

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени А. С. ПУШКИНА

# **ВЕСТНИК**

**Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина**

*Научный журнал*

**№ 2**

**Том 6. Экономика**

**Санкт-Петербург  
2010**

**Вестник  
Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина**

*Научный журнал*

**№ 2 (Том 6) 2010**  
**Экономика**  
Основан в 2006 году

---

*Учредитель* Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

*Редакционная коллегия:*

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);  
Л. М. Кобрин, доктор педагогических наук, доцент (зам. главного редактора);  
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь);  
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор;  
Г. П. Чепуренко, доктор педагогических наук, профессор;  
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент

*Редакционный совет:*

Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;  
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);  
А. С. Кудачков, доктор экономических наук, доцент;  
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;  
Г. В. Черкасская, кандидат экономических наук, доцент;  
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор

Журнал входит в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов  
и изданий, определенных Высшей аттестационной комиссией  
Министерства образования и науки Российской Федерации

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**  
Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,  
Санкт-Петербург, г. Пушкин,  
Петербургское шоссе, д.10  
тел./факс: (812) 476-90-34  
<http://www.lengu.ru>

© Ленинградский государственный  
университет (ЛГУ)  
имени А. С. Пушкина, 2010

## Содержание

### **ЭКОНОМИКА ТРУДА**

*Р. П. Рудакова*

Методологические основы  
социально-экономического прогнозирования .....5

*М. Л. Бадхен*

Социальное партнёрство как основа формирования  
социально-экономических отношений  
в постиндустриальном обществе .....16

### **ТЕОРИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА**

*Я. В. Ивашко*

Особенности бухгалтерского учета в сфере  
долевого жилищного строительства .....29

### **ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ**

*М. И. Мамаева*

Методические вопросы расчёта эффективности деятельности  
для предприятий различных форм собственности.....46

*В. Г. Оганесян*

Концепция и процесс развития профильных малых  
и средних предприятий .....60

### **ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

*О. И. Кулыгина*

Проблемы оценки и обеспечения надежности  
коммерческих банков Российской Федерации .....71

*О. А. Соколова*

Финансовая политика как фактор развития  
национальной инновационной системы .....86

### **ДИСКУССИЯ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС**

*И. В. Галимова*

Проблемы страхового рынка в России  
в условиях мирового финансового кризиса .....96

Сведения об авторах .....103

## Contents

### LABOR ECONOMICS

*R. P. Rudakova*

Methodological framework of socioeconomic forecasting ..... 5

*L. M. Badkhen*

Social partnership as the basis of creating the socioeconomic relations in the postindustrial society ..... 16

### THEORY OF ACCOUNTING

*I. V. Ivashko*

Specific features of accounting in share house building ..... 29

### BUSINESS ECONOMICS

*M. I. Mamaeva*

Methodical problems of calculating the efficiency of activity for enterprises of various patterns of ownership ..... 46

*V. G. Oganessian*

Concept and development process of core small and medium-sized enterprises in business incubator ..... 60

### FINANCE AND CREDIT

*O. I. Kulygina*

Evaluation and Reliability commercial banks of the Russian Federation ..... 71

*O. A. Sokolova*

Financial policy as a factor of development of the national innovative system ..... 86

### DISCUSSION: GLOBAL ECONOMIC CRISIS

*I. V. Galimova*

Problem of the insurance market in Russia in the conditions of the world financial crisis ..... 96

About authors ..... 103

# ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 338.27

*Р. П. Рудакова*

## **Методологические основы социально-экономического прогнозирования**

В статье рассматриваются методологические вопросы научного экономического предвидения или социально-экономического прогнозирования, в том числе принципы, методы и показатели, применяемые в процессе прогнозирования и планирования. Особое значение автор придаёт описанию различных методов прогнозирования, в том числе классифицированных как специфические, формализованные и методы моделирования.

In the article the author considers methodological questions of the scientific economic prediction, or socioeconomic forecasting, including principles, methods and indices applied in forecasting and planning. The author adds special value to the description of various methods of forecasting, including those classed as specific, formalized and simulation methods.

**Ключевые слова:** социально-экономическое прогнозирование, социально-экономическое планирование, методы социально-экономического прогнозирования, модели социально-экономического прогнозирования

**Key words:** Socioeconomic forecasting, socioeconomic planning, methods of socioeconomic forecasting, models of socioeconomic forecasting

Социально-экономическое прогнозирование с течением времени становится всё более востребованным инструментом государственного управления, необходимого при разработке и реализации различного рода управленческих решений, принимаемых на разных уровнях государственной власти и управления в сфере социальной и экономической политики. В этой связи особое значение приобре-

тают теоретико-методологические вопросы социально-экономического прогнозирования.

Методология научного экономического предвидения включает совокупность принципов, методов и показателей, применяемых в процессе прогнозирования и планирования. К основным принципам прогнозирования относятся:

- принцип системности – означает взаимоувязанность и соподчиненность объекта, фона и элементов прогнозирования. Системный подход предполагает построение прогнозов на основе системы методов и моделей, что позволяет разрабатывать согласованный прогноз социально-экономического развития;

- принцип вариантности – означает требование разработки вариантов прогнозов, исходя из вариантов прогнозного фона;

- принцип непрерывности – заставляет производить корректировку прогноза по мере поступления новой информации об объекте прогнозирования;

- принцип достоверности – означает потребность в точности и научной обоснованности прогноза, необходим учет требований объективных экономических законов развития общества;

- принцип целенаправленности – предполагает, что прогноз сводится не только к предвидению, но и включает цели, которые предстоит достигнуть в экономике;

- принцип единства политики и экономики – означает, что при составлении прогнозов следует исходить из интересов всех хозяйствующих субъектов;

- принцип эффективности – определяет необходимость превышения экономического эффекта от использования прогноза над затратами по его разработке.

Методы социально-экономического прогнозирования делятся на специфические и формализованные. По степени формализации их можно разделить на следующие методы.

1. Интуитивные методы прогнозирования, когда невозможно учесть влияние многих факторов из-за сложности объекта прогнози-

рования. В данном случае используют метод экспертных оценок, включающих:

- метод «интервью», который может быть осуществлен по схеме «вопрос – ответ», в ходе которого прогнозист в соответствии с заранее разработанной программой ставит перед экспертом вопросы относительно перспектив развития прогнозируемого объекта;

- «аналитический метод», который позволяет осуществить логический анализ прогнозируемой ситуации и представить его в виде аналитической записки;

- метод написания «сценария» основан на логике развития процесса во времени при различных условиях. Сценарий – это картина последовательного детального решения проблемы;

- метод «экспертных оценок» – используется преимущественно в долгосрочных прогнозах, когда трудно количественно оценить прогнозный фон, а специалисты делают это на основе своего понимания вопроса. По существу, мнение специалиста – это результат мысленного анализа и обобщения процессов, относящихся к прошлому, настоящему и будущему на основании собственного опыта, квалификации и интуиции. Метод имеет разновидности: метод «дерева целей» – используется при анализе системных процессов, когда можно выделить структурные или иерархические уровни, и метод «комиссий», когда осуществляется согласованность мнений экспертов по перспективным направлениям развития объекта прогнозирования. Данный метод включает следующие этапы: создание рабочих групп, уточнение основных направлений объекта, разработка вопросов для экспертов, проведения опроса, определение окончательной оценки опроса; метод «Дельфи» – состоит в организации систематического сбора экспертных оценок и их статистической обработки и дальнейшей корректировки экспертами своих оценок на основе результатов каждого цикла обработки. Его основные особенности: анонимность и процедура нескольких туров опроса. Метод предназначен для получения более надежной информации, когда ее совсем недостаточно;

- метод «коллективной генерации идей» – целесообразен для определения возможных вариантов развития процесса и получения результатов за короткий срок путем вовлечения многих экспертов в активный творческий процесс. Сущность этого метода состоит в мобилизации творческого потенциала экспертов с последующей критикой их идей и формулированием альтернативных.

2. Формализованные методы прогнозирования. Они базируются на математической теории, которая обеспечивает повышение достоверности и точности прогнозов, значительно сокращает сроки их выполнения, позволяет обеспечить деятельность по обработке информации и оценке результатов. К ним относятся метод экстраполяции и нормативный метод.

Метод экстраполяции заключается в выявлении тенденции экономического процесса и сохранении ее в будущем. При использовании этого метода необходимо иметь информацию об устойчивости тенденций развития объекта за срок, в три раза превышающий срок прогнозирования.

Последовательность действий при экстраполировании:

- четкое определение задачи;
- выдвижение гипотез о возможном развитии прогнозируемого объекта;
- рассмотрение факторов, стимулирующих или препятствующих развитию данного объекта;
- определение необходимой экстраполяции;
- выбор системы параметров;
- сбор и систематизация данных и проверка их однородности и сопоставимости;
- выявление тенденций и построение соответствующего уравнения (тренда);
- расчет точечного прогноза на основе тренда;
- расчет ошибки прогноза;
- расчет интервала прогнозируемого явления с учетом ошибки прогноза и заданной вероятности.

Нормативный метод чаще применяется для программных или целевых прогнозов. Например, используя физиологические и рациональные нормы потребления продовольственных и непродовольственных товаров, разработанных специалистами для различных групп населения, можно определить уровень потребления этих товаров на годы, предшествующие достижению указанной нормы. Такие расчеты называют интерполяцией. Интерполяция – это способ вычисления показателей, недостающих в динамическом ряду изучаемого явления, на основе установленной взаимосвязи. Принимая фактические значения показателя и значения его нормативов за крайние члены динамического ряда, можно определить величину значений внутри этого ряда. Нормы и нормативы разрабатываются заранее на законодательной или ведомственной основе. Норма – это максимально допустимая величина, норматив – соотношение элементов производственного процесса (составляющая нормы). Нормы и нормативы подразделяются на ресурсные, экономические и социальные. При необходимости они конкретизируются и дифференцируются по отдельным направлениям, объектам, регионам. В рыночной экономике применяются нормативы налоговых и других платежей и отчислений, резервных фондов, требования по минимальной заработной плате, продолжительности рабочего дня, недели, отпуска, нормативы минимальной пенсии, расходов на образование, здравоохранение, жилищно-коммунальное обслуживание и др.

3. Методы моделирования, пожалуй, самые сложные методы прогнозирования и считаются достаточно эффективным средством прогнозирования. Слово «модель» произошло от лат. *modulus* (мера, образец).

Математическое моделирование означает описание экономического явления посредством математических формул, уравнений и неравенств. Математический аппарат должен достаточно точно отражать прогнозный фон. В науке термин «модель» означает какой-либо условный образ объекта исследования, а в прогнозировании –

экономические или социальные процессы. Модели могут быть материальными и идеальными. В экономике используются идеальные модели. Наиболее совершенной идеальной моделью является количественное описание социально-экономических процессов. Содержание процесса моделирования включает в себя следующие этапы:

- построение модели на основе предварительного изучения объекта;
- определение существенных характеристик объекта;
- экспериментальный и теоретический анализ модели;
- сопоставление результатов моделирования с фактическими данными объекта;
- корректировка или уточнение модели.

Моделирование осуществляется по аналогии с другим объектом, подобным ему и более доступным. Таким более доступным объектом является экономико-математическая модель. Она представляет собой систему формализованных уравнений, описывающих основные взаимосвязи элементов, образующих экономическую систему или какой-либо экономической процесс. Эта модель позволяет довести до полного исчерпывающего описания процесс получения и обработки исходной информации, а также решить рассматриваемые задачи в достаточно широком классе конкретных случаев. Возможности использования экономико-математического моделирования широки, но нельзя переоценивать значение моделирования. Его рекомендуется использовать как «консультирующее средство», так как окончательное решение должно оставаться за специалистом. При построении моделей соблюдаются определенные правила их испытания и проверки. При этом необходимо обнаружить и устранить недостатки, среди которых наиболее типичны следующие: включение в модель несущественных переменных величин; невключение в модель существенных факторов; недостаточно точная оценка параметров модели; неправильное определение функциональной зависимости, принятого критерия и т. д. Существу-

ет и другая крайность – упрощение модели, что приводит к снижению ее достоверности.

Определенные виды моделей социально-экономического прогнозирования могут классифицироваться в зависимости от критерия оптимальности или наилучшего ожидаемого результата.

Различают факторные и структурные модели социально-экономического прогнозирования. Факторные модели могут включать различное количество факторов. Простейшей факторной моделью является однофакторная модель. Многофакторные модели позволяют одновременно учитывать влияние нескольких факторов на результат, например, построение корреляционно-регрессионной модели.

Структурные модели описывают связи между отдельными элементами, образующими одно целое. Моделирование позволяет учитывать множество факторов, вскрывать взаимосвязи и выбирать наилучшие варианты и решения.

Это модели структурно-балансового типа. Такие модели имеют матричную форму. Они применяются для анализа и прогноза межотраслевых и межрайонных связей. В матричной модели отражается структура затрат на производство и распределение продукции и вновь созданной стоимости. Элементы строк характеризуют распределения продукции каждой отрасли по направлениям использования.

Производство продукции любой отрасли необходимо для производства определенных объемов продукции других отраслей, а также своей отрасли для личного и общественного потребления, накопления для расширенного производства и экспорта, если в масштабах всей страны, если на региональном уровне – вывоза.

Элементы столбцов означают, что стоимость распределенных и накопленных материальных благ и услуг равна сумме стоимостей произведенных затрат и вновь созданной стоимости.

Межотраслевой баланс известен как метод «затраты-выпуск», разработанный В.В. Леонтьевым. Этот метод стал универсальным

методом прогнозирования и планирования экономики, структуры производства и межотраслевых связей. Он сводится к решению системы линейных уравнений, где параметрами являются коэффициенты затрат на производство продукции, которые выражают отношения между секторами экономики. Они устойчивы и поддаются прогнозированию. Решение системы уравнений позволяет определить, какими должны быть выпуск и затраты в каждой отрасли, чтобы обеспечить производство конечного продукта заданного объема и структуры. Модель данного баланса состоит из двух групп уравнений, каждая группа представляет собой соответствующую систему уравнений. Первая группа отражает производство и распределение продукции всех отраслей производства по направлениям использования продукции, вторая – формирование стоимостного состава продукции всех отраслей производства.

По данному балансу можно делать различные выводы. В частности, анализировать сферу производства, сферу конечного использования продукции, сферу формирования вновь созданной стоимости и сферу конечного распределения и перераспределения вновь созданной стоимости. Эти сферы образуют четыре квадранта в балансе. Каждый квадрант имеет свою экономическую характеристику, и между квадрантами имеют место определенные количественные соотношения, которые определяют условия сбалансированности экономики в стране или меру ее разбалансированности.

Первый квадрант формально представляет собой матрицу, отражающую межотраслевые потоки в сфере производства, т. е. материальные затраты продукции различных отраслей на её производство.

В столбце матрицы межотраслевых потоков первого квадранта отражаются затраты продукции различных отраслей на производство данной отрасли. По столбцу этой матрицы можно судить о структуре материальных затрат на производство продукции данной отрасли. Этот квадрант используется для многочисленных расчетов

различных показателей, в частности, материальных и полных затрат на производство каждого вида продукции каждой отрасли.

Во втором квадранте отражается распределение по направлениям использования конечного продукта каждой отрасли: на личное и общественное потребление, накопление и экспорт. По этому квадранту можно анализировать структуру конечного продукта и структуру фонда потребления, накопления и экспорта.

Третий квадрант отражает вновь созданную стоимость. В целом по всем отраслям вновь созданная стоимость равна национальному доходу. Она состоит из двух элементов: фонда оплаты труда и чистого дохода. По третьему квадранту можно анализировать структуру национального дохода в разрезе отраслей и в целом по народному хозяйству. В условиях, когда все межотраслевые связи и развитие отраслей строго сбалансированы между собой в масштабе всей страны, то итог второго квадранта равен итогу третьего квадранта, а разница между этими итогами является количественной мерой разбалансированности экономики страны в целом.

Четвертый квадрант отражает конечное использование с учетом адресного использования. По четвертому квадранту анализируют структуру конечного использования вновь созданной стоимости.

Метод «затраты – выпуск» широко применяется в системе ООН.

Экономико-математические модели в прогнозировании широко используются при составлении социально-экономических прогнозов на макроэкономическом уровне. К таким моделям относятся:

- модели экономического роста;
- модели размещения производства;
- модели оптимизации перевозок;
- модели распределения валового внутреннего продукта (ВВП), валового реального продукта (ВРП), национального дохода (НД);
- модели воспроизводства населения;
- модели воспроизводства основных фондов;
- модели движения инвестиционных потоков;

- модели уровня жизни и структуры потребления;
- модели распределения доходов и заработной платы и др.

При использовании этих моделей необходимо учитывать воздействие факторного, лагового и структурного аспектов сбалансированности экономики и их синтеза на основе принципа оптимальности.

Факторный аспект сбалансированности экономики основывается на взаимоувязке между объемом выпуска продукции и затратами факторов производства. Факторные модели могут включать различное количество переменных величин (факторов) и соответствующих им параметров. Простейшим видом факторных моделей являются модели однофакторные, показывающие зависимость объема выпуска продукции от влияния основных экономических факторов. Лаговый аспект сбалансированности предполагает распределение во времени затрат факторов производства и достигаемого при их взаимодействии эффекта. Лаг – это запаздывание, временной интервал между двумя взаимозависимыми экономическими процессами, одно из которых является причиной, а второе – следствием. Структурный аспект сбалансированности основан на пропорциях между производством и распределением продукции.

Все вышеуказанные методы могут применяться в социально-экономическом прогнозировании не только для страны в целом, но и для отдельного региона.

#### **Список литературы**

1. Антонов А.И. Концепция демографической политики в России в XXI веке. Аналитический докл. 03 апр. 2006 г. – URL: [www.novopol.ru/text7127.html](http://www.novopol.ru/text7127.html).
2. Агапова Т. Система обеспечения национальной безопасности/Национальная безопасность и геополитика России 2003. – № 5–6.
3. Арженовский Г. Методы социально-экономического прогнозирования. – Дом «Дашков и К», 2008.
4. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 259 с.

5. Гашенина Е.В. Социально-экономическое состояние региона – Тверь: ТГСХА, 1999.
6. Идрисов А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Филинь, 1997.
7. Контуры инновационного развития мировой экономики. Прогноз на 2000–2015 гг. / под ред. А.А. Дынкина. – М.: Наука, 2000.
8. Лукашов В.Н., Спиридонова Л.С. Социально-экономическое прогнозирование ЭФ. СПб. СПбГУ. – URL: [www.ecrd.ru/cjurses/c28.html](http://www.ecrd.ru/cjurses/c28.html).
9. Матрусов Н.Д. Региональное прогнозирование регионального развития России. – М.: Наука, 1995.
10. Мотышина М.С. Методы социально-экономического прогнозирования. – СПб.: Ун-та экономики и финансов, 1994.
11. Пузиков О.С. Курс лекций по социально-экономическому прогнозированию. – М.: РГСУ, 2000.
12. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов / под ред. Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
13. Путь в XXI в.: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / под ред. Д.С. Львова. – М.: Экономика, 1999.
14. Стратегическое планирование: учеб. / под ред. Э.А. Уткина. – М.: Тандем, 1998.
15. Суворов А.В. Методы построения макроэкономических сценариев социально-экономического развития // Проблемы прогнозирования. – 1993. – № 4.
16. Стрекалова Н.Д. Бизнес-планирование. – СПб.: Питер, 2009.
17. Шепитько Г.Е. Социально-экономическое прогнозирование и моделирование: учеб. пособие. – М., 2007.

## **Социальное партнёрство как основа формирования социально-экономических отношений в постиндустриальном обществе**

В статье рассматривается социальное партнёрство как особая форма организации социального взаимодействия, предлагаются концептуальные основы формирования социально-экономических отношений, в том числе в области труда и социальной защиты, в постиндустриальном обществе.

The article considers the social partnership as a special form of organizing the social interaction. The authors offer the conceptual framework of creating the socio-economic relations, including the field of work and social protection, in the postindustrial society.

**Ключевые слова:** социальное партнёрство, социальное взаимодействие, социально-трудовые отношения, социально-экономические отношения, социальная защита

**Key words:** Social partnership, social interaction, socio-labor relations, socio-economic relations, social protection

В России на сегодняшний день на основе специального законодательства, казалось бы, сложилась разветвленная многоуровневая система коллективно-договорного регулирования социально-трудовых отношений, определяемая как социальное партнёрство в сфере труда. Она включает в себя легитимных субъектов социального партнерства – представителей работников, работодателей и государства, органы социального партнерства, нормы, правила и процедуры, а также договора и соглашения как результаты деятельности, однако социально-экономическая эффективность социального партнёрства на местах оставляет желать лучшего. По нашему мнению, такая ситуация складывается в нашей стране не столько в силу национальных особенностей, сколько из-за невозможности использования в индустриальном обществе всего соци-

ально-философского потенциала социального партнёрства как идеологической конструкции, распространяемой на все общественные отношения, а не только на отношения в сфере труда.

Следует отметить, что хотя философские теории общественно-го и политического устройства и общественных отношений возникли гораздо раньше собственно экономической науки и самого понятия «экономические отношения», так или иначе, по сути, именно вопросы «кто и как производит» и «кто и как потребляет» жизненные блага и определяют смысл многих философских воззрений на устройство общества. Собственно экономические учения, выражаясь современным языком, рассматривали и рассматривают мир как экономику, т. е. хозяйственную систему по производству, обмену, распределению и потреблению благ, необходимых для жизни человека и общества. Различные направления экономической теории по-разному структурируют ее элементы, выделяя наиболее важные, по-разному определяют суть этих элементов, содержание экономических процессов и отношений, выявляя экономические законы и т. д., делая это более или менее успешно. В различные моменты времени те или иные положения этих теорий доказывали свою состоятельность или опровергались. Классическая политэкономия (А. Смит, Д. Риккардо, К. Маркс) определила, что началом и основой всех экономических систем является труд. Труд, рассматриваемый в единстве с его результатом, есть производство как процесс создания и присвоения богатства, который должен непрерывно возобновляться. Непрерывный процесс производства есть воспроизводство, кругооборот богатства. Экономика включает в себя: производство, распределение, обмен и потребление. Производство является причиной распределения, обмена и потребления. Так как экономика как система по производству, обмену, распределению и потреблению благ объективно является базой существования любого человеческого общества, на какой бы стадии развития последнее ни находилось, то современная экономика предпочитает считать, что экономические интересы и отношения являются пер-

вичными по отношению ко всем остальным – социальным, культурным и т. п. [4, 76].

