность заполнения;
- ясное изложение правил налогового учета имущества и операций в инструкции или стандарте налогового учета.

Соблюдение перечисленных условий сделает налоговый учет достоверным, а значит, понятным и прозрачным.

## Основные требования к организации налогового учета

При организации налогового учета на основе использования данных бухгалтерского учета следует учитывать, что существуют различия в порядке осуществления следующих операций:

- оценки имущества и фактов хозяйственной жизни;
- классификации активов и операций;
- определения дат отражения активов и операций.

## Учет различий в оценке имущества и фактов хозяйственной деятельности

Совпадение оценок в бухгалтерском учете и для целей налогообложения позволяет без изменения переносить данные из бухгалтерского учета в налоговые регистры.

Если в налоговом учете сумма должна быть признана большей или меньшей, чем в бухгалтерском, то в налоговом учете ведутся дополнительные расчеты или корректировки доходов, расходов и убытков.

В налоговом учете не должны учитываться доходы и расходы, которые не влияют на исчисление и уплату налога на прибыль. Перечень не принимаемых в целях налогообложения доходов и расходов следует приводить как приложение к учетной политике или инструкции по составлению регистров налогового учета.

## Учет различий в классификации имущества и фактов хозяйственной деятельности

Существуют несколько видов различий в классификации имущества и фактов хозяйственной деятельности:

- события, учитываемые в бухгалтерском учете, не принимаются во внимание для целей налогового учета;
- события, признаваемые в налоговом учете, не учитываются в бухгалтерском учете;
- события, классифицируемые в бухгалтерском учете одним образом, классифицируются для целей налогообложения по-другому.

Такие различия требуют составления регистров налогового учета.

## Учет различий в периодизации событий

При совпадении дат признания события данные бухгалтерского учета без корректировок переносятся в налоговый учет.

Если даты операций признаются в бухгалтерском учете раньше или позже, чем в налоговом, то суммы доходов, расходов и убытков должны быть отражены в отдельных регистрах налогового учета.

Организация-налогоплательщик должна четко определить для себя следующие положения:

- основные различия в отражении операций и имущества для целей бухгалтерского и налогового учета;
- формы регистров налогового учета;
- способы корректировки доходов и расходов.

Помочь в этом непростом деле может представленная далее методика.

## Методика ведения налогового учета

Предлагаемая методика ведения налогового учета основана на бухгалтерском учете и решает следующие задачи:

- определяет формы регистров налогового учета;
- устанавливает иерархию регистров;
- отрабатывает взаимосвязи регистров налогового учета между собой, а также с регистрами бухгалтерского учета и декларацией по налогу на прибыль.

Рассмотрим более подробно, что представляют собой регистры налогового учета. Это табличные формы систематизации данных налогового учета за отчетный (налоговый) период, сгруппированные в соответствии с требованиями гл. 25 НК РФ и правилами составления декларации по налогу на прибыль. Основываясь на этих же требованиях, формируются регистры налогового учета и для других налогов.

Основанием для записи в регистре налогового учета являются первичные документы и регистры бухгалтерского учета.

По налогооблагаемым объектам регистры группируются следующим образом:

- регистры учета доходов от реализации (данные о выручке от реализации товаров, выполнения работ, оказания услуг);
- регистры учета понесенных расходов (данные о понесенных расходах по производству товаров, выполнению работ, оказанию услуг);
- регистры учета доходов и расходов от реализации (данные о реализации имущества и имущественных прав);
- регистры учета внереализационных доходов и расходов (внереализационные доходы и расходы формируются в отдельном регистре по правилам налогового учета);
- регистры учета убытков (данные об убытках, принимаемых к налогообложению на определенных условиях).

Регистры налогового учета составляются на бумажных носителях или в электронном виде (в электронных таблицах Excel).

Регистры налогового учета могут иметь двух- или трехуровневую иерархию, например:

1-й уровень – карточки налогового учета, справки-расчеты;

2-й уровень – аналитические и (или) синтетические регистры учета доходов и расходов;

3-й уровень – сводные регистры учета доходов и расходов.

Сводные ведомости налогового учета составляются на основе синтетических ведомостей, которые, в свою очередь, составляются на основании данных бухгалтерского учета и (или) аналитических ведомостей налогового учета. Синтетические ведомости используются для расшифровки показателей, включаемых в сводные ведомости.

Аналитические ведомости заполняются на основании данных карточек налогового учета или первичных бух-

галтерских документов. Они существуют для расшифровки показателей, включаемых в синтетические ведомости.

Значительная часть регистров налогового учета заполняется на основе следующих регистров бухгалтерского учета:

- аналитических и (или) синтетических ведомостей;
- журналов-ордеров;
- карточек по отдельным счетам;
- оборотно-сальдовых ведомостей и др.

Часть регистров налогового учета ведется на основе карточек учета и справок-расчетов.

Карточки учета ведутся для налогового учета:

- основных средств и нематериальных активов (заполняются на основании первичных документов);
- отдельных расходов (убытков) будущих периодов;
- списания убытков.

Второй и третий виды карточек ведутся на основе ведомостей налогового учета.

Справки-расчеты составляются для учета отдельных объектов налогового учета, например:

- нормируемых расходов;
- резерва сомнительных долгов;
- суммы убытка, принимаемого в целях налогообложения по передаче права требования до наступления срока платежа.

Часть регистров налогового учета ведется на основе первичных бухгалтерских документов, например ведомости добровольного страхования работников.

Регистры налогового учета составляются ежемесячно или ежеквартально с нарастающим итогом.

Ячейки налоговых регистров разного уровня взаимосвязаны и соответствуют строкам декларации по налогу на прибыль. К каждой строке налоговой декларации составляется регистр учета либо ей соответствует конкретная ячейка регистра налогового учета. Количество и перечень налоговых регистров определяются количеством строк налоговой декларации, которые необходимо заполнить, и требованиями по ведению налогового учета доходов и расходов, предъявляемыми НК РФ.

При составлении предварительного перечня регистров налогового учета автор предлагает исходить из рассмотренных требований, а также оптимизации затрат времени и денежных средств на ведение налогового учета.

## Литература

1. Налоговый кодекс РФ, часть 2, Федеральный закон № 117-ФЗ от 05.08.2000 с изменениями и дополнениями.
2. Федеральный закон № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете».
3. Антошина О.А. Организация налогового учета и налогового планирования на предприятии. М.: Экономика и жизнь, 2009.
4. СПС «КонсультантПлюс».

УДК 657.6

# Информационное обеспечение внутреннего контроля долговых финансовых вложений

**Аннотация.** Работа посвящена вопросам информационного обеспечения внутреннего контроля операций с долговыми финансовыми вложениями в коммерческих организациях. В статье рассматривается внутренний документооборот, отражающий операции с долговыми финансовыми вложениями, а также особенности оценки данного вида вложений и их отражение в бухгалтерской отчетности.

**Ключевые слова:** долговые финансовые вложения; внутренний документооборот; информационное обеспечение внутреннего контроля; бухгалтерская отчетность; справедливая стоимость.

**Abstract:** The research work is devoted to the questions of information support of internal control of operations with debt financial instruments. The internal documentation of operations with debt financial instruments, peculiarities of their value and their presentation in accounting reports are considered in article.

**Keywords:** debt financial instruments; internal documentation; information support of internal control; accounting reports; fair value.



**Одогова Н.А.,**

аспирантка

Финансового университета

✉ s1655419@rambler.ru

Актуальность темы, представленной на суд читателей статьи, обусловлена множеством факторов, в частности перспективностью использования долговых финансовых вложений как механизма перераспределения финансовых ресурсов в наиболее эффективные или нуждающиеся отрасли экономики.

Эффективное развитие и распространение долговых финансовых вложений как источника финансирования реальной экономики с учетом минимизации рисков инвестора невозможно без должного контроля, который тормозится из-за отсутствия соответствующего информационного обеспечения и научно обоснованной организации самого процесса внутреннего контроля операций с долговыми финансовыми вложениями.

Данные бухгалтерского учета оказывают существенное влияние на понимание деятельности организации как внутренними пользователями, так и внешними. Для обеспечения полного и корректного отражения хозяйственных операций в учете необходимо проводить контрольные мероприятия, которые позволяли бы предотвращать предумышленное и непредумышленное

искажение данных, приводящее к манипулированию процессом принятия бизнес-решений.

Информационное обеспечение подразумевает создание условий для стабильного функционирования системы, обеспечение необходимыми данными, включение в систему средств поиска, получения, хранения, накопления, передачи, обработки информации, организацию банков данных [1].

На основании проведенного анализа основных источников информационного обеспечения процесса внутреннего контроля автор предлагает пятиуровневую систему внутреннего документооборота, отражающую операции с долговыми финансовыми вложениями, позволяющую осуществлять своевременный внутренний контроль за полнотой и своевременностью представления данных операций, динамикой долговых финансовых вложений, их эффективностью. Итоговая информация из документов нижнего уровня переходит в сводные документы более высокого уровня, которые впоследствии используются для принятия решений по управлению и для анализа достижения целей бизнеса.

## 1. Предварительный контроль

**Уровень первый.** Формирование отборочных таблиц долговых финансовых вложений для инвестирования при возникновении необходимости выбора вида вложения. В данных документах задаются исходные условия инвестирования: размер инвестируемых средств и срок вложения. Далее рассматриваются предлагаемые вари-

Научный руководитель: **Демина И.Д.,** доктор экономических наук, профессор.

анты долговых финансовых вложений в разрезе суммы вложения, срока вложения, вида дохода, предполагаемого номинального и реального дохода за весь срок. На основании данного документа можно определить и проконтролировать, какие варианты вложений были рассмотрены ответственным сотрудником, насколько полно было проведено сравнение вложений и был ли выбран действительно наиболее оптимальный вариант.

## **2. Текущий контроль**

**Уровень второй.** При каждом поступлении долгового финансового вложения оформляются Журнал учета выданных займов, Журнал учета выданных и приобретенных векселей и пр. Например, в Журнале учета выданных займов представляется информация о движении займов и изменениях в условиях договоров, а также отражается факт заключения сделки с взаимозависимым лицом. Это позволяет впоследствии анализировать соответствие условий сделки законодательству о сделках с взаимозависимыми лицами, а также отслеживать движение денежных средств для внутригрупповой поддержки, осуществляемое через выдачу займов. А вот Журнал учета выданных и приобретенных векселей предоставляет не только обязательную информацию по идентификации объекта вложений (серия, номер векселя и пр.), но и информацию о цели приобретения того или иного векселя, например для продажи или удержания до погашения. В одном случае организация ожидает получение дохода от разности в цене покупки и цене продажи (спекулятивный доход), во втором – получение процентного (дисконтного) дохода (инвестиционный доход). Также отдельной графой отражается наличие взаимозависимости с эмитентом, контрагентом операции, позволяющее контролировать объективность сделки. Отметка о последующем выбытии векселя позволяет отслеживать движение векселей и соответствие первоначальной цели приобретения фактически виду выбытия.

**Уровень третий.** Ежемесячно по каждому объекту финансовых вложений заполняются Справки-расчеты процентов по выданным займам, дохода по дисконтному векселю и т.п. По данным Справкам можно выявить размер получаемого дохода по каждому объекту финансового вложения, как в рассматриваемом месяце, так и накопительно с учетом предыдущих периодов. Подобная информация будет полезна при анализе эффективности долговых финансовых вложений, ее динамики по периодам и прогнозировании будущих денежных потоков по каждому долговому финансовому вложению.

**Уровень четвертый.** Ежемесячно по каждому виду долговых финансовых вложений формируются Сводные таблицы финансовых результатов от операций с различными долговыми финансовыми вложениями. В Сводной таблице по финансовым результатам от выданных зай-

мов займы представляются в зависимости от срока их погашения: в начале таблицы отражаются займы с наименьшим сроком возврата, в конце – с наибольшим. Сводная таблица формируется по итоговым данным Справок-расчетов. В данном регистре подводится итог от операций с займами в разрезе краткосрочных, долгосрочных, выделены просроченные операции и общий итог по данному виду вложений. Сгенерированные в этих таблицах данные могут быть использованы при анализе эффективности финансовых вложений в разрезе эмитентов, срочности погашения, взаимозависимости и т.п.

Аналогично составляется Сводная таблица по финансовым результатам от векселей. В данном документе рекомендуется добавить строку по цели использования векселя (для продажи, удержание до погашения), которая впоследствии при необходимости может позволить провести анализ доходов от разных целевых групп вложений.

## **3. Последующий контроль**

**Уровень пятый.** Ежемесячно по всему разделу «Долговые финансовые вложения» создаются Итоговый отчет о движении долговых финансовых вложений и Итоговый отчет о финансовых результатах операций с долговыми финансовыми вложениями. Итоговый отчет о движении долговых финансовых вложений представляет сводную информацию о динамике вложенных денежных средств в объекты долговых финансовых вложений, показывает абсолютный прирост вложений за рассматриваемый период и в сравнении с началом года. По данному отчету можно проследить прирост вложений в зависимости от срока и вида и определить среднемесячную величину финансовых вложений, необходимую для расчета эффективности операций с данными активами, а также выявить, сколько вложений предназначено для продажи и удержания до погашения, сколько выбыло и соответствовало ли выбытие заявленным целям использования. Итоговый отчет о финансовых результатах операций с долговыми финансовыми вложениями предоставляет информацию о прибыли от операций с финансовыми вложениями и эффективности данных вложений. В качестве показателей эффективности финансовых вложений были выбраны длительность одного оборота и эффективность финансовых вложений, выведенная из формулы рентабельности активов [2].

Расчет эффективности по каждому виду долгового финансового вложения позволяет сформировать мнение о росте, снижении доходности отдельных видов вложений и провести рейтинговую оценку по наиболее и наименее доходным и ликвидным вложениям, исключая поступления из других источников.

Следующим документом, формирующим информационное обеспечение для контроля, является бухгалтерская финансовая отчетность. В бухгалтерской финансовой от-

четности финансовые вложения отражаются за вычетом резерва под обесценение. Создание резерва под обесценение финансовых вложений является законодательно установленным методом управления рисками.

Однако существенное снижение рыночной стоимости облигаций, векселей и прочих долговых ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке, в соответствии с законодательством не признается обесценением. Подобная ситуация противоречит самой экономической сущности процесса резервирования. Формирование резервов на возможные потери является одним из механизмов борьбы с кредитным риском, которому подвержены как некотируемые, так и котируемые на рынке финансовые вложения. Данную точку зрения выражает профессор И.Д. Демина [3].

В Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) также отсутствует привязка факта формирования резерва под обесценения с котируемостью или некотируемостью финансовых вложений. МСФО рассматривают причины возникновения обесценения (например, исчезновение активного рынка для финансового актива в результате финансовых затруднений), а российские положения по бухгалтерскому учету (РСБУ) формируют подходы к определению признаков обесценения исходя из следствия данного процесса (например, признак обесценения налицо, если на отчетную дату и на предыдущую отчетную дату учетная стоимость существенно выше расчетной стоимости) [4, 5].

По нашему мнению, создание резерва под обесценение долговых финансовых вложений, котирующихся на фондовой бирже, является необходимым мероприятием по предотвращению негативных последствий от их обесценения.

В представленной на суд читателей статье была исследована проблема использования справедливой стоимости для целей внутреннего контроля. Так как первичная и последующая оценки учитываются при принятии решений о дальнейшем использовании вложения, необходимо достичь наиболее реального отражения стоимости долгового финансового вложения на определенный момент времени. Применение МСФО в деятельности российских организаций приводит к некоторым сложностям оценки долговых финансовых вложений, а именно при определении справедливой стоимости. Незрелость активных рынков в России и случаи манипуляции данными отчетности в нынешних, строго регламентированных стандартами условиях дают основание полагать, что при широком внедрении в хозяйственную деятельность оценки по справедливой стоимости и предоставлении свободы бухгалтеру в применении профессионального мнения при определении стоимости объектов количество случаев недобросовестного влияния руководства на оценку объектов учета может увеличиться в разы.

Расчет справедливой стоимости займа, выданного на нерыночных условиях, может применяться как для долговых финансовых вложений с нерыночной ставкой процента, так и для определения амортизированной стоимости по эффективной ставке процента, полученной из денежных потоков по условиям договора. Это позволяет унифицировать процесс расчета справедливой и амортизированной стоимости долговых финансовых вложений, снизить трудозатраты и предоставить возможность внутреннего контроля правильности расчетов при составлении отчетности по МСФО. Основная проблема, возникающая перед бухгалтерами при расчете справедливой стоимости, заключается в определении рыночной ставки посредством своего профессионального суждения. В ходе исследования были выявлены и структурированы источники информации о рыночных ценах на долговые финансовые вложения в порядке снижения обоснованности использования источника для расчета. Для принятия управленческих решений рекомендуется использовать не только данные о справедливой стоимости вложения на определенный период времени, но и номинальную и реальную стоимость вложения.

Предлагаемые к освещению в работе теоретические положения служат не только для совершенствования информационного обеспечения внутреннего контроля операций с долговыми финансовыми вложениями, но также и для разработки конкретных Положений о внутреннем контроле. Основным результатом работы является разработка внутреннего документооборота для информационного обеспечения контроля, а также практических рекомендаций по совершенствованию порядка отражения операций с долговыми финансовыми вложениями в бухгалтерской отчетности по российским и международным стандартам. Разделение документооборота на уровни позволяет выстроить структуру ответственности сотрудников за определенные мероприятия по созданию информационного обеспечения внутреннего контроля.

## Литература

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2003. 895 с.
2. Левина М.В. Организация и методика экономического анализа финансовых вложений: дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2011. 194 с.
3. Демина И.Д. Совершенствование учета финансовых вложений // Финансовый вестник. 2011. № 5.
4. Финансовые инструменты: признание и оценка. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 39, утв. Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н. 2011. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru> (дата обращения: 23.11.2013).
5. Учет финансовых вложений Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ) 19/02, утв. Приказом Минфина РФ от 10.12.2002 № 126н (с изм. и доп., вступающими в силу с 08.11.2010 г. № 144н). [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-прав. системы «КонсультантПлюс».

# Патентная система налогообложения и экономическая активность индивидуальных предпринимателей

**Аннотация.** В данной работе рассмотрены история и практика применения патентной системы налогообложения (ПСН). Выделены основные проблемы и предложены возможные пути их решения. Проведен статистический анализ поступлений платежей от ПСН на основе построения рядов динамики с учетом индекса сезонности, что позволяет выделить тенденции развития ПСН.

**Ключевые слова:** патент; ИП; патентная система налогообложения; история патентного налогообложения; целесообразность применения патентной системы налогообложения; проблемы патентного налогообложения.

**Abstract.** This paper discusses the history, analysis of the practice of the PST (patent system of taxation). The main problems and suggest possible solutions. A statistical analysis of income payments from the PST by constructing time series, taking into account the seasonality of the index, thus highlight trends in the development of PST.

**Keywords:** patent; individual entrepreneur; patent system of taxation; taxation of patent history; the usefulness of the patent system of taxation; taxation of patent problems.



**Потокин К.С.,**  
студент магистратуры  
Финансового университета  
✉ Potokin92@mail.ru

Можно уверенно сказать, что история патентного налогообложения прошла длинный эволюционный путь, который начался в средние века и продолжается в наши дни.

В Россию патентная система пришла в XIX в. Первыми оценили ее достоинства представители купеческого сословия, в дальнейшем она закрепились в промышленном налоге.

В Советском Союзе патентная система вернулась в экономику в связи с принятием Закона СССР от 19 ноября 1986 г. «Об индивидуальной трудовой деятельности». В современной России, вплоть до 2006 г., патентная система не использовалась, так как была не востребована. Система патентов в рамках специального налогового режима – упрощенной системы налогообложения была вновь введена в России с 1 января 2006 г.

С 1 января 2013 г. вступили в силу изменения в Налоговый кодекс, которыми вводится патентный режим налогообложения для предпринимателей. В связи с этим патентная система является одной из самых актуальных в данный момент. Это обусловлено прежде всего тем, что

патентная система вводилась для того, чтобы поэтапно к 2018 г. отменить специальный налоговый режим в виде единого налога на вмененный доход [1].

Перед многими индивидуальными предпринимателями (ИП) сегодня стоит дилемма: что выгоднее – патент или единый налог на вмененный доход (ЕНВД)? После того как ввели патентную систему налогообложения и сделали переход на ЕНВД добровольным, эти две системы значительно приблизились друг к другу.

Прежде всего стоит разобраться, кто может применять патентную систему налогообложения, так как, согласно действующему законодательству, право на это есть не у всех.

Во-первых, применять ПСН могут только индивидуальные предприниматели. Юридические лица, которые имеют маленький уровень доходности, небольшую численность рабочих, не вправе применять данную систему налогообложения. Тогда встает вопрос: а что делать юридическим лицам после полной отмены единого налога на вмененный доход? Такое правило относительно применения ПСН юридическими лицами идет вразрез с действующим Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Не совсем понятно, о чем думал законодатель, провозглашая политику налогового стимулирования малого бизнеса и параллельно вводя такие ограничения [2] ...

