

Министерство образования и науки Российской Федерации

Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ:  
ОТ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА К ЕВРАЗИЙСКОМУ**

Материалы XI Международной научно-практической конференции  
по проблемам экономического развития в современном мире

(г. Екатеринбург, 18–19 апреля 2014 г.)

Екатеринбург  
УрФУ  
2014

УДК 332.14:339.923(06)  
ББК 65.04я431+65.5-65я431  
У81

Рецензенты:

д-р экон. наук, проф. *В. А. Шапошников*, зав. кафедрой «Финансы и кредит» Российского государственного профессионально-педагогического университета;

д-р экон. наук, проф. *В. А. Антропов* (Уральский государственный университет путей сообщения)

Редакционная коллегия:

канд. экон. наук, доц. *О. В. Обухов*;

канд. экон. наук, доц. *И. С. Пельмская*;

д-р экон. наук, проф. *И. И. Пичурин*

**Устойчивое развитие российских регионов: от Таможенного союза к Евразийскому** : материалы XI Международ. науч.-практ. конф. по проблемам экон. развития в соврем. мире (г. Екатеринбург, 18–19 апреля 2014 г.). – Екатеринбург : УрФУ, 2014. – 720 с.  
ISBN 978-5-321-02392-1

В сборнике представлены доклады Международной научно-практической конференции, состоявшейся в Екатеринбурге 18–19 апреля 2014 года. В докладах отражены актуальные вопросы современной экономики на микроуровне, в агрегированном масштабе макроэкономических систем, а также на глобальном уровне международных экономических отношений. Особое место среди докладов занимают те, авторы которых рассматривают экономику стран Таможенного союза в современных модернизационных процессах посткризисной экономики. В сборник вошли работы специалистов в области экономического развития из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Новосибирска, Иркутска и Ярославля. Сборник представляет интерес для преподавателей и научных работников, проводящих экономические исследования.

УДК 332.14:339.923(06)  
ББК 65.04я431+65.5-65я431

ISBN 978-5-321-02392-1

© Уральский федеральный университет, 2014

*В. В. Акбердина*, зав. сектором проблем отраслевых рынков,  
Институт экономики УрО РАН  
*Н. Ю. Бухвалов*, генеральный директор,  
Мотовилихинские заводы  
г. Пермь

## МУЛЬТИСУБЪЕКТНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ТРЕНДА НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ<sup>1</sup>

В настоящее время решающими факторами экономического развития являются характер современной глобализации и растущее расхождение в конкурентоспособности стран. Реиндустриализация мировых экономик рассматривается как путь выхода из рецессии и база новой модели экономического роста. В условиях безальтернативности реиндустриализации (США – с 90-х гг. XX в., Европа – с 2010 г.) промышленная политика (универсальный механизм формирования конкурентоспособной структурно-сбалансированной экономики) – становится обязательным атрибутом государственного участия в экономическом развитии любой страны. Однако формы и методы такого участия государства существенно меняются. Возникает необходимость адаптации промышленной политики к новым условиям роста, при котором роль государства должна рассматриваться не с позиции роста его присутствия в экономике, а с позиции SMART-государства, то есть государства, определяющего цели, задачи, приоритеты развития страны.

Появившиеся доклады (World Economic Forum, 2011; World Manufacturing Forum, 2012; Toward Knowledge Driven Reindustrialisation, 2013) и научные публикации по данной тематике (University of Manchester, Cambridge University, Oxford University, Universität Stuttgart, United Nations University, Maastricht Economic and Social Research Institute on Innovation and Technology, International Business at Bethune – Cookman University in Florida, University of Texas at Dallas, USA University of Chicago, George Washington University, University of Sussex, Hubei University, University of Johannesburg, Warsaw School of Economics, Uni-

---

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке гранта № 14-32-01030 «Формирование методологии превентивного управления неопределенностью для гармонизации структурных изменений в процессе реиндустриализации экономики».

versity of Turin, School of Oriental and African Studies at University of London и др.) в большей степени носят аналитико-экспертный характер, описывают сложившиеся тенденции и накопившиеся проблемы, сравнивают механизмы реиндустриализации в различных странах. В публикациях как зарубежных, так и российских исследователей практически полностью отсутствует методология формирования, адаптации, реализации и оценки эффективности промышленной политики в условиях реиндустриализации, особенно на этапах интеграции стран.