Экономические интересы формируются в соответствии с объективными экономическими законами развития общества и его экономики и, соответственно, находятся в области оптимального распределения полученного прироста богатства хозяйственной системы [7, с. 18]. Экономика труда как наука предлагает сегодня нижеследующее видение формирования экономических интересов. Необходимость удовлетворения собственных материальных потребностей людьми приводит к тому, что труд выступает в качестве средства для обеспечения этого удовлетворения. Следовательно, вырабатывается такое отношение к труду, когда он воспринимается именно как средство удовлетворения потребностей физического существования, которые, в принципе, могут удовлетворяться различными способами. Именно поэтому, по нашему мнению, в индустриальном обществе преобладающее значение имеет только так называемый заработный труд, а иные виды общественно полезного труда (родительского, добровольческого и др.) становятся всё менее значимыми для домохозяйств, поскольку не являются оплачиваемыми. Естественным следствием подобных отношений является, на наш взгляд, несколько чрезмерное развитие системной социальной защиты в развитых странах, направленной на социальных сирот любого возраста [8]. Таким образом, в процессе функционирования национальной и мировой экономики происходит постоянное переkreщивание личных, коллективных и общественных интересов. Взаимодействие и столкновение этих интересов определяет ход событий в социально-экономической жизни. Задачей общества, в том числе государства, является обеспечение согласованности интересов различных социальных групп общественных, коллективных и личных интересов, преодоление противоречий между ними в процессе реализации. Это возможно только через организацию специальных форм социального взаимодействия, развитие новых технологий, форм и методов такого взаимо-

действия, формирование соответствующих навыков не только на оперативно-ситуационном, но и на мировоззренческом уровне.

Наука активно работает в данном направлении. Так, очевидно, что реализация интересов происходит в рамках социально-экономических систем разных уровней управления при взаимодействии их носителей, т. е. субъектов интересов. Взаимодействие интересов имеет, по мнению специалистов, несколько способов разрешения: взаимореализация, подчинение, игнорирование, дифференциация [4]. Ситуация взаимореализации интересов, при которой могут быть удовлетворены все имеющиеся интересы, объективно несет в себе наибольшие возможности развития и эффективного функционирования всех участников взаимодействия интересов. В теории управления партнерство часто синонимизируется со словом «сотрудничество». Даже в обиходном значении слово «партнерство» подразумевает некие равноправные и доверительные отношения, в ходе которых реализуются какие-либо общие и личные интересы. Считается, что сотрудничество является наиболее эффективной стратегией экономического и социального поведения, так как позволяет достигать наибольший результат для всех вовлеченных субъектов при минимуме непроизводительных затрат, т. е. затрат, связанных с экономическими войнами, конкурентной борьбой и т. п. Естественно, имеется в виду истинное сотрудничество, когда партнеры в равной степени нацелены на достижение и своих, и партнерских интересов. С точки зрения конфликтологии, наиболее эффективной формой организации социального взаимодействия, особенно конфликтного, также является так называемое сотрудничество, реализуемое через переговорный процесс.

В современной экономике наиболее важными взаимодействующими социальными группами, которые будут существовать до тех пор, пока каждый из нас вынужден обеспечивать свою жизнь за счет своего труда, являются работники и работодатели. Количественно эти группы различны – работников всегда на порядок больше, чем работодателей (в России 60–70 млн работоспособных против 2 млн

реальных организаций). Развитие теоретических взглядов на организацию взаимодействия между работниками и работодателями можно условно разделить на два направления: взаимодействие между работниками и работодателями как социальными общностями (классами) в рамках всего социума (общества) и между работниками и работодателями в рамках одной организации (корпорации и т. д.).

Первое направление разрабатывалось социально-политическими науками на протяжении нескольких веков, однако почти до середины XX в. это были концепции конфликтного взаимодействия именно между социальными общностями, выделяемыми в основном по признаку собственности на средства производства. Только после так называемой «менеджеральной революции» [3, с. 10], отделившей собственников средств производства от управляющих производством, пресловутый «классовый конфликт» между наемными работниками и владельцами предприятий стал, по нашему мнению, практически бессмысленным. Ведь новая социальная общность «менеджеров» первоначально не имела собственности на средства производства и фактически являлась совокупностью наемных работников, тем не менее за счет своих профессиональных знаний и повседневной деятельности сосредотачивала в своих руках практически всю реальную экономическую власть. Кроме того, по мере развития НТП в развитых странах стал активно формироваться так называемый «средний класс», состоящий как из собственников средств производства, так и наемных работников, формально расположенный между богатыми и бедными, а фактически составлявший большую часть общества. Именно поэтому, по нашему мнению, более общий термин «работодатель» заменил и объединил в теории и практике трудовых и экономических отношений термины «капиталист», «собственник» и «управляющий», «администратор». Так как в условиях рыночной экономики работодателем фактически может являться любой человек или организация, независимо от размера или наличия какой-либо соб-

ственности, капитала и т. д., предоставляющая работу, уже неправомерно говорить в таком случае о классовых отношениях, и дискуссия плавно перемещается в менее политизированную область – область непосредственно трудовых отношений между свободными экономическими субъектами уже на самом низовом уровне – уровне индивидуальных отношений. Однако в интересах общества эти отношения для устранения возможностей злоупотреблений той или другой стороной должны в той или иной степени регулироваться государством в форме создания соответствующей нормативно-правовой базы. Далее возникает и продолжается по сей день дискуссия между экономическими школами о степени необходимого вмешательства государства в экономику, уровне самоорганизации рыночной экономики и т. д. Экономические взгляды на рабочую силу как товар или не товар, теория человеческого капитала и т. д. – это все продолжение той же дискуссии. И, на наш взгляд, такая дискуссия, в свою очередь, также не свободна от определенной политизации. Так же как политика любого государства в сфере трудовых отношений традиционно отражала интересы правящего класса или группы, так и в экономической и социальной науке по законам рынка неизбежно присутствуют теории, совершенно искренне отрабатывающие социальный заказ правящего класса. Проблема индустриального общества состоит в том, что по мере роста уровня «истинного» образования населения растет производительная сила<sup>1</sup> общества, и одновременно так называемая «научная пропаганда»<sup>2</sup> теряет своё влияние, а по мере роста уровня «ложного»<sup>3</sup> образования происходят обратные процессы – резко усиливается влияние пропаганды, но снижается производительная сила общества.

---

<sup>1</sup> Под производительной силой общества мы понимаем способность общества производить необходимые блага, социальный и человеческий капитал в необходимом количестве с минимальными затратами ресурсов и без ущерба для окружающей среды.

<sup>2</sup> По поводу научной пропаганды см. ист. 7.

<sup>3</sup> Под истинным образованием мы имеем в виду получение не столько самих «готовых» знаний, сколько приобретение способностей и желания самостоятельно и критически получать необходимые знания в течение жизни, а под ложным – некритичное заучивание ограниченной совокупности информации.

На уровне хозяйственной организации вопросами отношений между работниками и работодателями наиболее полно занимался, кроме права, естественно, научный менеджмент (теория управления) и сопутствующие ему науки, такие как теория организаций, социология и психология управления, экономика и социология труда, конфликтология и т. д. Впервые тезис о том, что работники – это не винтики в машине, а полноценный и своеобразный фактор производства, непосредственно влияющий на конечную эффективность и прибыльность организации, был сформулирован после Хоуторнского эксперимента в начале XX в. американским социологом Элтоном Мэйо. Теория о «пирамиде потребностей» А. Маслоу и другие работы по мотивации труда и ее влиянии на его результаты способствовали формированию так называемой «школы человеческих отношений» в научном менеджменте, выводы которой в настоящее время уже никто не оспаривает. Реализуясь первоначально на уровне организаций, именно эти выводы стали, по нашему мнению, экономической основой социального партнерства на уровне общества, так как в любые времена работодателям выгода всегда была ближе, чем социальная ответственность. Теория человеческого капитала, постепенно получающая широкое распространение в мире, укрепляет этот фундамент. Действительно, в эпоху соревнования производительных сил наибольшее преимущество любой организации дают не материальные технологии, а так называемый интеллектуальный капитал [1, с. 6], составной частью которого является человеческий капитал. При этом личная свобода и мировоззрение работников увеличивают зависимость работодателей в лице организаций от собственников этого вида капитала, т. е. наемных работников. Это делает их равными работодателям и в первую очередь как экономических субъектов (юридически они в развитых странах равны давно). В современных экономических условиях адекватный человеческий капитал фактически является более дефицитным, чем какой-либо другой. Соответственно, как всегда в условиях дефицита, на первый план выступают договорные отношения уже между

равными экономическими субъектами, совместная деятельность которых должна быть обоим выгодна, хотя они, казалось бы, имеют разнонаправленные экономические интересы и цели (и работники, и работодатели заинтересованы в максимизации доходов, при этом доходы первых автоматически уменьшают доходы вторых). Основа договорных отношений состоит в том, что на сегодняшний момент работодатели так же нуждаются в качественных работниках, как работники – в привлекательных рабочих местах. Поскольку такая нужда носит объективный общественно-экономический характер, то в условиях правового государства есть только одна технология достижения позитивного результата при сохранении социального мира – это путь переговоров.

Следует сказать, что социально-экономические и социально-трудовые отношения невозможны без общения субъектов этих отношений. Общение выступает и как условие, и как элемент коллективной трудовой деятельности. Оно заключается в восприятии общающимися друг друга, в приеме и передаче информации и координации действий участников трудового процесса. Ключевым моментом для целей эффективного управления процессом общения и взаимодействия здесь является восприятие субъектами друг друга – враждебное оно или нет. Социальное партнерство в силу своих особенностей задает вектор формирования социально-трудовых отношений без политической подоплеки (классовой борьбы) уже как начальная установка (мы партнеры, а не конкуренты).

Таким образом, социальное партнерство следует понимать, по нашему мнению, как одну из форм организации социального взаимодействия между людьми, группами людей, социальными общностями и организациями, основанную на совпадении общих целей (целей развития и существования человеческого общества в условиях ограниченности природных ресурсов), совместной деятельности для достижения этих целей, характеризующуюся конструктивностью и эффективностью социальных отношений.

По нашему мнению, для понимания не столько сути, сколько роли социального партнерства как основной формы организации социального взаимодействия в рамках постиндустриального общества наибольший интерес представляет рассмотрение взглядов на устройство общества, известное как «общественный договор».

Понятие общественного договора было впервые сформулировано Т. Гоббсом (1588–1679) и было, по его мнению, «...больше, чем согласие или единодушие. Это реальное единство, воплощенное в одном лице посредством соглашения, заключенного каждым человеком с каждым другим таким образом, как если бы каждый человек сказал каждому другому человеку: я уполномочиваю этого человека или это собрание лиц и передаю ему право управлять собой при условии, что ты таким же образом передашь ему твое право и будешь санкционировать все его действия» [2, с. 30]. Считается, что заметный вклад в концепцию «общественного договора» внес нидерландский философ-материалист Барух Спиноза (1632–1677), который призывал к созданию такого общества-государства, в котором бы соблюдались права людей не только на жизнь, собственность, вероисповедание, но и на многие другие гражданские свободы, в том числе и прежде всего на свободу мысли. Наиболее полно, по нашему мнению, сформулировал положения общественного договора как формы организации социального взаимодействия Джон Локк (1632–1704), считающийся основоположником социально-политической доктрины либерализма. В «Двух трактатах о государственном правлении» он формулирует следующие положения (выделены те положения, из которых, по нашему мнению, может быть в дальнейшем развита философия социального партнерства):

- суть общественной жизни заключена в договоре между людьми, хотя они этого не понимают;
- общественная жизнь есть процесс развития от естественного состояния до гражданского общества и самоуправления;
- в естественном состоянии люди равны перед собой и Богом. Но их свобода – не анархия и вседозволенность, она предполагает следование законам природы, данным Богом, подчиненность разумным соображениям о самосохранении и продлении рода;

- разумность людей побуждает их искать согласия при сохранении индивидуальной свободы, создавать власть, гарантирующую соблюдение разумных прав индивидов;

- в основе индивидуальной свободы лежит собственность индивида. Каждый человек является собственником своей жизни и средств своего жизнеобеспечения, в том числе своего труда; лишение его собственности – главное нарушение его прав и свободы;

- в государстве, основанном на разумном общественном договоре, невозможно установить единые моральные нормы и требовать единого вероисповедания. Свобода совести и веротерпимость – обязательные условия нормальной общественной жизни и законности власти (цит. по ист. 2, с. 30–31).

Жан-Жак Руссо (1712–1778) завершил, по мнению многих исследователей, разработку теории общественного договора. В своих трактатах «Способствовало ли возрождение наук и искусств улучшению нравов», «Рассуждение о происхождении и основаниях неравенства между людьми», «Об общественном договоре» и других он критиковал современное ему общество и предложил идеальную модель общественного устройства. И то, и другое делалось им на базе рассуждений о «естественном состоянии» дообщественного человека. По Руссо, происхождение государства — это плод договора людей (общественный договор), что по определению указывает на некую изначальную равноправность всех людей и сословий (социальных групп в современной терминологии). Свобода и равенство – основа представлений о демократии в то время, представляемой как власть большинства, отождествляемая с властью всего народа. *Гражданский мир обеспечивается заключением общественного договора* (выделено авт.). «По общественному договору человек теряет свою естественную свободу и неограниченное право на то, чем он хочет завладеть; приобретает же он свободу гражданскую и право собственности на все то, чем обладает» [6, с. 18]. То есть общественный договор трактуется не как документ или событие, а как основа стабильности и порядка в обществе, точнее, в его

политической составляющей, распространяемой в дальнейшем на все общество. Соответственно, из данного тезиса можно сделать вывод о необходимости отдельным частям общества договариваться не только по поводу политической власти, но и для удовлетворения своих более материальных интересов с конкретными силами, в конкретных социально-экономических отношениях.

Идеи Руссо оказали очень сильное влияние на европейское общество. Революция во Франции 1789 г. должна была как раз перестроить общество и государство по идеям тогдашней философии. Кровавые результаты этой революции направили общественную и философскую мысль по пути не умозрительного, а реального исследования общества, чтобы на основании полученных результатов можно было бы сформулировать основные законы жизни общества. Одним из первых, кто провозгласил первенство естественно-научных принципов в познании общественной жизни, был Клод Анри де Сен-Симон (1768–1825), философ, один из родоначальников концепции, вошедшей в социальную науку под названием «утопический социализм». Огюст Конт (1798–1857), считающийся основателем науки социологии, разработал теорию индустриального общества. Следуя закону смены состояний общественного развития человечества, по Конт, вместе с теологическим мышлением исчезает феодальная структура или монархическая организация, и их место в современном обществе будут занимать ученые и промышленники (научное мышление). Это современное общество вслед за Сен-Симоном он назвал «индустриальным». Исторически, конец XVIII – начало XIX в. – это период развития промышленного производства и формирования индустриального (капиталистического) общества, которое отличалось рядом особенностей, среди которых Конт выделял три аспекта: научную организацию труда, непрерывный рост богатства и концентрацию рабочих на фабриках. В работе «Система позитивной политики» Конт, в частности, отстаивал сохранение частной собственности, так как считал, что для народа не важно, в чьих руках находятся капиталы, лишь бы употребление их

было выгодно ему (народу), поэтому основной закон индустриального общества – рост богатств, утверждающий или предполагающий окончательное согласование интересов (групп в обществе). Исследователи в краткой форме выделяют контовский принцип общественного устройства: «Любовь как принцип, порядок как основание, прогресс как цель», его идеал общественного устройства – установление гармонии и солидарности всех классов и слоев общества [2, с. 22]. Противоречие между рабочими и предпринимателями имело для Конта второстепенное значение, так как он рассматривал его как результат в первую очередь плохой (неправильной) организации индустриального общества, которую надо просто исправить (реформировать), в том числе и силами «инженеров-организаторов». По мнению исследователей, учение Конта об индустриальном обществе было главным образом направлено на реформу мирской организации общества посредством силы духа. И эта реформа должна была бы стать делом ученых и философов, занявших в индустриальном обществе место священников, однако до сих пор эти надежды не оправданы, хотя могут быть оправданы именно в обществе постиндустриальном.

Действительно, отличия постиндустриального общества от индустриального заключаются, по нашему мнению, не столько в способах производства (информация и знания), структуре производства (большая часть общественного производства – услуги), сколько в соотношении численности занятых и самозанятых. Если число работодателей сможет практически сравняться с числом работников, то в этом случае равенство социально-экономических и юридических прав собственников материального, финансового и человеческого капитала будет не только абсолютна, но и очевидна каждому. Тогда и социальное партнёрство, если оно не умрёт к тому времени в атмосфере классовой борьбы индустриального общества, сможет восприниматься как единственно возможное мировоззрение.

В этом смысле современному, как уже не совсем индустриальному, обществу идеи Локка и Конта, по нашему мнению, могут быть

более близки, так как дают новую основу для гармонизации общественной жизни, реализуемую прежде всего через непрерывное образование и принципы социального партнерства в разных сферах деятельности людей.

#### **Список литературы**

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е изд. / пер. с англ.; под ред. С.К. Мордвинова. – СПб.: Питер, 2005. – 832 с.
2. Григорьев С.И., Растов Ю.Э. Основы современной социологии: учеб. пособие. – М.: Пед. об-во России, 2002. – 256 с.
3. Пашкус В.Ю. и др. Современные теории управления. – СПб.: Сентябрь, 2002. – 252 с.
4. Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация. – М.: Наука, 1983. – 477 с.
5. Романенко Л.М. Гражданское общество (социологический словарь-справочник). – М., 1995. – 250 с.
6. Руссо Ж.-Ж. Трактаты. – М., 1969. – 80 с.
7. Соколова С.В. Технологии управления согласования экономических интересов (при распределении бюджетных средств. – СПб.: ОЦЭиМ, 2002. – 198 с.
8. Черкасская Г.В. Современные системы социальной защиты: тенденции и проблемы // Экономические науки. – 2009. – № 3 (52). – С. 239–242.

# ТЕОРИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

УДК 657:69

*Я. В. Ивашко*

## Особенности бухгалтерского учета в сфере долевого жилищного строительства

Предлагается методика учета у застройщика с использованием счета 90 «Продажи». Сделан вывод о том, что договор об участии в долевом строительстве не частный случай договора строительного подряда, а комплексный, соединяющий черты различных договоров.

The author introduces the method of accounting for the developer with using an account 90 "Sales" and concludes that contract of participation in the joint construction is not a special case of the construction contract but it is a complex contract including features of many various contracts.

**Ключевые слова:** застройщик, участник долевого строительства, дольщик, долевое строительство, жилищное строительство, договор строительного подряда, реализация, предварительная оплата.

**Key words:** developer, investor, house building, construction contract, sales, advance payment.

В современных условиях развития рыночных отношений в нашей стране особую актуальность приобретают вопросы правильной организации учетно-информационного обеспечения во всех отраслях народного хозяйства, но особую значимость они приобретают в жилищном строительстве. Ответы на острые вопросы в организации учета жилищного строительства у застройщика восполнят пробел, существующий в этой области.

Особенности организации жилищного строительства, обусловленные характером взаимоотношений между участниками строи-

тельства, оказывают существенное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета в организациях, осуществляющих жилищное строительство.

Законодательная база, регулирующая договорные отношения в сфере жилищного строительства в современных условиях, сформировалась сравнительно недавно, и на сегодняшний день в этой сфере остается множество вопросов и несоответствий, так как по ряду проблем нормативные документы либо отсутствуют, либо не дают точных рекомендаций.

В зависимости от источников финансирования строительства законодательство РФ устанавливает различные виды договорных отношений между участниками строительства, которые существенно влияют на порядок ведения бухгалтерского учета у каждого из них.

Существующая на сегодняшний день система организации учета жилищного строительства у застройщика не отображает реального положения вещей в этой сфере и вносит противоречия и путаницу в отношения между участниками жилищного строительства.

Строительство как отрасль экономики в настоящее время находится на этапе всестороннего и очень интенсивного развития. С целью регулирования отрасли жилищного строительства был принят Федеральный закон от 30 декабря 2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон № 214-ФЗ). Закон № 214-ФЗ регулирует отношения, связанные с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства многоквартирных домов, иных объектов недвижимости на основании договора участия в долевом строительстве, а также отношения, связанные возникновением у участников долевого строительства права собственности на объекты долевого строительства и права общей долевой собственности на общее имущество в многоквартирном доме и (или) ином объекте недвижимости.

Закон № 214-ФЗ устанавливает гарантии защиты прав, законных интересов и имущества участников долевого строительства. Согласно п. 1 ст. 4 одна сторона (застройщик) обязуется в предусмотренный договором срок своими силами и (или) с привлечением других лиц построить (создать) многоквартирный дом и (или) иной объект недвижимости и после получения разрешения на ввод в эксплуатацию этих объектов передать соответствующий объект долевого строительства участнику долевого строительства, а другая сторона (участник долевого строительства) обязуется уплатить обусловленную договором цену и принять объект долевого строительства при наличии разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости.

Договор заключается в письменной форме, подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента такой регистрации.

Согласно п. 2. ст. 2 объектом долевого строительства является жилое или нежилое помещение, общее имущество в многоквартирном доме и (или) ином объекте недвижимости, подлежащие передаче участнику долевого строительства после получения разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости и входящие в состав указанного многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости, строящихся (создаваемых) также с привлечением денежных средств участника долевого строительства.