Во-вторых, среднесписочная численность сотрудников для предприятий с ПСН ограничена пределом в 15

Научный руководитель: **Смирнова Е.Е.**, кандидат экономических наук, доцент.

человек, хотя для ЕНВД это граница устанавливается на уровне 100 человек. Как известно, в рыночной экономике малый бизнес — один из основных поставщиков рабочих мест. Но налогоплательщику, переходящему с ЕНВД на патент, придется либо в разы сокращать штат, либо брать несколько патентов, что отразится на его налоговой нагрузке в целом. Вполне понятно, какой он сделает выбор, если решится не выходить из бизнеса...

Важным элементом патентной системы налогообложения является потенциально возможный к получению индивидуальным предпринимателем годовой доход, который определяется субъектами РФ самостоятельно, в рамках установленных Налоговым кодексом пределов (минимального — 100 тыс. руб. и максимального — 1 млн руб.). Кроме того, законодательные органы субъектов РФ вправе увеличивать потенциальный годовой доход по отдельным видам деятельности в 3, 5 и 10 раз [1].

В разных субъектах РФ законы о введении патентной системы налогообложения устанавливают различный возможный к получению доход. Например, в Красноярском крае ИП, занимающийся розничной торговлей через объект стационарной сети с площадью торгового зала не более 50 кв.м, имеющий один такой объект, заплатит 33 444 руб. в год. А если он работает в городе, где проживают более 1 млн человек, ему придется заплатить 204 036 руб. в год.

В Смоленской области индивидуальный предприниматель, занимающийся такой же деятельностью, будет платить независимо от количества жителей всего 25 200 руб. в год. Так, согласно статистике, представленной налоговыми органами Смоленской области, в 2013 г. было приобретено 1797 патентов, из них 774 на розничную торговлю через стационарную сеть. За тот же период в Красноярском крае налоговые органы реализовали 1327 патентов. Из них на розничную торговлю через стационарную сеть всего 159 (причем в самом Красноярске, где число жителей превышает 1 млн человек, выдали всего... 12 патентов!) [3].

Патентная система налогообложения в данный момент находится на стадии становления и развития в налоговой системе страны, в связи с этим, я полагаю, можно постепенно ее модернизировать и адаптировать под современные условия хозяйствования. Это позволит привлечь большее количество индивидуальных предпринимателей и соответственно расширить границы малого бизнеса в России. Но для этого необходимо пересмотреть некоторые весьма спорные элементы и механизмы данной системы. Прежде всего стоит рассмотреть перспективы изменения потенциально возможного дохода индивидуальных предпринимателей, который в большинстве субъектов РФ не имеет никакого экономического обоснования. В связи с поэтапной отменой ЕНВД можно частично использовать его механизм расчета, а точнее, коррек-

тирующий коэффициент  $K_2$ , который довольно детально характеризует показатели, влияющие на доходность (сезонность, особенности места ведения деятельности и т.п.). В связи с тем что налогоплательщик, применяющий ПСН, ограничен в общении с налоговыми органами, условия применения такого коэффициента можно отражать непосредственно в самом патенте, который налогоплательщик получает от налоговых органов.

Одной из серьезных проблем патентной системы налогообложения является отсутствие возможности уменьшения начисленной суммы налога на страховые взносы. Это негативно сказывается на налоговой нагрузке предпринимателя, а следовательно, ставит под сомнение целесообразность использования данной системы налогообложения. В рамках применения ЕНВД и УСН (упрощенная система налогообложения) такое правило действует и предполагает уменьшение начисленных за налоговый период сумм налога на страховые взносы, но не более 50%, что говорит о правовом неравенстве субъектов, применяющих специальные налоговые режимы.

Очевидно, что следует дать возможность индивидуальным предпринимателям, применяющим ПСН, пользоваться таким правилом. Однако с 1 января 2014 г. вступили в силу изменения в ст. 14 и 16 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Согласно нововведениям, изменится порядок расчета пенсионных взносов исходя из одного МРОТ.

Стоит заметить, что такое правило коснется не всех ИП, а лишь тех, у кого годовой доход не превышает 300 тыс. руб. Тем предпринимателям, у которых доход будет выше 300 тыс. руб., придется заплатить 1% суммы превышения. Например, ИП получил годовой доход 500 тыс. руб. Соответственно с 300 тыс. он будет платить на общих основаниях по одному МРОТ, а вот с суммы превышения  $500 - 300 = 200 \times 1\% = 2$  тыс. руб., т.е. ИП придется заплатить в бюджет Пенсионного фонда РФ еще 2000 руб. [4].

Изменения коснулись и порядка постановки на учет и получения патента. Согласно Федеральному закону от 2 декабря 2013 г. № 334-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и статью 5 Закона Российской Федерации «О налогах на имущество физических лиц», изменения вносятся в ст. 346.45, в которой говорится: «В случае если физическое лицо планирует со дня его государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя осуществлять предпринимательскую деятельность на основе патента в субъекте Российской Федерации, на территории которого такое лицо состоит на учете в налоговом органе по месту жительства, заявление на получение патента подается одновременно с документами, представляемыми

ми при государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя. В этом случае действие патента, выданного индивидуальному предпринимателю, начинается со дня его государственной регистрации». Это значительно ускоряет процесс перехода физического лица в статус индивидуального предпринимателя, получившего патент [5].

Порядок уплаты налога при использовании ПСН не учитывает в полной мере риски предпринимательской деятельности. Получение патента на срок менее 6 месяцев не дает налогоплательщику возможности при получении отрицательного результата деятельности вернуть сумму уплаченного налога. На мой взгляд, приемлемым является способ уплаты, действовавший при применении упрощенной системы налогообложения на основе патента. Он предусматривает оплату одной трети стоимости патента в срок не позднее 25 календарных дней после начала предпринимательской деятельности на основе патента, а оплату оставшейся части (две трети) стоимости патента – в срок не позднее 25 календарных дней со дня окончания периода, на который был получен патент [6].

Стоит обратить внимание на возможность расширения границ правового статуса налогоплательщиков при пользовании патентной системой налогообложения. Уже сегодня следует включить в перечень налогоплательщиков юридических лиц, которые полностью соответствуют критериям применения ПСН. В противном случае после отмены ЕНВД эти налогоплательщики, а именно юридические лица с небольшим количеством наемных рабочих и невысоким уровнем доходности, окажутся в безвыходном положении.

Для оценки фискальных свойств патентной системы налогообложения приведем статистический анализ налоговых поступлений.

В декабре 2013 г. по сравнению с ноябрем поступления платежей по ПСН увеличилось на 58 тыс. руб., или на 0,0604%.

Максимальный прирост наблюдается в ноябре (56 123 тыс. руб.). Минимальный результат зафиксирован в феврале (–57 190 тыс. руб.).

Темп наращивания показывает, что тенденция ряда возрастает, и это свидетельствует об ускорении поступления налога по ПСН.

В свою очередь, согласно базисным показателям ряда динамики, в декабре по сравнению с январем поступление налога увеличилось на 7753 тыс. руб., или на 8,78%

Темп прироста поступлений говорит о том, что последние два месяца являются пиковыми при поступлении за весь год. Это объясняется прежде всего сроками уплаты налога.

Средний уровень ряда у динамики характеризует типическую величину абсолютных уровней:

$$\bar{y} = \frac{488352}{12} = 40696.$$

Среднее значение поступившего налога с января по декабрь составило 40 696 тыс. руб.

Средний темп роста:

$$\bar{T}_p = \sqrt[11]{\frac{96039}{88286}} = 1,01.$$

В среднем за весь период рост анализируемого показателя составил 1,01.

Средний темп прироста:

$$\bar{T}_{пр} = 1,01 - 1 = 0,01.$$

В среднем с каждым периодом поступление налога по ПСН увеличивалось на 1%. Средний абсолютный прирост представляет собой обобщенную характеристику индивидуальных абсолютных приростов ряда динамики.

Средний абсолютный прирост:

$$\frac{\Delta y}{dy} = \frac{96039 - 88286}{11} = 704,82.$$

Определим наличие сезонных колебаний для динамического ряда. Индекс сезонных колебаний говорит о том, что поступление налога распределяется в основном по срокам уплаты. Основные поступления приходятся на начало года (январь – 235%) и на последний квартал года – 255%, в этих месяцах индекс сезонности наиболее высокий.

Подводя итог, можно смело сказать, что патентная система налогообложения очень перспективна, ее развитие в дальнейшем может значительно расширить границы малого бизнеса в России, тем самым увеличить его долю до уровня развитых западных стран.

## Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.01.2014).
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» // СЗ РФ. 2007. № 31. Ст. 4006.
3. Федеральная налоговая служба ([www.nalog.ru](http://www.nalog.ru))
4. Федеральный закон от 24.07.2009 № 212-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» (с изм. и доп., вступ. в силу с 03.01.2014)
5. КонсультантПлюс: Практический комментарий основных изменений налогового законодательства с 2013 года ([www.consultant.ru](http://www.consultant.ru))
6. Федеральный закон от 25.06.2012 № 94-ФЗ (ред. от 02.12.2013) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».



УДК: 338.242:004 (045)

# Использование порталных технологий для управления проектами

**Аннотация.** Статья посвящена автоматизации процессов управления для повышения эффективности управления портфелями проектов. В качестве примера приводится Программа модернизации здравоохранения города Москвы на 2011–2013 гг. Автор анализирует состав процессов управления в методологии PMI, проводит сравнительный анализ систем управления проектами для автоматизации этих процессов. На основе анализа принимается решение о самостоятельной разработке проектного портала. Для некоторых из процессов проводится оценка эффективности внедрения.

**Ключевые слова:** управление проектами; портфель проектов; информационные системы управления проектами; автоматизация бизнес-процессов; проектный портал.

**Abstract.** This paper focus on the automation of management processes to improve efficiency of project portfolio management. An example is the Programs of Moscow Healthcare Modernization on 2012–2013 years. The author analyzes the composition of the management processes PMI methodology. The author of the article presents a comparative analysis of project management systems to automate these processes. Based on the analysis of Author decides to develop a project portal. For some of the processes being evaluated the effectiveness of implementation.

**Keywords:** project management; project portfolio; project management information systems; business process automation; project portal.



**Радченко А.Ю.,**

студентка магистратуры  
Финансового университета  
✉ anna.radchenko@list.ru

**П**роектный подход к управлению уже доказал свою эффективность на практике и применяется ведущими мировыми компаниями как в России, так и за рубежом.

Одной из основных сложностей проектного подхода является управление различными проектами, которые связаны между собой потребляемыми ресурсами (финансовыми, материальными, информационными, человеческими). Ключевым элементом связи между стратегическим уровнем управления и уровнем управления конкретными проектами являются портфели проектов и программы.

На менеджере проекта лежит ответственность за успешную сдачу проекта в эксплуатацию, соблюдение сметы проекта, выполнение календарных планов, рациональную загрузку используемых ресурсов, своевременность и точность информации, предоставляемой всем участникам процесса реализации проекта. Все эти функции очень сложно реа-

лизовать без компьютерной поддержки. Сейчас на рынке информационных систем существует большое количество продуктов, обеспечивающих поддержку в управлении проектами, – это системы планирования, управления бюджетом, распределения ресурсов, внутривидеопроектных коммуникаций (системы документооборота, файловые хранилища и т.д.), системы управления рисками и множество других. Однако каждая из этих систем предназначена для выполнения конкретных, специализированных функций и содержит в себе излишние возможности, не востребованные при управлении небольшими проектами.

При управлении проектами использование такого количества разрозненных систем может стать настоящей проблемой. Для создания единого информационного пространства, обеспечивающего совместную работу всех участников проектной деятельности, используют информационные системы управления проектами (ИСУП). Согласно исследованиям *Gartner*, в области систем управления проектами все лидирующие легкие решения и почти все лидирующие тяжелые решения (кроме *Microsoft*) – это сейчас 100% «облачные» технологии, так называемые проектные порталы [1].

Проектный портал представляет комплекс информационных, программных, а также технических средств, которые вместе направлены на повышение

Научный руководитель: **Точилкина Т.Е.**, кандидат технических наук, доцент.

эффективности и поддержку процессов управления проектами [2].

Анализ рынка показал, что основными функциями этих порталов являются:

- предоставление общей среды хранения и обмена файлами;
- календарное планирование;
- контроль исполнения задач;
- управление рисками и проблемами проекта;
- хранение данных об участниках проектов;
- предоставление аналитической отчетности и т.д.

В статье в качестве объекта управления рассматривается Программа модернизации здравоохранения города Москвы на 2011–2013 годы (далее – Программа информатизации здравоохранения города Москвы, или Программа). Программа была принята правительством Москвы в 2011 г., целью ее является повышение качества и доступности медицинской помощи населению Москвы. В Программе модернизации московского здравоохранения главными задачами признаны укрепление материально-технической базы медицинских учреждений, внедрение современных информационных технологий и стандартов оказания медицинской помощи [3].

Над проектом работают около тысячи человек. По результатам конкурса в роли профессионального проектного управляющего была выбрана ГК «Проектная ПРАКТИКА». «Проектная ПРАКТИКА» помогает заказчику в управлении подрядчиками, контроле выполнения работ, проведении мониторинга, а также в обследовании медицинских учреждений. Для управления Программой был организован проектный офис, состоящий из сотрудников заказчика (Департамента информационных систем Москвы), ГК «Проектная ПРАКТИКА» и руководителей проектов от подрядчиков [4].

На сегодняшний день в мире функционируют несколько международных организаций, которые разрабатывают общепризнанные стандарты в области проектного менеджмента, основанные на «лучших практиках» (*best practices*).

Существуют различные базовые методологии: *IPMA*, *PMI*, *PRINCE2*, *MSF* и т.д. Самые распространенные из общих методологий – *PMI*, сформулированная в виде стандарта *Project Management Body of Knowledge (PMBOK)* и *IPMA* (стандарт *International Competence Baseline – ICB*).

*PMI* – профессиональная ассоциация по управлению проектами, которая представлена более чем в 170 странах, в том числе в России. *PMI* выпускает *PMBOK* – Свод знаний по управлению проектами, который на сегодняшний день является одним из

наиболее авторитетных источников в этой области. *PMBOK* содержит четко структурированные сведения обо всех процессах управления проектами и соответствующих им инструментах.

Руководителем проекта было принято решение, что управление Программой осуществляется в соответствии с методологией *PMI*. В результате реализуются следующие пять групп управленческих процессов: инициации, планирования, организации исполнения, контроля исполнения, завершения проекта [5].

Выбор инструмента автоматизации процесса сбора и обработки информации для принятия оптимальных управленческих решений должен основываться на уровне зрелости компании и процессах, реализуемых в ходе управления.

В результате анализа было выявлено, что по уровню формализации управления проектный офис Программы информатизации здравоохранения Москвы (далее – проектный офис Здрав) можно отнести ко второму уровню зрелости по классификации *Gartner*, однако по использованию инструментов управления – лишь к первому [1]. В данном проекте планируется, что системой управления будут постоянно пользоваться до 50 администраторов проектного офиса, намного реже системой будут пользоваться сотрудники проектных организаций (до 100 человек) – для внесения отчетной информации и руководители программы и проектов – для просмотра аналитики.

В 2011 г. «облака» стали лидирующими технологиями в управлении проектами, где используются коллективная работа и документооборот. «Облака» заполнили мировой рынок управления проектами во всех сегментах.

Модель облачных технологий *SaaS* (программное обеспечение как услуга, от английского *software as a service*) – «бизнес-модель продажи и использования программного обеспечения, при которой поставщик разрабатывает веб-приложение и самостоятельно управляет им, предоставляя заказчику доступ к программному обеспечению через Интернет. Основное преимущество модели *SaaS* для потребителя услуги состоит в отсутствии затрат, связанных с установкой, обновлением и поддержкой работоспособности оборудования и работающего на нем программного обеспечения» [6].

На рынке нет недостатка в выборе отечественных и зарубежных продуктов комплексной автоматизации, они различаются по уровню предоставляемых сервисов, стоимости, надежности, наличию возможности дорабатывать систему под конкретную ситуацию.

Таблица 1

## Сравнительный анализ систем управления проектами

Продукт		Мегаплан	TeamLab	Wrike	Clarizen	Портал 3DL
Стоимость (руб.) / число пользователей в месяц		47 400 – коробочная версия	90 000 в год / до 100	72 000 в год / до 100	3 200 000 в год / до 100	Базовая версия – бесплатно, стоимость доработок зависит от сложности
Управление проектами	Управление портфелем	Да (условно)	Нет	Да (условно)	Да	Да
	Орг. структура (роли, назначения)	Да	Да	Да	Да	Да
Календарное планирование	План проекта	Да	Да	Да, импорт из MS Project	Да, импорт из MS Project	Да, импорт из MS Project
	Сводный план	Да	Нет	Да, импорт из MS Project	Да, импорт из MS Project	Да, импорт из MS Project
Совещания (фиксация протокола совещания)		Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Контроль исполнения поручений		Да	Да	Да	Да	Да
Управление рисками		Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Совместная работа с документами		Да	Да	Да	Да	Да
Коммуникации	Контакты	Да	Да	Да	Да	Нет
	События	Да	Нет	Нет	Д	Нет
	Уведомления	Да (e-mail, система)	Да (e-mail, система)	Да (e-mail, система)	Да (e-mail, система)	Нет
Выгрузка отчетности		Да	Да	Нет	Да	Да (с возможностью настройки шаблонов)
Аналитика		Нет	Нет	Да	Да	Да (настраиваемая аналитика)
Возможность доработки под нужды конкретного проектного офиса		Нет	Нет	Нет	Нет	Да

## Соответствие сервисов системы процессам управления

№ п/п	Название сервиса	Процессы	Группы процессов	Описание
1	Подготовка и проведение совещаний и встреч	Организационное планирование	Планирование	Контроль подготовки проведения совещаний, рассылка напоминаний участникам совещаний по электронной почте, выгрузка приглашений и протоколов во внешние форматы (MS Word)
		Планирование коммуникаций		
		Управление командой проекта	Организация исполнения	
		Распределение информации		
2	Контроль исполнения поручений	Организация контроля выполнения расписания проекта	Организация исполнения	Промежуточный контроль и прогнозирование исполнения поручений, подтверждение выполнения поручения, привязка отчетных материалов
3	Предоставление отчетности	Постановка системы отчетности	Организация исполнения	Предоставление отчетности в режиме реального времени или за заданный период в различных форматах
		Организация контроля выполнения расписания проекта		
		Сбор отчетности о ходе работ по проекту	Контроль исполнения	
		Анализ текущего состояния проекта		
		Прогнозирование достижения целей проекта		

На основе анализа организационной структуры проектного офиса было принято решение внедрять систему, относящуюся к классу «легкие». В связи со спецификой рынка рассматривались системы *Clarizen* (США, [www.clarizen.com](http://www.clarizen.com)), *Мегаплан* (Россия, [www.megarplan.ru](http://www.megarplan.ru)), *TeamLab* (Латвия/ Россия, [www.teamlab.com](http://www.teamlab.com)), *Wrike* (США, [www.wrike.com/ru](http://www.wrike.com/ru)). Все перечисленные продукты имеют русскоязычный интерфейс и являются «облачными» системами, предоставляемыми по модели SAAS.

Для управления несколькими проектами ГК «Проектная ПРАКТИКА» уже использовались проектные порталы, разработанные сотрудниками самой компании на платформе 3DL. Эти порталы также были проанализированы наравне с остальными участниками.

При выборе системы особое внимание уделялось стоимости, надежности, возможности адаптации и доработки под нужды конкретного проектного офиса. Как показал анализ, по всем перечисленным параметрам лидирует проектный портал, разработанный на платформе 3DL (табл. 1). Именно его было решено использовать в работе проектного офиса Здрав.

Рассматривался функционал для подготовки и проведения совещаний и встреч, контроля исполнения поручений и выгрузки еженедельной и ежемесячной отчетности. В табл. 2 отображено соответствие указанных сервисов процессам управления Программой.

Были проанализированы и смоделированы процессы, выполняемые проектным офисом в рамках предоставления перечисленных сервисов, «Как есть» – до внедрения портала, и разработаны и смоделированы бизнес-процессы «Как будет» – после автоматизации.

Процесс «Подготовка и проведение совещаний» не был жестко регламентирован, в результате чего информация о предстоящих встречах не всегда вовремя поступала участникам совещаний, протоколы проведения терялись вместе с перечнем принятых решений и выданных на совещании поручений.

После автоматизации данный процесс был разбит на пять подпроцессов: формирование повестки, согласование повестки, заполнение протокола, согласование протокола и отмена совещания. В каждом из подпроцессов происходит взаимодействие

с порталом и изменение карточки объекта «Совещание», который имеет жизненный цикл, состоящий из следующих этапов: «Назначено», «Ввод результатов», «Отменено» и «Протокол утвержден».