Сегодня актуализируется острая потребность в формировании методологии, основанной на оценке резонансных откликов экономической системы на управляющие воздействия в форме механизмов промышленной политики, выступающей в роли катализатора экономического развития. А в условиях формирования конфедеративного союза государств вопрос о формировании национальной промышленной политики становится актуальным с позиции учета национальных особенностей и межнациональных интересов. Еще более острым становится вопрос о региональной промышленной политике. Очевидно, что методология оценки ожидаемых эффектов от межнациональной консолидации усилий в области промышленной политики должна лежать на теоретической платформе синергетики.

Анализ многочисленных научных работ, посвященных проблематике синергетических эффектов (к числу которых может быть отнесен и резонансный эффект), свидетельствует об упрощенном представлении большинства авторов о его сущности. Отсюда – их низкая методологическая и практическая ценность. Считаем, что в контексте промышленной политики резонансный эффект связан с мультипликативным ростом выходных показателей сложноорганизованной экономической системы за счет усиления связности и организационно-функционального взаимодействия элементов системы, синхронности циклов, характеризующих функционирование этих элементов, согласованности параметров внешних управляющих импульсов с параметрами внутренних циклов системы.

Парадигма нового индустриального развития России ориентирована на модернизацию отечественной промышленности и производство конкурентоспособной продукции преимущественно на основе отечественных инновационных технологий. Аналогичные концепции промышленной политики можно увидеть и в странах-членах Таможенного союза. Уже сегодня в этих странах технологические платформы и кластеры являются механизмами обеспечения баланса отраслевых интересов на национальном и региональном уровнях соот-

ветственно; контрактная система и государственные программы – механизмами бюджетирования этих процессов, ориентированными на результат, а рынок интеллектуальной собственности призван обеспечивать баланс интересов авторов, вузов, научных центров, предприятий и инвесторов в воспроизводстве инновационных технологий и конкурентоспособной продукции на их основе.

Однако отметим, что практически ни в одном стратегическом или концептуальном документе национального или регионального уровня ни в одной стране Таможенного союза не определяются принципы, условия и механизмы комплексного использования перечисленных институтов в целом, а также в процессе развития высокотехнологичных секторов экономики. Об этом же свидетельствует анализ отраслевых концепций и стратегий. Считаем, что только резонансные методы управления экономическим развитием позволят рассматривать механизмы промышленной политики как катализаторы, модуляция которых приведет к существенным сдвигам социально-экономического развития.

Формирование, адаптация и оценка результативности промышленной политики на наднациональном (в рамках Таможенного и Евразийского союзов), федеральном и региональном уровнях является важнейшей составляющей современного этапа – новой индустриализации экономики, в процессе которого государство взаимодействует с рыночной средой и отдельными отраслями и предприятиями, функционирующими в этой среде, с целью повышения как коммерческой, так и бюджетной эффективности промышленного комплекса в целом и отдельных его элементов на основе синергетических, в т. ч. и резонансных, эффектов.

В условиях действующего Таможенного и проектируемого Евразийского союзов считаем актуальным проверку трех ключевых гипотез:

1) в условиях новой индустриализации постсоветского пространства реализация совместной промышленной политики возможна только через резонансные отклики экономической системы, когда ускорение развития экономической системы, подверженной волновой динамике, вызывается периодическим изменением (модуляцией) инновационно-технологических параметров за счет каталитического механизма, встроенного в триадную синергетическую систему отношений «наука-государство-бизнес»;

2) мультисубъектный подход к наднациональной промышленной политике позволит раскрыть экономико-технологический и гуманитарный потенциал экономической системы (страна, регион, территория), активизировать и актуа-

лизировать поиск эффективных решений, уменьшить барьеры институционального, организационного и социально-психологического плана;

3) реализация промышленной политики в виде решений по созданию условий для возникновения и развития новых отраслей, высокотехнологичных производственных структур сталкивается с сопротивлением иных субъектов, не встречает отклика в виде встречных стратегий и программ, функционально дополняющих и катализирующих реструктуризацию экономики, тогда как активизация этих процессов возможна на основе феномена резонанса и связанных с ним эффектов.