Однако в определении договора долевого участия в строительстве имеются разногласия. Вопрос заключается в том, появился ли с принятием Закона о участии в долевом строительстве в гражданском обороте новый вид договора, именуемый теперь «договор участия в долевом строительстве», или перечень договоров по-прежнему ограничивается содержанием части второй Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ).

Четкого определения договоров, регулирующих инвестиционную деятельность в строительстве (инвестиционные контракты, договоры соинвестирования, договоры участия в долевом строительстве), ни в действующем ГК РФ, ни в законе об участии в долевом строительстве не содержится. В связи с этим договоры участия в долевом строительстве можно квалифицировать по-разному: в одних случаях инвестиционные договоры рассматриваются как договоры простого товарищества (гл. 55 ГК РФ), в других – как договоры подряда (гл. 37 ГК РФ). Также подобные договоры зачастую можно квалифицировать как особые инвестиционные договоры, не предусмотренные ГК РФ. Такова, например, практика судов общей юрисдикции, нашедшая отражение в «Обобщении практики рассмотрения судами РФ дел по спорам между гражданами и организациями, привлекающими денежные средства граждан для строительства многоквартирных домов», подготовленном Верховным судом РФ 19 сентября 2002 г. По мнению Верховного суда РФ, нормы п. 2 ст. 1 и п. 2 ст. 421 ГК РФ позволяют заключать договор как предусмотренный, так и не предусмотренный законом и иными правовыми актами. Кроме того, отмечено, что при квалификации отношений суды должны исходить из содержания договоров, а не из их наименования.

Закон № 214-ФЗ не позволяет дать однозначного ответа на указанные вопросы, поэтому на сегодняшний день нет точной правовой характеристики договора участия в долевом строительстве.

В силу ст. 702 ГК РФ по договору подряда одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его.

С одной стороны, договор участия в долевом строительстве можно рассматривать как частный случай договора строительного подряда с его обязательной государственной регистрацией по следующим причинам.

Во-первых, деятельностью застройщика является возведение жилого дома и передача квартир в нем дольщикам. В соответствии с п. 4 ст. 38 НК РФ деятельность, результаты которой имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей организации, признается работой. Следовательно, деятельность застройщика следует считать работой.

Во-вторых, застройщик по условиям заключенного договора передает дольщику после окончания строительства дома и получения разрешения на его ввод в эксплуатацию квартиру или нежилое помещение, т. е. результат своей деятельности. Договор, в котором одна сторона обязуется по заданию другой стороны выполнить какую-либо работу или изготовить какую-либо вещь и результат работы (изготовленную вещь) передать этой самой другой стороне в соответствии со ст. 702 ГК РФ, именуется договором подряда. Согласно ст. 740 ГК РФ договор подряда, по которому одна сторона (подрядчик) по заданию другой стороны (заказчика) обязуется построить жилой дом и передать его заказчику, именуется договором строительного подряда.

В-третьих, все условия, которые по требованиям ГК РФ должны быть включены в договор строительного подряда, также в обязательном порядке согласно п. 5 ст. 4 закона № 214-ФЗ должны быть включены в договор участия в долевом строительстве жилого дома, при отсутствии которых договор считается незаключенным.

Обязательные условия заключения договора участия в долевом строительстве и договора строительного подряда для наглядности сведены в табл. 1.

С другой стороны, договор участия в долевом строительстве не всегда соответствует критериям договора строительного подряда.

Таблица 1

Обязательные условия заключения договора участия в долевом строительстве и договора строительного подряда

Обязательные условия заключения договора участия в долевом строительстве согласно п. 4 ст. 4 Закона № 214-ФЗ	Обязательные условия заключения договора строительного подряда согласно ГК РФ
<p>Определение подлежащего передаче конкретного объекта долевого строительства в соответствии с проектной документацией застройщиком после получения им разрешения на ввод в эксплуатацию многоквартирного дома и (или) иного объекта недвижимости</p>	<p>Согласно ст. 740 ГК РФ предмет договора является существенным условием договора строительного подряда. Президиум ВАС России в своем Обзоре практики разрешения споров по договору строительного подряда (п.5 информационного письма от 24.01.2000 № 51) указал, что при отсутствии предмета договора он считается незаключенным</p>
<p>Срок передачи застройщиком объекта долевого строительства участнику долевого строительства</p>	<p>В соответствии со ст. 708 ГК РФ в договоре подряда в обязательном порядке должны быть оговорены сроки начала и окончания работ. В пункте 4 вышеупомянутого Информационного письма Президиума ВАС России указано, что если в договоре строительного подряда отсутствует условие о сроке выполнения работ, то он считается незаключенным</p>
<p>Цена договора, сроки и порядок ее уплаты</p>	<p>Согласно ст. 709 ГК РФ в договоре строительного подряда должна быть определена цена выполняемых работ и способы ее определения</p>
<p>Гарантийный срок на объект долевого строительства</p>	<p>В соответствии со ст. 755 ГК РФ подрядчик должен гарантировать возможность эксплуатации объекта на протяжении гарантийного срока</p>

По договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену. При этом, согласно ГК РФ, заказчик вступает в правоотношения по строительству непосредственно с подрядчиком – организацией, осуществляющей строительство. Однако если к работам, помимо застройщика, привлекается генподрядчик (подрядчик), тогда отсутствуют правоотношения заказчика с лицом, осуществляющим строительство, т. е. с подрядчиком.

Также участник долевого строительства не имеет правовой возможности определять деятельность лица, получившего денежные средства, а подрядчик при создании объекта в отдельных случаях не действует по заданию дольщика, так как в соответствии со ст. 2 закона № 214-ФЗ застройщик – это лицо, которое привлекает денежные средства участников не только для строительства, но и для создания домов или иных объектов. Зачастую застройщик выступает заказчиком по договору строительного подряда. Участник долевого строительства не заказывает работу, в том числе проект задания, он только присоединяется к тому, что определил сам застройщик.

Кроме того, если предположить, что договор долевого участия в строительстве может квалифицироваться как договор строительного подряда, то в качестве объекта строительных работ в этом договоре должна указываться только часть объекта недвижимости, которую дольщик заказывает, оплачивает и принимает от подрядчика. Объект недвижимости, являющийся предметом договора долевого участия, строится за рамками и вне зависимости от заключения конкретного договора долевого участия. Помимо этого, бывают случаи, когда дольщик присоединяется на этапе, когда строительство дома практически завершено. Так как объектом строительства выступает не отдельная квартира, а многоквартирный жилой дом, на

стороне кредитора выступает множество лиц-дольщиков, что представляется невозможным в конструкции договора подряда. Также следует отметить, что в договоре отсутствуют такие обязанности, как предоставление земельного участка и ряд других.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор участия в долевом строительстве нельзя четко классифицировать как договор строительного подряда.

Так как в обязанности застройщика входит создание вещи, т. е. строительство (создание) своими силами и (или) с привлечением других лиц объекта недвижимости и передача его участнику долевого строительства, то в отличие от покупателя, участник долевого строительства ожидает от застройщика в первую очередь действий по созданию вещи. При этом договором определяется срок такого ожидания.

Несмотря на то, что предметом договора купли-продажи может быть вещь, созданная продавцом или иным лицом, в том числе в будущем (ст. 455 ГК РФ), продавец в договоре купли-продажи не принимает на себя обязанности по ее созданию. Кроме того, схема взаимоотношений между застройщиком и участником долевого строительства такова, что право собственности дольщика на объект является первоначальным, а не производным от права застройщика.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор участия в долевом строительстве нельзя четко классифицировать как договор купли-продажи.

В соответствии со ст. 1041 ГК РФ по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели. Для договора простого товарищества (совместной деятельности) характерны следующие основные признаки:

- наличие вкладов участников;
- ведение совместной деятельности товарищей (ст. 1041 ГК РФ);

- цель совместной деятельности – извлечение прибыли или иная, не противоречащая закону.

При строительстве посредством долевого участия осуществляется вложение средств физических и юридических лиц в деятельность по строительству жилого дома (домов), тогда при этом отсутствует совместная деятельность участника долевого строительства и лица, получающего средства (застройщика). В договоре простого товарищества должна быть указана общая цель, поскольку «участники обязуются соединить свои вклады и совместно действовать для достижения общей хозяйственной цели». При участии в долевом строительстве у дольщиков и застройщиков нет общей цели, так как участник долевого строительства заинтересован получить недвижимое имущество в собственность, а застройщик заинтересован привлечь денежные средства для развития своей деятельности, которая должна в итоге принести прибыль.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор участия в долевом строительстве нельзя четко классифицировать как договор о совместной деятельности.

Договор участия в долевом строительстве также не является договором возмездного оказания услуг, несмотря на то, что застройщик обязуется по заданию участника долевого строительства оказать услуги, совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность, а заказчик обязуется оплатить эти услуги.

Денежные средства, которые дольщик передает застройщику, не являются платой за услуги, оказываемые последним, так как они представляют собой плату за часть приобретаемого объекта недвижимости.

Также договор долевого участия в строительстве не может квалифицироваться как агентский договор. Основное отличие заключается в том, что агент вначале получает определенное задание и для его выполнения заключает сделки, тогда как в долевом участии правообладатель на момент заключения договора участия в доле-

вом строительстве уже заключил одну или несколько сделок, направленных на последующую передачу объекта недвижимости в собственность участника долевого строительства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор участия в долевом строительстве является комплексным, соединяющим черты различных договоров. Признаки различных договоров в своей совокупности придают договору участия в долевом строительстве совершенно новое качество. Определение данного договора как комплексного основывается в том числе и на ст. 421 ГК РФ, в которой указано, что стороны вправе заключить договор как предусмотренный, так и не предусмотренный законами или иными правовыми актами.

Автор считает целесообразным рассмотреть возможность включения в ГК РФ главы, посвященной договору долевого участия в строительстве, что означало бы признание за ним самостоятельного вида гражданско-правового договора. Таким образом автор предлагает определить договор участия в долевом строительстве как самостоятельный договор, обладающий самостоятельными предметом, объектом и характерными признаками. Также автор делает вывод о том, что договор участия в долевом строительстве следует отличать и от отношений юридических лиц и (или) индивидуальных предпринимателей, связанных с инвестиционной деятельностью по строительству (созданию) объектов недвижимости (в том числе многоквартирных домов) и не основанных на договоре участия в долевом строительстве. Указанные отношения регулируются ГК РФ и законодательством РФ об инвестиционной деятельности.

Далее автор рассматривает возможность организации учета у застройщика без использования счета 86 «Целевое финансирование».

В обиходе долевое строительство многоквартирных домов часто именуется «продажей квартир». Однако продажа – это переход права собственности на имущество, являющееся объектом купли-продажи.

Передача застройщиком квартиры дольщику не является договором купли-продажи, так как у застройщика не возникает на стадии строительства дома права собственности на помещения в нем. Невозможно по договору передать то, чего нет, а право собственности никому не переходит, оно возникает у дольщика как у первичного правообладателя.

Условиями договора участия в долевом строительстве предусматривается цена договора, которая определяет размер средств, подлежащих перечислению дольщиком застройщику, в результате чего у дольщика возникнет право потребовать по окончании строительства объект долевого строительства, предусмотренный условиями договора.

В цене договора рекомендуется предусматривать вознаграждение застройщику. Как правило, основное вознаграждение застройщик получает по окончании строительства в виде суммы разницы между ценой договора с дольщиком и фактическими затратами на строительство в части доли, подлежащей передаче этому дольщику.

В отсутствие четкого нормативного регулирования бухгалтерского и налогового учета долевого строительства организации вынуждены строить свой учет, основываясь на собственном профессиональном суждении и мнении должностных лиц Министерства финансов РФ и различных специалистов.

Сложившаяся практика ведения бухгалтерского учета застройщиком при осуществлении долевого строительства, подтвержденная в том числе письмами Минфина России (например, Письмо от 18.05.2006 № 07-05-03/02), основана на порядке ведения бухгалтерского учета по собственному капитальному строительству с той лишь разницей, что по окончании строительства его стоимость не формирует у застройщика стоимость основного средства, а списывается за счет средств, полученных от дольщиков.

Так, в процессе строительства застройщик ведет бухгалтерский учет произведенных при строительстве затрат по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы». А по окончании строитель-

ства и передаче объектов долевого строительства дольщикам списывает эти затраты в дебет счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», на котором ранее были учтены средства, полученные от дольщиков.

В соответствии с договорами участия в долевом строительстве участники долевого строительства перечисляют застройщику средства на строительство в объеме и по графику, предусмотренными условиями договоров. Эти средства застройщик учитывает по кредиту счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», ведя при этом аналитический учет полученных средств в разрезе каждого дольщика.

По мнению автора, важнейшим моментом в учете жилищного строительства является учет НДС. Объектом налогообложения по НДС являются операции по реализации на возмездной и безвозмездной основе товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации, а также передача имущественных прав (п. 1 § 1 ст. 146 НК РФ).

Реализацией товаров, работ или услуг организацией или индивидуальным предпринимателем признается соответственно передача на возмездной основе права собственности на товары, результатов выполненных работ одним лицом для другого лица, возмездное оказание услуг одним лицом другому лицу, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, на безвозмездной основе (п. 1 ст. 39 НК РФ).

В п. 3 ст. 39 НК РФ перечислены операции, которые не признаются реализацией.

В силу п. 1 § 2 ст. 146 и п. 4 § 3 ст. 39 НК РФ не признается объектом налогообложения по НДС передача имущества, если она носит инвестиционный характер. Что такое инвестиционный характер, в п. 4 § 3 ст. 39 НК РФ не поясняется. Однако приводятся примеры: вклады в уставный капитал, вклады по договору простого товарищества (о совместной деятельности), паевые взносы в паевые фонды кооперативов.

Передача квартиры от застройщика дольщику не является реализацией в силу п. 1 ст. 39 НК РФ, поскольку у застройщика не возникает права собственности на объект долевого строительства, оно возникает у дольщика после регистрации квартиры.

По мнению автора, работы и услуги застройщика имеют характер реализации. Работы и услуги не являются имуществом, и норма п. 4 § 3 ст. 39 НК РФ на них не распространяется.

Таким образом, средства дольщиков должны признаваться авансом застройщику за работы и услуги и облагаться НДС при их получении.

Более того, существует и официальная позиция ФАС Волго-Вятского округа, сформулированная в Постановлениях от 22.10.2008 № А79-7444/2007 и от 28.07.2008 № А79-9119/2007, которая выражается в том, что денежные средства, вносимые участниками долевого строительства застройщику, не имеют инвестиционного характера. Они являются платой за выполнение работ по строительству многоквартирного дома, в котором каждый из дольщиков приобретает квартиру. В результате исполнения договора об участии в долевом строительстве жилого дома одна сторона выполняет строительные работы, а другая получает результат строительства в виде жилого помещения (квартиры) в возведенном объекте. Полученные до выполнения работ средства являются авансовыми платежами и подлежат включению в налогооблагаемую базу по НДС в соответствии с п. 1 § 1 ст. 146, п. 1 ст. 153, п. 1 § 1 ст. 162 НК РФ.

При этом суд заявил, что деятельность по привлечению денежных средств от дольщиков на основании договоров о долевом участии в строительстве жилого дома не является инвестиционной, так как регулируется не инвестиционным законом № 39-ФЗ, а другим законом – № 214-ФЗ.

По мнению автора, поступление средств от дольщиков на стадии строительства дома в регистрах бухгалтерского учета застройщика следует отразить следующей записью:

- дебет счета 51 (55) кредит счета 76 (62) – поступили денежные средства от дольщика согласно условиям заключенного договора;

- дебет счета 19 кредит счета 76 (62) – отражена сумма налога на добавленную стоимость с полученных авансов;

- дебет счета 76 (субсчет «НДС от авансов») кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») – начислен НДС от поступившего аванса.

Порядок учета выручки от реализации услуг застройщика для дольщиков может различаться в зависимости от условий заключенных договоров.

Учетной политикой застройщика может быть предусмотрено, что при таких условиях доход (т. е. вознаграждение застройщика) признается в бухгалтерском учете по окончании строительства как сумма разницы между ценой договора участия в долевом строительстве и фактическими затратами по строительству доли, передаваемой дольщику.

По мнению автора, сумму дохода необходимо рассчитывать по каждому участнику долевого строительства. Это обусловлено тем, что на практике встречаются ситуации, когда по одним дольщикам возникает положительный результат между ценой договора и фактическими затратами по строительству, а по другим – отрицательный. Отрицательный результат в этом случае говорит не о полученных застройщиком убытках, а об отсутствии по данному дольщику дохода. Таким образом, общая сумма полученного дохода складывается из сумм полученных доходов (положительных разниц) по каждому дольщику.

Особенностью при долевом строительстве является то, что застройщик должен учитывать то обстоятельство, что он оказывает дольщикам услуги по осуществлению строительного контроля, которые следует отражать через счета учета продаж.

Согласно Инструкции по применению Плана счетов для обобщения информации о затратах производства, работы которого явились целью создания данной организации, предназначен балансовый счет 20 «Основное производство».

По дебету счета 20 «Основное производство» отражаются прямые расходы, связанные непосредственно с выполнением работ, а

также расходы вспомогательных производств, косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства, и потери от брака.

По кредиту счета 20 «Основное производство» отражаются суммы фактической себестоимости выполненных работ. Эти суммы списываются со счета 20 «Основное производство» в дебет счета 90 «Продажи».

Остаток по счету 20 «Основное производство» на конец месяца показывает стоимость незавершенного производства.

Аналитический учет по счету 20 «Основное производство» ведется по видам затрат и видам работ.

Таким образом, по мнению автора, расходы застройщика, связанные с его основной деятельностью по осуществлению строительного контроля в процессе строительства жилого дома, подлежат учету на балансовом счете 20 «Основное производство».

В процессе строительства застройщик может пользоваться услугами генподрядчика. Перечисление застройщиком средств генподрядчику на финансирование строительства будет отражаться проводками: дебет счета 60 кредит счета 51 – перечислены средства генподрядчику на финансирование строительства и расчеты с субподрядчиками и поставщиками.

У застройщика принятие работ от подрядчика отражается проводками: дебет счета 20 кредит счета 60 – приняты от генподрядчика СМР; дебет счета 19 кредит счета 60 – отражена сумма налога на добавленную стоимость по выполненным СМР.

Обычно выбирается один из вариантов приема-передачи работ: после полного окончания определенного этапа или всех работ или ежемесячно, исходя из фактически выполненного объема.

Первичными документами приема-передачи работ генподрядчиком застройщику будут служить акт о приемке выполненных работ (форма № КС-2) и справка о стоимости выполненных работ и затрат (форма № КС-3), утвержденные Постановлением Госкомстата России от 11.11.99 №100.

При вводе объекта в эксплуатацию составляются и утверждаются акт приемки законченного строительством объекта (по форме № КС-11) и акт приемки законченного строительством объекта приемочной комиссией (по форме № КС-14). Формы этих документов утверждены Постановлением Госкомстата России от 30.10.97 № 71а. В них в обязательном порядке должны быть указаны сведения обо всех организациях, участвовавших в строительстве объекта.

Таким образом, автор предлагает для отражения в учете деятельности застройщика сделать следующие проводки:

- дебет счета 08 Кредит счета 10, 26, 60, 70, 76 и др. – отражены расходы по строительству при выполнении работ собственными силами и подрядным способом;
- дебет счета 20 (26) кредит счета 10, 60, 70, 76 и т. д. – расходы застройщика на выполнение обязанностей по осуществлению строительного контроля;
- дебет счета 19 кредит счета 60 – суммы НДС, предъявленного подрядчиками и поставщиками;
- дебет счета 68 кредит счета 19 – сумма НДС предъявлена к вычету;
- дебет счета 68 кредит счета 76 (субсчет «НДС от авансов») – возврат НДС, уплаченного с полученных авансов;
- дебет счета 62 кредит счета 90 (субсчет «Выручка») – выручка от реализации услуг застройщика по выполнению обязанностей по осуществлению строительного контроля;
- дебет счета 90 (субсчет «Себестоимость») кредит счета 20 (26) – списаны расходы застройщика на выполнение обязанностей по осуществлению строительного контроля;
- дебет счета 90 (субсчет «НДС») кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») – сумма НДС с реализации;
- дебет счета 76 (субсчет «Строительство») кредит счета 08 – списание расходов по строительству в счет поступлений от дольщиков;
- дебет счета 76 (субсчет «Строительство») кредит счета 19 – списание НДС по строительству в счет поступлений от дольщиков;

- дебет счета 76 (субсчет «Строительство») кредит счета 90 (субсчет «Выручка») – выручка от реализации услуг застройщика, сформированная как положительная разница между поступлениями от дольщиков и расходов на строительство;

- дебет счета 90 (субсчет «НДС») кредит счета 68 (субсчет «Расчеты по НДС») – сумма НДС с реализации;

либо:

- дебет счета 91 кредит счета 76 (субсчет «Строительство») – расходы, сформированные как отрицательная разница между поступлениями от дольщиков и расходов на строительство.

В процессе строительства застройщик уплачивает НДС, предъявленный подрядчиками за выполненные работы, а также налог, предъявленный поставщиками материалов, оборудования и услуг, потребляемых в процессе строительства. Суммы этого налога учитываются по дебету счета 19 и накапливаются в процессе строительства.

По окончании строительства и передаче расходов по строительству дольщикам затраты по передаваемым объектам долевого строительства, собранные по дебету счета 08, а также суммы НДС, предъявленные в процессе строительства поставщиками и подрядчиками и учтенные по дебету счета 19, на основании сводного счета-фактуры списываются в дебет счета 76, на котором учитывались полученные от дольщиков средства.

#### **Список литературы**

1. Дементьев А.Ю. Бухгалтерский учет и налогообложение в строительстве // Питер, 2008. [Электронный ресурс] / Электронная справочная система «КонсультантПлюс».

2. Ерофеева В.А., Принцева С.А. Особенности бухгалтерского учета в строительстве: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006. – 95 с.