Процесс «Контроль исполнения поручений» также имел ряд существенных недостатков: выдаваемые поручения зачастую имели нескольких исполнителей (что существенно усложняло получение информации о ходе исполнения и поиск ответственных за срыв сроков), не существовало единого реестра всех отслеживаемых задач по проекту и т.д.

После автоматизации данный процесс был разбит на четыре подпроцесса: «инициация поручения», «ввод информации о ходе исполнения», «утверждение выполненного поручения», «отмена поручения». В каждом из подпроцессов происходит взаимодействие с порталом и изменение карточки объекта «Поручение», который имеет жизненный цикл, состоящий из следующих этапов: «Оформлено», «В процессе выполнения», «Просрочено», «Выполнено в срок», «Выполнено с опозданием», «Отменено».

Процесс «Предоставление отчетности» представлял собой сбор информации и построение аналитических графиков о состоянии поручений на заданный отчетный период по всем проектам Программы. Этот процесс занимал от 8 до 16 ч рабочего времени администратора проектного офиса еженедельно. В результате проведенной автоматизации графики по состоянию выданных поручений стали доступны на портале в режиме реального времени; выгрузка отчета в формат *MS Word* теперь происходит по одному клику пользователя.

Среди сервисов, не рассмотренных в данной статье, на портале также были реализованы возможности по управлению проектами («хранение информации о проектах», «назначение участников проектов с разделением прав доступа ко всем элементам проекта», «учет основных элементов в привязке к проектам»), календарному планированию и мониторингу исполнения календарных планов проектов, управлению рисками проектов, совместной работе над проектными документами, управлению перечнем контактов и т.д.

Автором были разработаны модели процессов «Как есть» и модели автоматизированных бизнес-процессов проектного офиса – модели «Как будет». На основе полученных моделей были разработаны жизненные циклы объектов системы и описание ролей пользователей с правами доступа к объектам. При разработке портала автором была также описана объектная модель, содержащая пять классов, описание которых на языке *Acortis.3DL* составляет 5360 строк кода.

Портал успешно используется администраторами проектного офиса и внешними подрядчиками Программы. В системе ведется учет информации по реализации 113 проектов, хранится около 390 протоколов совещаний, а также информация о статусе исполнения около 2600 поручений. Страницы аналитики, существующие на портале, позволяют отображать информацию по состоянию ключевых активностей в режиме реального времени. Исследования показали, что внедрение портала позволило повысить прозрачность и контроль над проектами, на 40% сократить трудозатраты на коммуникацию и документооборот в проектах, сократить сроки на создание отчетности.

Внедрение системы обеспечило:

- формирование единой информационной среды для взаимодействия всех членов проектной команды на разных уровнях управления;
- снижение рисков срыва сроков проектов из-за отсутствия информации и задержки принятия решений;
- снижение трудозатрат на информационный обмен, экономию административных затрат по проектам;
- увеличение прозрачности проектов для всех его участников и для руководства.

Портал, разработанный для проектного офиса, осуществляющего управление Программой модернизации здравоохранения Москвы, в будущем будет использован для других проектных офисов со схожей структурой

Таким образом, можно сделать вывод об эффективности и перспективности применения порталных технологий для управления портфелем проектов.

## Литература

1. Stang D.B. Gartner PPM Maturity Model. Proceedings Gartner, Inc., Selection, Project & Portfolio Management: Strategies for Vendor, 2012.
2. Сайт ГК «Проектная ПРАКТИКА». [Электронный ресурс]: <http://www.pmppractice.ru>, свободный (дата обращения: 20.03.2014).
3. Постановление Правительства Москвы от 11.12.2012 № 711-ПП «О внесении изменения в постановление Правительства Москвы от 7 апреля 2011 г. № 114-ПП» (вместе с Программой модернизации здравоохранения города Москвы на 2011–2012 годы).
4. Шеян И.В. Дежурный по информатизации здравоохранения. [Электронный ресурс]: <http://www.osp.ru/medit/2012/04/13015241.html> (дата обращения: 20.03.2014).
5. Project management Institute. A guide to the project management body of knowledge. Pennsylvania: Project Management Institute, 2008. 459p.
6. SaaS [Электронный ресурс]: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=63529463> (дата обращения: 17.06.2014).

# Система управления благоустройством территории муниципального образования

**Аннотация.** В представленной работе отражены основные вопросы, касающиеся системы управления благоустройством территории муниципального образования. В первую очередь авторы обращают внимание на теоретические основы благоустройства муниципального образования, где рассматривают отдельные этапы эволюции системы управления благоустройством территории, а также описывают существующее положение дел, касающихся выдвинутой к рассмотрению проблемы. Проводится анализ управления благоустройством на примере муниципальных образований Калужской области и Республики Тыва. В заключение сформулированы предложения по совершенствованию системы управления благоустройством территорий с учетом опыта крупнейших стран Европы.

**Ключевые слова:** благоустройство территории; окружающая среда; ландшафт; архитектура; микроклимат; воздушный бассейн; территория; застройка; экология; градостроение; озеленение; социально-экономические требования.

**Abstract.** In the present study the main issues related to the control system landscaping municipality. First of all, the author draws attention to the basics theoretically improvement of the municipality, where the first stages of evolution deals with individual control landscaping, as well as describes the current state of affairs concerning extended to address the problem. In the future, management analyzed accomplishment for example municipalities Kaluga region and the Republic of Tuva. In conclusion, there are proposals to improve the management landscaping, taking into account the experience of the largest countries in Europe.

**Keywords:** landscaping; environment; landscape; architecture; climate; air pool; grounds; buildings; environment; urban planning; landscaping; social and economic demands.



**Свиридова Е.С.,**

студентка  
Финансового университета  
✉ elenasviridova1993@rambler.ru



**Скопинский А.И.,**

студент  
Финансового университета  
✉ financial.king@yandex.ru

**Б**лагоустройство территории муниципального образования – совокупность мероприятий, направленных на создание благоприятных условий жизни населения в рамках муниципального образования, которые осуществляют органы государственной власти, местного само-

управления, физические и юридические лица. Так, благоустройство территории включает строительство, реконструкцию, ремонт и содержание городских улично-дорожных сетей, мостов, тоннелей, путепроводов, содержание и развитие сетей освещения, содержание рекреационных зон, озеленение городских территорий, содержание и развитие объектов ливневой канализации, организацию площадок для выгула собак, комплексное развитие внутридворовых территорий.

Данные виды работ осуществляются для создания на определенной территории всех необходимых условий, способствующих нормальной жизнедеятельности населения.

Деятельность органов местного самоуправления предполагает проведение специальных мероприятий, решение определенных задач. Так, основополагающими задачами по благоустройству территорий города являются:

- привлечение инвестиций в сферы коммунального хозяйства и жилищного строительства;

Научный руководитель: **Филатова Т.В.**, кандидат экономических наук, профессор.

Таблица 1

## Элементы благоустройства

Элемент	Классификация
Малые архитектурные формы	Декоративные бассейны, фонтаны, беседки, водопады, теневые навесы, лестницы, парапеты, оборудование для игр детей и отдыха взрослого населения, городская садово-парковая мебель, ограждения
Коммунальное оборудование	Урны и контейнеры для мусора, устройства для уличного освещения, стоянки велосипедов, телефонные будки
Произведения монументального искусства	Декоративные композиции, скульптуры, произведения монументальной живописи, памятники
Устройства объектов наружной рекламы и информации	Билборды, промостойки, медиафасады, стритлайны
Знаки городской адресации	Информационные стенды, номерные знаки домов, щиты со схемами адресации застройки кварталов, микрорайонов
Знаки охраны памятников истории и культуры	Указатели, знаки, отметки

- упорядочение земельных отношений и правил оборота недвижимости;
- предупреждение отрицательных последствий социального и имущественного расслоения населения;
- постоянный мониторинг экологической ситуации в городе.

Озеленение территории включает в себя многопрофильные и специализированные парки, сады, скверы, бульвары, набережные, которые предназначены для организации отдыха и досуга населения (табл. 1). Как правило, под элементами озеленения территорий подразумеваются разнообразные зеленые насаждения (деревья, кустарники, газоны, цветники и естественные природные растения) [1, с. 205].

Стоит отметить, что к работам по благоустройству территории следует относить:

- уборку территории, включающую регулярную очистку тротуаров и иных территорий с твердым покрытием от грязи, мусора, снега и льда, газонов – от мусора, вывоз мусора, твердых бытовых отходов, снега, уход за зелеными насаждениями;
- поддержание в первозданном виде элементов внешнего благоустройства;
- озеленение территории города;
- поддержание в надлежащем виде и эксплуатация дорог;
- освещение населенных пунктов.

Рассмотрим проблему благоустройства территории на примере Калужской области. Калужская область – субъект Российской Федерации, расположенный в центральной европейской части страны, входит в состав Центрального федерального округа, граничит с Московской, Тульской, Брянской, Смоленской, Орловской областями [2, с. 92].

В отношении благоустройства и озеленения в Калужской области действует ведомственная целевая программа «Стимулирование муниципальных программ по повышению уровня благоустройства территорий», разработанная Министерством экологии и благоустройства Калужской области (табл. 2). Данная программа применяется для стимулирования мероприятий по повышению уровня благоустройства территории населенных пунктов, улучшению условий проживания населения, развитию существующих парков, скверов, аллей, зеленых массивов, озеленению улиц, внедрению энергосберегающих технологий при освещении улиц, площадей, скверов, парков культуры и отдыха, других объектов внешнего благоустройства.

Однако в регионе, несмотря на достаточно высокие показатели благоустройства в сравнении с другими областями, существуют некоторые проблемы. Например, в большинстве муниципальных образований области объекты благоустройства, такие как

**Состояние объектов внешнего благоустройства населенных пунктов муниципальных образований Калужской области**

Объект	Характеристика
Общая протяженность улиц, проездов, набережных	1407,0 км
Общая площадь тротуаров	14 915,964 кв. м
Общая протяженность сетей уличного освещения	2792,07 км
Общее количество установленных светильников	41 466 шт.
Средний годовой расход электроэнергии на уличное освещение	23 157 тыс. кВт·ч
Общая площадь зеленых насаждений в пределах городской черты	48 404,0 га
Насаждения общего пользования (парки, сады, скверы и бульвары)	814,0 га
Лесопарковые зоны	1401,0 га

пешеходные зоны, зоны отдыха, дороги, тротуары, уличное освещение, не могут обеспечить необходимые комфортные условия для жизни и деятельности населения и требуют ремонта и реконструкции [3, с. 117].

Уход за внутривидовыми территориями (площадки для игр детей дошкольного и школьного возраста, отдыха взрослого населения, занятий физкультурой, хозяйственных целей и выгула домашних животных, стоянок автотранспорта) и их озеленение в плановом порядке не ведутся.

Из-за ограниченности средств передовые технологии и новые материалы при содержании дорог и тротуаров внедряются в недостаточных количествах, медленно обновляется парк специальной уборочной техники.

Органами местного самоуправления области недостаточно ведется работа по созданию общественных институтов: уличных и домовых комитетов, территориальных общин граждан, что не позволяет в полном объеме использовать инициативу жителей населенных пунктов области по благоустройству и санитарной очистке подъездов, домов и придомовых территорий.

Необходимо также отметить, что органами местного самоуправления области разрабатываются му-

ниципальные программы, содержащие мероприятия по благоустройству, однако в силу объективных причин уровень их финансирования можно охарактеризовать как недостаточный (табл. 3).

Что же касается Республики Тыва, это субъект Российской Федерации, который входит в состав Сибирского федерального округа. Граничит с Монголией на востоке и юге, с Красноярским краем на севере, Хакасией на северо-западе, Бурятией и Иркутской областью на северо-востоке, с Республикой Алтай на западе [4, с. 59].

Отличительной особенностью Республики Тыва является тот фактор, что здесь отсутствует полноценная программа по благоустройству всей территории. Однако следует отметить, что некоторые территории все же обустроиваются планоно.

Основная долгосрочная муниципальная целевая программа по благоустройству и озеленению территории Кызыла находится в разработке. В ходе ее было выявлено, что принятых до настоящего момента мер по озеленению катастрофически не хватает, и в городе есть еще места, которые нуждаются в облагораживании, как на территориях учреждений и предприятий, так и на внутривидовых участках [5, с. 39]. Дополнительного озеленения также требуют некоторые улицы, скверы города. Нуждаются в бла-



Таблица 3

## Индикаторы оценки эффективности программы по благоустройству за 2012–2013 гг.

№ п/п	Наименование целевого индикатора	Единица измерения	Значение показателей	
			2012 г.	2013 г.
1	Количество проектов, реализованных победителями конкурса в сфере благоустройства	шт.	32	32
2	Удельный вес энергосберегающих уличных светильников в общем количестве установленных на территории области	%	22,0	44,6
3	Прирост площади территорий (придомовых, парков, садов, скверов, бульваров, лесопарков), обустроенных малыми архитектурными формами для площадок отдыха, игрового назначения и утилитарного массового использования, к уровню 2010 г.	%	16,0	33,0
4	Прирост площади зеленых насаждений на территориях общего пользования (парки, сады, скверы, бульвары) к уровню 2010 г.	%	2,7	3,6
5	Прирост площади тротуаров, обустроенных тротуарной плиткой, к уровню 2010 г.	%	16,3	33,3

гоустройстве территории госучреждений, предприятий, магазинов, офисов, школ, детских садов. Каждый год проводятся акции по высадке саженцев разных пород деревьев по улицам и скверам города, однако приживаемость их очень низкая, и, к примеру, из десяти посаженных деревьев растет лишь третья часть.

В ходе анализа было выявлено, что основополагающей проблемой в Тыве является нехватка средств [6, с. 143]. В частности, только в Кызыле в 2014 г. предполагается провести благоустройство автодорог общей протяженностью 11,5 км. и площадью 35 тыс. кв. м. Планируется восстановить газоны общей площадью 28 000 кв. м, высадить на них около 1000 деревьев. Еще на 7000 кв. м будут разбиты клумбы и цветники.

Для большинства городов актуальность решения вопросов состояния городских дорог и благоустройства территорий сегодня очевидна и настоятельно необходима [7, с. 59]. Более того, за последний год эта проблема вышла на первый план. Таким образом, для улучшения экологического состояния территории необходимо выполнить следующие преобразования.

- Повысить пропускную способность трасс, шоссе и городских дорог.
- Благоустроить придомовые территории, территории парков, скверов, проспектов.

- Создать необходимое количество автомобильных парковок и запретить стоянку транспортных средств на территориях жилых дворов.

- Разместить деревья и кустарники в качестве средств масштабного и функционального разграничения пространства.

- Адаптировать территории к требованиям физически ослабленных и маломобильных людей.

- Постоянно осуществлять плановое озеленение территорий.

- Привлекать горожан к мероприятиям по благоустройству территорий.

## Литература

1. Владимиров В.В. Управление градостроительством и территориальным развитием. М., 2011. С.205.
2. Денисов В.Н. Благоустройство жилых территорий. СПб., 2013. С. 92.
3. Юскевич Н.Н. Озеленение городов России. М., 2010. С. 117.
4. Николаевская И.А. Благоустройство территорий. М.: Академия, 2011. С. 59.
5. Белокаменский В.В. Городское самоуправление в России. СПб., 2013. С. 39.
6. Рагулина Ю.В. Некоторые особенности принятия решений в условиях инновационной экономики // Транспортное дело России. 2008. № 6.
7. Данилова О.В., Плотицына Л.А. Социальные проблемы модернизации России // Вестник Тамбовского университета. Серия «Гуманитарные науки». 2012. Т. 109. № 5.

УДК: 351/354

# Оценка эффективности работы муниципальных органов власти\*

**Аннотация.** В статье проанализированы основные показатели эффективности деятельности органов местного самоуправления Волгоградской области. Авторы утверждают, что сегодня проблема эффективности работы органов местного самоуправления муниципальных образований является одной из наиболее острых в сфере государственного управления; подчеркивают важность реформирования органов местного самоуправления для получения эффективного результата деятельности.

**Ключевые слова:** органы местного самоуправления; оценка эффективности и результативности муниципальных органов власти; методика оценки эффективности работы органов местного самоуправления.

**Abstract.** The article analyzes the key performance indicators and local governments of the Volgograd region. The fact that today the problem of efficiency of local government municipalities is one of the most acute in the area of public administration is stressed. It's noticed the importance of reforming the local government for effective performance.

**Keywords:** local governments; performance evaluation of the local government; the methods of performance assessment of local government.



**Арутюнова А. С.,**

студентка  
Финансового университета  
✉ alpina93@mail.ru



**Овсянникова Д. К.,**

студентка  
Финансового университета  
✉ vsiannikva@yandex.ru

Урюпинский район расположен в северо-западной части Волгоградской области. По результатам комплексной оценки эффективности работы органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Волгоградской области за 2013 г. Урюпинский район находится на 9-м месте с показателем 54% по 100-балльной шкале [1].

Данные, представленные в табл. 1, показывают, что население более всего удовлетворено качеством предоставляемых услуг в сфере культуры. Однако показатели удовлетворенности дошкольным образованием не достигли приемлемого уровня.

Также и качество медицинской помощи не соответствует норме.

Ленинский район расположен в юго-восточной части Волгоградской области на левом берегу реки Ахтубы, в 67 км от Волгограда. По результатам комплексной оценки эффективности работы органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Волгоградской области за 2013 г. Ленинский район находится на 23-м месте с показателем 47% по 100-балльной шкале [2].

Из табл. 2 следует, что самый высокий показатель удовлетворенности населения относится к медицинской помощи – 67%. Однако дошкольное образование не получает даже 50% из 100 возможных. Самый низкий показатель – удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами, 22%.

Стоит отметить, что горизонтальные связи между районами области налажены довольно слабо, несмотря на тот факт, что с их помощью осуществляется непосредственное направленное взаимодействие элементов всей системы. Сказанное в полной мере применимо к области как социальной организации и объясняет особую актуальность исследования процессов горизонтального взаимодействия ее составных частей – районов, которые как раз и являются упомянутыми центрами принятия решений. Именно горизонтальные отношения

\* На примере Волгоградской области.

Научный руководитель: **Бутова Т. В.**, кандидат экономических наук, доцент.

Таблица 1

**Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления  
Урюпинского муниципального района за 2013 г.**

Показатель	Оценка, %
Удовлетворенность населения медицинской помощью	56
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования	45
Удовлетворенность населения качеством общего образования	70
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами	63
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления	87
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры	79

Таблица 2

**Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления  
Ленинского муниципального района за 2013 г.**

Показатель	Оценка, %
Удовлетворенность населения медицинской помощью	67
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования	46
Удовлетворенность населения качеством общего образования	58
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами	22
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления	52
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры	55

превращают область в единый организм. Самостоятельные в пределах закрепленных за ними полномочий и предметов ведения районы объективно заинтересованы в координации своих действий во всех сферах: политической (во взаимоотношениях с районной властью, в частности по вопросам совместного ведения), экономической (объединение ресурсного, финансового, инвестиционного потенциала), социальной (вопросы миграции населения). Даже такой краткий перечень проблем, решаемых посредством координации действий районов, наглядно показывает значение горизонтального уровня отношений.

Для решения обозначенных выше проблем требуется единый центр принятия решений как конеч-

ный пункт отправления власти. Им является Совет руководителей местного самоуправления [3].

Совет руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе (далее – Совет) является постоянно действующим совещательным и консультативным органом, образованным в целях обеспечения взаимодействия Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований и развития местного самоуправления в Волгоградской области [4].

Основными задачами Совета являются:

1) выработка рекомендаций по повышению эффективности взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления Волгоград-

**Показатели оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления  
Волгоградской области за 2013–2014 гг.,%**

Показатель	2013 г.	План (2014–2016 гг.)
Удовлетворенность населения медицинской помощью	72,34	85,0
Удовлетворенность населения качеством дошкольного образования	44,76	56,47
Удовлетворенность населения качеством общего образования	68,39	77,92
Удовлетворенность населения жилищно-коммунальными услугами	75,27	84,97
Удовлетворенность населения деятельностью областных органов местного самоуправления	58,15	69,36
Удовлетворенность населения качеством предоставляемых услуг в сфере культуры	77,07	88,56

ской области в целях реализации планов и программ социально-экономического развития и муниципальных образований;

2) содействие представительным органам муниципальных образований в осуществлении полномочий, возложенных на них в соответствии с федеральным законодательством и законодательством Волгоградской области;

3) содействие сотрудничеству Волгоградской областной Думы с представительными органами муниципальных образований Волгоградской области.