3. Кайль А.Н. Долевое строительство: как не дать себя обмануть // [Электронный ресурс] / Электронная справочная система «КонсультантПлюс».

4. Строительство: бухгалтерский и налоговый учет у инвестора, застройщика и подрядчика / Г.Ю. Касьянова (8-е изд., перераб. и доп.). – М.: АБАК, 2009. – 240 с.

5. Строительство: правовое обеспечение, бухгалтерский учет и налогообложение / под ред. В.В. Семенихина. – М.: Эксмо, 2005. – 304 с.

# ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

УДК 658.155

*М. И. Мамаева*

## **Методические вопросы расчёта эффективности деятельности для предприятий различных форм собственности**

В статье предлагается сквозная методика расчёта эффективности деятельности различных предприятий, базирующаяся на показателях прибыли, рентабельности, анализе эффективности использования ресурсов. На примере разъясняется применение формул и порядок расчетов, определяются элементы бухгалтерского учёта, влияющие на величину прибыли.

In the article the through design procedure of calculating the efficiency of activity of various enterprises based on the indices of profit, profitability, the analysis of the efficiency of resources usage is offered. The example lets it become clear how to apply formulas and the procedure of payments, and the units of business accounting which influence upon the value of profit are defined.

**Ключевые слова:** эффективность, прибыль, рентабельность, методика расчёта эффективности.

**Key words:** Efficiency, profit, profitability, efficiency design procedure.

При формирующихся рыночных отношениях ориентация предприятий на получение прибыли является неременным условием для их успешной предпринимательской деятельности. Таким образом, значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. В современных условиях при развитии предприятий проблема правильности организации учета и распределения прибыли становится наиболее актуальной.

На величину прибыли влияют факторы, как зависящие, так и не зависящие от условий предприятия. Вне сферы воздействия пред-

приятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. К факторам, зависящим от предприятия, относятся: уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, уровень цен на реализуемую продукцию, заработная плата, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Прибыль – это один из финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансовые мероприятия по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение доходов работников. Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики на рыночные методы ведения хозяйства.

В этих условиях предприятие любой формы собственности вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. В соответствии с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организация может создавать резервы сомнительных долгов по расчетам с другими организациями и гражданами за продукцию, товары, выполненные работы и оказанные услуги с отнесением сумм резерва на финансовые результаты организации.

Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором и не обеспеченные соответствующими гарантиями. Резерв сомнительных долгов создается на основе результатов проведенной инвентаризации дебиторской задолженности организации. Величина резерва определяется отдельно по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. Если до конца отчетного периода, следующего за годом создания резерва сомнительных долгов, этот резерв в какой-либо части не будет ис-

пользован, то неизрасходованные суммы присоединяются при составлении бухгалтерского баланса на конец отчетного периода к финансовым результатам.

Анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прибыль от реализации продукции анализируют по составным элементам и исчисляются влияние объема и структуры реализованной продукции, изменение уровня цен на неё, а также на определенное сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты.

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности предприятия не означает его уникальность. Абсолютная величина прибыли не дает представления об уровне и изменении эффективности производства. Сумма прибыли может увеличиваться, а эффективность производства может оставаться на прежнем уровне или даже снижаться. Это происходит в том случае, когда прирост прибыли получен за счет экстенсивных факторов производства – увеличения численности работников, роста парка оборудования и др. Если же при росте численности работников их производительность осталась прежней или снизилась, то эффективность производства соответственно не изменяется или даже снижается.

Единицей эффективности предпринимательской деятельности является показатель рентабельности.

Рентабельность – это относительный показатель интенсивности производства. Он отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие считается рентабельным, если сумма выручки от реализации продукции достаточна не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли. Рентабельность измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих эффективность работы предприятия в целом или различных направлений.

Существует множество показателей рентабельности в зависимости от того, с чьей позиции оценивают эффективность финансово-хозяйственной деятельности. Выбор оценочного коэффициента

зависит от алгоритма расчета, от того, какой показатель эффекта используется в расчетах. Целесообразно выделить четыре группы лиц, заинтересованных в деятельности конкретной организации:

- инвесторы – заинтересованы в сумме прибыли до выплаты процентов и налогов;
- государство – рассчитывает на получение определенного дохода посредством налогообложения и заинтересовано в налогооблагаемой прибыли (прибыль до выплаты налогов);
- владельцы организации – для них важен конечный результат (прибыль к распределению);
- работники предприятия и контрагенты – удовлетворяют свои интересы различными способами (заработная плата, проценты по текущим кредитам и займам, возможность сбыта своей продукции).

Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с разных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена.

Показатели рентабельности являются важными характеристиками среды формирования прибыли предприятия. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Рентабельность может исчисляться по-разному. В процессе предпринимательской деятельности предприятий широко используется показатель рентабельности продукции, исчисляемой как отношение прибыли от реализации продукции к издержкам производства и характеризующий прибыльность текущих затрат (на приобретение сырья, материалов, топлива, на амортизацию средств труда, расходы по управлению и обслуживанию производства и заработной плате работников).

Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, контроле

за прибылью отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Прибыль связана как с себестоимостью изделия, так и с ценой, по которой оно реализуется, поэтому рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по свободным или регулируемым ценам. Эти показатели взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции, так и отдельных ее видов. Поэтому важно сформировать структуру продукции в зависимости от изменения удельного веса изделий с большей или меньшей рентабельностью с тем, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.

Рентабельность затрат исчисляется по формуле:

$$R_z = \frac{\Pi}{З} \cdot 100\% , \quad (1)$$

где  $R$  – рентабельность;

$\Pi$  – прибыль;

$З$  – затраты.

Данный показатель показывает, сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции в целом по предприятию или по отдельным видам ее продукции.

Показатели рентабельности эффективности использования имущества характеризуют прибыльность деятельности предприятия и рассчитываются как отношение полученной прибыли до налогообложения ( $\Pi_n$ ) к различным видам имущества (активам) и исчисляется по формуле

$$R_a = \frac{\Pi_n}{A} \cdot 100\% , \quad (2)$$

где  $A$  – среднегодовая стоимость активов.

Данный показатель показывает величину прибыли, приходящейся на каждый рубль совокупных активов. Существует взаимосвязь между показателями рентабельности активов, оборачиваемостью активов ( $K_{oa}$ ) и рентабельностью продаж ( $R_n$ ), которая может быть представлена формулой

$$R_a = K_{oa} \cdot R_n. \quad (3)$$

Оборачиваемость активов представляет собой отношение выручки к средней величине активов, а рентабельность продаж – это отношение прибыли к выручке. Следовательно, прибыль предприятия, полученная с каждого рубля, вложенного в активы, зависит от скорости оборота средств и доли прибыли в выручке от продаж. Чем выше скорость оборота активов, тем меньше сумма прибыли, которая необходима для обеспечения требуемой отдачи активов. Через рентабельность активов можно оценить и деловую активность предприятия посредством показателя оборачиваемости активов. Изменение рентабельности активов за счет ускорения их оборачиваемости ( $\Delta R_{a_{коб}}$ ) определяют по формуле

$$\Delta R_{a_{коб}} = \Delta K_{oa} \cdot R_{n_1}, \quad (4)$$

где  $\Delta K_{oa}$  – отклонение в оборачиваемости активов.

Изменение рентабельности активов за счет колебания их продаж ( $\Delta R_{a_{Rn}}$ ) определяют по формуле

$$\Delta R_{a_{Rn}} = \Delta R_n \cdot K_{oa_0}. \quad (5)$$

Оборачиваемость активов зависит от объема продаж и стоимости имеющихся активов, которые подразделяются на оборотные и внеоборотные.

Рентабельность внеоборотных активов ( $R_{вно}$ ) характеризует величину прибыли до налогообложения, приходящейся на каждый рубль внеоборотных активов ( $A_{вно}$ ) и исчисляется делением прибыли на сумму среднегодовых внеоборотных активов:

$$R_{вно} = \frac{\Pi_n}{A_{вно}} \cdot 100\% , \quad (6)$$

Рентабельность оборотных активов ( $R_{оба}$ ) характеризует величину прибыли до налогообложения, приходящейся на каждый рубль оборотных активов ( $A_{об}$ ) и исчисляется делением прибыли до налогообложения на сумму среднегодовых оборотных активов:

$$R_{оба} = \frac{\Pi_n}{A_{об}} \cdot 100\% . \quad (7)$$

Рентабельность собственного капитала ( $R_{ск}$ ) характеризует эффективность использования капитала и отражает окупаемость собственных капитальных вложений. Исчисляется делением чистой прибыли ( $ЧП$ ), которая остается в распоряжении собственников, к средней стоимости собственного капитала ( $СК$ ):

$$R_{ск} = \frac{ЧП}{СК} \cdot 100\% . \quad (8)$$

Рентабельность собственного капитала зависит от рентабельности продаж, скорости оборачиваемости активов и структуры источников финансирования.

Рентабельность инвестиций ( $R_u$ ) характеризует величину чистой прибыли, приходящейся на рубль инвестиций (собственного

капитала и долгосрочных обязательств –  $I$ ):

$$R_u = \frac{\Pi}{СК + ДО} \cdot 100\% = \frac{\Pi}{I} \cdot 100\% . \quad (9)$$

Рентабельность продаж ( $R_n$ ) исчисляется делением прибыли от продаж ( $\Pi$ ) на выручку от продаж ( $B$ ):

$$R_n = \frac{\Pi}{B} \cdot 100\% . \quad (10)$$

Показатель характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и показывает сколько прибыли имеет предприятие с каждого рубля продаж. Рентабельность продаж рассчитывается в целом по предприятию и по отдельным видам продукции.

Показатель рентабельности средств, исчисленный как отношение прибыли к стоимости производственных средств, применяется для обобщения оценки уровня прибыльности, дающей оценку экономической эффективности производственных средств. Рентабельность средств ( $R_\phi$ ) исчисляется по формуле

$$R_\phi = \frac{\Pi}{ОС + ОБС} \cdot 100\% , \quad (11)$$

где  $ОС$  – среднегодовая стоимость основных производственных средств;

$ОБС$  - среднегодовая стоимость оборотных средств.

Это важнейшая группа показателей, так как результаты их анализа позволяют принять решения о вложении собственных средств в тот или иной вид деятельности, характеризуют целесообразность деятельности компании и являются результирующей ее ценой.

Анализ показателей рентабельности предусматривает использование различных методов.

Сопоставление фактической величины с базисной показывает отклонение в уровне рентабельности. В приведённом примере фактическая рентабельность средств в отчетном периоде увеличилась на 1,42 % по сравнению с базисным периодом (таблица).

*Таблица*

Показатели рентабельности

Показатель	Базисный период	Отчетный период	Отклонение (+, -)
Выручка, тыс. руб.	11094	12473,9	+1343,9
Прибыль, тыс. руб.	3605	4032,8	+427,8
Среднегодовая стоимость средств, тыс. руб.	19620,4	20377,6	+757,2
Из них:			
основных	14380	14865,6	+485,6
оборотных	5240,4	5512	+271,6
Рентабельность средств, %	18,37	19,79	+1,42
Фондоотдача	0,7715	0,8391	+0,0676
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	2,1170	2,2630	+0,1460
Прибыль на рубль реализации, руб.	0,3250	0,3233	-0,0017
Уровень реализации	0,5654	0,6121	+0,0467

На уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-финансовых факторов: уровень организации производства и управления, структура капитала и его источников, качество и структура продукции, затраты на производство и себестоимость изделий, прибыль по видам деятельности и направление ее использования. Методология факторного анализа показателей рентабельности предусматривает разложение исходных формул расчета показателя по всем количественным и качественным характеристикам. Так, рентабельность средств формируется из трех величин: прибыли, основных и обо-

ротных средств. Влияние их на уровень рентабельности различная. Увеличение прибыли ведет к росту уровня рентабельности, а необоснованное увеличение основных и оборотных средств, не сопровождаемое приростом прибыли от их применения, может вызвать снижение показателя рентабельности. При определении влияния отдельных факторов на изменение уровня рентабельности средств следует учитывать не абсолютные величины основных и оборотных средств, а показатели их использования. В формуле уровня рентабельности средств необходимо абсолютные величины заменить следующими показателями: прибыль в расчете на рубль реализованной продукции ( $K_n$ ), коэффициент фондоотдачи основных средств ( $K_{\phi}$ ) и коэффициент оборачиваемости оборотных средств ( $K_{об}$ ). В результате преобразований формула примет следующий вид:

$$R_{\phi} = \frac{K_n \cdot K_{\phi} \cdot K_{об}}{K_{\phi} + K_{об}} \cdot 100\% , \quad (12)$$

$$R_{\phi_0} = (0,3250 \times 0,7715 \times 2,1170 / 0,7715 + 2,1170) \times 100 \% = 18,37 \% ,$$

$$R_{\phi_1} = (0,3233 \times 0,8391 \times 2,2630 / 0,8391 + 2,2630) \times 100 \% = 19,79 \% .$$

Влияние отдельных факторов на изменение рентабельности средств можно определить при помощи приема цепных подстановок. Для установления влияния первого фактора необходимо ввести условный показатель рентабельности средств. Для этого в формуле определения базисного уровня рентабельности средств заменить базисный показатель прибыли на рубль реализованной продукции на фактический, и формула примет вид

$$R_{\phi_{y1}} = \frac{K_{n_1} \cdot K_{\phi_0} \cdot K_{об_0}}{K_{\phi_0} + K_{об_0}} \cdot 100\% , \quad (13)$$

$$R_{\phi_{y1}} = (0,3233 \times 0,7715 \times 2,1170 / 0,7715 + 2,1170) \times 100 \% = 18,28 \% .$$

Разница между полученным ( $R_{\phi y_1}$ ) и базисным уровнем рентабельности средств ( $R_{\phi y_0}$ ) покажет влияние изменение величины прибыли на рубль реализованной продукции на отклонение рентабельности средств ( $\Delta R_{\phi_{kn}}$ ), что можно представить в виде формулы

$$\Delta R_{\phi_{kn}} = R_{\phi y_1} - R_{\phi_0}, \quad (14)$$

$$18,28 - 18,37 = -0,09.$$

Сокращение прибыли на рубль реализованной продукции привело к снижению уровня рентабельности средств на 0,09 %.

Этот показатель можно рассчитать с помощью приема абсолютных разниц, который заключается в умножении разности между фактической и базисной величиной прибыли на рубль реализованной продукции на базисный уровень реализации:

$$\Delta R_{\phi_{kn}} = (K_{n_1} - K_{n_0}) \cdot K_p \cdot 100\%, \quad (15)$$

$$(0,3233 - 0,3250) \times 0,5654 \times 100\% = -0,09\%.$$

Для установления влияния фондоотдачи необходимо ввести второй условный показатель рентабельности средств, который исчисляется подстановкой в условную рентабельность первую фактического коэффициента фондоотдачи вместо базисного, и получим следующий вид условного второго показателя рентабельности средств:

$$R_{\phi y_2} = \frac{K_{n_1} \cdot K_{\phi_1} \cdot K_{o\phi_0}}{K_{\phi_1} + K_{o\phi_0}} \cdot 100\%, \quad (16)$$

$$R_{\phi y_2} = (0,3233 \times 0,8391 \times 2,1170 / 0,8391 + 2,1170) \times 100\% = 19,43\%.$$

Сопоставлением полученного второго условного уровня рентабельности средств с условным первым определяется влияние коэффициента фондоотдачи:

$$\Delta R_{\phi_{кф}} = R_{\phi_{кф}} = R_{\phi_{у2}} - R_{\phi_{у1}}, \quad (17)$$
$$19,43-18,28=1,15.$$

Рост фондоотдачи способствовал увеличению уровня рентабельности средств на 1,15.

Для выявления влияния оборачиваемости оборотных средств на изменение уровня рентабельности средств используется сальдовый способ, когда из фактического уровня рентабельности исключается предыдущий расчетный (второй условный) показатель:

$$\Delta K_{\phi_{коб}} = R_{\phi_1} - R_{\phi_{у2}}, \quad (18)$$
$$19,79-19,43=0,36.$$

Рост коэффициента оборачиваемости оборотных средств увеличил уровень рентабельности средств на 0,36 %.

Правильность расчетов устанавливается приемом балансовой увязки, которая заключается суммированием всех отклонений:

$$\Delta R_{\phi} = R_{\phi_{кп}} + R_{\phi_{кф}} + R_{\phi_{коб}}, \quad (19)$$
$$1,15+0,36-0,09 = 1,42.$$

В дальнейшем следует определить размер влияния отклонений в сумме прибыли за счет объема реализованной продукции, структуры, цены и себестоимости.

В процессе анализа эффективности использования ресурсов необходимо учитывать принципы ведения учета, от которых зависит

величина финансового результата. К вопросам учета, влияющим на величину прибыли, относятся: выбор метода начисления амортизации основных средств, метод оценки материалов, установленные сроки полезного использования внеоборотных активов, выбор порядка отнесения на себестоимость отдельных видов расходов, определение состава затрат, методы распределения накладных расходов.

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции являются увеличение суммы прибыли и снижение себестоимости товарной продукции. Резерв повышения уровня рентабельности продукции может быть подсчитан по формуле

$$P \uparrow R_3 = R_{3\text{в}} - R_{3_1} = \frac{\Pi_6}{Z_6} - \frac{\Pi}{Z_1} = \frac{\Pi_1 + P \uparrow \Pi}{Q_6 \cdot C_6} - \frac{\Pi_1}{Z_1}, \quad (20)$$

где  $P \uparrow R_3$  – резерв роста рентабельности;

$R_{3\text{в}}$  – рентабельность возможная;

$R_{3_1}$  – рентабельность фактическая;

$\Pi_6, \Pi_1$  – возможная и фактическая сумма прибыли;

$P \uparrow \Pi$  – резерв роста прибыли от реализации;

$Q_6$  – возможный объем реализации продукции с учетом выявленных резервов его роста;

$C_6$  – себестоимость возможная;

$Z_6, Z_1$  – возможная и фактическая сумма затрат.

Резерв повышения уровня рентабельности средств исчисляется по формуле

$$P \uparrow R_{\phi} = R_{\phi_{\epsilon}} - R_{\phi_1} = \frac{\Pi_{\epsilon}}{\Phi_{\epsilon}} - \frac{\Pi_1}{\Phi_1} = (\Pi_1 + \frac{P \uparrow \Pi}{\Phi_1} + \Phi_{\kappa} - \Phi_{\lambda}) - R_{\phi_1}, \quad (21)$$

где  $P \uparrow R_{\phi}$  – резерв роста рентабельности;

$R_{\phi_{\epsilon}}$  – рентабельность возможная;

$\Pi_{\epsilon}, \Pi_1$  – возможная и фактическая сумма прибыли;

$P \uparrow \Pi$  – резерв роста прибыли от реализации;

$\Phi_{\epsilon}, \Phi_1$  – возможная и фактическая стоимость средств;

$\Phi_{\kappa}, \Phi_{\lambda}$  – стоимость поступивших и выбывших средств.

После проведения расчётов по вышеуказанным методикам и выявлению резервов рекомендуется разработать мероприятия по их освоению с учётом специфики деятельности и принятой стратегии развития каждого конкретного предприятия.

### **Концепция и процесс развития профильных малых и средних предприятий**

В статье выявлены ключевые этапы программы по привлечению резидентов в бизнес-инкубатор с целью повышения эффективности его деятельности. Уточнено понятие «бизнес-инкубатор» и дана классификация современных инкубаторов. Также в статье рассматриваются основные стадии процесса развития малых и средних предприятий в бизнес-инкубаторе при технопарке.

The article reveals key stages of the program to attract companies to a business incubator for the purpose of increasing incubator's effectiveness. The study includes more specific definition of «business incubator» and the classification of modern incubators. In addition, the article examines main developmental phases of small and medium enterprises in the business incubator at the techno park.

**Ключевые слова:** малое и среднее предпринимательство, развитие МСП, бизнес-инкубатор, технопарк.

**Key words:** small and medium enterprise, SME development, business incubator, techno park.

Бизнес-инкубатор – один из ключевых элементов в инновационной инфраструктуре страны, основное предназначение которого – стать связующим звеном между наукой и бизнесом.

В большинстве источников бизнес-инкубатор характеризуется как конкретный хозяйствующий субъект, организация, созданная для оказания поддержки начинающим предпринимателям. Однако имеются также определения, в которых более широко рассматривается понятие «бизнес-инкубатор». Так, например, академик Г.Л. Багиев в терминологическом словаре маркетинга определяет бизнес-инкубатор как «благоприятную среду, внешнюю оболочку, защища-

ющую новичков, начинающих менеджеров, не имеющих исходной материальной базы для организации бизнеса» [2].

Европейская комиссия определяет бизнес-инкубатор как место плотной концентрации новообразующихся фирм, а национальная ассоциация бизнес-инкубаторов США – как инструмент экономического развития, предназначенный для ускорения роста и успешной самореализации предпринимательских компаний [3].

С целью преодоления разногласия между существующими определениями автором предлагается следующее: «*бизнес-инкубатор* – это организация, создающая наиболее благоприятные условия для стартового развития малых и средних предприятий путем предоставления льготных условий и удешевления различных бизнес услуг за счет их совместного использования». Понятно, что второй тезис образует экономический фундамент реализации первого.

Обычно выделяют различные виды инкубаторов, наиболее типичными из которых являются инкубаторы для экономического развития, техноинкубаторы, смешанные инкубаторы, классические бизнес-инкубаторы и др.

Существует множество классификаций бизнес-инкубаторов. Так, например, Пол Хэнн (Бизнес-школа университета г. Дархэм, Великобритания) классифицирует бизнес-инкубаторы, во многом опираясь на идентификацию специфических групп клиентов-пользователей [4]. Автором предлагается следующая классификация бизнес-инкубаторов, которая объединяет в одно целое существующие классификации и виды инкубаторов, что позволяет наиболее полно отразить сегодняшнее развитие бизнес-инкубаторов в мире (рис. 1).

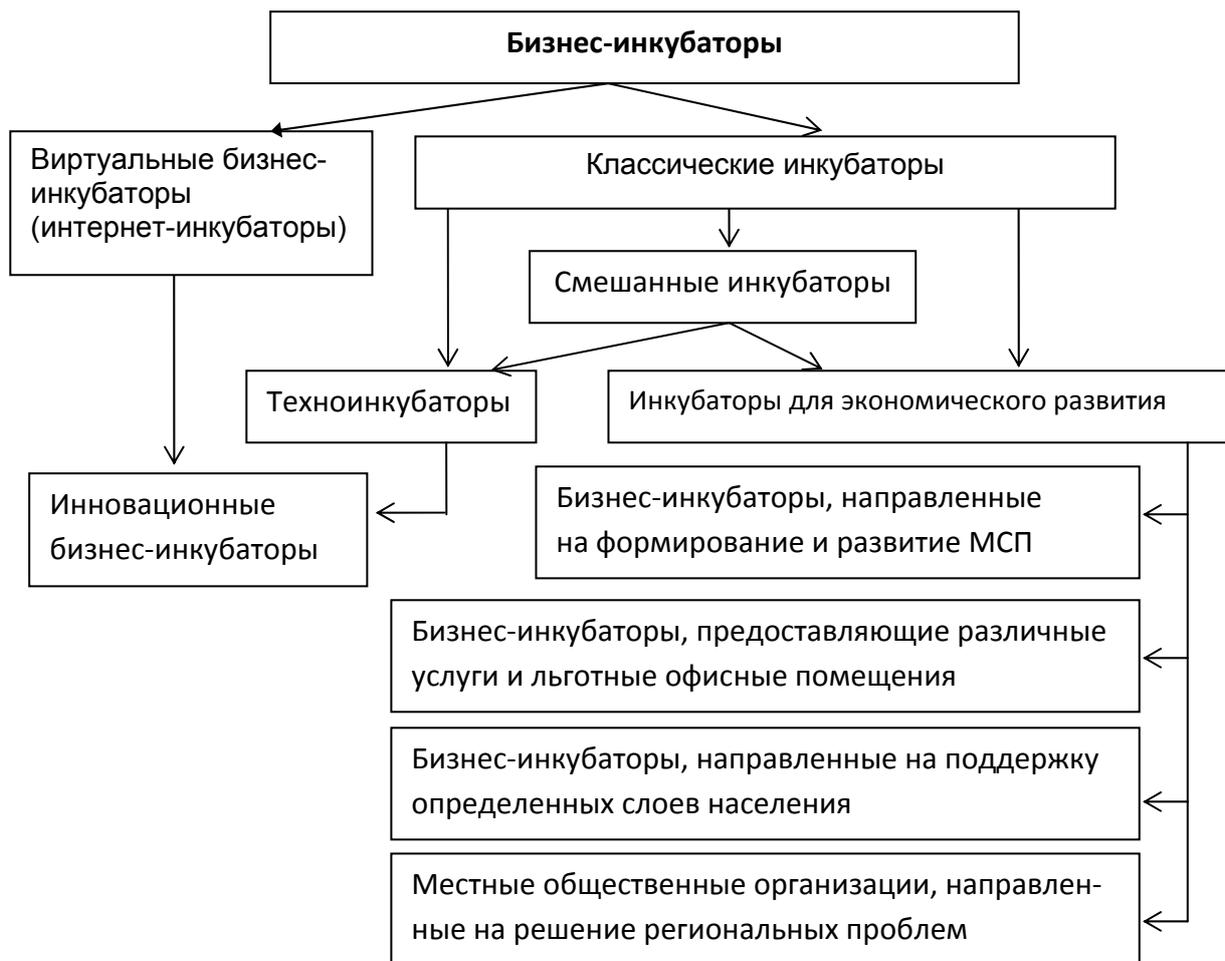


Рис. 1. Классификация бизнес-инкубаторов

Бизнес-инкубатор является организацией, которая может быть самостоятельной структурой как в составе (41 % технопарков в мире), так и вне (10 % технопарков в мире) технопарка, и при этом выполнять схожие с ним задачи [5]. В нашей статье бизнес-инкубатор рассматривается как составная часть технопарка.

Процесс развития резидентов в бизнес-инкубаторе следует начать с разработки программы по привлечению профильных малых и средних предприятий (МСП). К профильным МСП следует относить предприятия, соответствующие специализации бизнес-инкубатора. Программа по привлечению МСП в бизнес-инкубатор должна состоять из нескольких этапов.

*Первый этап.* Выявление наиболее развитых отраслей промышленности исходя из:

- критерия объема производства (необходимо, в частности, определить структуру обрабатывающей промышленности);
- потенциала инновационности предприятий (следует проанализировать общее количество поданных заявок на изобретения и полезные модели, а также количество МСП среди заявителей);
- потенциала МСП в промышленности (необходимо проанализировать отраслевую структуру и динамику МСП).

*Второй этап.* Анализ состояния МСП.

*Третий этап.* Для выявления потребностей МСП в услугах бизнес-инкубатора необходимо будет провести собственными силами бизнес-инкубатора опрос среди предпринимателей. Предлагается опрос проводить по следующим ключевым темам:

- проблемы макроэкономического характера, создающие в настоящее время трудности для предприятия (бюрократия, высокая налоговая ставка, высокий уровень цен на аренду, транспорт и энергоресурсы и пр.);
- влияние на предприятие экономической политики региона за последние несколько лет;
- использование каких-либо мер экономической поддержки со стороны региональных властей в последние годы (например, региональные налоговые льготы, региональный государственный заказ, предоставление региональных кредитных гарантий, субсидии и софинансирование);
- потребность предприятия в модернизации производства и технологических новшествах (например, необходимость частичной или полной модернизации);
- потребность предпринимателей в получении тех или иных услуг, ощущаемых в настоящее время (например, консалтинговых, финансовых, юридических), и условия, на которых предприниматели хотят и могут получать нужные услуги;

- внутренние проблемы, стоящие перед предприятием для долгосрочного развития (поиск новых сотрудников, снижение уровня издержек, внедрение новых технологий, модернизация производства), и др.

По результатам опроса необходимо будет проанализировать полученные ответы, выявить предпочтения и потребности предпринимателей в услугах бизнес-инкубатора.

*Четвертый этап.* Планирование и организация маркетинговых мероприятий по привлечению новых МСП. Планирование необходимо осуществлять исходя из сегментации существующих МСП, разработки стратегии позиционирования бизнес-инкубатора на выявленных сегментах, анализа и продвижения конкурентных преимуществ участия в бизнес-инкубаторе, определения ценовой политики на услуги бизнес-инкубатора и развития ассортимента услуг.

Организация маркетинговых мероприятий по привлечению новых МСП должна быть направлена в первую очередь на три ключевые группы, т. е. необходимо провести таргетирование целевой аудитории по этим группам, к которым можно отнести широкую публику (органы власти, международные организации, НИИ, университеты, общество в целом), существующие МСП и потенциальные предприниматели. Сегментация рынка способствует большей целенаправленности и, следовательно, эффективности маркетинговой деятельности (таблица).

Далее необходимо провести следующие маркетинговые мероприятия для существующих МСП:

- сегментацию существующих МСП – разбивка предпринимателей на четкие группы (сегменты) по отраслевым, территориальным и иным признакам, для каждой из которых могут потребоваться отдельные предложения и наборы услуг. Сегментация рынка позволяет согласовывать ассортимент предоставляемых услуг с требованиями предприятий;

- позиционирование – это процесс создания образа, ценности и имиджа бизнес-инкубатора у целевой аудитории таким образом, чтобы они понимали, зачем он существует и какие есть преимущества размещения на его территории;

- конкурентные преимущества участия в бизнес-инкубаторе – это те факторы, которые будут определять превосходство резидентов перед конкурентами, измеряемые экономическими показателями;

- ценовая политика – совокупность мероприятий и стратегий, которые будет использовать бизнес-инкубатор при установлении цен на оказание услуг. При выработке ценовой политики необходимо будет учитывать издержки на обслуживание, цены конкурентов (если таковые имеются), затраты на рекламу и стимулирование спроса на услуги бизнес-инкубатора и т. д. Ценовая политика должна рассматриваться только в контексте общей политики бизнес-инкубатора. Возможны следующие варианты проявления такой политики: единые цены для всех резидентов; гибкие цены, зависящие от опыта предприятий, набора услуг или от спроса; неизменные цены в течение некоторого периода (например, от срока пребывания в инкубаторе или из-за изменений во внешней среде);

- ассортимент услуг – это состав, разновидность и набор услуг, предоставляемых бизнес-инкубатором.

Для организации маркетинговых мероприятий необходимо:

- составление и утверждение бюджета маркетинговых мероприятий;

- назначение ответственных лиц за процессом выполнения мероприятий в назначенный срок и процессом достижения поставленных задач;

- определение маркетинговых мероприятий;

- контроль за выполнением мероприятий, в том числе контроль эффективности, и организация ревизий маркетинговой деятельности.

Таким образом, для определения маркетинговых мероприятий необходимо будет выявить их задачи, которые автор разработал и свел в таблицу.

*Пятый этап.* Отбор МСП в бизнес-инкубатор. Считаю, что критерии отбора резидентов следует рассматривать в общем процессе их развития внутри бизнес-инкубатора, так как это позволит более детально описать процесс отбора. Структура бизнес-инкубатора может основываться на функционировании в рамках процесса, рас-

считанного на 3–4 года и состоящего из нескольких этапов прохождения фирм-клиентов через бизнес-инкубатор (рис. 2).

Начинаться процесс отбора клиентов в бизнес-инкубатор должен с поиска перспективной инновационной идеи. Необходимо вести поиск именно идей, а не компаний.

В мировой практике, как правило, одна и та же идея проходит 1–2 цикла анализа различными экспертами и руководителями [1].

Основные критерии отбора – новизна идеи и реальность ее воплощения в жизнь силами малой фирмы. В случае если идея признается перспективной и «владелец» идеи не возражает в будущем создать на ее базе предприятие, осуществляется переход на следующую стадию.

*Таблица*

Задачи маркетинговых мероприятий по привлечению новых МСП в бизнес-инкубатор в Армении

Задачи мероприятий	Мероприятия
Обеспечение постоянного притока новых пользователей сайта бизнес-инкубатора и максимального количества заинтересованной аудитории	Создание высококлассной интернет-страницы бизнес-инкубатора, т. е. сайт должен носить рекламный, информационный, презентационный, справочный, интерактивный характер. Размещение баннерной рекламы на сайтах других компаний и отраслевых порталах
Информирование потенциальных клиентов об услугах и основных технических и эксплуатационных возможностях бизнес-инкубатора	Размещение рекламы в СМИ
Информирование в кругу профессиональной общественности о планах бизнес-инкубатора и достижениях его резидентов	Публикация статей и интервью в бизнес-изданиях и специализированной прессе
Создание положительного имиджа о бизнес-инкубаторе среди потенциальных его клиентов, партнеров и общества в целом	Коммуникация и интеграция с мировыми структурами и ассоциациями бизнес-инкубаторов
Совершенствование маркетинговой деятельности бизнес-инкубатора, улучшение результативных показателей, повышение эффективности	Участие в специализированных семинарах и тренингах

Процесс отбора идей было бы целесообразно осуществлять на конкурсной основе и при участии региональных органов управления (например, путем участия главы администрации региона). Конкурс должен иметь общественную значимость и быть максимально открытым и прозрачным, что позволит наиболее широко охватить перспективные идеи.

Следует также отметить, что в бизнес-инкубаторе должны присутствовать как новые, так и уже действующие предприятия. Это очень важно, так как позволяет предпринимателям учиться друг у друга, содействует также укреплению доверия клиентов к инкубатору.

Считаю, что условия участия в конкурсе должны быть разные для лиц, которые еще не начали свою деятельность, и для опытных предпринимателей, так как к ним нельзя предъявлять одинаковые требования в силу отсутствия у первых опыта ведения бизнеса.

Для предпринимателей, которые не начали свою деятельность, но имеют перспективную идею, необходимо проводить отбор со стадии формализации идеи. Если претендент проходит её успешно и размещается в бизнес-инкубаторе, то следующий этап – это прединкубация. На данном этапе клиент еще без образования юридического лица получает начальный объем знаний и навыков успешного ведения бизнеса. Бизнес-инкубатор должен будет оказывать в этом ему поддержку: обучать, тренировать, консультировать по следующему кругу вопросов: как создать бизнес, как написать бизнес-план, как правильно одеваться, особенности делового этикета, как правильно делать презентацию, и т. д.

Категорический отказ в приеме заявок в бизнес-инкубатор для оказания помощи молодым предприятиям должны получать идеи, связанные:

- с оказанием финансовых, страховых, адвокатских, нотариальных, бытовых, медицинских услуг;
- с розничной/оптовой торговлей, строительством, общественным питанием;
- с операциями по недвижимости, производством подакцизных товаров, добычей и реализацией полезных ископаемых, игорным бизнесом.

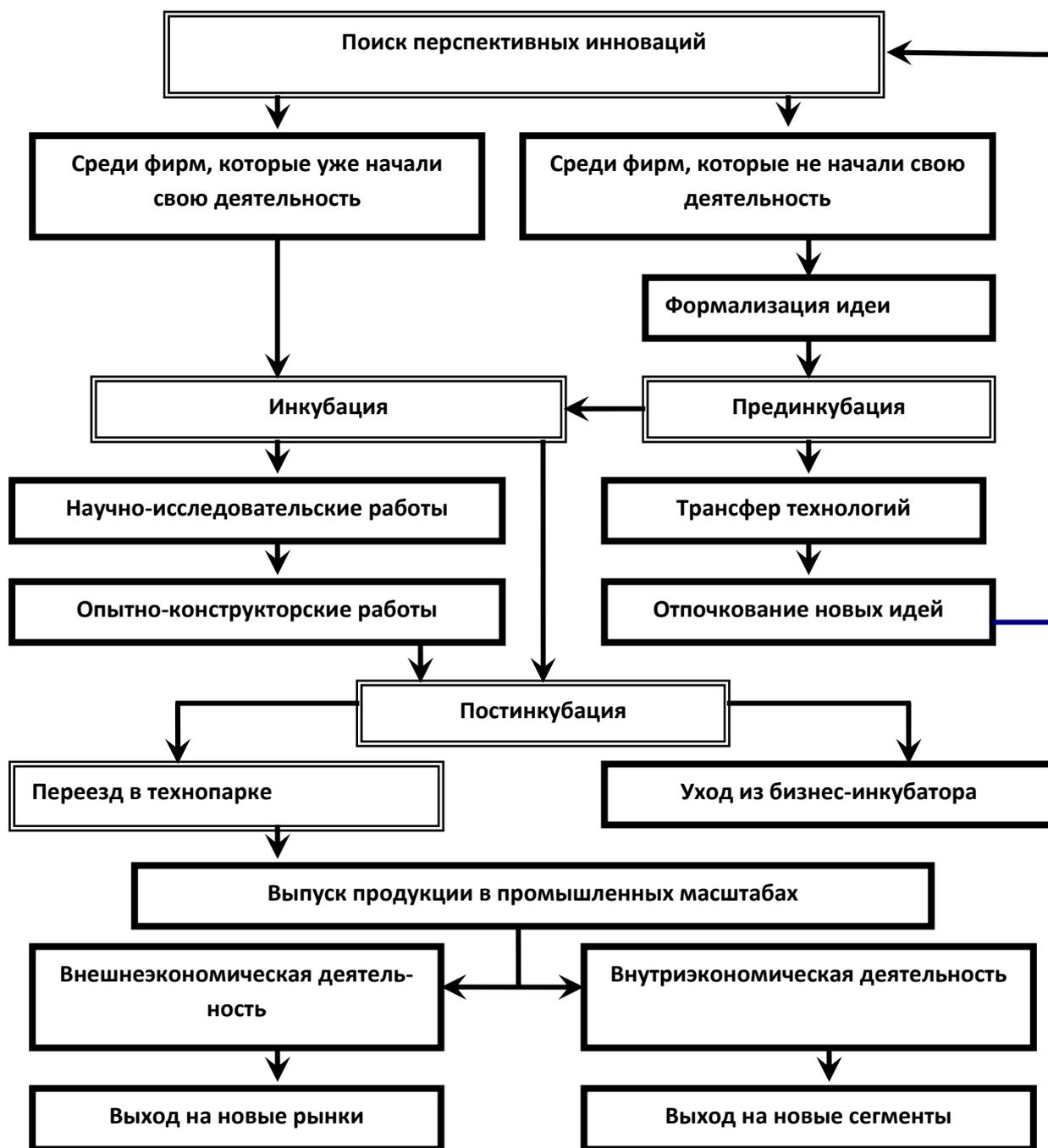


Рис. 2. Основные стадии развития резидентов в бизнес-инкубаторе при технопарке

Отказ идей в данных направлениях связан с низкой инновационной составляющей (например, сфера финансовых и страховых услуг), высокой отдачей (например, область добычи и реализации полезных ископаемых), отсутствием социальной значимости

(например, игровой бизнес) и с наибольшим количеством предприятий в определенной сфере (например, оптовые и розничные продажи).

*Инкубация.* На данном этапе для начинающего предпринимателя производится регистрация юридического лица. А для предпринимателя, начавшего свою деятельность, в случае положительного решения экспертного совета проект размещается в бизнес-инкубаторе. Основной задачей инкубируемого клиента является запуск процесса коммерциализации своей идеи. Помощь бизнес-инкубатора выражается в зависимости от уровня подготовленности клиента, инкубируемому предпринимателю можно предложить заключить контракт на участие в программах, содержащие разнообразные пакеты услуг. На данном этапе (2–3 года) происходит становление и рост фирмы, увеличение числа ее работников от 1–2 человек до 5, а затем и до 10–20. В мировой практике только 60 % фирм на этом этапе самостоятельно покрывают свои издержки.

Стадия инкубации включает в себя:

- научно-исследовательские работы (проведение научных исследований для подтверждения состоятельности идеи);
- опытно-конструкторские работы, т. е. создание разработчиком образца готовой продукции и обоснование коммерческой перспективности проекта и возможности его реализации;
- трансфер технологий – подразумевает, что в результате работы большего количества предприятий на одной территории и их взаимодействия будет происходить обмен опытом и знаниями и как следствие отпочкование новых идей. Следует заметить, что в современной литературе под трансфером технологий при бизнес-инкубаторе или технопарке понимается лишь процесс коммерциализации научных разработок и упускается такой важный аспект, как трансфер технологий между инкубируемыми предприятиями.

Дальнейшее развитие малого предприятия в бизнес-инкубаторе (после успешного прохождения стадии отбора и размещения) трудно описать стандартными схемами. Многое здесь зависит от специфики как самого бизнес-инкубатора, так и от компании-клиента, области ее деятельности, поставленных целей и т. д.

*Постинкубация.* В данном случае подразумевается, что резидент успешно прошел период инкубации и готов к самостоятельному ведению бизнеса, т. е. выход фирмы из бизнес-инкубатора.

Ограничения по сроку пребывания в бизнес-инкубаторе необходимы для того, чтобы стимулировать компании и предпринимателей к быстрому получению результатов и переходу на самостоятельный уровень развития, а также обеспечить необходимую ротацию компаний и предпринимателей в бизнес-инкубаторе для повышения эффективности «селекционной» стадии в формировании клиентской базы бизнес-инкубатора.

Если «созревший» клиент решает переехать в технопарк, то администрация бизнес-инкубатора помогает с переездом и поиском нового помещения в технопарке.

На территории технопарка резиденту оказывают всестороннюю поддержку по доведению образца готовой продукции до промышленного образца, выходу на рынок, встраиванию в систему связей.

На стадиях внутриэкономической и внешнеэкономической деятельности резиденту оказывают всестороннюю поддержку при выводе продукции на внутренний, региональный и международный рынок и на новые ее сегменты.

Таким образом, для повышения эффективности функционирования бизнес-инкубатора необходимо разработать концепцию и процесс развития профильных малых и средних предприятий в бизнес-инкубаторе.

#### **Список литературы**

1. Атоян В.Р., Тюрина В.Ю., Агандеев Е.А. Центры трансфера технологий как компонент национальной инновационной системы // Инновационная деятельность. – 2009. – № 1.

2. Багиев Г.Л. Терминологический словарь маркетинга. – URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/docum/a21.htm> (дата обращения 27.04.2010).

3. International Association of Science Parks – IASP. – URL: <http://www.iasp.ws/> (дата обращения 18.05.2010).

4. Hannon P. D., Chaplin P. Are incubators good for business? Understanding incubation practice – the challenges for policy. Environment and Planning C: Government and Policy 21(6) 861. 2003.

5. The National Business Incubation Association. – URL: <http://www.nbia.org/> (дата обращения 02.05.2010).

УДК 336.71(47)

*О. И. Кулыгина*

## **Проблемы оценки и обеспечения надежности коммерческих банков Российской Федерации**

В статье автором предложена модель, позволяющая определять участие банков РФ в финансовых операциях по противозаконной минимизации налоговых обязательств хозяйствующих субъектов. Противоправные операции связаны с обслуживанием банками счетов фиктивных фирм.

In this article the author offers a model which allows to determine the involvement of the RF banks in the financial operations of illegal minimization of tax liabilities of economic agents. Illegal operations connected with maintenance of the banks accounts of fictitious companies.

**Ключевые слова:** оценка надежности банка, фиктивная фирма, буферная фирма, однодневка, минимизация налогообложения, отмывание денежных средств.

**Key words:** fictitious company, buffer firm, ephemera firm, tax minimization, money-laundering.

На протяжении ряда лет число коммерческих банков Российской Федерации последовательно сокращается. Если в 2003 г. их было 1329, то к 2010 г. – только 1058. При этом происходят процессы концентрации банковской деятельности. По данным ЦБ РФ в 2010 г. доля 200 крупнейших по величине активов кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора выросла с 90,6 до 91,6 %, при этом доля пяти крупнейших банков составила 42,3 %.