**Методика оценки эффективности  
деятельности органов местного  
самоуправления в настоящее время  
нормативно закреплена и охватывает  
основные сферы ответственности  
муниципалитетов**

Указанный орган власти приобретает особую важность, поскольку позволяет районам Волгоградской области взаимодействовать как единое целое, и в то же время он делегирует полномочия по решению проблем некоторым подведомственным структурам и органам непосредственно самих муниципальных образований, что предполагает тесное сотрудничество с органами местного самоуправления муниципальных образований и контроль с обеих сторон [5].

Скоординированная работа органов местного самоуправления муниципальных образований обеспечивает высокие показатели развития Волгоградской

области в целом. Созданный Совет руководителей представительных органов муниципальных образований Волгоградской области при Волгоградской областной Думе обеспечивает единство и целенаправленность программ отдельных муниципальных образований, что приводит к повышению общего уровня благосостояния.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» предусматривает, что местная власть создается для непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения, в нем содержатся перечень вопросов местного значения и полномочия органов местного самоуправления. В то же время если необходимость «самоконтроля» эффективности муниципальных образований является очевидной, то целесообразность внешнего мониторинга эффективности не столь однозначна.

Внешний мониторинг эффективности деятельности органов местного самоуправления должен играть информационную роль, обеспечивая распространение данных среди всех заинтересованных получателей: населения, муниципальных органов власти, общественных организаций.

Методика оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления в настоящее время нормативно закреплена и охватывает основные сферы ответственности муниципалитетов. Оценка в соответствии с установленными требованиями должна проводиться на ежегодной основе, при этом в задачу органов власти субъектов Российской Федерации входит формирование сводного доклада о результатах мониторинга эффективности деятельности.

Всего в отчетах муниципальных образований приводится около 130 показателей с учетом принятых субъектами Российской Федерации дополнительных показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов по вопросам организации сбора, вывоза, утилизации и переработки бытовых и промышленных отходов, благоустройства и озеленения территории, освещения улиц. Доклады включают в себя: таблицы с фактическими значениями целевых показателей и текстовые материалы, содержащие описание реализованных мероприятий, позволивших обеспечить улучшение значений показателей, в том числе сведения о принятых правовых актах органов местного самоуправления; описание причин, повлекших ухудшение значений показателей с соответствующими пояснениями; характеристику мер, реализуемых или планируемых к реализации для достижения планируемых значений показателей; сведения о предполагаемом объеме расходов в ключевых сферах деятельности муниципалитетов.

Однако методы мониторинга деятельности органов местного самоуправления страдают одним недостатком, сокращающим возможность применения полученных результатов. Этот недостаток – ежегодный мониторинг. Проведение оценки лишь по истечении отчетного года не позволяет решать с достаточной эффективностью задачу оперативной поддержки усилий муниципалитетов в решении проблем местного значения.

Повысить эффективность оценки деятельности органов местного самоуправления можно за счет проведения мониторинга отдельных ключевых показателей чаще, чем один раз в году (табл. 3). Получаемой информации в этом случае должно быть достаточно для принятия решений по поддержке наиболее «проблемных» муниципальных образований, не дожидаясь формирования годового отчета.

Тем самым целью оперативной оценки эффективности деятельности муниципальных образований станет получение предварительных данных об эффективности исполнения муниципальными образованиями своих функций по показателям, характеризующимся интенсивной динамикой изменений в течение года.

Эффективность деятельности органов местного самоуправления, как и любых других властных структур, зависит от множества факторов, среди которых отдельного внимания заслуживает взаимопонимание между ними и населением. При этом следует отметить, что налаживание этого взаимопонимания должно быть основано на инициативных действиях именно

властных структур. Создание эффективного механизма взаимодействия с обществом является одной из важнейших социальных обязанностей органов местного самоуправления.

**Повысить эффективность оценки деятельности органов местного самоуправления можно за счет проведения мониторинга отдельных ключевых показателей чаще, чем один раз в году**

Для повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления, установления их надежной и стабильной связи с населением, повышения популярности муниципального образования и степени доверия граждан к деятельности органов местного самоуправления необходимо утвердить программу «Информирование населения о деятельности органов местного самоуправления на территории Волгоградской области в 2014 г.».

Для достижения указанных целей необходимо решение следующих задач:

- своевременное и полное информирование населения Волгоградской области о деятельности органов местного самоуправления путем обеспечения режима публичности, открытости и прозрачности деятельности администрации;
- привлечение общественного интереса к деятельности органов местного самоуправления;
- осуществление взаимодействия органов местного самоуправления и средств массовой информации на основах социального партнерства;
- активизация освещения социально-значимых тем, создание новых социально-значимых проектов.

Слаженная работа в достижении поставленных целей позволит решить острые проблемы современного этапа деятельности органов муниципальной власти.

## Литература

1. Портал Министерства экономики, внешнеэкономических связей и инвестиций Волгоградской области [Официальный сайт]. URL: <http://economics.volganet.ru> (дата обращения: 11.04.2014).
2. Администрация Ленинского муниципального района [Официальный сайт]. URL: <http://adm-leninskiy.ru> (дата обращения: 11.04.2014).
3. О внесении изменений в Закон Волгоградской области от 6 декабря 2006 г. № 1373-ОД «О выборах в органы местного самоуправления в Волгоградской области».
4. Портал Волгоградской областной Думы [Официальный сайт]. URL: <http://volgoduma.ru/> (дата обращения: 14.04.2014).
5. Шугрина Е. С. Организационные основы местного самоуправления: учеб. пособие. М.: Юрист, 2008. 237 с.

# Сравнительный подход к оценке конкурентоспособности предприятия\*

**Аннотация.** Ритейл-рынок постоянно развивается. В условиях глобализации трудно оценить конкурентоспособность ритейл-компании среди мировых лидеров, которые работают на данном рынке не одно десятилетие. В статье рассмотрены конкурентные преимущества компании ООО «АШАН», учтены интересы стейкхолдеров при оценке уровня, а также исследовано влияние таких показателей, как масштаб ассортимента, темпы роста рынка и барьеры для входа.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность; ритейл-рынок; оценка конкурентоспособности; стейкхолдер; маркетинговый подход; факторный подход; сравнительный подход; GE/McKinsey; рентабельность.

**Abstract.** Retail market is constantly evolving. With globalization, it is difficult to assess the competitiveness of retail companies among the world leaders who are working in this market are not the first decade. The article discusses the competitive advantages of the company «AUCHAN», consider the interests of stakeholders in determining the level of competitiveness in the market, as well as analyzed such factors as the scale range, the growth rate of the market and barriers to entry.

**Keywords:** competitiveness; retail market; competitiveness assessment; stakeholder; marketing approach; factorial approach; a comparative approach; GE / McKinsey; profitability.



**Бессмертных П.Ю.,**

студентка магистратуры

Финансового университета

✉ p.bessmertnykh@gmail.com

Однозначного подхода к определению термина «конкурентоспособность» нет. М. Портер замечает, что конкурентоспособность – свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений [1].

Международная организация «Европейский форум по проблемам управления» (EMP) предложила считать конкурентоспособностью фирмы реальную и потенциальную способность компании проектировать, изготавливать и сбывать товары, которые по «ценовым» и «неценовым» характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителя, чем товары конкурентов [2]. Этой же точки зрения придерживаются в своих трудах Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Ж. Жоко. Но даже несмотря на все разнообразие определений, можно выделить три основных подхо-

да, которые отражают разные аспекты оценки конкурентоспособности:

- **маркетинговый** (конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующееся степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке);
- **факторный** (конкурентоспособность – комплексное понятие, которое обусловлено системой и качеством управления, качеством продукции, широтой и глубиной ассортимента);
- **комплексный** (конкурентоспособность – это относительная характеристика, отражающая отличие процесса развития данного производителя от производителя конкурента) [3].

В условиях меняющейся среды, роста уровня конкуренции, безусловно, необходим маркетинговый подход, в основе которого во внимание берутся такие показатели, как доля рынка, его привлекательность (т.е. какими темпами роста характеризуется рынок), но самый важный показатель – степень удовлетворенности основных стейкхолдеров [4].

В рамках данного подхода широко применяется анализ матрицы GE/McKinsey. Рассмотрим матрицу GE/McKinsey на примере одного из самых крупных ритейлеров ООО «АШАН». Об инвестиционной привлекательности данной компании свидетельствует рис. 1.

\* На примере компании ООО «АШАН».

Научный руководитель: **Ефимова О.В.**, доктор экономических наук, профессор.



Рис. 1. Динамика котировок акций за период 2008–2014 гг.

Как видно на графике *рис. 1*, с годами стоимость акций компании неуклонно растет и в 2014 г. составила 103,5 руб.

Для анализа конкурентоспособности компании используем данные *табл. 1*. Выбор показателей основывается на анализе рынка продажи, а удельные веса были получены в результате анкетирования дирекции центрального офиса компании ООО «АШАН».

Обоснование выбора данных показателей следующее: привлекательность рынка включает в себя интенсивность спроса; так, емкость рынка ритейла в 2013 г. составила более 1 трлн руб. (объективный фактор). В абсолютных цифрах оборот ритейла за 2013 г. составил 23,668 трлн руб., а в декабре – 2,519 трлн руб. В 2013 г. в структуре оборота розничной торговли удельный вес пищевых продуктов, включая напитки и табачные изделия, составил 47%, непродовольственных товаров – 53% против 46,6 и 53,4% соответственно в 2012 г.

Темп роста рынка взаимосвязан с такими показателями, как стадия жизненного цикла и дифференциация продукции. Чем больше жизненный цикл сегмента, тем медленнее рост рынка в целом. Поэтому вторым фактором является также объективный показатель – темп роста. Так, в оперативном докладе Росстата отмечается, что оборот розничной торговли в России в сопоставимых ценах в 2013 г. показал рост в годовом выражении на 3,9%. Использование показателя «концентрация рыночной власти» заменяет такие субъективные показатели, как «интенсивность конкуренции» или «структура конкуренции», объективно измеримым. Данный показатель рассчитывается с помощью коэффициентов концентрации CR3 или CR4 или с помощью индекса Херфиндала–Хиршмана. Чем выше данные коэффициенты, тем сложнее конкурентная ситуация на рынке [5].

Чем выше барьеры входа на данный рынок, тем ниже сила конкуренции фирм-новичков. Так как рассматривается ситуация с позиции компании, уже присутствующей на рынке, то чем выше барьеры входа, тем лучше.

Показатель «рост относительной доли рынка» позволит учесть динамику изменения конкурентного положения компании. Определение интервалов для изменения относительной доли рынка сложно тем, что положение игроков рынка нестабильно. По мнению экспертов, допустимо установить интервалы, показанные в *табл. 1*, так как, учитывая специфику рынка, даже небольшое увеличение доли рынка значительно увеличивает прибыль.

По мнению экспертов компании «АШАН», нормой рентабельности на рынке является рентабельность продукции, равная 17%. При этом, чтобы удержаться на рынке, достаточно 10–11%. Оценивая качество продукции на данном рынке, следует помнить, что в первую очередь оно зависит от производителя. Собственные марки отличаются низкими издержками на рекламу, раскрутку и т.д., поэтому стоимость их намного меньше, но в то же время и качество значительно отличается. Напротив, говоря о широте ассортимента и суммировав полученные ответы, можно сделать вывод, что широким считается ассортимент, состоящий более чем из 1000 артикулов. Абсолютно широкий ассортимент у трех лидеров рынка – X5 Retail Group, «Магнит» и «Ашан». Помимо вышеперечисленного, компания «Ашан» занимается и другими видами деятельности: сдачей в аренду помещений, банковской деятельностью, торговлей ювелирными изделиями (один магазин в России), «Ашан-сад» и др. Логика экспертов при расстановке удельных весов объясняется тем, что «клиенту удобно покупать в одной фирме несколько продуктов, но качество продукта также важно при наличии широты ассортимента» [6].

## Расчет показателей привлекательности рынка для применения матрицы GE/McKinsey

Показатель	Оценка отрасли	Эксперт №								Совокупный удельный вес
		1	2	3	4	5	6	7	8	
		Привлекательность рынка								
Привлекательность крупного рынка ритейла	4 – более 1 трлн руб. в год	40	35	40	30	35	40	30	35	36
Темп роста рынка	1 – менее 10% в год	10	10	10	10	10	15	5	10	10
Концентрация рыночной власти	3-45% < CR4 < 80%	5	5	0	10	5	15	5	10	7
Величина барьеров входа	4 – высокие барьеры входа	10	10	5	20	5	20	10	10	11
Влияние экономической ситуации (кризисов)	4 – почти не влияет	30	35	40	20	40	5	40	30	30
Влияние государственной политики	4 – почти не влияет	5	5	5	10	5	5	10	5	6
Итого									100	
<b>X</b>		<b>Сила позиции бизнеса</b>								
Относительная доля рынка	1 – менее 10%; 2-11-30%; 3-31-50%; 4-51-100%	21	20	30	20	20	20	20	10	21
Рост относительной доли рынка	1 – менее 1% или сокращение доли; 2-1-5%; 3-5-50%; 4-51-100%	6	5	0	5	10	5	10	5	6
Рентабельность продукции	1 – менее 5%; 2-6-15%; 3-16-35%; 4 – более 35%	24	25	25	20	25	25	25	25	24
Качество продукции	1 – низкое; 4 – высокое	20	15	25	20	25	20	15	25	20
Широта ассортимента продукции	1-1 вид техники; 2-2-5 видов; 3-6-9 видов; 4-10 и более	15	15	25	20	10	10	20	15	15
Качество работы персонала (менеджеры по продажам)	1 – низкая компетенция; 4 – высокая компетенция	14	20	10	15	10	20	10	20	14
Итого									100	



Таблица 2

## Анализ полученных данных по привлекательности рынка и по силе позиции компании

Показатель	Оценка отрасли	Удельный вес	Показатель	ООО «АШАН»	Удельный вес
Привлекательность рынка			Сила позиции бизнеса		
Привлекательность крупного рынка ритейла	4	36%	Относительная доля рынка	1	21%
Привлекательность крупного рынка ритейла * Удельный вес	1,44		Относительная доля рынка * Удельный вес	0,21	
Темп роста рынка	1	10%	Рост относительной доли рынка	2	6%
Темп роста рынка * Удельный вес	0,1		Рост относительной доли рынка * Удельный вес	0,12	
Концентрация рыночной власти	3	7%	Рентабельность продукции	3	24%
Концентрация рыночной власти * Удельный вес	0,21		Рентабельность продукции * Удельный вес	0,72	
величина барьеров входа	4	11%	Качество продукции	4	20%
Величина барьеров входа * Удельный вес	0,44		Качество продукции * Удельный вес	0,8	
Влияние экономической ситуации (кризисов)	4	30%	Широта ассортимента продукции	3	15%
Влияние экономической ситуации (кризисов) * Удельный вес	1,2		Широта ассортимента * Удельный вес	0,45	
Влияние государственной политики	4	6%	Качество персонала (менеджеры по продажам)	4	14%
Влияние государственной политики * Удельный вес	0,24		Качество персонала (менеджеры по продажам) * Удельный вес	0,56	
Итого	3,63	–	Итого	2,86	–

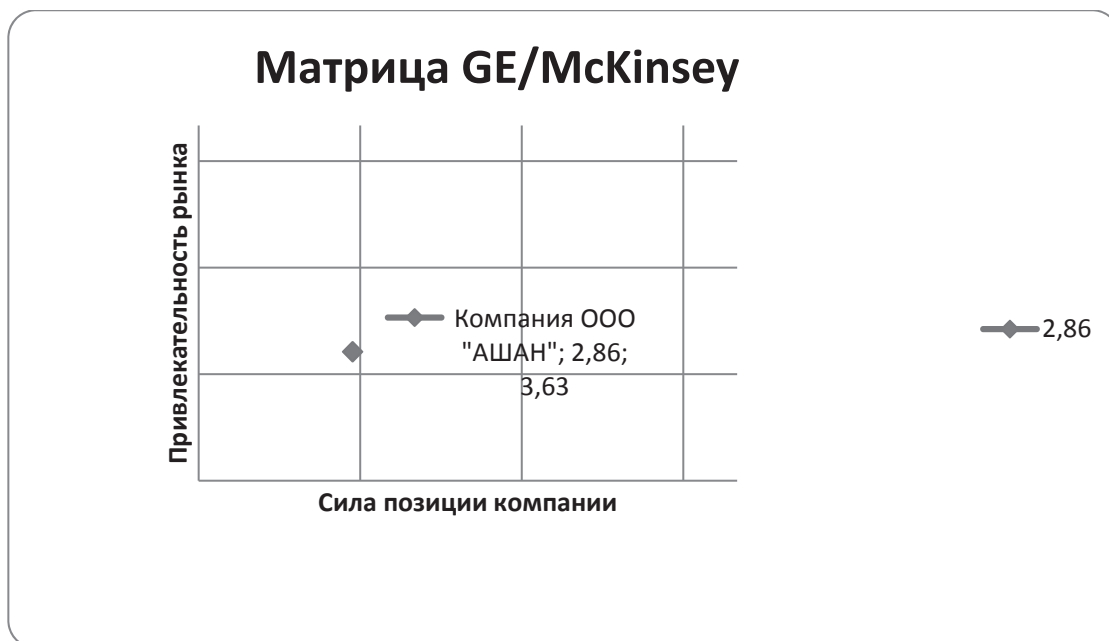


Рис. 2. Матрица GE/McKinsey для ООО «АШАН»

Рассмотрим результаты, полученные по привлекательности рынка и силовой позиции ООО «АШАН» (табл. 2).

Матрица GE/McKinsey, построенная экспертами с помощью системы оценки, отображена на рис. 2.

Как видно из графика на рис. 2, ООО «АШАН» имеет низкий потенциал роста на ритейл-рынке. В связи с огромным количеством крупных ритейлеров в России, которые также стараются сохранить свое место в сегменте, довольно трудно увеличивать силовые позиции компании по причине следующих объективных факторов:

- 1) по законодательству компания не может занимать более 25% всего рынка;
- 2) географическое расположение торговых сетей влияет на их эффективность;
- 3) развивается рост конкуренции, особенно в регионах.

Стратегия компании – развиваться в регионах, увеличивать количество магазинов и число покупателей. В стратегии не сказано о развитии только в ритейл-секторе, делается допущение, что рост продолжится и в других отраслях. Данную тенденцию можно наблюдать и сейчас. Почти за 10 лет компания «АШАН» сумела зарекомендовать себя как сильный конкурент, который способен быстро адаптироваться к экономическим изменениям и технологическим инновациям. Компания постоянно развивается и в других отраслях – строительстве собственных зданий, сдаче их в аренду, банковской деятельности (в России на этапе формирования). Поэтому группа «АШАН» уверенно держится не только на россий-

ском рынке, но и в мировом ритейле. Таким образом, маркетинговый подход дает реальную картину конкурентоспособности с учетом рыночной ситуации компании и привлекательности рынка. Возможно, что с ростом предпочтений потребителей стейкхолдеров привлекательность сегментов будет увеличиваться, а количество более мелких компаний – уменьшаться, тем самым уменьшая «ритейловский пузырь» из малоприбыльных магазинов. Отрицательной чертой данного подхода является то, что необходимо проводить анкетирование, но данные, которые получаются на выходе исследования, довольно субъективны. Как показывает практика ведущих компаний в сфере ритейл-бизнеса, энергетики и т.д., именно субъективизм помогает понять, в каком направлении развиваться и стоит ли входить на новый рынок.

## Литература

1. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отрасли и конкурентов: пер. с англ. М., 2007.
2. Томпсон-мл. А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа: пер. с англ. М., 2007.
3. Кревенс Д. Стратегический менеджмент: пер. с англ. М., 2005.
4. Ефимова О.В. Стейкхолдерский подход к анализу устойчивого развития компании // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 45.
5. Ефимова О.В. Актуальные проблемы развития бизнес-анализа в условиях ориентации на инновационный путь развития. М.: Финансовый университет, 2012.
6. Сергеева Г.В. Аналитическое обеспечение управления инновациями в развитии продуктовой линейки // Инновационное развитие экономики. 2012. № 6.

УДК 342.415

# Минимальный размер оплаты труда как средство обеспечения достойной жизни

**Аннотация.** Статья посвящена закреплённому в российском законодательстве гарантированному минимальному размеру оплаты труда, его соотношению с размером прожиточного минимума и стоимостью потребительской корзины. В статье анализируется, обеспечивает ли минимальный размер оплаты труда достойную жизнь человека, гарантированную Конституцией Российской Федерации, а также сравниваются составы потребительских корзин в России и некоторых зарубежных странах.

**Ключевые слова:** минимальный размер оплаты труда; прожиточный минимум; потребительская корзина; социальное государство; достойная жизнь человека.

**Abstract.** The article is about a legislated minimum monthly wage, the rate of living minimum wage, the cost of consumer goods basket and its correlation. In the article it is analyzed if a legislated minimum monthly wage really ensures decent life quality that is promised in the Constitution of the Russian Federation. There is also the comparison of the composition of consumer goods basket in Russia and in foreign countries.