Очевидно, что в условиях мирового финансового кризиса процессы консолидации усилятся, а число мелких и средних банков продолжит сокращаться. Разумно ожидать, что на этом фоне объем сделок по продаже банков значительно возрастет, при этом повысится актуальность качественной Due Diligence, в связи с чем представляется значимым проверка причастности коммерческого банка к противоправным финансовым операциям.

Согласно современной правоприменительной практике риски предъявления претензий к банку со стороны ЦБ и других надзорных и правоохранительных органов часто связаны с незаконной налоговой минимизацией посредством фиктивных транзакций безналичных денежных средств с использованием «однодневок» и «буферных» фирм.

В настоящей статье мы опишем способы проверки добросовестности банков и укажем примеры неадекватно проведенной новыми владельцами процедуры Due Diligence в отношении приобретаемых коммерческих банков РФ.

#### *Коммерческие банки в теневой составляющей экономики РФ*

Приблизительная оценка теневой составляющей Российской экономики ежегодно производится Федеральной службой государственной статистики и Министерством внутренних дел. Росстат на протяжении ряда лет оценивал долю теневого сектора в ВВП в 20–25 %, а МВД – 40–50 % [7, с. 148–158].

Характерной особенностью теневой экономики России является то что ее основная составляющая связана с налоговыми правонарушениями хозяйствующих субъектов, которые в свою очередь осуществляются с помощью различных типов «фиктивных структур» [12, с. 159–168]. При этом коммерческий банк – неизбежная составляющая большинства криминальных финансовых схем. Банки, занимающиеся подобной деятельностью, сами создают, регистрируют и закрывают фиктивные фирмы, контактируют с крупными клиентами и инкассируют наличность. Кредитные организации профессионально составляют официальную отчетность для обоснования

выдачи значительных сумм денежной наличности, имеют штат юристов, что позволяет минимизировать риски для клиентов подобных банков. В этой связи руководство Московского ГТУ банка России отмечает: «Одним из объектов легального сектора экономики, представляющим повышенный интерес для теневых капиталов, является банковская система. Это связано с тем, что характер деятельности кредитных организаций связан с аккумулярованием и перераспределением финансовых ресурсов, денежных потоков, а также с тем, что определенная часть теневых экономических операций юридических и физических лиц производится через кредитные организации и невозможна без их участия. Банковская система в значительной мере используется юридическими и физическими лицами для уклонения от уплаты налогов, сборов, таможенных платежей, в том числе посредством вывода денежных средств в наличную форму обращения» [12, с. 150–153].

Широкий резонанс в обществе вызвала история с отзывом лицензии у «Содбизнесбанка», напрямую связанного с организованной преступностью. В мае 2004 г. ЦБ РФ лишил лицензии «Содбизнесбанк» за нарушение Федерального закона №115. «Содбизнесбанк» легализовал деньги преступных группировок, в частности обналичил 10 млн руб., полученных преступниками в ходе похищения и убийства вице-президента ОАО «КАМаз» В. Фабера [10, с. 12–7].

Несмотря на значительный прогресс в сфере борьбы с недобросовестными кредитными организациями, необходимо отметить, что у используемых в настоящее время методов контроля и пресечения незаконных финансовых операций существует ряд недостатков, позволяющих банкам-нарушителям и осуществлять противоправную деятельность в значительных масштабах.

По оценкам аналитиков ЦБ РФ, объем фиктивных операций<sup>1</sup> по обналичиванию средств составляет примерно от 50 до 80 млрд руб. в месяц, по переводу средств нерезидентам – от 3 до 4 млрд долл. в месяц. Всего объем подобных фиктивных операций составляет примерно 1,5–2 трлн руб. в год. При этом потери консолидированно-

---

<sup>1</sup> [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)

го бюджета (включая государственные внебюджетные фонды) составляют, от 500 до 800 млрд руб. в год.

Причинами сложившейся ситуации являются следующие факторы: сохраняющаяся неполнота, нестабильность и в некоторых случаях противоречивость нормативно-правовой базы деятельности банков; неэффективность системы контроля, включая такие направления, как правомерность открытия банковских счетов; относительно низкое качество аудиторской деятельности; отсутствие единого информационного поля совершения банковских операций.

Также необходимо отметить, что основным средством борьбы с недобросовестными кредитными организациями до сих пор является отзыв лицензии, а не уголовное преследование [5, с. 129–137].

*Риски, связанные с массовым содержанием банком «однодневок» и «буферных» фирм и обслуживанием операций по их счетам*

Основанием для отзыва лицензии банка, массово содержащего «однодневки» и «буферные» фирмы, может являться обвинение в нарушении Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», отсутствие должного мониторинга операций, подлежащих обязательному контролю, и ненадлежащее информирование Федеральной службы по финансовому мониторингу. Необходимо отметить, что, поскольку в настоящее время ряд коммерческих банков в рамках антикризисных мер является получателями государственной финансовой помощи, надзор за их деятельностью будет усилен.

Массовое содержание «однодневок» и «буферных» фирм может являться основанием для обвинений в причастности банка к нарушениям его клиентами следующих статей УК РФ.

1. Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с физических лиц и организаций в крупном размере (в том числе путем внесения в налоговые декларации и аналогичные документы заведомо ложных сведений) – ст. 198, 199 УК РФ.

2. Хищение путем обмана и присвоения чужого имущества (части реальной выручки и прибыли от реализации продукции управ-

ляемых предприятий) с использованием своего служебного положения, а также в особо крупном размере – ст. 159, 160 УК РФ.

3. Создание коммерческих организаций без намерения осуществлять предпринимательскую деятельность, имеющих целью освобождение от налогов, извлечение иной имущественной выгоды или прикрытие запрещенной деятельности (на сумму более 250 тыс. руб.) – ст. 173 УК РФ, либо использование таких организаций для ухода от налогов.

4. Легализация (отмывание) денежных средств или иного имущества, приобретенных другими лицами преступным путем – ст. 174 УК РФ.

*Методика оценки причастности банка к нарушениям федерального законодательства*

На кафедре антикризисного и стратегического менеджмента РГТЭУ под руководством профессора М.М. Мусина [11, с. 70–75] был разработан метод выявления противозаконной деятельности коммерческих банков РФ, связанной с массовым содержанием «однодневок» и «буферных» фирм и обслуживанием их финансовых транзакций с возможностью дальнейшего изучения цепочек незаконных финансовых операций. Результатом подобного анализа является объективная картина деятельности банка, позволяющая судить о наличии или отсутствии финансовых нарушений, связанных с использованием фирм-«однодневок», как в деятельности самой кредитной организации, так и ее крупнейших клиентов.

Для решения этой задачи были установлены важнейшие показатели, анализ которых позволяет выявлять фиктивные фирмы. К ним относятся данные об объемах выплат и поступлений безналичных денежных средств<sup>1</sup>, периоде деятельности компании и численности сотрудников, дополнительными являются сведения о правовой форме, обслуживающем расчетный счет банке, информация о деятельности фирмы в открытых источниках.

---

<sup>1</sup> [www.vivedata.com](http://www.vivedata.com)

Были установлены основные типы фирм-«однодневок»: обналачивающие, обезналичивающие, смешанные и используемые для проведения одного платежа, в том числе транзитом, изучена характерная для каждого типа продолжительность и объем финансовой деятельности, его структура, определены дополнительные сведения, позволяющие идентифицировать «однодневку».

*Ключевые признаки фирм-«однодневок»:*

- форма юридического лица – общество с ограниченной ответственностью и крайне редко – закрытое акционерное общество;
- период финансовой деятельности фирмы редко превышает 18 месяцев, при этом оборот безналичных денежных средств по счету превышает 100 млн руб.;
- фирма проводит финансовые операции с большим числом контрагентов различного профиля деятельности;
- расчетный счет организации обслуживает малоизвестный банк;
- отсутствуют сведения о сотрудниках;
- отсутствуют сведения об организации в открытых источниках.

В подавляющем большинстве случаев «однодневка» имеет большинство вышеперечисленных признаков.

*Ключевые признаки «буферных» фирм:*

- форма юридического лица - общество с ограниченной ответственностью и значительно реже - закрытое акционерное общество;
- оборот безналичных денежных средств по счету за период деятельности фирмы превышает 100 млн руб.;
- в большинстве случаев «буферная» фирма связана финансовыми отношениями (часто через цепочку таких же «буферных» фирм) с крупной организацией, ведущей реальную хозяйственную деятельность;
- регистрация во внутреннем оффшоре: Байконур, Калмыкия, Ингушетия, Алтай и другие в период их действия;
- малое число контрагентов, не соответствующее финансовым показателям деятельности;
- число работников, если они имеются, несопоставимо с денежным оборотом;

- отсутствуют сведения об организации в открытых источниках.

Чаще всего «буферная» фирма имеет большинство вышеперечисленных признаков. В случае «буферной» фирмы можно говорить о фиктивной дезинтеграции бизнеса, когда обычная коммерческая деятельность на уровне управления и циркуляции денежных средств оказывается связанной с финансовыми правонарушениями.

Наиболее информативными данными, позволяющими определить, является юридическое лицо фиктивной фирмой или реальным хозяйствующим субъектом, являются сведения о размерах выплат, поступлений и периоде деятельности. Дополнительными сведениями служат данные о численности сотрудников, количестве счетов самой фирмы и ее контрагентов. Анализ вышеперечисленных показателей деятельности фиктивных организаций позволил определить основные их типы, используемые при различных противоправных финансовых операциях.

Наиболее распространенным типом фирм «однодневок» являлись организации со значительным превышением объема поступлений над выплатами, период их финансовой деятельности обычно не превышал 12 месяцев, официальные сотрудники отсутствовали. Подобные фиктивные фирмы используются в основном в операциях незаконного обналичивания [6, с. 145–157].

Определение ключевых критериев финансовой деятельности и основных типов «однодневок» и «буферных» фирм позволило разработать модель выявления фиктивных операций банков, осуществляемых с целью противозаконной минимизации налоговых обязательств клиентов [8, с. 73–79].

Большинство финансовых схем незаконной минимизации налогообложения начинаются с операции безналичного перевода средств от предприятия на расчетный счет «однодневки» или «буферной» фирмы. Как и реальные хозяйствующие субъекты, подобные структуры являются клиентами банков, которые обслуживают их счета и выполняют весь спектр банковских услуг, необходимый для их деятельности.

Таким образом, выявление банков, специализирующихся на массовом содержании «буферных» фирм и «однодневок», является основой усилий, направленных на минимизацию правонарушений в налоговой сфере. Мониторинг противозаконной финансовой деятельности на уровне банка значительно сокращает расходы, связанные с анализом отчетности значительного числа юридических лиц.

Для создания модели, позволяющей выявлять противозаконную деятельность банков по минимизации налоговых обязательств компаний, была изучена клиентская база и финансовая деятельность ряда банков с отозванными за противоправную деятельность лицензиями.

В процессе исследования изучались балансовые счета вышеперечисленных организаций, при этом было установлено, что все банки данной группы специализировались на обслуживании расчетных счетов коммерческих предприятий и организации (счет второго порядка 40702).

Сортировка указанной группы клиентов банка по максимальному значению установленного объема поступлений и выплат позволила определить наиболее значимых клиентов банка, от обслуживания финансовых операций которых кредитная организация получала наибольший доход.

В результате проведенного исследования было установлено, что ключевым признаком недобросовестных банков является структура клиентской базы, характеризующаяся присутствием в числе крупнейших клиентов – коммерческих организаций – значительного числа «однодневок» и «буферных» фирм. Таким образом, структура клиентской базы – ключевой критерий наличия или отсутствия противоправной деятельности банка, связанной с массовым содержанием фиктивных фирм, осуществляющих незаконные финансовые операции.

### *Проблемы проведения Due Diligence в отношении коммерческих банков РФ*

В качестве примера неадекватно проведенной процедуры Due Diligence в отношении приобретаемых активов рассмотрим два случая продажи коммерческих банков РФ, не раскрывая их названий в интересах добросовестных покупателей.

В первом случае был приобретен коммерческий банк, имеющий негативную репутацию. После покупки новым владельцем указанный банк сменил два названия.

С помощью авторской методики было установлено, что десять крупнейших клиентов банка из числа коммерческих организаций являются фирмами-«однодневками». Установленный оборот безналичных денежных средств по их счетам составил свыше 52 млрд руб. по поступлениям и свыше 17 млрд руб. по выплатам (табл. 1).

*Таблица 1*

#### Стоимостная оценка основных установленных поступлений и выплат на группу счетов «Коммерческие организации (40702)» банка «А»

Название	ИНН	Поступления, млн руб.	Выплаты, млн руб.
ООО «ВИВА ГАРАНТ»	7743518500	11 508	3 905
ООО «ВИЛСОН»	7706530274	6 507	0
ООО «ДАНИТА»	7725226093	5 878	3 760
ООО «МЕДИАКОМ»	7724269880	4 650	1 000
ООО «МЕГАТЕЛ»	7733166747	4 411	1 518
ООО «ТК БАТИСТ»	7701326564	4 263	227
ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ ПРОМ ТЕХИНМЕКС»	7708521187	4 048	1 480
ООО «КОНУС-М»	7705508808	4 007	2 257
ООО «БЕЛФОР»	7709545776	3 796	1 551
ООО «ГЕЛИОСФИНАНС»	7724260912	3 618	1 540
Всего		52 686	17 238

Структура финансовой деятельности трех крупнейших клиентов указанного банка была типична для фирм-«однодневок», специализирующихся на операциях по незаконному обналичиванию (рис. 1–3).

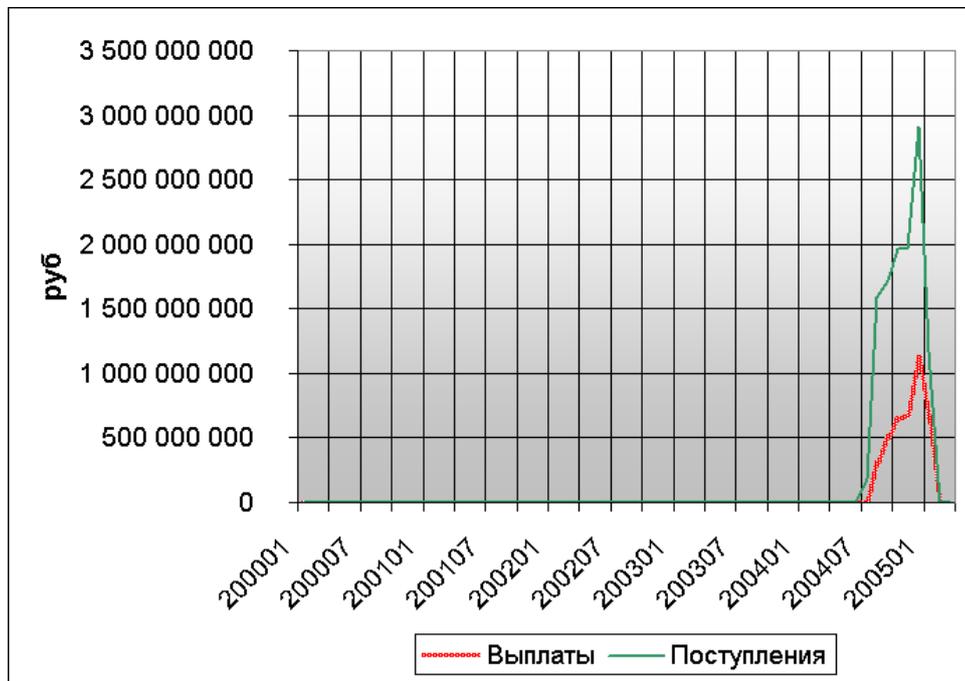


Рис. 1. Структура финансовой деятельности фирмы-«однодневки» ООО «Вивагарант» (ИНН 7743518500)

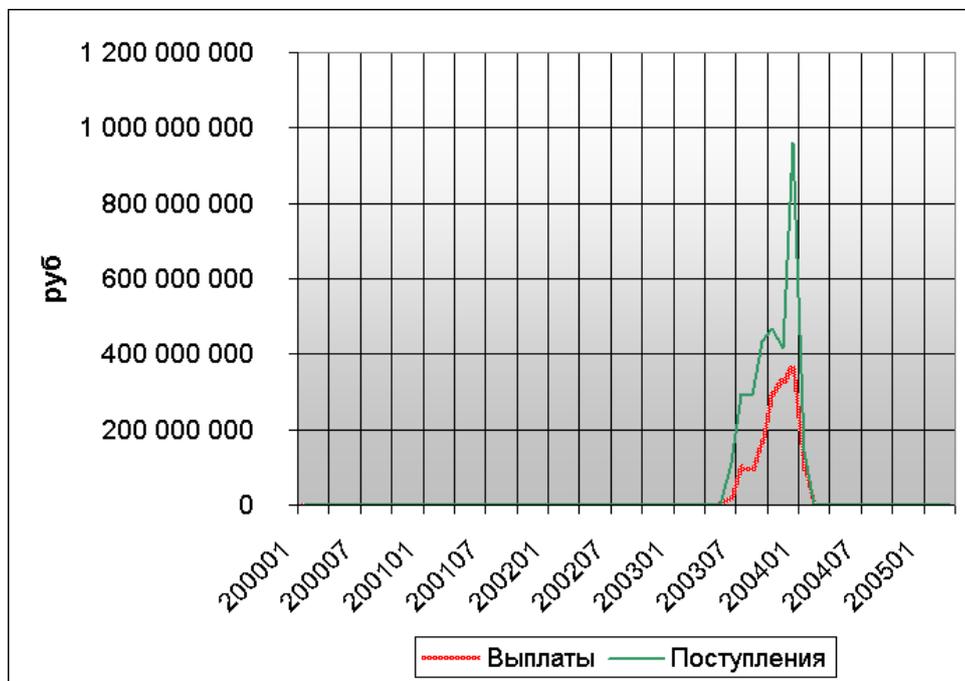


Рис. 2. Структура финансовой деятельности фирмы-«однодневки» ООО «Данита» (ИНН 7725226093)

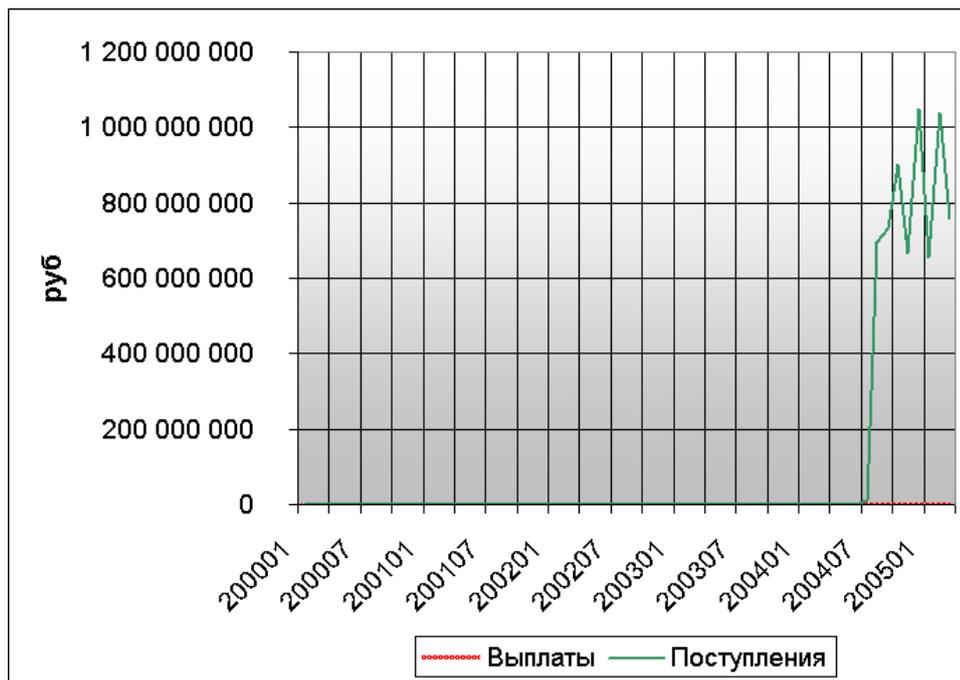


Рис. 3. Структура финансовой деятельности фирмы-«однодневки» ООО «Вилсон» (ИНН 7706530274)

Второй весьма наглядный пример ненадлежащего проведения Due Diligence коммерческого банка РФ связан с приобретением Исландской компании Российского банка «Б» с крайне непрозрачной клиентской базой, реальных хозяйствующих субъектов на обслуживании которого практически не имелось.

Объемы проводимых операций по расчетным счетам «однодневок» и «буферных» фирм банка «Б» были очень велики, и только в первой десятке клиентов поступления превысили 153 млрд руб., а выплаты – 7 млрд руб. (табл. 2).

Структура финансовой деятельности трех крупнейших клиентов банка «Б» была типична для фирм-«однодневок», специализирующихся на операциях по незаконному обналичиванию, и характеризовалась значительным превышением поступлений над выплатами (рис. 4–6).

Таблица 2

Стоимостная оценка основных установленных  
 поступлений и выплат на группу счетов  
 «Коммерческие организации (40702)» банка «Б»

Название	ИНН	Поступления, млн руб.	Выплаты, млн руб.
ООО «СТАЙЛТОРГ»	7701535783	23 252	762
ООО «МИРЭКС»	7709535560	22 546	429
ООО «ХАЙ-ТЕК ТЕХНОЛОДЖИ»	7703367534	18 935	1 224
ООО «ГАЛЬЯРДО»	7703349687	17 374	1 885
ООО «ФАРМТЕХНОЛОДЖИ»	7703367781	14 806	515
ООО «ИНФОТЕХ»	7701542967	13 602	314
ООО «ИНТЕРМЕДИАГРУПП»	7703502046	12 793	299
ООО «УНИТОРГ»	7718512294	12 453	211
ООО «МЕЖКОНСАЛТ»	7725215920	8 813	1 942
ООО «МАШПРОМРЕСУРС»	7706510479	8 623	93
Всего		153 197	7 674

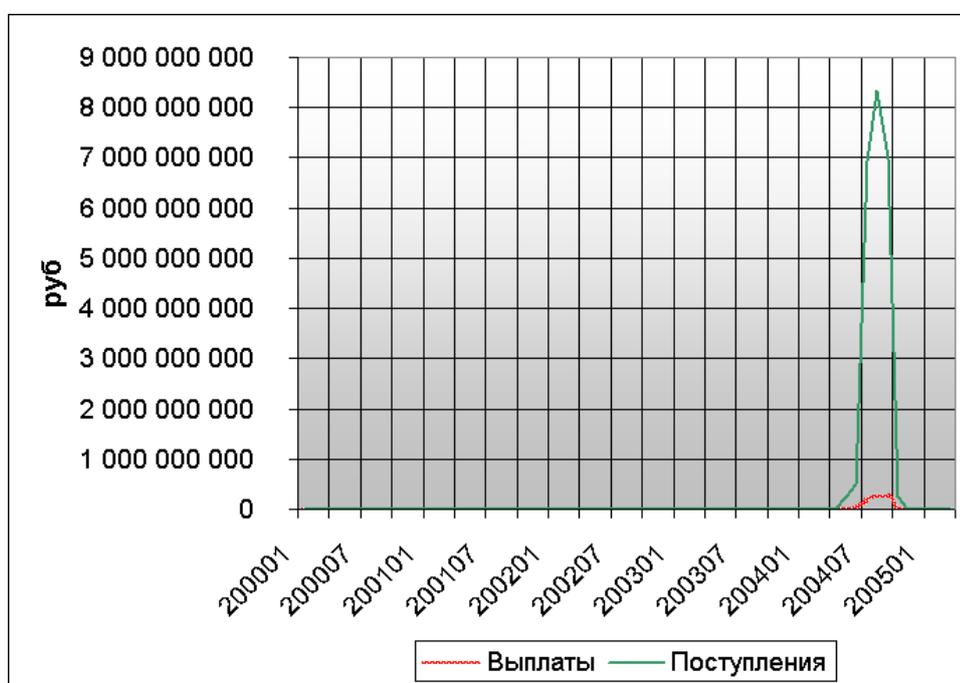


Рис. 4. Структура финансовой деятельности фирмы-«однодневки»  
 ООО ООО «Стайлторг» (ИНН 7701535783)

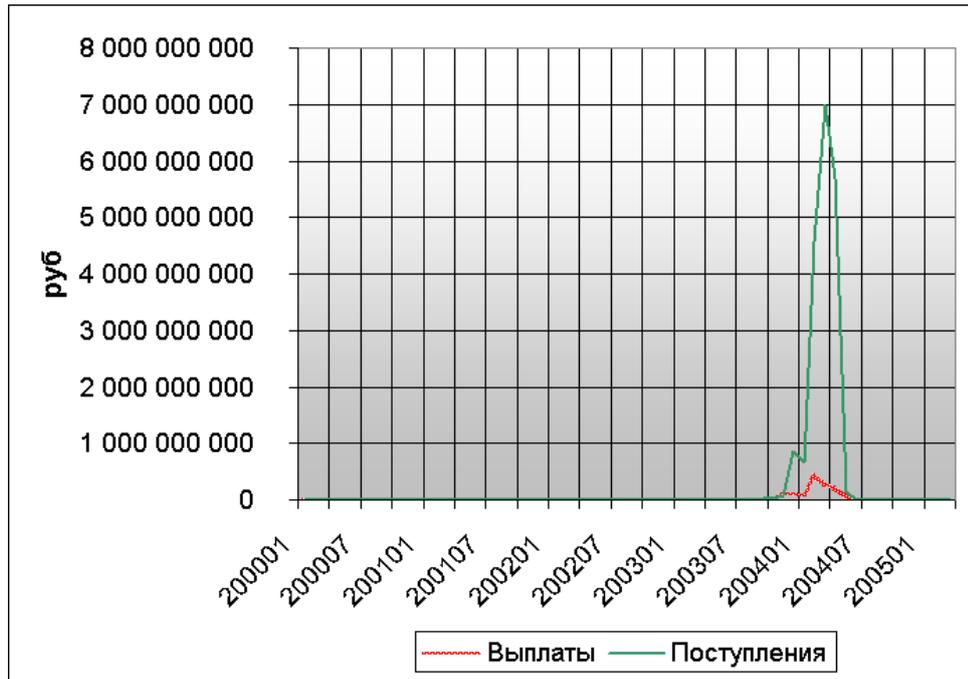


Рис. 5. Структура финансовой деятельности фирмы-«однодневки»  
ООО «Мирэкс» (ИНН 7709535560)

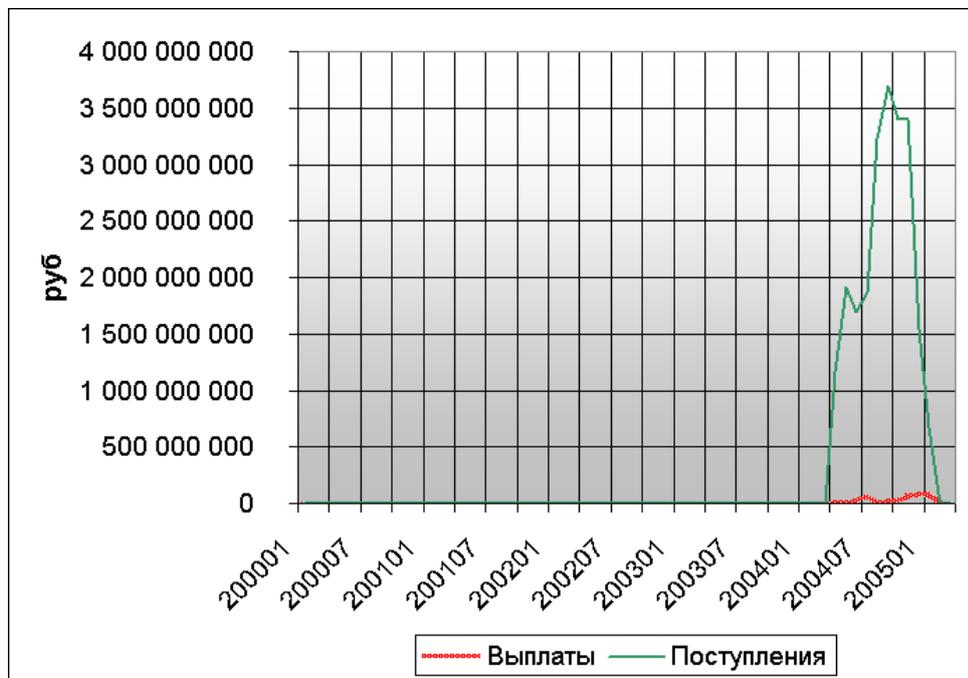


Рис. 6. Структура финансовой деятельности фирмы-«однодневки»  
ООО «Хай-Тек Технолоджи» (ИНН 7703367534)

Предложенный метод оценки рисков, связанных с возможным нарушением кредитной организацией федерального законодательства, основан на изучении движения финансовых потоков крупнейших по оборотам клиентов банка из числа коммерческих организаций.

Ранжирование безналичных денежных средств, проведенных банком, по размеру поступлений и выплат позволяет установить наиболее значимых клиентов и структуру его клиентской базы.

В настоящее время структурами, часто используемыми для противозаконной минимизации налогов и других финансовых правонарушений, являются фирмы-«однодневки» и «буферные» фирмы.

Установленные особенности финансовой деятельности «буферных» фирм и «однодневок» позволяют определить, какие из клиентов банка являются реальными хозяйствующими субъектами, а какие – фиктивными структурами, созданными для противозаконной минимизации налогов третьих лиц.

Требования об обязательном раскрытии информации о клиентском портфеле (политика «знай своего клиента») позволит минимизировать риски приобретения непрозрачного актива, по которому впоследствии надзорные и правоохранительные органы могут предъявить претензии (нарушение федерального закона № 115 ФЗ, хищение, отмывание преступных доходов, «серый» экспорт и др.)<sup>1</sup>.

Предложенный в статье метод может быть использован при оценке рыночной стоимости банка и рисков, связанных с возможными нарушениями приобретаемой кредитной организации федеральных законов.

#### **Список литературы**

1. [www.vivedata.com](http://www.vivedata.com)
2. [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)
3. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
4. [www.kfm.ru](http://www.kfm.ru) – Федеральная служба по финансовому мониторингу.

---

<sup>1</sup> [www.nalog.ru](http://www.nalog.ru)

5. Абрамов В.Ю., Ларичев В.Д. Банковские преступления // Юридический бюлл. предпринимателя. – 1998. – № 3. – С. 129–137.
6. Агафонов Ю. А. Борьба с «отмыванием» денег в рыночной экономике. – Краснодар: Изд. Краснодарского юрид. ин-та МВД РФ, 1999. – 157 с.
7. Артемьева Н.С., Козлов И.В. Теневая экономическая деятельность в банковской системе России и подходы к ее пресечению. Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики в финансово-кредитной сфере и меры по их снижению: науч. альм. фундам. и прикладных исслед. [редкол.: Л. Н. Красавина-гл. ред. и др.] М.: Финансы и статистика (ФС), 2005. – С. 148–158.
8. Кулыгина О.И. Современные методики выявления криминальных форм замещения интересов в финансовой деятельности хозяйствующих субъектов и коммерческих банков РФ // Экономические стратегии. – 2008. – № 4.
9. Лебедев А.Е. К вопросу о легализации, декриминализации Российской экономики и репатриации капитала // Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики в финансово-кредитной сфере и меры по их снижению: сб. науч. тр. / Финансы и статистика / отв. ред. Л. Н. Красавина. – М.: ФС, 2005. – С. 102–106.
10. Литвиненко А.Н., Ковалева Е.Ю. Легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем. – СПб.: Знание, 2004. – 62 с.
11. Котелкин А.И., Мусин М.М. Банки: корпоративный ритейл в России. Анализ структуры корпоративных клиентов 13 крупнейших российских банков // Экономические стратегии. – 2003. – № 6. – С. 70–75.
12. Печалова М.Ю. Механизм вовлечения коммерческих банков в теневую деятельность и возможные пути ограничения ее масштабов. – М.: Финансы и статистика (ФС). – 2005. – С. 159–168.

### **Финансовая политика как фактор развития национальной инновационной системы**

По ряду показателей результативности инновационного развития Россия значительно отстает от развитых стран, отсутствует разработанная методологическая основа развития национальной инновационной системы, сохраняется проблема создания действенных институтов финансирования отечественной инновационной системы. Существенное значение для России имеет анализ мирового опыта развития инновационных систем в целях его использования в российских условиях. Сделан вывод о том, что разработанные ориентиры финансовой политики, основанные на частно-государственном партнерстве, не только позволят эффективно расходовать ресурсы, но и увеличат инновационную активность субъектов системы.

For a variety of indices of innovative development Russia considerably lags behind the developed countries; there is no developed methodological basis of development of national innovative system, the problem of creating the effective institutes of innovative financing remains. It is essential for Russia to analyze the world experience of innovative systems development, in order to use the foreign experience in Russian conditions. The author concludes that the created points of finance policy based on the private-state partnership not only will allow to spend the resources effectively, but also will increase the innovative activity of the subjects.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, опыт стран, финансирование инноваций, финансовая политика.

**Key words:** innovation activity, international experience, financing of innovation, finance policy.

Несмотря на большое внимание к исследованиям формирования национальной инновационной системы (НИС), отдельных ее элементов, в отечественной экономической науке не сложился це-

лостный подход к определению структуры и направленности развития финансирования инновационной системы с позиций повышение инновационной активности ее субъектов. Существенное значение для исследования имеет анализ мирового опыта развития инновационных систем, в целях использования опыта в российских условиях. Правительство РФ осознало необходимость формирования благоприятного инновационного климата, в том числе через финансовую политику, направленную на развитие институтов НИС. Несмотря на это, сохраняется проблема создания действенных институтов финансирования отечественной инновационной сферы. В связи с этим проблема формирования ориентиров в финансовой политике национальной инновационной системы приобрела большую актуальность.

Диверсифицированная структура финансирования НИС системы способна привести к ее бурному развитию, при условии бесперебойного функционирования всех финансовых механизмов. Для анализа действующих зарубежных моделей финансирования НИС в терминах новой институциональной экономической теории, целесообразно рассматривать теорию контрактов, выделяя три базовых типа контракта – классический, неоклассический и имплицитный. [3, с. 205–206]. В классическом контракте четко определены все условия взаимодействия сторон. Имплицитный контракт исключает точное определение условий взаимодействия, предполагая, что стороны уточняют их в ходе реализации контракта. Неоклассический контракт позволяет сторонам не придерживаться его условий в случае наступления непредвиденных обстоятельств. В качестве институциональных критериев для сравнения можно выделить следующие: основные субъекты; тип контрактных отношений; ресурсы; финансовое планирование и контроль; взаимодействие с обществом (табл.).

## Сравнение моделей финансирования НИС

	США	Германия, Франция, Италия	Швеция, Финляндия, Дания	Япония, Корея, Сингапур	Китай
Тип модели финансирования	Рыночная	Корпоративно-государственная	Кластерная	Мезокорпоративная	Государственно-корпоративная
Основные «игроки»	1 Университеты, технопарки, инкубаторы, венчурные компании, государство	2 Компании-корпорации, государственные органы. Венчурные фонды играют подчиненную роль	3 Малые инновационные фирмы, крупные компании, университетские объединения волевого круга отраслевых и территориальных кластеров, государство	4 Государство, многоотраслевые корпорации (связанные с банками)	5 Государство, иностранные игроки
Коммуникации (тип контрактных отношений)	Неоклассический	Неоклассический	Классический	Имплицитный	Имплицитный
Ресурсы	Промышленность – 65 %, государство – 35 %, университеты – 5 %	Промышленность составляет 70 % всех НИОКР. Государство финансирует 90% всех фундаментальных исследований	Государство финансирует ранние стадии НИОКР. На базе взаимодействия бизнес использует полученные разработки	Доля гос. расходов на НИОКР – 20 %, частный сектор – 80 %	Доля гос. расходов на НИОКР – 44 %, бизнес – 66 %
Финансовое планирование и контроль	Разветвленная сеть фондов с участием государства. Конкурсный отбор и независимая экспертиза проектов, ограничение лоббирования, передача регулирующих функций профессиональным объединениям	Государство/корпорации иницируют проекты в рамках частно-государственного партнерства	Функции финансирования и контроля разделены по отраслевым кластерам с участием государства и крупных/малых компаний	«Основной» банк выполняет функцию распределения потоков между звеньями и управляющего центра мезокорпорации	Государство иницирует создание альянсов особых экономических зон для развития передовых технологий

	1	2	3	4	5
Взаимодействие с обществом	Гибкий рынок труда, наличие профессиональных менеджеров, развитая система институциональных инвесторов	Существует проблема старения населения и нехватки исследователей кадров	Высокий уровень фундаментального научного образования, высокий уровень развития человеческого капитала	Высокое качество рабочей силы при относительной дешевизне	Финансирование государством обучения за рубежом по приоритетным специальностям, дешевая рабочая сила
Минусы	Подверженность колебаниям инноваций в рамках экономического цикла, способность усиливать амплитуду бизнес-цикла через механизмы формирования «пузырей» на финансовых рынках	Слабая связь между наукой и промышленностью, высокая инерционность – затруднена диффузия новых технологических решений из одних сфер в другие	Высокая стоимость рабочей силы, модель адекватна для небольших экономик с набором отраслей, обладающих высокой конкурентоспособностью на мировых рынках	Зависимость от иностранных технологий, неразвитость рыночных институтов	Отсутствие своих фундаментальных разработок
Плюсы	Простота создания стартапов, гибкий рынок труда, готовность к риску и инновациям со стороны финансовых рынков, четкое определение прав собственности	Система финансирования менее уязвима к финансовым рискам	Фокусирование фундаментальных исследований на конкретные потребности бизнеса, устойчивые партнерские отношения между кооперациями отраслей	Быстрая концентрация ресурсов (финансовые, трудовые) на ключевых направлениях, снижение издержек НИОКР за счет эффекта экономии на масштабе	Создание транснациональных и отраслевых компаний

Большая часть отличий в моделях финансирования связана с различиями в осуществлении коммуникаций. Если в США это неоклассический контракт, [4, с. 15–17], то в Японии отношения «принципал-агент» базируются на имплицитном контракте [2, с. 78–79], для которого характерны отношения подчинения. Мезокорпоративная модель инновационного процесса характерна для экономик с недостаточно развитыми рыночными институтами, с отставанием от ведущих стран в исходном уровне научно-технологического развития, но стремящихся обеспечить высокие темпы экономического роста. Ключевыми субъектами в рамках данной системы являются крупные многоотраслевые корпорации, состоящие из множества разнопрофильных производственных, финансовых, торговых компаний, научно-исследовательских организаций. Такая концепция позволяет быстро концентрировать ресурсы на ключевых направлениях, а также снижать удельные издержки на проведение НИОКР за счет эффекта экономии на масштабе.

В силу того, что система Китая кардинально отличается от рассматриваемых действующих моделей, то целесообразно выделить новый тип модели финансирования – государственно-корпоративный, где государство является «основным игроком», главным источником финансирования НИОКР и ведущим инициатором модернизации экономики с растущей ориентацией на собственные разработки. В то же время для этой модели присущ имплицитный контракт отношений, действующий в Японии, что, скорее, связано с историческими и культурными особенностями восточных стран.

Ориентация существующей системы финансирования НИС в России на рыночную модель финансирования, основанную на венчурном капитале, не соответствует действующей системе коммуникаций в РФ в целом. Существуют причины, в силу которых невозможно полностью перенести рыночную модель финансирования НИС в Россию. Во-первых, текущий уровень развития рыночных

институтов (защищенность прав миноритарных акционеров, уровень публичности компаний и т. д.) не соответствует требованиям, предъявляемым к такой системе. Во-вторых, рынок венчурных инвестиций в России недостаточно функционирует, так как практически отсутствуют инвестиции в проекты на посевной или начальной стадии, хотя интерес к таким проектам является показателем развитого рынка. В-третьих, российская финансовая система традиционно относится к системам с преобладанием банковского финансирования, а не финансовых рынков и институциональных инвесторов. И так как для рыночной системы финансирования инноваций характерна подверженность циклическим колебаниям, в текущих условиях, когда финансовые рынки переживают системный кризис, сама жизнеспособность данной системы в нынешнем виде может быть поставлена под сомнение.

С учетом особенностей российской экономики представляется целесообразным принять во внимание опыт стран с кластерной и мезо-корпоративной системой финансирования инноваций. Следовательно, стоит уделить особое внимание организационным мерам по преобразованию крупных и средних предприятий в транснациональные и трансотраслевые компании, способные к самостоятельной технической реконструкции и конкуренции с корпорациями развитых стран, формированию отраслевых кластеров на базе крупных предприятий, а также мерам по финансовому регулированию налоговой системы.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., на наш взгляд, недостаточно реальных механизмов для обеспечения инновационного экономического роста. Для установления «... баланса распределения ресурсов государства между различными этапами инновационного цикла...» планируется закрыть неэффективные НИИ, а их фонды использовать для поддержки инновационного предпринимательства. На финансирование «технологий государственного значения» предлагается направлять до 75 % ежегодного прироста ассигнова-

ний по статье федерального бюджета «Фундаментальные исследования и содействие научно-техническому прогрессу». По нашему мнению, инновационный этап функционирования финансовой системы потребует более существенного изменения финансовых пропорций и перераспределения финансовых потоков.

Более того, в России сложилась весьма специфическая, не похожая на мировую, ситуация в области накоплений и финансирования [1, с. 58–59]: аккумулированные в торговом, банковском и страховом секторах капиталы не поступают в производственную и инновационную сферы, так как финансирование поступает в рамках государственных программ либо в меньшей степени благодаря венчурному капиталу неформальных инвесторов – бизнес-ангелов. Рынок венчурных инвестиций в России еще достаточно молод, так как практически отсутствуют инвестиции в проекты на посевной или начальной стадии развития, хотя интерес к таким проектам является показателем «взрослого» рынка. Альтернативы финансовой политики определяются тем, ориентируется ли государство на централизованное, либо на децентрализованное перераспределение бюджетных средств (рис. 1).



Рис. 1. Альтернативы финансовой политики

По нашему мнению, финансирование инновационного процесса должно происходить диверсифицированно, т. е. прямое государственное финансирование должно осуществляться для поддержки базисных, радикальных инноваций, крупных межотраслевых проектов, инновации прикладного характера должны финансироваться

через венчурные фонды, ассоциации бизнес-ангелов. При условии функционирования всех финансовых механизмов такое распределение способно привести к бурному развитию национальной инновационной системы.

Для финансирования новых технологических компаний, еще не имеющих кредитной истории, необходимы новые источники, по сути, бюджетного и банковского финансирования недостаточно. Венчурный капитал оказался наиболее приспособленным в инновационной деятельности, сопряженной с большим разнообразием рисков. Однако следует иметь в виду, что венчурное финансирование полезно в своей конкретной «нише» и не может компенсировать нехватку средств из других источников.

В целях нивелирования влияния кризисных явлений и ускоренного развития рынка венчурного капитала в России, по нашему мнению, необходимо присутствие государства в данном сегменте рынка. Выделяем два основных типа государственного участия в венчурной деятельности. Первый тип представлен механизмом прямого финансирования инновационных проектов на начальных стадиях развития (рис. 2).