**Keyword:** minimum monthly wage; living minimum wage; consumer goods basket; social welfare state; decent life quality.



**Арсентьева Е.А.,**

студентка

Финансового университета

✉ Arli95@mail.ru

«**Ч**тобы быть свободным в рамках законов, нужна экономическая свобода, а регулирование экономики, будучи контролем над средствами, нужными для достижения всех целей, делает возможным ограничение всякой свободы», – так характеризовал свободу австро-американский экономист и политолог, лауреат Нобелевской премии Ф. Хайек [1].

Из этого высказывания следует, что экономической свободы не существует, так как государство, осуществляя регулирование экономики, тем или иным образом ее ограничивает. Так как же государство влияет на экономическую свободу каждого гражданина? И стремится ли оно обеспечить свободу своих граждан?

«Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» – это одна из консти-

туционных основ Российской Федерации (далее – РФ), предусмотренная п.1 ст. 7 Основного закона РФ, который гарантирует право граждан на социальную защиту [2].

В п. 2 ст. 7 Конституции РФ закреплено, что в Российской Федерации «охраняется труд и здоровье людей, устанавливается гарантированный минимальный размер оплаты труда, обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб, устанавливаются государственные пенсии, пособия и иные гарантии социальной защиты» [2].

Социальные гарантии разделяются на **общие**, которые носят универсальный характер и предоставляются всем гражданам без проверки их трудового вклада и нуждаемости (например, право на получение зарплаты не ниже прожиточного минимума, на бесплатную первичную и неотложную медицинскую помощь и др.), и **дополнительные**, которые предоставляются определенному кругу лиц, находящихся в жизненной ситуации, объективно нарушающей жизнедеятельность, которую гражданин не может преодолеть самостоятельно [3].

Рассмотрим один из наиболее важных для современного экономически активного человека элементов социальной защиты, а именно – право на

Научный руководитель: **Осипов П.И.**, доцент.

получение месячной зарплаты не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда (далее – МРОТ), закрепленное в п.3 ст. 37 Конституции РФ.

Федеральный уровень МРОТ определяется на основании прожиточного минимума, который согласно Федеральному закону (далее – ФЗ) от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О прожиточном минимуме в РФ» является стоимостной оценкой потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов. Потребительская корзина в ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ» определяется как необходимый для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности минимальный набор продуктов питания, а также непродовольственных товаров и услуг, стоимость которых определяется в соотношении со стоимостью минимального набора продуктов питания [4].

Таким образом, государство гарантирует каждому работающему гражданину месячную зарплату, т.е. вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, не ниже МРОТ, который определяется на основании прожиточного минимума, представляющего собой стоимостную оценку потребительской корзины.

Федеральным законом от 19.06.2000 № 82-ФЗ (ред. от 02.12.2013) «О минимальном размере оплаты труда» в России с 1 января 2014 г. устанавливается минимальный размер оплаты труда в сумме 5554 руб. в месяц [5].

Установленный Постановлением Правительства РФ прожиточный минимум в целом по РФ за II квартал 2014 г. для трудоспособного населения составляет 8834 руб. [6].

**Величина прожиточного минимума для трудоспособного населения рассчитывается как сумма стоимости потребительской корзины для трудоспособного населения и расходов по обязательным платежам и сборам**

Возникает вопрос: не противоречит ли это абзацу 1 статьи 133 Трудового кодекса РФ, согласно которому минимальный размер оплаты труда не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения? Очевидно, существует некоторое несоответствие. Следовательно, законодательство РФ в данном вопросе нуждается в доработке.

Примечательно, что в ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» нет ни одной ссылки на прожиточный минимум, в то время как в ФЗ «О прожиточном минимуме в РФ» он определяется через МРОТ, а именно как «устанавливаемый на федеральном уровне МРОТ, а также определяемые на федеральном уровне размеры стипендий, пособий и других социальных выплат» [4].

Согласно Правилам исчисления величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации, утвержденным Постановлением Правительства РФ от 29 января 2013 г. № 56, стоимость потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения «исчисляется как сумма стоимости продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг и рассчитывается на основании минимального набора продуктов питания для основных социально-демографических групп населения в целом по РФ и данных Федеральной службы государственной статистики об уровне потребительских цен на продукты питания, используемых при исчислении величины прожиточного минимума, согласно перечню продуктов питания». Величина прожиточного минимума для трудоспособного населения рассчитывается как сумма стоимости потребительской корзины для трудоспособного населения и расходов по обязательным платежам и сборам [7].

Для современного этапа развития законодательства о прожиточном минимуме и потребительской корзине характерна следующая проблема: в отличие от корзины, которая пересматривается один раз в пять лет, величина прожиточного минимума меняется ежеквартально и определяется исходя из действующих цен на продукты питания, товары и услуги, а также расходов по обязательным платежам и сборам. Эксперты напоминают, что корзина практически не менялась с 1999 г. А при внимательном рассмотрении выясняется, что самых необходимых для человека продуктов там меньше, чем даже в годы Великой Отечественной войны [8].

Любопытно, что при расчете стоимости потребительской корзины в 2013 г. такие услуги, как мобильная связь и Интернет, решили не учитывать. В XXI веке этот факт можно расценить не иначе как насмешку недобросовестных чиновников. «Получается, что дети, растущие в семьях с небольшим доходом, лишаются возможности вписаться в жизнь, где правят бал информационные технологии...», – комментирует сложившуюся ситуацию Вячеслав Бобков, генеральный директор Всероссийского центра уровня жизни [8].

Не менее абсурдно выглядит сегодня и предполагаемый государством недовольственный набор потребительской корзины. Женщине, чтобы одеться согласно нормам потребительской корзины, придется рассчитывать на следующий гардероб: 3 пальто на 7,6 года; 8 единиц верхней костюмно-платьевой группы на 4,2 года; белье — 9 шт. на 2,4 года; обувь — 6 пар на 3,2 года. Про модные тенденции можно забыть. У мужчин соответственно такая же ситуация. Согласно расчетам, детям гарантируется 27 школьных принадлежностей на 10 лет, т.е. на все школьные годы.

Что касается культурного развития, здесь трудоспособный российский гражданин имеет шанс на свой прожиточный минимум раз в месяц сходить в кино или театр, на большее для этих целей денег не предусмотрено [8]. Разве такой прожиточный минимум может обеспечить достойную жизнь, гарантированную Конституцией РФ?

Когда анализируешь зарубежную практику формирования потребительской корзины, становится обидно за уровень развития российского общества. В минимальный набор товаров и услуг для европейцев и американцев входят мобильные телефоны, услуги Интернет, DVD-плееры, посещение кафе и ресторанов, театров, футбольных матчей, абонементы в фитнес-центры, расходы на садовника, няню для детей, косметику, ремонт машины и дома. Учитываются даже траты на покупку корма для кошек и собак [9]. Граждане России, по-видимому, еще не доросли до такой роскоши.

Итак, как же преодолеть несоответствие прожиточного минимума и потребительской корзины гарантированному Конституцией праву на достойную жизнь в социальном государстве? Как устранить назревшую проблему?

Ответ на этот вопрос представляется очевидным: следует изменить структуру потребительской корзины, а также величину прожиточного минимума до такой степени, чтобы каждый гражданин даже с небольшим достатком мог приобрести набор необходимых продуктов, товаров и услуг. Но так ли все просто и очевидно? Отнюдь нет. По мнению Дмитрия Абзалова, вице-президента Центра стратегических коммуникаций, «если сильно увеличить потребительскую корзину, можно серьезно подорвать экономику, поскольку придется подгонять под нее (потребительскую корзину.— Е.А.) не только льготы, но и зарплаты. Себестоимость производства отечественной продукции в итоге увеличится, а конкурентоспособность снизится» [8].

Чтобы в потребительской корзине лежал достойный прожиточный минимум, необходимо постепенно отказываться от идеологии «минимальных» понятий.

Не стоит биться за то, чтобы минимальные доходы покрывали минимальные расходы. Мы это уже проходили. Вспомните: «Экономика должна быть экономной...»

### Чтобы в потребительской корзине лежал достойный прожиточный минимум, необходимо постепенно отказываться от идеологии «минимальных» понятий

Экономика современной России должна быть эффективной. Она должна быть построена таким образом, чтобы каждый гражданин нашей великой страны чувствовал себя экономически свободным и испытывал радость не только от удовлетворения физиологических, но и эстетических потребностей, потребности в безопасности, любви, уважении, познании и самовыражении.

## Литература

1. Фридмен М., Хайек Ф. О свободе / Серия «Философия свободы», вып. II. М.: Социум, Три квадрата, 2003. С.146.
2. Конституция РФ, принятая Всенародным голосованием 12 декабря 1993 года // Собрание законодательства РФ. 26.01.2009. ст. 445.
3. Кириллова Л.Н. К вопросу о структуре государственной социальной защиты населения в России: Социальное государство: Вызовы XXI века: Труды Чаыановских чтений. Москва, 14 марта 2013 г. / Отв.ред. Н.И. Архипова. М.: РГГУ, 2013. С.48.
4. ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» от 24.10.1997 № 134-ФЗ (ред. от 03.12.2012) // Собрание законодательства РФ. 27.10.1997. № 43. Ст. 4904.
5. Ст. 1 ФЗ «О минимальном размере оплаты труда» от 19.06.2000 № 82-ФЗ (ред. от 02.12.2013) // Собрание законодательства РФ. 26.06.2000. № 26. Ст. 2729.
6. Постановление Правительства РФ от 17.12.2013 № 1173 «Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации за II квартал 2014 г.». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 10 марта 2014 г.).
7. Постановление Правительства РФ от 29 января 2013 г. № 56 «Об утверждении Правил исчисления величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения в целом по Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.base.garant.ru/70306880/> (дата обращения: 10 марта 2014 г.).
8. Кривошапко Ю. 210 яиц в одной корзине // Российская газета. Федеральный выпуск. 2012. № 5944 (271). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2012/11/23/korzina.html> (дата обращения: 10 марта 2014 г.).
9. Потребительская корзина на 2013 год: состав // Деловая жизнь. [Электронный ресурс]. URL: <http://bs-life.ru/makroekonomika/potrebitel'skaya-korzina2013.html> (дата обращения: 10 марта 2014 г.).

# Полномочия Федерального казначейства по управлению ликвидностью остатков средств на едином счете бюджета

**Аннотация.** Статья посвящена полномочиям Федерального казначейства по управлению ликвидностью остатков средств на едином счете бюджета. В работе рассматриваются понятия единого казначейского счета и его ликвидности, основные направления управления ликвидностью средств на едином казначейском счете, а также анализируются основные полномочия Федерального казначейства в данной сфере.

**Ключевые слова:** единый казначейский счет; ликвидность; Федеральное казначейство; система бюджетных платежей.

**Abstract.** The article is devoted to powers of Russian Federal Treasury in administration of liquidity of remaining balance of consolidated budget account. The paper discloses the definitions of «consolidated budget account» and «liquidity of consolidated budget account», the main areas of focus in administration of liquidity of remaining balance of consolidated budget account. The fundamental powers of Russian Federal Treasury in this sphere are also analyzed.

**Keywords:** consolidated budget account; liquidity; Russian Federal Treasury; system of budgetary payments.



**Серeda А.В.,**

студент юридического факультета  
Финансового университета  
✉ Hdh2011@yandex.ru

Принятие Государственной программы управления государственными финансами (утв. Распоряжением Правительства РФ от 04.03.2013 № 293-р) ознаменовало собой новый этап бюджетной реформы в России. Основная цель данного этапа преобразований – повышение результативности расходов и оптимизация управления средствами бюджетной системы Российской Федерации. В качестве перспективных результатов реализации указанной Программы называется создание условий для повышения эффективности финансового управления в публично-правовых образованиях [1].

Важнейшую роль в проведении бюджетной реформы играют органы Федерального казначейства. Так, одним из ключевых событий ее начальных этапов стало создание системы «электронный бюджет» [2], обеспечение функционирования которой

является одной из важнейших ступеней дальнейшего реформирования бюджетной системы РФ [3], и единого казначейского счета [4]. На данном этапе бюджетной реформы стоит уже несколько иная задача: обеспечить высокую ликвидность средств на едином счете, чему должно поспособствовать совершенствование механизмов управления этими средствами.

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ под единым счетом бюджета понимается счет (совокупность счетов для федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации), открытый (открытых) Федеральному казначейству в учреждении Банка России отдельно по каждому элементу бюджетной системы Российской Федерации для учета средств и осуществления операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из него [5].

В процессе исполнения федерального бюджета используется термин «единый счет федерального бюджета (единый казначейский счет)» (ЕКС), под которым международная практика понимает унифицированную систему банковских счетов правительства (т.е. государства), обеспечивающую консолидированное представление о денежных средствах [6].

Научный руководитель: **Рябова Е.В.**, кандидат юридических наук, доцент.

В российском законодательстве данное понятие представлено в несколько ином виде – как «совокупность счетов, открытых Федеральному казначейству на балансовом счете № 40105 «Средства федерального бюджета» в Центральном банке Российской Федерации, и управлениям Федерального казначейства по субъектам Российской Федерации (далее – УФК) в учреждениях Центрального банка Российской Федерации, а в случае их отсутствия на соответствующей территории или невозможности выполнения ими этих функций – в кредитных организациях» [7].

Иными словами, под единым казначейским счетом понимается совокупность счетов, открытых Федеральному казначейству и его территориальным органам в валюте Российской Федерации и иностранной валюте.

Открытие единых счетов бюджетов происходит на счетах:

- 40105 «Средства федерального бюджета»;
- 40201 «Средства бюджетов субъектов Российской Федерации»;
- 40204 «Средства местных бюджетов».

Важнейшую роль при осуществлении операций по зачислению доходов играет и счет 40101 «Доходы, распределяемые органами Федерального казначейства между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации», который используется для упрощения процедуры распределения средств между бюджетами бюджетной системы РФ. Данный счет аккумулирует все поступления на одном счете, а указание плательщиками единых реквизитов счета 40101 исключает ошибочное зачисление средств на иные счета, что было бы не исключено, если бы такого единого счета не существовало.

Под ликвидностью ЕКС понимается способность соответствующего ЕКС в определенный временной период произвести своевременные выплаты сектора государственного управления [8].

Основной целью управления ликвидностью ЕКС является создание условий для более качественно и эффективно управления бюджетными средствами, направленного на обеспечение безусловного исполнения денежных обязательств федерального бюджета по мере наступления сроков платежей по ним. Достижение данной цели находится в прямой зависимости от состояния единого казначейского счета, т.е. от наличия на нем достаточного для покрытия обязательств объема денежных средств. Избыток средств на ЕКС обуславливается наличием временно свободных денежных средств, образовавшихся вследствие разницы в сроках и объемах поступлений в федеральный бюджет и осуществления выплат с единого счета федерального бюджета.

В научной литературе выделяются следующие направления управления ликвидностью ЕКС.

1. Привлечение свободных средств на ЕКС бюджета: неиспользованных остатков, средств резервного фонда и т.д.
2. Проведение кассовых выплат под текущую потребность, что позволит сгладить колебания остатков денежных средств на ЕКС в процессе исполнения бюджета.

### **Важнейшую роль в проведении бюджетной реформы играют органы Федерального казначейства**

3. Уменьшение количества банковских операций, замещение их внебанковскими в целях ускорения оборачиваемости средств: данная мера способствует сокращению сроков прохождения платежей, ускорению оборачиваемости средств, в том числе необходимых для покрытия кассовых разрывов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, и повышению эффективности операций таргетирования свободными остатками ЕКС.

4. Управление неиспользованными остатками ЕКС бюджета: извлечение дополнительного дохода за счет проведения операций на рынке, выдача межбюджетных кредитов на покрытие кассовых разрывов и т.д.

### **Под единым казначейским счетом понимается совокупность счетов, открытых Федеральному казначейству и его территориальным органам в валюте Российской Федерации и иностранной валюте**

Данный способ включает в себя возможность получать дополнительные поступления в федеральный бюджет за счет доходов от размещения на финансовом рынке неиспользованных денежных средств.

Федеральное казначейство, реализуя свои функции по управлению операциями со средствами на едином счете федерального бюджета, добилось за последние годы значительных результатов и продолжает развиваться в данном направлении, в том числе инициировав внесение определенных изменений в Бюджетный кодекс РФ в 2013 г. [9].

Данные поправки определили порядок и состав таких операций по управлению остатками средств федерального бюджета, как:

- размещение средств федерального бюджета на банковских депозитах;
- предоставление бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов Российской Федерации (местных бюджетов);
- привлечение и возврат средств организаций, учредителем которых является Российская Федерация и лицевые счета которых открыты в органах Федерального казначейства;
- другие операции.

**Под ликвидностью ЕКС понимается способность соответствующего ЕКС в определенный временной период произвести своевременные выплаты сектора государственного управления**

Особый интерес представляют операции по размещению средств федерального бюджета на банковских депозитах. Такие операции Федеральное казначейство осуществляет совместно с Министерством финансов и Центральным Банком РФ, начиная с 2008 г., разместив средства в общей сумме 8 трлн руб., с которых был получен доход порядка 90 млрд. Во время тяжелой экономической ситуации, сложившейся в 2010–2011 гг., по указанию Российской Федерации данные средства были использованы, в том числе и для реализации мер по поддержанию уровня ликвидности национальной банковской системы.

**В настоящее время Казначейство России осуществляет управление свободными остатками денежных средств федерального бюджета посредством размещения указанных средств на банковских депозитах**

С 2012 г. при размещении средств федерального бюджета на банковских депозитах с использованием биржевого механизма стал применяться новый порядок, отличительными чертами которого стало:

- 1) осуществление всех операций по размещению средств одним органом — Федеральным казначейством;
- 2) сокращение количества этапов согласования решения о размещении средств;
- 3) повышение периодичности проведения размещения средств — отбор заявок кредитных организаций теперь осуществляется 2 раза в неделю,

что дает финансовому рынку актуальную, полную и своевременную информацию о развитии ситуации с ликвидностью средств на ЕКС;

4) осуществление отбора заявок на биржевой основе путем привлечения ОАО «Московская Биржа» и ЗАО СПВБ в открытом и закрытом режиме конкуренции, что позволило организовать торги по заявкам кредитных организаций и обеспечить размещение средств в режиме конкуренции между кредитными организациями на повышение процентных ставок;

5) наличие разных по срокам линеек депозитов — средства бюджета могут размещаться на депозитах на срок от 7 до 182 суток.

Следует отметить, что практика размещения средств на банковских депозитах уже доказывает свою целесообразность: так, с момента запуска данного механизма кредитные организации своевременно и в полном объеме осуществляли возврат средств и уплату процентов за их использование. За 2012 г. доходы Федерального казначейства по операциям с депозитами составили 22,5 млрд руб., при этом были привлечены внебюджетные средства в объеме 30,7 млрд руб. Таким образом, при затратах на содержание Федерального казначейства в объеме 34,2 млрд руб. экономический эффект составил 19 млрд руб. [1].

Иным направлением деятельности Федерального казначейства по обеспечению ликвидности средств на ЕКС является совместная (с Минфином России и Банком России) разработка механизма осуществления операций по управлению остатками средств на едином счете федерального бюджета в части покупки (продажи) ценных бумаг по договорам репо с кредитными организациями, в рамках которого средства федерального бюджета будут размещаться в кредитных организациях под обеспечение ценных бумаг — облигаций федерального займа. Необходимым условием эффективного существования такого механизма является расширение круга кредитных организаций, имеющих доступ к временно свободным остаткам средств федерального бюджета. Если в настоящее время в депозитных аукционах принимают участие 36 кредитных организаций, то планируется увеличение их количество до 300.

В качестве другой новации следует выделить предоставление краткосрочных (на срок до 30 дней с датой возврата не позднее 25 ноября текущего финансового года) бюджетных кредитов бюджетам субъектов Российской Федерации и местным бюджетам на покрытие кассовых разрывов. Эта мера стала ответным шагом Минфина России и Федерального казначейства в связи с изменением по-



рядка предоставления бюджетных субсидий и субвенций, что привело к уменьшению остатка средств на счетах региональных и местных бюджетов.

Вместе с тем на данном этапе выделяются следующие несовершенства сформированной системы бюджетных платежей:

- отсутствие возможности проводить операции по распределению доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, минуя счета Казначейства России по распределению доходов бюджетов, открытые в Банке России. В связи с этим операции по лицевым счетам, открытым в территориальных органах Казначейства России, происходят одновременно с проведением аналогичных операций на счетах, открытых Казначейству России в Банке России;

- ограниченный перечень инструментов для размещения свободных остатков средств федерального бюджета, а также неиспользованный потенциал увеличения эффективности существующих механизмов управления свободными остатками средств единых счетов бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов. В настоящее время Казначейство России осуществляет управление свободными остатками денежных средств федерального бюджета посредством размещения указанных средств на банковских депозитах. Таким образом, свободные остатки средств большинства бюджетов субъектов Российской Федерации не используются при размещении. При этом перечень инструментов для размещения этих свободных остатков средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации должен быть расширен;

- недостаточная оперативность распределения доходов в бюджетной системе Российской Федерации при использовании счетов, открытых Казначейству России в Банке России, и отражения на лицевых счетах администраторов доходов бюджета поступающих платежей (в отдельных случаях до 3 рабочих дней);

- отсутствие у администраторов доходов бюджетов, а также у организаций, предоставляющих государственные и муниципальные услуги, оперативной информации о поступлении на счета денежных средств, в том числе информации по лицевым счетам, открытым в финансовых органах;

- значительный объем операций с наличными денежными средствами.

Разработка и принятие Концепции реформирования системы бюджетных платежей на период до 2017 года в рамках реализации Государственной программы управления государственными финансами направлена на постепенную ликвидацию данных несовершенств. Важнейшей мерой, предусмотренной данной Концепцией, является сосре-

доточение счетов всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, участников бюджетного процесса, бюджетных учреждений и иных клиентов только в Федеральном казначействе с открытием ему в Банке России одного счета.

Таким образом, Федеральное казначейство станет бюджетным банком для бюджетополучателей. При этом для контроля и отчетности при отслеживании всех отдельных транзакций будет достаточно использования соответствующих механизмов бухгалтерского учета. Принятие подобных мер, по мнению Минфина и Федерального казначейства, должно привести к ускорению распределения поступлений в бюджетную систему Российской Федерации между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации и зачислению средств в бюджеты, а также повышению эффективности управления средствами государственного сектора.

## Литература

1. Шубина Л. В. Управление ликвидностью Единого казначейского счета и оценка рисков операций по управлению остатками средств на нем // Финансы. 2013. № 7. С. 23–27.
2. Концепция создания и развития государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет», одобрена распоряжением Правительства РФ от 20 июля 2011 года № 1275-р // Собрание законодательства РФ. 2011. № 31. Ст. 4773.
3. Артюхин Р. Е. Вопросы развития бюджетного права // Реформы и право. 2012. № 3. С. 15–24.
4. Концепция единого казначейского счета, одобрена распоряжением Правительства РФ от 23 января 2000 года № 107-р // Собрание законодательства РФ. 2000. № 5. Ст. 576.
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
6. Общие стандарты по разработке программ правительственных платежей / Группа по развитию платежных систем Всемирного банка по согласованию с Международной консультативной группой по правительственным платежам [Электронный ресурс] // Режим доступа: [www.roskazna.ru/novosti/doc/20102011otchetL0P.doc](http://www.roskazna.ru/novosti/doc/20102011otchetL0P.doc) (дата обращения: 11.03.2014).
7. Приказ Федерального казначейства от 14 сентября 2009 г. № 210 «Об утверждении Порядка управления операциями со средствами на едином счете федерального бюджета» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12069832/#ixzz2vg8EWTc0> (дата обращения: 11.03.2014).
8. Пролубникова О. Е. Ликвидность единого казначейского счета. Направления развития и идентификация показателей // Фундаментальные исследования. 2013. № 10 (часть 3). С. 646–649; URL: [www.rae.ru/fs/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=10001546](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=10001546) (дата обращения: 11.03.2014).
9. Положение о Федеральном казначействе, утв. Постановлением Правительства РФ от 1 декабря 2004 г. № 703 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2004. № 49. Ст. 4908. П. 5.11.

# Регулирование права на беспорное списание денежных средств

**Аннотация.** Статья посвящена правовым аспектам регулирования права на списание денежных средств. В работе раскрыта актуальность вопроса беспорного списания, описаны ключевые компоненты данного механизма, рассмотрены тенденции его применения в России.

**Ключевые слова:** беспорное списание; взыскания на средства; арест счета; бюджетный иммунитет; ответственность банков.

**Abstract:** The article is devoted to the legal aspects of the right to withdraw funds. The paper revealed the relevance of the question undisputed write-down, described the key components of this mechanism are discussed trends in the application of this mechanism in Russia

**Keywords:** undisputed cancellation; foreclosure of the means; arrest of the account; fiscal immunity; responsibility of banks.



**Карпинская И.А.,**

студентка юридического факультета  
Финансового университета  
✉ ikarpinskaia@bk.ru



**Меткина М.С.,**

студентка юридического факультета  
Финансового университета  
✉ milena.metkina@yandex.ru

**П**равомерно ли беспорное списание денежных средств [1]? Если да, то насколько отработан механизм списания? Нет ли в нем изъянов и скрытых поводов для неправомерных действий и злоупотреблений?

На сегодняшний день данная проблема является весьма актуальной. Это обусловлено возрастанием значения правовых инструментов защиты законных прав и интересов собственника.

Беспорное списание с банковских счетов денежных средств клиента без его распоряжения регулируется нормой ст. 854 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ) и применяется, когда банк получает инкассовое поручение (статьи 874–876 ГК РФ). Исходя из пункта 7.1 Положения Банка России от 19 июня 2012 г. № 383-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» (с измен. и дополн.), инкассовые поручения применяются при расчетах по инкассо в случаях, предусмотренных

договором, и расчетах по распоряжениям взыскателей средств [2]. Получатель средств – банк, а особенно банк плательщика.

Одной из самых неоднозначных в современном правовом регулировании является проблема беспорного списания денежных средств со счетов юридических лиц. Это обуславливается тем, что именно беспорное списание денег охватывает комплекс разнородных отношений, которые влияют на реализацию публичных и частных интересов и прав. Выделяются следующие проблемы.

В действующем российском законодательстве не содержится таких определений, как «беспорное» и «безакцептное» списание, а также не приводятся четкие разграничения данных процедур. В современной научной доктрине, а также в судебной и предпринимательской практике, тем не менее, употребляются оба термина – и беспорное, и безакцептное списание. В ГК РФ нет таких терминов и понятий, но содержится понятие «списание денежных средств со счета без распоряжения клиента». А это имеет отношение к любой из рассматриваемых процедур. В свою очередь, анализ нынешнего законодательства позволяет выделить в качестве критерия разграничения процедур только сам вид расчетного документа. Если рассматривать беспорное списание – это инкассовое поручение, а если безакцептное – это платежное требование. Также можно рассмотреть как основание для безакцептного списания гражданско-правовой договор, а если это беспорное списание – и положения закона. На основании вышеизложенного считаем целесообразным внести следующие изменения в законодательство.

Отграничить определение беспорного списания от безакцептного путем внесения дополнений в пункт 2 ст. 854 ГК РФ следующих формулировок:

Научный руководитель: **Якимова Е.С., ассистент кафедры «Гражданское право» Финансового университета.**

- «Беспорное списание допускается только по решению суда, а также в тех случаях, когда устанавливается законом или предусматривается договором между банком и клиентом и осуществляется уполномоченными на то органами»;
- «Безакцептное списание допускается только по решению суда, а также в тех случаях, когда устанавливается законом или предусматривается договором между банком и клиентом и вытекает из договора клиента банка с третьими лицами».

Нам бы хотелось более подробно остановиться на проблеме беспорного списания денежных средств с банковских счетов, так как сегодня при осуществлении такого взыскания (списания) очень часто возникают различные проблемы и споры между банками и клиентами, с одной стороны, и между клиентами и органами государственной власти — с другой.

Необходимо обратить внимание на ст. 35 Конституции, которая не допускает возможности изъятия имущества у собственника иначе как по решению суда [3]. Так как денежные средства — один из видов имущества, данная конституционная норма, имеющая прямое действие, охватывает и эти отношения. Данная позиция отлична от позиции Конституционного суда, которая отражена в постановлении от 17 декабря 1996 г. № 20-П по делу о проверке конституционности пунктов 2 и 3 части первой ст. 11 Закона Российской Федерации «О федеральных органах налоговой полиции».

В данном постановлении констатируется, что взыскание налога не может расцениваться как произвольное лишение собственника его имущества — оно представляет собой законное изъятие части имущества, вытекающее из конституционной публично-правовой обязанности [4].

Однако проблема состоит в том, что уже введены в действие и продолжают плодиться законодательные акты, которые вводят право или подтверждают существование прав на беспорное списание денежных средств со счетов клиентов банка.

Также хотелось бы заострить внимание на неравенстве субъектов гражданского оборота. Средства из бюджета, которые поступают на счета организаций и бюджетных учреждений от вышестоящих распорядителей средств, например органов федерального казначейства или финансовых органов, на выплату заработной платы, различных пособий и стипендий, не могут быть списаны в беспорном порядке или перенаправлены по другому (иному) назначению. Государство устанавливает социальные гарантии и преимущества только для сотрудников бюджетных организаций. В данной ситуации нарушается принцип равноправия участия таких организаций в гражданских правоотношениях, ведь в отношении частных юридических лиц запрета на подобное списание нет.

В законодательстве закреплён следующий принцип бюджетного права — «иммунитет бюджетов», представляющий собой правовой режим, при котором обращение взыскания на бюджетные средства осуществляется только на основании судебного акта [5].

В связи с этим возникает вопрос: банки, в которых открыты счета бюджетных учреждений, обязаны следовать требованиям ст. 239 Бюджетного кодекса об иммунитете бюджета или им полагается руководствоваться исключительно нормами ГК РФ о расчетах по инкассо?

Мы считаем, что расчетные правоотношения при участии бюджетных учреждений нужно рассматривать как отдельную группу отношений исключительно в бюджетной сфере. На такие расчеты должны распространяться только нормы Бюджетного кодекса Российской Федерации. Если счет бюджетного учреждения открыт в кредитной организации, а не в федеральном казначействе, то органы государственной власти не обязаны контролировать соблюдение ст. 239 Бюджетного кодекса РФ, и беспорное списание средств со счета на основании норм ГК РФ о расчетах по инкассо возможно. Чтобы отрегулировать такие ситуации, было бы целесообразно ввести пункт 4 в ст. 239 Бюджетного кодекса Российской Федерации в следующей редакции:

«Обращение взыскания на средства бюджетов бюджетной системы Российской Федерации допускается, если счет бюджетного учреждения был открыт в кредитной организации на основании норм Гражданского кодекса Российской Федерации».

Одновременно с возможностью осуществления списания органами государственной власти современным законодательством допускается возможность осуществления взыскания на основании исполнительных документов: исполнительных листов, выданных судами; исполнительных надписей, совершенных нотариусами; приказов арбитражных судов и других документов, предусмотренных действующим законодательством.

Статья 858 ГК РФ обозначает две формы ограничения права распоряжения владельца своим счетом. Во-первых, это арест денежных средств. Во-вторых, приостановление операций по счету в тех случаях, когда это предусмотрено законом. А в ст. 27 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» определено: «арест денежных средств как приостановление расходных операций по банковскому счету в пределах средств, на которые наложен арест» [6]. Закон не относит судебных приставов-исполнителей к числу имеющих право наложить арест на денежные средства клиента.

Рассмотрим также арест, который налагается на счет клиента. Позиция судов по этому вопросу, очевидно, нуждается в некоторых поправках. В настоящее время суды не допускают наложение ареста на любые будущие поступления денежных средств. Арест может распростра-

няться только на деньги, которые находятся на счете в тот день, когда исполнительный лист поступил в банк. Средства, которые зачисляются в следующие дни, являются свободными от ареста, несмотря на то что фактически арестованная сумма может оказаться меньше той, которая указана в исполнительном листе.

Законом об исполнительном производстве устанавливается иной порядок взыскания. Например, при недостаточности средств, находящихся на банковском счете, банк обязан сделать перечисление по имеющимся денежным требованиям и дальнейшему исполнению по мере того, как будут поступать денежные средства на счет должника до полного исполнения требований. А информационное письмо ВАС РФ актуально только в том случае, когда налагается арест на счет должника, когда имеет место мера обеспечения иска в границах судебного процесса, а не арест счета как исполнительное производство. Но при отсутствии или нехватке денежных средств на счете должника кредитная организация может исполнить предъявленные требования, возвратив исполнительные документы судебному приставу, который должен прекратить исполнительное производство.

При выполнении беспорочного списания банк не обязан рассматривать возражения клиентов (плательщиков) по такому списанию с их счетов. Но также не проверяется правильность, точность и обоснованность взыскания. Кроме того, законодателем не устанавливается должная ответственность банка перед клиентом за осуществление неправильного списания денежных средств со счета. Только когда нарушаются правила оформления таких документов, банк плательщика может вернуть платежное требование взыскателю. Взыскатель несет ответственность за правильность и точность взыскания, а не за осуществление списания денежных средств со счета.

Приостановление или отмена взыскания возможна по распоряжению взыскателя, а также по постановлению суда. Часть 2 ст. 17.14 Кодекса РФ об административных правонарушениях устанавливает административную ответственность за то, что банк или иная кредитная организация не исполняет содержащиеся в исполнительном документе требования о взыскании денежных средств. Данное неисполнение предполагает только наложение небольшого административного штрафа на банк или иную кредитную организацию в размере половины денежной суммы, подлежащей взысканию с должника, но не более 1 млн рублей.

На наш взгляд, целесообразным является изложение содержания ст. 27 ФЗ «О банках и банковской деятельности» следующим образом:

«Кредитные организации, включая Банк России, несут ответственность за ущерб, причиненный в результате неправомерного наложения ареста или обращения взыскания на денежные средства и иные активы клиентов».

Процедура беспорочного списания денежных средств предполагает определенный механизм воздействия на лицо, которое нарушает свои обязательства [7].

Данное взыскание должно осуществляться исключительно в рамках закона. Однако сегодня все еще есть примеры злоупотребления полномочиями со стороны органов государственной власти, которые осуществляют взыскание денежных средств необоснованно. Мы считаем, что необходимо усовершенствовать правовое регулирование такого института, как беспорочное списание денежных средств со счета клиента кредитной организации.

Иными словами, в договоре банковского счета следует закрепить право на списание денежных средств со счета клиента без его распоряжения (ст. 854 ГК РФ). Данная норма не устанавливает, что правило о безакцептном списании не может распространяться на определенные суммы.

Поступившие на счет клиента денежные средства являются его собственностью и не должны разделяться по целевому назначению. Доказать, что списание выполнено из суммы, поступившей на счет клиента и подлежащей перечислению на целевое финансирование, представляется очень сложным.

## Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.05.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
2. Положение о правилах осуществления перевода денежных средств (утв. Банком России 19.06.2012 № 383-П) (ред. от 29.04.2014) (зарегистр. в Минюсте России 22.06.2012 № 24667) // Вестник Банка России. 2012. № 34.
3. Конституция Российской Федерации, принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. // Собрание законодательства Российской Федерации. 2014. № 31. Ст. 4398.
4. Постановление Конституционного суда РФ от 17.12.1996 № 20-П «По делу о проверке конституционности пунктов 2 и 3 части первой статьи 11 Закона Российской Федерации от 24 июня 1993 года «О федеральных органах налоговой полиции» // Собрание законодательства РФ. 1997. № 1. Ст. 197.
5. Федеральный закон от 31.07.1998 (ред. от 21.07.2014) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2014) № 145 «Бюджетный кодекс Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 145. Ст. 1658.
6. Федеральный закон от 10 июля 2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2002. № 28. Ст. 2790
7. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 21.07.2014) «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. 1996. № 6. Ст. 492.
8. Соколова И.А. Правовое регулирование беспорочного (безакцептного) списания денежных средств в Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2001. С. 196.

УДК 346.5

# «Фирмы-однодневки» или недобросовестная деятельность с целью уклонения от налоговой обязанности

**Аннотация.** Статья посвящена теоретическим аспектам функционирования и создания субъектов экономической деятельности как юридическими, так и физическими лицами, и их аналогам, созданным не для осуществления предпринимательской деятельности, а для уклонения от тех обязанностей, которые предусмотрены законодательством Российской Федерации о налогах и сборах и другими нормативно-правовыми актами.

**Ключевые слова:** экономика; «фирма-однодневка»; предпринимательская деятельность; налоговая обязанность.

**Abstract:** The article is devoted to the theoretical aspects of the operation and the creation of economic actors to both legal and natural persons; as well as their peers, but not created for business purposes, and to evade the duties established by the legislation of the Russian Federation on taxes and fees and other legal acts.

**Keywords:** short-lived company; collapsible corporation; economy; the tax liability.



**Черниенко Ю.М.,**

студентка юридического факультета  
Финансового университета

✉ crut.yul@yandex.ru



**Сузаков И.Р.,**

студент юридического факультета  
Финансового университета

✉ crut.yul@yandex.ru

Финансы и бизнес – опасные воды, в которых прожорливые акулы ходят кругами в поисках жертвы.

**Дональд Трамп,  
американский бизнесмен**

Согласно ст. 8 Конституции РФ в Российской Федерации «гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых

средств», а также «поддержка конкуренции и свобода экономической деятельности». Иными словами, Россия – это государство с рыночной экономикой, граждане которого могут инициативно и самостоятельно заниматься предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельностью.

Но так, конечно же, было не всегда, исторической предпосылкой перехода к рынку явился застой конца восьмидесятых–начала девяностых годов прошлого столетия. Надо признать, что эта мера позволила быстро перестроиться с системы планирования на совершенно новый уровень, характеризующийся самостоятельностью субъектов экономической деятельности. Совсем другой вопрос: в какой мере юридические и физические лица способны исполнять свои социальные обязательства.

Таким образом, в тот момент, когда происходила «перестройка» экономической и политической составляющей России, на отечественный рынок наравне с маленькими компаниями, созданными в соответствии с законом и нацеленными на законную предпринимательскую деятельность, массово хлынули и фирмы, созданные для того, чтобы уклоняться от налоговой обязанности, увеличивать прибыль недобросовестного предпринимателя.

Научный руководитель: **Назаренко Б.А., преподаватель кафедры «Финансовое и налоговое право» Финансового университета.**

Для того чтобы понять, чем отличаются вышеперечисленные виды деятельности, необходимо понять суть каждой из них.

**«Фирма-однодневка» («короткоживущее предприятие») – организация, созданная с целью осуществления мошеннических операций, уклонения от уплаты налогов, налоговых платежей и функционирующая только формально и не осуществляющая реальной хозяйственной деятельности**

Итак, согласно ст. 2 Гражданского кодекса Российской Федерации предпринимательской является самостоятельная деятельность, осуществляемая на свой риск, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, зарегистрированная в этом качестве в установленном законом порядке.

**Использование «фирм-однодневок» способствует созданию благоприятных условий для недобросовестных предпринимателей, получающих прибыль путем сознательного нарушения предписаний закона, злоупотребляющих предоставленными им правами**

«Жизнь» любого субъекта, будь то физическое или юридическое лицо, начинается с государственной регистрации и постановки лица на налоговый учет согласно ст. 9 Налогового кодекса РФ.

«Фирмы-однодневки» в этом плане не отличаются от других компаний, их главное отличие состоит в целях, которые преследуют добросовестные и недобросовестные субъекты рынка.

**Одно и то же лицо может являться главой сразу нескольких компаний и формально осуществлять роль генерального директора или любую другую управленческую роль**

«Фирма-однодневка» («короткоживущее предприятие») – организация, созданная с целью осуществления мошеннических операций, уклонения от уплаты налогов, налоговых платежей, функционирующая только формально и не осуществляющая реальной хозяйственной деятельности.

Однако, на наш взгляд, «однодневки» – не субъекты предпринимательской деятельности в строгом смысле этого слова, а лишь одно из звеньев в схеме по уклонению от уплаты налогов, один из способов нечестного ведения бизнеса организацией или индивидуальным предпринимателем; «однодневки» сами по себе не преследуют цели предпринимательской деятельности, такой как систематическое получение прибыли.

Рассмотрим один из примеров подобных мошеннических схем, где «фирмы-однодневки» позволяют фискальнообязанным лицам получать необоснованную налоговую выгоду. Например, обращаясь к услугам однодневки, налогоплательщик, который применяет общую систему налогообложения, уменьшает на произведенные расходы налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и, кроме того, получает право на налоговый вычет по НДС. Конечно, эти услуги оказываются только на бумаге, и те денежные средства, которые попали в «фирму-однодневку» снова после обналичивания, возвращаются к организатору подобной схемы [1].

Как отмечает Е.А. Ермакова, «... до 80% всех проводок, отслеживаемых Центральным Банком РФ, так или иначе связаны с однодневками, в год через такие фирмы проходит, как минимум, 850 млрд руб.» [2]. Мы считаем, что это довольно-таки крупный ущерб для отечественной экономической системы.

Теперь давайте попробуем найти ответ на следующий вопрос: какая ответственность предусмотрена для тех, кто создает подобные фирмы, и тех, кто с ними сотрудничает? Являются ли достаточными данные меры?