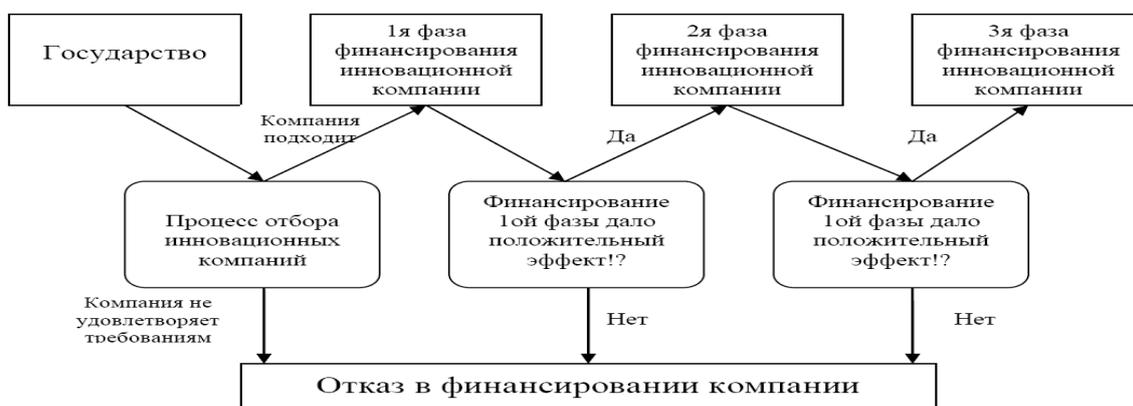


Рис. 2. Механизм прямого государственного финансирования инновационных проектов

Второй тип – механизм фондового типа, подразумевает создание государственного фонда, осуществляющего финансирование венчурных инвестиционных фондов, тем самым разделяя инвести-

ционные риски и предоставляя на рынок венчурного капитала дополнительные финансовые ресурсы (рис. 3).

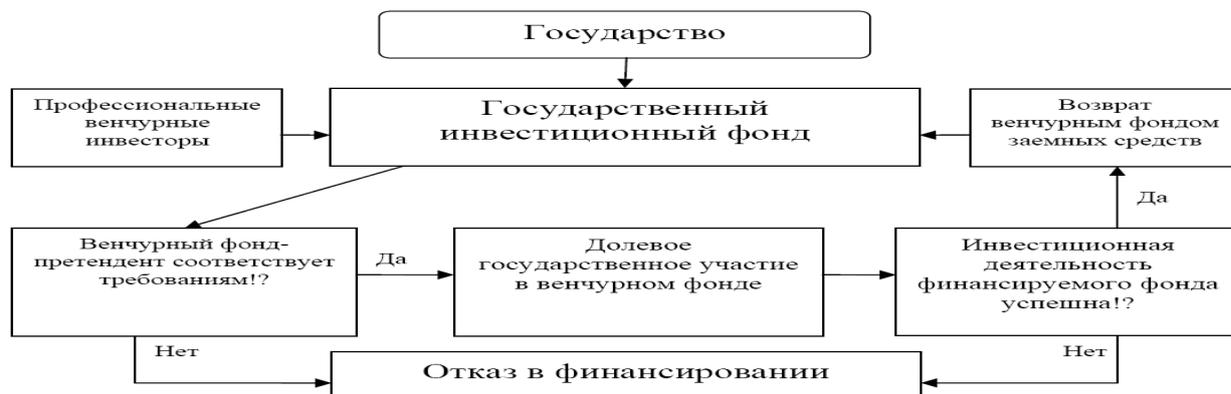


Рис. 3. Механизм государственного участия в венчурной деятельности фондового типа

На наш взгляд, применение данных двух механизмов позволит устранить недостатки прямого государственного вмешательства и даст наибольший эффект в развитии национальной инновационной системы в России. Финансирование НИС в России должно сочетать в себе как формальный, так и неформальный сектор инвестирования, а именно: на этапе исследований поддержка ученых, исследовательских групп происходит с помощью эндаумент-фондов; далее, двигаясь по цепочке, на фазе разработки бизнес-ангелы инвестируют до 30 млн руб. на создание прототипа нового изделия, его патентной защиты и т. д. На стадии между научными разработками и серийным производством государство, представленное ОАО «Российская венчурная компания», осуществляет поддержку, принимая на себя часть рисков венчурного инвестирования, и прибыль распределяется между всеми инвесторами пропорционально их долям владения. На поздних стадиях финансирование осуществляют фонды прямых инвестиций, такие как, например, Baring Vostok.

Формирование и развитие национальной инновационной системы возможно при активной деятельности государственных структур федерального, регионального и муниципального уровней, поэтому стоит выделить проблемы финансирования региональных иннова-

ционных систем. Основываясь на зарубежном опыте, можно сделать вывод о том, что в крупных странах концепция централизованной национальной инновационной системы, не учитывающая особенности развития регионов, оказывается малоэффективной.

Как показывает зарубежный опыт, географическая локализация представляет собой большое преимущество при развитии инновационной системы, так как она упрощает коммуникации и обмен знаниями между специализированными организациями. Таким образом, в каждом регионе должны быть созданы региональные инновационные системы макроуровня, учитывающие экономические особенности, исторические и культурные традиции. Одновременно с этим на федеральном уровне должна быть создана своя инновационная система, базирующаяся на проводимой макроэкономической политике. Интеграция федерального и регионального уровней позволит сформировать единую Российскую инновационную систему гиперуровня.

Поскольку, в отличие от НИС развитых стран, становление российской инновационной системы происходит в условиях большой дифференциации социально-экономического положения регионов, и лишь незначительная часть субъектов РФ в настоящее время является финансовыми донорами, то реализация мероприятий по формированию финансовой политики с развитой системой финансирования инноваций будет способствовать становлению национальной инновационной системы РФ.

#### **Список литературы**

1. Захарова, Н. Координация инновационных процессов в Европейском союзе // Экономист. – 2009. – № 7. – С. 58–65.
2. Клинова М. Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // Вопросы экономики. – 2008. – № 8. – С. 78–90.
3. Олейник А.М. Институциональная экономика: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 236.
4. Рогов, С. США и эволюция международной финансовой системы // Экономист. – 2009. – № 3. – С. 12–26.

# ДИСКУССИЯ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

УДК 368(47):339.747

*И. В. Галимова*

## **Проблемы страхового рынка в России в условиях мирового финансового кризиса**

В статье рассматриваются и анализируются проблемы российского страхового рынка, как связанные, так и не связанные с проявлениями мирового финансового кризиса, предлагается авторская точка зрения на поведение страхователей и страховщиков в сложившихся условиях, делаются прогнозы по состоянию российского страхового рынка.

In the article the problems of the Russian insurance market, both linked and not linked to manifestations of the world financial crisis are considered and analyzed. The author's point of view on the behaviour of the insurers and the insured under this conjuncture and the forecasts on the state of the Russian insurance market are offered.

**Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, страховщики, страхователи, мировой финансовый кризис.

**Key words:** Insurance, the insurance market, insurers, the insured, world financial crisis.

Страховой рынок – это особая социально-экономическая среда, определенная сфера экономических отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита, формируются спрос и предложение на нее. Объективная основа развития страхового рынка – необходимость обеспечения бесперебойности воспроизводственного процесса путем оказания денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных обстоятельств.

Юридической основой регламентации отношений в процессе страхования является договор страхования, в рамках которого одна из сторон (страховщик) принимает на себя значительный страховой риск от другой стороны (страхователя), соглашаясь компенсировать потери страхователю, если оговоренное неопределенное событие в будущем (страховой случай) окажет неблагоприятное влияние на страхователя.

Страхование в целом отражает уровень развития экономики, но в еще большей степени уровень доходов населения. Чем он выше, тем больше людей думают о своем будущем и пытаются застраховать свои личные, имущественные и финансовые риски. Таким образом, страхование способствует технологическому, экономическому развитию, стабильности в социальной обстановке, так как уменьшается зависимость материального и имущественного положения от всякого рода случаев, делает социально-экономическое положение устойчивым.

Таким образом, страхование – это вид общественно полезной деятельности, при которой граждане и организации заранее страхуют себя от материальных и личных нематериальных неблагоприятных последствий путем внесения денежных средств в основной фонд организации-страховщика, оказывающей услуги страхового характера и при наступлении предусмотренных страховых случаев выплачивающей обусловленные денежные средства из фонда страхователю или иному лицу.

Как и прежде, доля страхования жизни на российском рынке несопоставимо меньше, чем в других странах с развитой рыночной экономикой. В 2008 г. доля страхования жизни в российском ВВП составила 0,1 %. Российскими страховщиками было собрано всего 397 руб. на душу населения. Если взять страны Запада, то там уже в 2007 г. доля рынка страхования жизни была представлена более высокими показателями: 51 % – в Польше, 41 % – в Чехии, 15 % – в Болгарии, 75 % – в Великобритании, 70 % – во Франции и т. д. [4].

В 2008 г. страховой рынок сохранял положительную динамику. Премии возросли на 22 %, выплаты – на 29 %. Общий объем страхового рынка в денежном выражении составил в том же году 552 млрд руб. [5]. Перелом, изменивший восходящий тренд на нисходящий, пришелся на второе полугодие 2008 г. Причиной этого стал мировой финансовый кризис. Произошло снижение деловой активности, сокращение объемов кредитования и изменение структуры потребления населения.

В 2009 г. влияние мирового финансового кризиса на российский рынок страховых услуг существенно снизило объемы продаж на данном рынке в целом и в секторе имущественного страхования в частности. В ходе анализа популярности рынка имущественного страхования выявлено снижение в 2009 г. объемов продаж данного сектора, неизменно растущего в прошлые годы. Основными причинами снижения объемов страхования явились: резкий экономический спад в стране, быстрый рост безработицы, а следовательно, снижение платежеспособного спроса на страховые услуги со стороны физических лиц и сокращение расходов на страхование со стороны предприятий крупного и среднего бизнеса; уменьшение на рынке количества операторов-страховщиков.

Маркетинговые исследования и мнения экспертов страхового рынка показывают, что страхование жизни в 2009 г. оказалось наименее затронуто кризисом и показало наибольший прирост среди всех видов страхования. Государственный реестр на 2009 г. содержит сведения о 769 страховых компаниях. Ввиду высокой убыточности сегмента ОСАГО можно ожидать ухода компаний, ориентированных на развитие данного вида, особенно со значительной долей бизнеса в регионах. Также с рынка будут уходить региональные страховщики, имеющие проблемы с ликвидностью активов, высокой убыточностью и особенно уровня расходов.

Самые большие выплаты приходятся на сегмент страхования транспортных средств, здесь выплаты составили примерно 85 % от страховых премий, по ОСАГО выплаты составили почти 60 %.

Наиболее доходными сегментами для страховщиков являются: страхование имущества юридических лиц без учета транспортных средств – процент выплат 16,5 и страхование от несчастных случаев и болезней – выплаты 17,8 % от страховых премий [6].

Анализируя итоги работы российских страховщиков, видно, что в 2009 г. на страховом рынке наблюдается падение общего объема собранной страховой премии, ухудшение качества активов страховых организаций и рост жалоб страхователей. Это явилось результатом необдуманной ценовой политики, ненадлежащего размещения средств страховых резервов и собственных средств. Падение сборов за год на 7,5 % соотносится с падением ВВП на 6,4 %. Доля россиян, пользующихся страховыми услугами, к началу 2010 г. значительно сократилась по сравнению с 2007 г. – с 46 до 31 % [6]. Очевидно, что сокращение расходов на страхование – одна из реакций россиян на кризис.

Наряду со снижением доли страхователей сократилось и число видов страхования, востребованных населением. Так, если в 2007 г. 13 % россиян имели две страховки, то в 2009 г. доля таковых снизилась до 6 %. Еще значительно сократилась доля пользующихся тремя и более страховыми услугами: с 5 до 1,5 %. Заметнее всего спад востребованности страховых услуг сказался на добровольном медицинском страховании (ДМС) и страховании имущества. Количество пользователей ДМС, резко выросшее в период с 2005 по 2007 г., сократилось более чем в два раза. Доля страхующих свое имущество сократилась также почти в два раза – с 9 % до 5 % [4].

Из добровольных видов страхования нарастить объем премий удалось только в сегменте страхования ответственности (на 15,8 %). По мнению экспертов ФССН, это связано с ростом страхования ответственности по госконтрактам. Немного снизилась – до 17 % – доля пользователей страхования автогражданской ответственности, которая уверенно держалась в предыдущие годы на уровне 20 %. С другой стороны, страхование автомобиля от угона и ущерба КАСКО на сегодняшний день единственный вид страхования, востребованность которого не изменилась и по-прежнему составляет около 6 %.

Основная причина, по которой россияне отказываются от страхования, – отсутствие потребности – 62 %. К тому же значительная часть респондентов (15 %) не доверяет страховым компаниям, а 11 % не могут позволить страховой полис из-за отсутствия средств.

В условиях кризиса страхование становится более актуальным, так как при полной утрате необходимого актива будет гораздо труднее профинансировать покупку нового из собственных или заемных средств. Страхование – это как философия, которая актуальна всегда, потому что пожар, например, может случиться как в период кризиса, так и вне его.

Для того чтобы сэкономить на страховании, часть компаний переходит от более дорогих страховщиков и более дешевым. Демпинг может спровоцировать закрытие страховых организаций, что отрицательно скажется в первую очередь на клиентах, так как при закрытии этих организаций все страховые договоры становятся недействительными. Стать клиентами недобросовестного страховщика, прежде всего, могут те компании, которые каждый год выбирают условия выгоднее и дешевле, не ориентируясь на их надежность.

Эксперты ожидают усиления и другого тренда – перетекания клиентов от более слабых к более сильным игрокам. Нештатная ситуация в период кризиса и при отсутствии страховки особенно опасна: так как делает невозможным решать производственные задачи за счет банковских кредитов или более напряженной работы. Клиент, который это осознает, будет продолжать страховаться и без рекламы выберет ту страховую компанию, которая гарантированно выплатит ему возмещение убытков при наступлении страхового события. Это означает, что клиентская база из первых 180 страховщиков начнет перемещаться в первые пять. Клиент-оптимизатор, который каждый год ищет, где ему предложат тарифы дешевле и условия лояльнее (а их около 25 % от общей массы), скорее всего полностью откажется от страхования [6]. Также возможен уход ряда компаний из первой сотни страховщиков, поскольку активно собирая

страховые премии, страховщики, дабы поддержать платежеспособность компании, зачастую предлагают ставки, существенно ниже рыночных и ставок прошлых лет.

Прогрессивное развитие отечественного страхового рынка невозможно без интеграции в мировую систему страхования. Расширение ассортимента проводимых видов международного страхования, изучение особенностей организации страхового дела в зарубежных странах и богатого опыта коммерческого страхования – наиболее важные предпосылки достижения российскими страховщиками мировых уровней и стандартов развития страхования.

Страхование в развитых странах давно превратилось в обязательную потребность во всех сферах жизни. Сегодня невозможно существование стабильной экономики государства без надежной страховой системы, которая сглаживает неконтролируемые и непредсказуемые риски, способные уничтожить почву для существования не только отдельных лиц, но и целых предприятий.

Международное страхование обеспечивает защиту национальных интересов при выходе на внешние экономические рынки проведением страховых операций в области внешнеэкономических отношений. Цель международного страхования – решение проблемы защиты валютных интересов нашей страны, связанных с экспортно-импортными операциями, туризмом и автотуризмом, деятельностью совместных предприятий.

В ближайшей перспективе основными задачами российских страховщиков станут минимизация убытков, наращивание страхового портфеля, оптимизация расходов на ведение дела и формирование долгосрочной стратегии развития. В наиболее устойчивом положении будут те компании, которые обладают диверсифицированным и сбалансированным страховым портфелем и не придерживаются политики демпинга. Главная проблема, с которой сталкиваются страховые компании – это недостаточность ликвидности. Борьба страховщиков за желающего минимизировать расходы на страхование клиента приводит к вынужденному демпингу и как

следствие к росту убыточности и постепенному увеличению объемов убытков. Число участников страхования уменьшится, и будет происходить значительное перераспределение собственности и банкротство не только маленьких игроков, но и игроков среднего размера из-за последствий финансового кризиса.

Финансовый кризис очистит рынок от слабых и непрофессиональных участников, что в конечном итоге позитивно для страховой отрасли.

Как известно, любой кризис не только несет с собой проблемы, но и открывает перспективы, помогает перестроиться и продолжать работу по-иному. Из нынешнего финансового кризиса страховая отрасль должна выйти обновленной. В том, что кризис оздоровит страховую отрасль, единодушны все профессиональные страховщики. Рынок покинут случайные компании, не способные перестроить в новых условиях, и случайные люди, которые, не обладая необходимыми квалификацией и способностями, попали в страхование на волне постоянно растущего спроса на страховые услуги. Таким образом, в результате подобной селекции уровень профессионализма на страховом рынке значительно вырастет.

#### **Список литературы**

1. Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации» от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 (с изм. и доп. от 31.12.1997 г., 20.11.1999 г., 21.03.2003 г.).
2. Никулина Н.Н., Березина С.В. Теория и практика. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 511 с.
3. Сплетухов Ю.А., Дюжиков Е.Ф. Страхование. – М.: ИНТРА, 2009. – С. 312 .
4. Страхование / под ред. Т.А. Федоровой. – М.: Магистр, 2009. – 1006 с.
5. Юлдашев И.А. Страхование России // Финансы и кредит. – 2009. – № 14. – С. 46.
6. ТОП-ЭКСПЕРТ. Исследования рынка. Анализ компаний. – URL: <http://WWW.Expert-rating.ru>

## Сведения об авторах

**Бадхен Маркус Леонович** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Галимова Ирина Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Ивашко Яков Владимирович** – аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; e-mail: i\_ivashko@mail.ru

**Кулыгина Ольга Ивановна** – кандидат биологических наук, доцент кафедры антикризисного и стратегического менеджмента, Российский государственный торгово-экономический университет; e-mail: Draft7771@yandex.ru

**Мамаева Мария Ивановна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Оганесян Виген Гагикович** – аспирант кафедры маркетинга, Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов; e-mail: voganesyan@rambler.ru

**Рудакова Римма Прокопьевна** – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики и управления, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Соколова Ольга Анатольевна** – аспирант, Пензенский государственный педагогический университет имени В.Г. Белинского; e-mail: o.sokolova@enforta.com

## **Требования к статьям, присылаемым в журнал**

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

### **Требования к оформлению материалов**

Материал должен быть представлен тремя файлами:

#### **1. Статья**

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

#### **2. Автореферат**

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

#### **3. Сведения об авторе**

Содержит сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон.

**В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.**

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.

- отправить по электронной почте: e-mail: [vestnikeconomikalgu@yandex.ru](mailto:vestnikeconomikalgu@yandex.ru)

- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

*Редакционная коллегия:*

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Санкт-Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 479-90-34

## Образовательный кредит с государственным субсидированием

Основное условие для получения кредита – поступление Заемщика в ВУЗ участника «Эксперимента по государственной поддержке предоставления образовательных кредитов студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования, имеющих государственную аккредитацию». Кредит предоставляется гражданам РФ в возрасте от 14 лет, являющимися студентами (отвечающих критериям успеваемости) любого курса очной формы обучения, получающим впервые образовательные услуги по реализации основных образовательных программ на основании заключенного с ВУЗом договора о предоставлении платных образовательных услуг или являющимися участниками программы "Кредо" ООО "Крэйн" и АКБ "Союз"(ОАО).

### ВУЗ – участник программы:

Автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ленинградский государственный университет имени А.С.Пушкина»

<ul style="list-style-type: none"><li>✓ сумма кредита: соответствует стоимости обучения или остатку задолженности в АКБ «Союз»</li><li>✓ валюта кредита: рубли</li><li>✓ срок кредитования: срок обучения + период погашения кредита (в течение 10 лет после завершения учебы)</li><li>✓ процентная ставка: 4,94%</li><li>✓ обеспечение: не требуется</li></ul>
<p><b>Порядок пользования кредитом</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ погашение задолженности по кредиту осуществляется ежемесячно в соответствии с графиком платежей</li><li>✓ досрочное погашение части кредита осуществляется без ограничений по сроку и минимальной сумме досрочного возврата кредита</li><li>✓ Предоставление отсрочки по погашению основного долга и уплате части процентов</li></ul>

Кредит предоставляется гражданам РФ в возрасте от 14 лет на оплату обучения в образовательном учреждении, зарегистрированном на территории РФ и имеющем лицензию на право ведения образовательной деятельности для получения:

- начального профессионального образования,
- среднего профессионального образования,
- высшего профессионального образования,
- дополнительного профессионального образования (повышения квалификации) специалистов.

<p><b>Условия предоставления:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ валюта кредита: рубли;</li> <li>✓ процентная ставка: 12%</li> <li>✓ срок кредитования: до 11 лет</li> <li>✓ максимальная сумма кредита: до 90 % стоимости обучения</li> <li>✓ минимальная сумма кредита: 30 тысяч рублей</li> <li>✓ обеспечение: поручительства физических лиц, залог имущества.</li> </ul>	<p><b>Преимущества пользования кредитом</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Банк не ограничивает выбор Заемщика/Созаемщиков по типу образовательного учреждения.</li> <li>✓ Отсутствует комиссия за выдачу кредита и ведения ссудного счета.</li> <li>✓ Возможность досрочного погашения кредита.</li> <li>✓ Возможность предоставления отсрочки в погашении кредита.</li> <li>✓ Возможно предоставление кредита частями.</li> </ul>
--	---

**Получить дополнительную информацию вы можете:  
в информационной службе:**

(812) 329-29-29;  
8-800-333-00-88

(звонок бесплатный)

**на официальном веб-сайте Сбербанка России:**

<http://www.sberbank.ru>

Пушкинское отделение № 2009  
г.Пушкин, ул. Оранжерейная, д. 46  
☎ 335-10-27; 329-21-07

*Научный журнал*

**Вестник  
Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина**

**№ 2  
Том 6. Экономика**

Редактор *В. Л. Фурштатова*  
Технический редактор *Н. П. Никитина*  
Оригинал-макет *Н. П. Никитиной*

---

Подписано в печать 23.06.2010. Формат 60x84 1/16.  
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 6,75. Тираж 500 экз. Заказ № 550

---

Ленинградский государственный университет  
имени А. С. Пушкина  
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

---

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а