Пункт 1 ст. 173.1 Уголовного кодекса РФ гласит, что «образование юридического лица через подставных лиц... наказывается либо штрафом, либо принудительными работами на срок для трех лет, либо лишением свободы на тот же срок». В пункте 2 этой же статьи содержатся отягчающие обстоятельства по данному преступлению. При этом под подставным лицом следует понимать учредителей (участников) юридического лица или органов управления юридического лица, путем введения в заблуждение которых была создана данная организация.

Это касается «фирм-однодневок», поскольку для осуществления мошеннических операций подобные образования регистрируются на подставное лицо, при этом используется утерянный паспорт либо паспорт умершего человека и т.д. Важно, что одно и то же лицо может являться главой сразу нескольких компаний и формально осуществлять роль генерального директора или любую другую управленческую роль.

Более того, помимо «формального управляющего», создаются схемы по регистрации юридического лица так, чтобы создать многоступенчатую систему защиты для своей фальшивой компании. Для этого «фирмы-однодневки» регистрируются по несуществующему адресу или же по месту массовой регистрации — в нежилых заброшенных помещениях, в которых наравне с «новорожденной» уже зарегистрированы десятки и сотни подобных компаний.

Если говорить о получении налоговых выгод, то в соответствии с пунктом 5 Постановления Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиками налоговой выгоды» об этом может свидетельствовать отсутствие необходимых условий для достижения результатов соответствующей экономической деятельности без наличия управленческого или технического персонала, основных средств, производственных активов, складских помещений, транспортных средств.

Согласно пункту 10 Постановления налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом.

Таким образом, законодатель возлагает ответственность за получение необоснованной налоговой выгоды не только на недобросовестного предпринимателя, но и на его контрагента, который вступил с ним в экономические отношения в силу своей неосмотрительности либо небрежности. При этом проверка учредительных документов и лицензий контрагента свидетельствует о проявлении осмотрительности [4].

На наш взгляд, помимо тех мер, которые уже предприняты, необходимо ужесточить ответственность лиц, замеченных в сделках с «неблагополучными фирмами», но при этом важно учитывать также и их реальную виновность. Поэтому в первую очередь нельзя забывать о презумпции невиновности, если это случалось однократно. Если же, напротив, юридическое или физическое лицо неоднократно попадалось на сделках с недобросовестным контрагентом, можно сделать соответствующий вывод о виновности данного лица и о том, что мера ответственности, которую уже претерпел (если лицо удалось привлечь к ответственности) предприниматель за данное преступление, была недостаточной и не исправила его отношения к порядку ведения бизнеса.

Что касается организаторов подобных мошеннических схем, меры, которые существуют на сегодняшний день, мы считаем недостаточными [5].

На наш взгляд, необходимо лишать данных субъектов права на осуществление предпринимательской и иной коммерческой деятельности, в противном случае ситуация может повториться, и недобросовестный предприниматель, заплатив штрафы, снова вернется «в игру».

**Законодатель возлагает ответственность за получение необоснованной налоговой выгоды не только на недобросовестного предпринимателя, но и на его контрагента**

Использование «фирм-однодневок» способствует созданию благоприятных условий для недобросовестных предпринимателей, получающих прибыль путем сознательного нарушения предписаний закона, злоупотребляющих предоставленными им правами, подрывающих экономическую, бюджетную систему государства. Кроме того, все это негативно сказывается на доверии предпринимателей друг к другу, доверии физических и юридических лиц и на результативности и настроении субъектов рынка.

**Обращаясь к услугам однодневки, налогоплательщик, который применяет общую систему налогообложения, уменьшает на произведенные расходы налогооблагаемую базу по налогу на прибыль и, кроме того, получает право на налоговый вычет по НДС**

## Литература

1. ЭконПрофи. Фирмы-однодневки и их использование. [Электронный ресурс]: <http://www.econprofi.ru/index.php?type=special&area=1&p=articles&id=33> (дата обращения: 13.10.14).
2. Ермакова Е.А. Борьба с фирмами-однодневками как эффективное средство противодействия уклонению от уплаты налогов // Уклонение от уплаты налогов. Проблемы и решения: монография для магистрантов, обучающихся по программам направления «Финансы и кредит» / под ред. И.А. Майбурова, А.П. Киреенко, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. С. 342.
3. Постановления Пленума Высшего арбитражного суда Российской Федерации от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиками налоговой выгоды».
4. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 12.12.2011 № А45-1057/2011.
5. Уголовный кодекс РФ от 13.06.1996 № 63-ФЗ, ст. 32.

# Управление проектами ГЧП на муниципальном уровне

**Аннотация.** В статье проанализирована зарубежная практика управления проектами государственно-частного партнерства (ГЧП) на муниципальном уровне. Выделены общие тенденции, которые определяют необходимость активного участия местных органов власти в привлечении частного бизнеса в целях муниципального развития. Выявлены проблемы России в реализации проектов ГЧП на муниципальном уровне, а именно недостаток финансовых ресурсов. Предложены пути решения данной проблемы.

**Ключевые слова:** государственно-частное партнерство; партнерские отношения; муниципально-частное партнерство; местное самоуправление; частная финансовая инициатива.

**Abstract.** The article analyzes the foreign management practices implementation of PPP projects at the municipal level, on the basis of which are highlighted in the general trends that determine the need for the active involvement of local authorities in attracting private business in order to municipal development. The problems in Russia PPP projects at the municipal level, namely the lack of financial resources. Proposed solutions to this problem.

**Keywords:** public-private partnership; partnerships; municipal-private partnership; local government; private finance initiative.



**Дахильгов Б.Б.,**

студент магистратуры  
Финансового университета  
✉ masha-elka@list.tu



**Елесина М.В.,**

студентка  
Финансового университета  
✉ masha-elka@list.tu



**Рашкеева И.В.,**

студентка  
Финансового университета  
✉ irinarashkeeva@rambler.ru

Современный российский социум переживает сложный, переломный период развития. В последние 20 лет произошла кардинальная трансформация экономического уклада, политического устройства России, изменились культурно-ценностные предпочтения большей части на-

селения. Ушли в прошлое идеологические постулаты, определявшие развитие страны на протяжении десятилетий. В этой ситуации перед Россией стоит задача поиска новых ориентиров социальной эволюции, новых экономических и политических моделей и институтов, адекватных вызовам современности.

Модернизация экономического фундамента общества предполагает переход от индустриального общества к обществу информационному, в котором процессы порождения, распространения и использования знаний становятся ключевыми.

Мировой опыт показывает, что без государственно-частного партнерства (ГЧП) развитие и эффективное функционирование современной национальной инновационной системы, обеспечивающей комплексную модернизацию во всех отраслях народного хозяйства, невозможно. ГЧП – долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество публичного и частного партнеров, направленное на реализацию проектов ГЧП в целях достижения задач публично-правовых образований, повышения уровня доступности и качества публичных услуг, достигаемое посредством привлечения частных ресурсов и разделения рисков между партнерами [2].

В России понятие «ГЧП» впервые в законодательстве появилось в Законе Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627–100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах».

Научный руководитель: **Бутова Т.В.**, кандидат экономических наук, доцент.



Таблица 1

## Ключевые сферы применения МЧП

Социальное развитие	Транспорт	Экология	Энергоэффективность	Подготовка территории	Водоснабжение и канализация
1. Инфраструктура образования 2. Инфраструктура спорта и туризма 3. Инфраструктура культуры 4. Инфраструктура здравоохранения	1. Автодороги, мосты, транспортные развязки 2. Скоростные магистрали	1. Инфраструктура управления утилизацией отходов	1. Система коммунального теплоснабжения 2. Муниципальный фонд недвижимости 3. Система уличного освещения	1. Обеспечение инфраструктурой площадок под комплексную застройку 2. Обеспечение инфраструктурой площадок под технопарки	1. Инфраструктура водоснабжения и канализации я2. Ливневая канализация

К настоящему времени подобные законы приняты в 69 субъектах РФ, однако большая их часть является декларативными документами [3].

Закон Санкт-Петербурга от 25.12.2006 № 627–100 «Об участии Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах» признан наиболее проработанным и гибким, так как Санкт-Петербург долгое время сотрудничает с зарубежными специалистами. Формы участия северной столицы в проектах государственно-частного партнерства закон определяет в таком виде, который, во-первых, понятен иностранным инспекторам и соответствует мировой практике, а во-вторых, позволяет органам исполнительной власти и инвесторам определить возможные модели взаимодействия.

Важно, что этот перечень форм ГЧП – не исчерпывающий, и в случае необходимости правительство города имеет право принимать нормативно-правовые акты, утверждающие иные формы ГЧП. Например, этой возможностью воспользовались, издав постановления о форме участия Санкт-Петербурга в государственно-частных партнерствах: № 392 от 16 апреля 2008 г., № 81 от 27 января 2011 г. и № 82 от 28 января 2011 г.

Что касается Федерального закона о ГЧП в России, он обсуждается еще с середины 2000-х гг., но первая его редакция была подготовлена только к июню 2012 г. Вторая версия закона появилась через 4 месяца.

13 марта 2013 г. Правительство внесло в Госдуму уже третий вариант законопроекта «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации». В связи с тем что федеральный закон до сих пор не принят, общепринятого определения о ГЧП на сегодняшний день не существует.

26 апреля 2013 г. Госдума приняла в первом чтении законопроект № 238827–6 «Об основах го-

сударственно-частного партнерства в Российской Федерации», определяющий основы государственно-частного партнерства. Главный аргумент в пользу принятия федерального закона о государственно-частном партнерстве – необходимость законодательного закрепления понятия ГЧП [4].

В партнерские отношения могут вступать органы власти различных уровней – федеральных, региональных, муниципальных.

Муниципально-частное партнерство (МЧП) представляет собой совокупность договоров, соглашений или контрактов по совместному использованию материальных и нематериальных ресурсов общества (местного самоуправления) и частного сектора (частных предприятий) на долговременной и взаимовыгодной основе для создания общественных благ или оказания общественных услуг (в области образования, здравоохранения, социальной защиты и т.д.).

Социальная функция муниципально-частного партнерства на сегодняшний день является одной из основных в деятельности любого развитого государства и предполагает в числе прочего строительство и обеспечение нормального функционирования социальной инфраструктуры. В условиях ограниченности бюджетных средств на муниципальном уровне и не всегда эффективного управления муниципальными органами власти процессов организации строительства успешное выполнение данной функции возможно только с помощью муниципально-частного партнерства. (табл. 1).

В России в последние годы постепенно растет уровень благосостояния населения, и его потребности постоянно растут, что способствует росту экономики. С повсеместным ростом уровня благосостояния растет и уровень загруженности инфраструктуры. Муниципалитеты сегодня не в состоянии

## Преимущества реализации МЧП-проектов

Преимущества для муниципального образования	Преимущества для частного партнера
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Вероятность быстрой реализации инвестиционного проекта.</li> <li>• Привлечение частных инвестиций для строительства муниципальных объектов.</li> <li>• Разделение рисков между партнерами.</li> <li>• Снижение затрат бюджета на эксплуатацию муниципальных объектов</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Содействие государства в части реализации проекта, где необходимо административное и политическое воздействие.</li> <li>• Разделение рисков между партнерами.</li> <li>• Гарантии со стороны государства: возврат вложенных инвестиций, право на получение доходов от платной эксплуатации объекта.</li> <li>• Привлечение кредитов.</li> <li>• Затраты на проект могут быть за счет государства</li> </ul>

решить данный вопрос только за счет бюджетов различных уровней. Для оптимизации бюджетных расходов и ускоренного введения в эксплуатацию необходимых объектов регионами было принято решение привлечь частного партнера к финансированию капитальных вложений на условиях разделения рисков, возмещения затрат и взаимной выгоды. Механизмы муниципально-частного партнерства позволяют частично переложить ряд обязанностей и рисков на плечи частного партнера. Помимо функции заказчика, муниципалитет оставляет за собой еще и функцию контролирующего органа, где частный партнер от партнерства получает выгоду (табл. 2).

Экономический потенциал использования МЧП для модернизации инфраструктурной и коммунальных сфер муниципальных образований Российской Федерации требует практического воплощения в действующих муниципальных проектах. Заключение партнерств с бизнесом способно в ближайшей перспективе решить ряд социально-экономических проблем, ухудшающих условия жизни населения в муниципалитетах.

Почти 200 лет схема государственно-частного партнерства широко использовалась и продолжает использоваться. Благодаря этой схеме многие государства создали у себя хорошую дорожную систему, построили промышленные предприятия и другие объекты развития.

Лучшая практика проектов ГЧП в сфере образования отмечается в Великобритании. Там концепция государственно-частного партнерства реализуется на практике преимущественно в форме частной финансовой инициативы (ЧФИ) (*The Private Finance Initiative, PFI*), которая возникла в результате многолетнего поиска путей улучшения качества пре-

доставления государственных услуг при снижении бюджетных расходов страны на эти цели. Она включает предоставление государственных услуг определенного типа на долгосрочной основе. В рамках этой политики частный сектор был вовлечен в проектирование, строительство и обслуживание инфраструктурных объектов. Государственный сектор на протяжении 20–30 лет вносит единую ежегодную плату за обеспечение должного качества услуги [1].

Образование (в основном школьное) является одним из основных секторов программы ЧФИ. В настоящее время в Великобритании существует потребность в ремонте школ на сумму более 7 млрд фунтов стерлингов; при этом осуществлены 144 проекта в сфере образования стоимостью 4,1 млрд (13% всех). Так, по программе ЧФИ была построена «Школа Джо Ричардсона» (*The Jo Richardson Community School*). Это первая за 40 лет новая школа, построенная в районе Баркинг и Дагенхэм — некогда одном из депрессивных районов Лондона. В школе сейчас 100 учащихся от 11 до 18 лет, причём 80% — из бедных семей [1].

Опыт ключевых стран показывает, что для развития современного инновационного предпринимательства, преодоления современных кризисных явлений в экономике и обеспечения долгосрочного устойчивого прогрессирования страны можно использовать государственно-частное партнерство не только на федеральном и региональном уровне, но и на уровне муниципалитетов (муниципально-частное партнерство, МЧП). Однако эта форма ГЧП в России практически не развивается.

Главной причиной неразвитости форм ГЧП (МЧП) в России является хронический недостаток собственных денежных средств и ресурсов, который значительно ограничивает возможности участия

органов местного самоуправления (МСУ) в инвестиционных программах и программах поддержки сектора предпринимательства. В большинстве муниципальных образований (МО) размер финансовых ресурсов, необходимых для исполнения расходных обязательств, не соответствует уровню минимальных потребностей. По данным Министерства финансов РФ, только 2,5% МО в РФ обеспечивают свои расходы собственными доходами, а финансовая помощь из бюджетов субъектов РФ является традиционной. Так, только 16% муниципальных образований получили менее 10% межбюджетных трансфертов и дополнительных нормативов отчисления дифференцированных нормативов. Более 50% таких поступлений было в бюджетах 2/3 муниципальных образований, и практически половина из них (47%) имели более 70% такого типа доходов в своих бюджетах [6].

Российское законодательство о ГЧП практически не содержит норм, которые разъясняли бы условия и принципы участия муниципальных образований в проектах взаимодействия с бизнесом. В большинстве региональных законов, регулирующих государственно-муниципальное партнерство, МО не является субъектом отношений в сфере ГЧП.

Анализ законодательства о ГЧП в восьми регионах Сибирского федерального округа показал, что только в четырех (Кемеровской и Томской областях, Республиках Алтай и Хакасия) МО признается субъектом ГЧП. При этом в Кемеровской области оно может быть субъектом ГЧП только в рамках межмуниципального партнерства, а в других регионах субъектом ГЧП выступает власть регионального уровня. Возможность муниципальной власти выступать в качестве инициатора проекта не определена.

Выход из сложившейся ситуации, проблемной реализации МЧП и законодательно урегулированного ГЧП видится прежде всего в преодолении существующих правовых коллизий. В первую очередь необходимо уточнить правосубъектность МО и их органов в вопросах ГЧП и учреждения хозяйственных обществ. Необходимо дать четкое определение круга допускаемых организационно-правовых форм хозяйственных обществ и механизмов формирования имущественных взносов при их учреждении. Важно на государственном уровне четко определить целесообразность использования некоммерческих организаций (НКО) и хозяйственных обществ для реализации инновационных проектов ГЧП. Точный ответ на все эти вопросы позволит перейти от установления элементарных, часто легко обходимых законодательных барьеров в форме «организационных трудностей» на пути создания и учреждения

НКО и хозяйственных обществ МО к продуманной и взвешенной политике участия публичных органов в хозяйственной и инновационной деятельности.

Без решения этих проблем реализации проектов ГЧП, да и всей хозяйственной деятельности МО, сохраняются высокие риски и потенциальная возможность излишнего вмешательства органов МСУ в хозяйственную деятельность, опасность нецелевого использования имущества и финансовых ресурсов, что, безусловно, препятствует полноценному взаимодействию бизнеса и государства и переходу экономики МО на инновационный путь развития [5].

Выбор конкретной формы организации и взаимодействия участников совместных коммерческих и некоммерческих структур зависит от целей проекта, краткосрочных и долгосрочных интересов участников, особенностей предполагаемого вклада каждого из учредителей, источников финансирования, структуры портфеля ОИС, характера и предмета будущей деятельности в рамках формируемых проектов.

## Литература

1. Геворкян А., Литвинова А. Государство ищет партнеров // Ежедневная деловая газета РБКdaily [Сайт]. URL: <http://www.rbcdaily.ru/economy/562949986141162> (дата обращения: 06.10.2014).
2. Бунавцова Е.В. Направления совершенствования механизмов муниципально-частного партнерства при реализации инфраструктурных проектов [Сайт]. URL: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s012/s012-001.pdf> (дата обращения: 06.10.2014).
3. Государственная Дума. Правительство РФ внесло в Госдуму законопроект «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» [Сайт]. URL: [http://www.duma.gov.ru/news/273/243311/?sphrase\\_id=789542](http://www.duma.gov.ru/news/273/243311/?sphrase_id=789542) (дата обращения: 06.10.2014).
4. Министерство экономического развития Российской Федерации. Проект федерального закона «О государственно-частном партнерстве» [Сайт]. URL: [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depRegulatingInfluence/doc20120622\\_015](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/about/structure/depRegulatingInfluence/doc20120622_015) (дата обращения: 06.10.2014).
5. Проект «Государственно-частное партнерство в социальной сфере – распространение опыта Великобритании и Санкт-Петербурга», Санкт-Петербург, 2012 [Сайт]. URL: <http://www.ppp.leontief-centre.ru/UserFiles/Files/REPORT%20PRAC.pdf> (дата обращения: 06.10.2014).
6. Стенограмма расширенного заседания Совета по МСУ при Председателе Государственной Думы Федерального Собрания РФ по теме «Проблемы финансового обеспечения муниципальных образований и пути их решения на основе повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления», 3 июля 2008 г. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.vsmsinfo.ru/files/stenogr\\_03\\_07\\_08.doc](http://www.vsmsinfo.ru/files/stenogr_03_07_08.doc) (дата обращения: 25.03.2014).

# Этическое регулирование государственной службы. Зарубежный опыт и российская практика

**Аннотация.** Авторы рассматривают актуальную проблему этического регулирования поведения государственных служащих в Российской Федерации. В настоящее время в России отсутствует четкая система регулирования поведения государственных служащих в этической сфере. Авторы анализируют зарубежный опыт в исследуемой сфере, выявляют его основные тенденции и проявления, формулируют предложения по совершенствованию законодательной и административной базы в области этического регулирования поведения госслужащих.

**Ключевые слова:** этическое регулирование; этика госслужбы; коррупция; борьба с коррупцией; эффективность госслужбы.

**Abstract.** The authors raise the topical issue of ethical regulation of civil servants in the RF. Currently in Russia there is no clear system of regulating the behavior of civil servants in the ethical sphere. In this regard, the authors have carried out a deep analysis of international experience in the field of study, identified the main trends in the ethical regulation of public service abroad. In conclusion, the main proposals have been formulated to improve the legislative and regulatory framework in the field of ethical regulation of civil servants.

**Keywords:** ethical regulation; ethics in the civil service; corruption; anti-corruption; effectiveness of civil service.



**Дунаева А.И.,**

студентка факультета  
Финансового университета  
✉ nastia007.07@mail.ru



**Удачин Н.О.,**

студент  
Финансового университета  
✉ uda4in.nick@yandex.ru

Сегодня в России для государственных служащих разных уровней и специализации нет единого кодекса, устанавливающего этические нормы поведения. Для установления единых рамок этического поведения государственных служащих необходимо их нормативное закрепление. Известно, что легче поступать правильно, когда знаешь, что это конкретно предполагает. А наиболее ясной формой описания «правильного» поведения многие считают их нормативное закрепление. В правовой и этико-правовой литературе можно даже встретить

такие категоричные утверждения, что отсутствие писанных норм в какой-либо области – сигнал неблагоприятности. Это относится и к этическим кодексам [1].

Сегодня очевидно, что пришло время по аналогии с законодательством развитых зарубежных стран усовершенствовать нормативно-правовую базу государственной гражданской службы путем создания Единого федерального кодекса этического регулирования государственной гражданской службы, определяющего характер поведения для правомерного и честного выполнения должностными лицами публичных функций. Федеральный Кодекс этики должен стать основой для формирования нормативных актов, создаваемых на уровне министерств, ведомств и других органов государственного и муниципального управления. Основой Единого кодекса может стать одобренный решением президиума Совета при Президенте Российской Федерации по противодействию коррупции от 23 декабря 2010 г. Типовой кодекс этики и служебного поведения государственных служащих Российской Федерации и муниципальных служащих.

На этапе реформирования государственной службы, исходя из зарубежного опыта, в России следует сформировать Управление этического регулирования профессиональной служебной деятельности и дело-

Научный руководитель: **Пухова М.М.**, кандидат экономических наук, доцент.

вого поведения в органах государственного управления. Создание данного органа государственной власти в США, например, позволило оптимизировать процесс предотвращения и разрешения конфликта интересов на государственной службе, способствовало стимулированию выполнения государственными служащими высоких стандартов этического поведения, а также укреплению уверенности общества в том, что государство работает согласно принципам справедливости и честности. Необходимость создания данного управления в Российской Федерации обусловлена отсутствием государственного органа в исследуемой сфере. Предполагается, что функциями данного органа будут выработка и реализация политики этического регулирования в сфере государственного управления. Отдельно следует выделить функцию контроля за соблюдением норм Единого кодекса этического регулирования государственной гражданской службы [2].

На основе опыта США целесообразно также предложить учредить должность Советника Президента Российской Федерации по этике, который будет по совместительству занимать должность руководителя Управления этического регулирования профессиональной служебной деятельности и делового поведения в органах государственного управления.

В обязанности Советника могут входить:

1. Подготовка Президенту Российской Федерации аналитических, справочных, информационных материалов и рекомендаций по вопросам этического регулирования государственной гражданской службы Российской Федерации.

2. Обеспечение по поручению Президента Российской Федерации или Руководителя Администрации деятельности совещательных и консультативных органов при Президенте Российской Федерации.

3. Исполнение отдельных поручений Президента Российской Федерации.

Совмещение данных должностей позволит Советнику более эффективно выполнять свои функции в области этического регулирования.

На наш взгляд, в состав Управления этического регулирования профессиональной служебной деятельности и делового поведения в органах государственного управления в Российской Федерации могут входить четыре отдела, согласованные действия которых позволят обеспечить данному органу должное выполнение своих функций.

Данные органы позволяют осуществлять контроль за соблюдением норм Кодекса этического регулирования государственной гражданской службы, тем самым минимизируя риски возникновения конфликта интересов и нарушения норм этического регули-

рования государственной и муниципальной службы в России.

Можно перенять и опыт Нидерландов – предложить к использованию инструменты минимизации правонарушений этического характера, разработанные Бюро обеспечения этики и добропорядочности в сфере государственного управления:

1. «Кубик добропорядочности»;

2. Семинары по реализации стратегии добропорядочности (по типу *SAINT*).

По нашему мнению, использование данных инструментов может способствовать не только контролю за соблюдением нормативно-правовой базы в сфере этического регулирования государственной службы, но и выработке моральных и этических ценностей у должностных лиц [3].

К применению в российской практике можно предложить внедрение проверок должностных лиц всех уровней на полиграфе. Считается, что это позволяет выявить намерения государственного служащего, наличие или отсутствие у него корыстных целей, связанных с осуществлением функций государственного служащего. В зарубежной практике подобного рода проверки проводятся при сдаче государственным гражданским служащим квалификационного экзамена, т.е. не чаще одного раза в год и не реже одного раза в три года.

Особый интерес для практического использования в Российской Федерации представляет опыт Германии по разработке процедуры присяги для государственных гражданских служащих. Текст присяги и обязанность ее принесения каждым служащим должны быть закреплены отдельной статьей Кодекса этического регулирования государственной гражданской службы. Процедура принесения публичной Присяги будет способствовать развитию чувства ответственности, а также объединит служащих на основе общеобязательных действий и ценностей.

Из опыта Франции в России в области этического регулирования государственной службы наибольший интерес представляет составление Ежегодной таблицы дисциплинарных санкций и ежегодного обзора судебных решений, принятых в пользу конкретного органа государственной и муниципальной власти.

Ежегодные таблицы дисциплинарных санкций в России должны формироваться в каждом органе государственного и муниципального управления с целью доведения информации о правонарушениях, совершенных сотрудниками данного органа, и санкциях, которые были к ним применены. В отличие от опыта Франции, где данная информация носит анонимный характер, в российской практике было бы полезно указывать ФИО должностного лица,

в отношении которого была применена та или иная санкция [4].

Внедрение данных таблиц позволит предотвратить возникновение возможных рисков нарушения этических норм государственной службы и информировать должностных лиц о санкциях, которые предусмотрены за то или иное деяние.

Необходима также работа по организации Ежегодного обзора судебных решений, принятых в пользу конкретного органа, которая позволит оптимизировать систему предупреждения государственных служащих, так как они будут информированы о том, что правонарушения, совершаемые должностными лицами, не остаются безнаказанными.

Анализ практики этического регулирования государственной гражданской службы в Германии подсказывает необходимость ввести в России ранжирование заработной платы государственных служащих. Систематизация должностей государственной службы позволяет обеспечить объективность системы оплаты труда, в том числе за счет учета разницы в содержании и сложности работы государственных служащих в разных органах исполнительной власти и в различных регионах. При этом определяющим размер оплаты труда фактором должно быть именно содержание работы, а не ведомственная принадлежность.

Функциональный подход к дифференциации и классификации должностей в различных органах федеральной исполнительной власти РФ является одним из необходимых условий проведения успешной реформы госслужбы. Заимствование и применение данного опыта классификации должностей по функциональным обязанностям в России может быть осуществлено с некоторыми ограничениями и дополнениями, а именно: систематизация должностей государственной службы по категориям в зависимости от содержания и условий работы; обеспечение сопоставимости оплаты труда на государственной службе и в частном секторе (единая оплата труда и премирование); определение цели деятельности всей государственной службы, каждого ведомства и их подразделений, отдельных государственных служащих и обеспечение их системности и непротиворечивости; внедрение системы функциональной классификации государственных гражданских служащих (приведет к обоснованной дифференциации уровня денежного содержания работников различных органов исполнительной власти).

Следует отметить, что данная практика позволит снизить коррупционную составляющую, создать стимул у государственных гражданских служащих к эф-

фективному и добросовестному выполнению своих функций и обязанностей.

Японский опыт создания нравственных основ государственной службы свидетельствует о важности еще на стадии становления демократической системы управления создать надежный фундамент власти, опирающийся на единые, действующие по всей стране законы и подкрепленный воспитанием общественной нетерпимости к нарушениям морально-этических норм со стороны чиновничества.

Особый интерес для применения в России представляют выделенные ведущим специалистом по менеджменту Сеити Танабэ нравственные черты государственной службы:

1. Коллективизм и чувство единения.
2. Воспитанность государственного служащего.
3. Мотивация к саморазвитию государственных служащих.
4. Поиск рациональности в организации труда.

Внедрение данных нравственных основ государственного гражданского служащего в содержание Единого кодекса этического регулирования государственной гражданской службы заложит важную нравственную норму, определяющую деятельность государственных служащих [5].

Предлагаемая система должна внедряться постепенно, на базе экспериментов и с определяющей работой по подготовке соответствующих кадров. Учитывая сложность, деликатность и непривычность подобного рода механизмов для отечественной системы государственного управления, думается, что на ее полное внедрение может уйти несколько лет. Но конечный ее эффект, судя и по западному опыту, и по наблюдающейся на самых разных уровнях госслужбы потребности в моральных регуляторах, должен в полной мере оправдать все потраченные усилия и ресурсы.

## Литература

1. Барабашев А.Г., Кабышев М. Реформа государственной службы: канадский опыт и российская действительность. М.: Формула права, 2006. 92 с.
2. Карасев Е.А. Государственная служба за рубежом. Этика государственного служащего // Реферативный бюллетень. 2003. № 3. С. 95–104.
3. Оболонский А.В. Государственная служба. Вопросы этики. Зарубежный опыт. Вып. 5. М., 1995. С. 87.
4. Koch R., Dixon J. Public governance and leadership: political and managerial problems in making public governance changes the driver for re-constituting leadership. Gabler Edition Wissenschaft. DUV, 2007. P. 542
5. Илышев А. Кадровый баланс японских чиновников // Служба кадров. 2002. № 11. С. 41.

УДК 351.71

# Совершенствование системы управления физической культурой и спортом

**Аннотация.** В статье рассматривается сфера физической культуры и спорта в развитых зарубежных странах, затрагиваются аспекты нормативно-правового регулирования спорта в Российской Федерации и за рубежом. Большое внимание уделяется применению государственно-частного партнерства в сфере развития физической культуры и спорта на муниципальном уровне, а также анализу деятельности местных органов власти различных государств в области спортивных услуг, обладающих неоспоримой социальной значимостью.

**Ключевые слова:** физическая культура; массовый спорт; местные органы власти; государственно-частное партнерство; зарубежный опыт развития спорта.

**Abstract.** The article touches upon the sphere of physical education and sports in particular developed countries. The paper takes into consideration the legal regulation of sports in the Russian Federation and abroad. Much attention is given to the public-business partnership and the analysis of the local authorities of different countries in the field of sports services with undeniable social impact.

**Keywords:** physical education; mass sport; local authorities; public-business partnership; international experience of sports development.



**Разыграева М.Г.,**  
студентка факультета  
Финансового университета  
✉ m\_razygraeva@mail.ru



**Жукин И.А.,**  
студент  
Финансового университета  
✉ ishukin@mail.ru

- важнейший экономический ресурс, существенно влияющий на уровень и динамику экономического развития страны (и, в частности, на возможности развития предпринимательской деятельности непосредственно в спорте и в связи со спортом);

## В настоящее время в России продолжает формироваться целостная система правового регулирования физической культуры и спорта

- бизнес (для профессиональных клубов и лиг, спортивных и маркетинговых агентств, спортивных менеджеров и промоутеров, телеканалов и СМИ);
- эффективный канал продвижения на рынке продукции и бренда (для спонсоров и рекламодателей);
- возможность формирования позитивного и привлекательного для покупателей имиджа компании (через участие в спортивных событиях).

В настоящее время в России продолжает формироваться целостная система правового регулирования физической культуры и спорта. Ранее оно осуществлялось в рамках Основ законодательства Российской Федерации о физической культуре и спорте от 27 апреля 1993 г., теперь же основы

В последние три десятилетия спорт перестал быть просто развлечением, зрелищем и формой досуга. Современный мировой спорт превратился в динамично развивающуюся индустрию, активным участником которой стал бизнес. Современная индустрия спорта — индустрия многоотраслевая. Современный спорт — это:

- новая и специфическая сфера экономических и деловых отношений;
- вид профессиональной трудовой деятельности (в первую очередь для спортсменов, тренеров и менеджеров);

Научный руководитель: **Кожаринов А.В.**, кандидат экономических наук, доцент.

**Соотношение объема финансовых затрат на развитие физической культуры и спорта в европейских странах**

Страна	Доля правительства, %	Доля местных органов власти, %
Германия	2	98
Великобритания	5	95
Швейцария	8	92
Швеция	10	90
Финляндия	15	85
Франция	23	77
Испания	24	76
Италия	43	57
Португалия	46	54
Венгрия	65	35

вается на Федеральном законе от 4 декабря 2007 г. «О физической культуре и спорте в Российской Федерации».

**В практике европейских законодателей физическое воспитание относится к предметам ведения регионального и местного уровней**

Главная необходимость нормативно-правового регулирования современного спорта заключается в признании за государством участия в регламентации спортивного движения и закреплении за физической культурой и спортом фундаментального общественного значения для культурной и национальной идентичности.

**Согласно данным Совета Европы, правительства выделяют на развитие спорта от 2% (Германия), 5% (Великобритания), 8% (Швейцария) до 46% (Португалия) и 65% (Венгрия) общей суммы расходов**

В практике европейских законодателей физическое воспитание относится к предметам веде-

ния регионального и местного уровней, поскольку средства, выделяемые правительством страны, расходуются в основном на финансирование профессионального спорта, возведение спортивных сооружений национального масштаба и организацию мероприятий, а также научно-исследовательскую и информационную деятельность. Средства местных органов власти идут главным образом на развитие спорта для всех и на содержание команд по игровым видам спорта, спортивных клубов, строительство и эксплуатацию спортивных сооружений муниципального уровня [1].

Согласно данным Совета Европы, правительства выделяют на развитие спорта от 2% (Германия), 5% (Великобритания), 8% (Швейцария) до 46% (Португалия) и 65% (Венгрия) общей суммы расходов. Остальное финансируют местные бюджеты (от 35 до 98%). Их средства используются в основном на массовый и детский спорт, что наглядно демонстрируют показатели государственных субсидий на развитие спорта в ряде европейских государств (таблица) [2].

В развитых зарубежных странах сфера спорта четко разделена на массовый (спорт для всех) и профессиональный (спорт высших достижений). Главная роль местных органов власти в большинстве зарубежных стран заключается в создании одинаковых условий для занятий спортом во всех



муниципальных районах и общинах и оказании помощи всем занимающимся физкультурой и спортом [3].

Активность местных органов власти и самоуправления проявляется в первую очередь в строительстве и реконструкции спортивных сооружений, надлежащей их эксплуатации и эффективном использовании. Например, в Сан-Франциско, США, базируются два профессиональных клуба, выступающих в ведущих спортивных лигах, — команда американского футбола *San Francisco 49ers*, а также бейсбольная команда *San Francisco Giant* [4]. Кроме того, в США муниципалитеты значительно превосходят другие местные органы управления по статьям расходов на пожарную охрану, полицейскую службу, реконструкцию городов, строительство и эксплуатацию аэропортов, автостоянок, дорог, библиотек, парков и зон отдыха, удалению отходов.

В других сферах местного управления, затрагивающих сферы социального обеспечения, муниципалитеты тратят от 10 до 45% общей суммы соответствующих местных расходов. Важная роль муниципалитетов в системе местного управления США объясняется прежде всего тем, что они являются органами управления преимущественно в городах, где проживают 87% населения страны и где потребность в местных социально-экономических службах особенно высока.

Популяризация здорового образа жизни привела к увеличению количества американцев, отказавшихся от вредных привычек и начавших уделять больше внимания занятиям спортом. Учитывая высокую занятость современного американца, сделать это непросто. Согласно статистическим исследованиям, значительную часть американского общества составляют болельщики. Они могут даже не заниматься спортом, а ревностно следить за успехами любимой команды. Многих известных за пределами США людей можно увидеть на трибунах спортивных сооружений. Среди всемирно известных болельщиков Эдди Мерфи, Мэтт Деймон, Стивен Спилберг... Президент США Барак Обама болеет за команду *Pittsburg Steelers*, а Бред Питт — за *Manchester United* [5].

Еще одним ярким примером заинтересованного подхода к вовлечению населения в сферу физической культуры и спорта является Великобритания. Согласно данным *BBC*, Английская премьер-лига, Национальная футбольная ассоциация и правительство Великобритании создают новый фонд, который в течение 3 лет выделит около 77 млн фунтов стерлингов (5 млрд в пересчете на рубли) на развитие массового футбола в стране. Деньги

пойдут на реконструкцию спортивных объектов и подготовку перспективных футболистов. Финансирование нового проекта началось в 2014 г. По словам британского министра спорта Хелен Грант, «спорт имеет силу, для того чтобы изменить жизнь».

**Важная роль муниципалитетов в системе местного управления США объясняется прежде всего тем, что они являются органами управления преимущественно в городах, где проживают 87% населения страны**

Для сравнения, на российский массовый футбол в 2008–2015 гг. в рамках реализации федеральной целевой программы «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы» планируется потратить почти в три раза больше — 16,6 млрд руб. [6].

**Главная роль местных органов власти в большинстве зарубежных стран заключается в создании одинаковых условий для занятий спортом во всех муниципальных районах и общинах и оказании помощи всем занимающимся физкультурой и спортом**

В настоящее время правительство и местные органы власти Великобритании активно поддерживают олимпийские виды спорта. Организация *UK Sport*, которая отвечает за распределение финансов между олимпийцами и паралимпийцами, будет получать порядка 125 млн фунтов в год. Более того, по словам Кэмерона, успехи олимпийцев, безусловно, ведут к увеличению популярности спорта, в том числе детского и любительского. Стоит отметить, что премьер-министр не забыл о детском спорте, акцентируя внимание на том, что в течение следующих четырех лет в школьный спорт будет вложен 1 млрд фунтов [7].

**В России большую часть финансовой ответственности за развитие системы физкультуры и спорта берет на себя государство**

Анализ деятельности органов власти различных государств в области физической культуры и спорта позволяет сделать вывод, что массовый спорт

в первую очередь является механизмом оздоровления населения, достижения самореализации, самовыражения и развития, а также средством борьбы против асоциальных явлений. Поэтому государства придают вопросам развития массового спорта особую значимость, ставя основной целью активное вовлечение населения в сферу физической культуры и спорта. Основными характеристиками процессов развития массового спорта являются: повышение роли государства в поддержке массового спорта, а также всех форм организации деятельности в данной сфере; использование массового спорта в профилактических и лечебных мероприятиях; профилактика негативных социальных явлений; использование спорта в интересах нравственного, эстетического и интеллектуального развития молодежи.

### **Популяризация здорового образа жизни привела к увеличению количества американцев, отказавшихся от вредных привычек и начавших уделять больше внимания занятиям спортом**

В России большую часть финансовой ответственности за развитие системы физкультуры и спорта берет на себя государство. Сфера физической культуры и спорта в России в абсолютных суммах финансируется по нарастающему тренду, ежегодно бюджетные ассигнования увеличиваются в среднем на 47,0%. При общей тенденции увеличения финансирования сохраняются небольшой удельный вес расходов на физическую культуру и спорт в федеральном бюджете и относительная неизменность доли отрасли на уровне 0,17–0,2% ВВП, что примерно в 10 раз меньше, чем в развитых странах [8].

### **Национальная футбольная ассоциация и правительство Великобритании создают новый фонд, который в течение 3 лет выделит около 77 млн фунтов стерлингов (5 млрд в пересчете на рубли) на развитие массового футбола в стране**

На сегодняшний день для поддержки отрасли спорта только бюджетных финансовых средств недостаточно. Ежегодные расходы бюджетов всех уровней составляют около 0,7% к общей сумме расходов и, согласно данным федерального бюджета РФ на 2013–2015 гг., предполагается уменьшение доли финансирования физической культуры

и спорта на 0,6% к ВВП. В свою очередь, Стратегия развития физической культуры и спорта до 2020 г. предполагает увеличение количества людей, занимающихся спортом, с 15 до 40%, количество стадионов, спортивных комплексов и спортивных площадок. В этих условиях осуществляется активный поиск дополнительных средств для строительства спортивных объектов, повышения эффективности использования бюджетных средств на эти цели и обеспечения эффективного сочетания интересов бизнеса и государства. В качестве такого инструмента на первый план выдвигается государственно-частное партнерство.

В настоящее время развитие физической культуры и спорта является одним из приоритетных направлений России. Это подтверждается количеством международных спортивных мероприятий, в которых Россия в ближайшее время примет участие и которые планирует принять на своей территории. В связи с этим для массового и профессионального спорта необходимы значительные инвестиции как государственного, так и частного секторов экономики. Использование механизма ГЧП позволяет:

1. Осуществить более качественное и более комплексное развитие физической культуры и спорта в России.
2. Повысить инвестиционную привлекательность данной отрасли.
3. Снизить долю государственных затрат на финансирование физической культуры и спорта.
4. Уменьшить временные рамки на осуществление политики по развитию отрасли.

## Литература

1. Петрова Ю.И., Довгаль С.А., Судибье А.О. Зарубежные подходы к венчурной инновационной деятельности и возможности их использования в российской практике // Вестник академии. 2013. № 2. С. 47–50.
2. Голов В.А. Функции и социально-политическая деятельность государства в сфере физической культуры и спорта // Фундаментальные исследования. 2007.
3. Шумилов В.М. Правовая система США. М.: ДеКА, 2003.
4. <http://www.americancities.ru/index.php/san-francisco>. Информационный портал «Американские города».
5. <http://www.americansights.ru/sport>. Информационный портал «Спорт в США».
6. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 августа 2009 г. № 1101-р «Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года».
7. <http://hurrayenglish.ru/sport/>. Информационный портал «Спорт в Великобритании».
8. Российский статистический ежегодник 2008. М.: Росстат, 2009.