Масштабность задачи определяется: 1) безальтернативностью процесса новой индустриализации стран-участниц Таможенного союза и формируемого Евразийского союза; 2) множественностью и экономической неопределенностью содержания объектов приложения и субъектов реализации промышленной политики; 3) неоднородностью и структурными диспропорциями развития промышленности на отдельных территориях; 4) узостью сегмента, производящего конкурентоспособные на мировом рынке товары, а также высокой концентрацией занятых в отраслях с невысокой конкурентоспособностью, устойчиво развивающихся только в условиях относительно закрытых рынков; 5) рассогласованностью управления промышленностью на различных уровнях.

Несмотря на достаточно высокий уровень изученности проблем промышленной политики, в имеющихся исследованиях не уделено должного внимания изучению следующих аспектов: изменению содержания промышленной политики РФ и зарубежных стран с появлением новых субъектов ее реализации и развитием межсубъектных отношений, анализу возможностей получения резонансных эффектов, формированию наднациональных органов в рамках Таможенного и Евразийского союзов.

Это позволяет обосновать методологию, в соответствии с которой может быть сформировано высокотехнологичное межнациональное пространство, а внутри каждого государства уменьшена межтерриториальная дифференциация за счет реализации инвестиционных проектов, предусматривающих создание новых рабочих мест (рис. 1).



Рис. 1. Методология мультисубъектной промышленной политики в условиях новой индустриализации

Методологические положения закрепляют не только приоритетность развития высокотехнологичного сектора экономики, но и важность согласованного формирования технологического и социально-экономического пространства в рамках Евразийского союза. С этих позиций актуализируется проблема глубокого анализа внутрорегиональных связей, поэтапного выстраивания стратегии развития отдельных субтерриторий, увязка целей их развития с национальными задачами.

*М. С. Агабабаев*, доцент  
Уральский горный университет,  
Институт Мировой экономики  
г. Екатеринбург

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОВЯДИНЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Рынок мяса и мясных продуктов является самым крупным сектором продовольственного рынка России. Его роль определяется не только растущими объемами производства, спроса и потребления мясных продуктов, но и их значимостью как основного источника белка животного происхождения в рационе человека.

Для того чтобы выявить современные процессы, происходящие на рынке мяса России, прежде всего необходимо обратить внимание на состояние животноводческой отрасли – основного производителя и поставщика сырья для мясной промышленности, рассмотреть проблемы производства и переработки мяса и мясных продуктов, а также структуру их потребления.

В настоящее время ситуация в животноводческой отрасли России сложилась непростая. После распада СССР животноводство в странах Таможенного союза переживало очень трудное время. Была разрушена инфраструктура, разорваны экономические связи, не хватало финансовых ресурсов, возникли проблемы с обеспечением животных кормами. В результате произошел значительный спад поголовья крупного рогатого скота (КРС), который продолжился до 1998–2001 гг. Только в начале XXI века удалось сдержать темпы снижения поголовья скота, и ситуация стала постепенно стабилизироваться. Большую роль в этом процессе сыграли принятые государственные программы поддержки животноводства. Но до сих пор ни одна из рассматриваемых стран не смогла восстановить утраченное поголовье. В России сегодня показатель поголовья КРС на 60 % меньше, чем был 20 лет назад.

К 1 января 2014 г. в России поголовье КРС во всех категориях хозяйств снизилось до 19 514 тыс. голов – это на 2,3 % (на 467 тыс. голов) меньше, чем

на 1 января 2013 г., в том числе, поголовье коров снизилось на 2,7 % (на 238 тыс. голов) – до 8 644 тыс. голов.

Во всех сельхозорганизациях Российской Федерации содержится порядка 45 % поголовья крупного рогатого скота. В этой категории хозяйств численность животных за год снизилось на 3,0 % (на 270 тыс. голов) – до 8 790 тыс. голов.

В хозяйствах населения поголовье КРС к 1 января 2013 года насчитывало 8 706 тыс. голов (45 % от общей численности во всех категориях хозяйств) – это на 3,2 % (на 284 тыс. голов) меньше, чем годом ранее.

В крестьянско-фермерских хозяйствах, где содержится порядка 10 % скота в нашей стране, численность животных за год возросла на 4,5 %, или на 87 тыс. голов, и к 1 января составила 2 018 тыс. голов.

Текущая емкость рынка говядины в России оценивается в 2,34 млн. т, потребление на душу населения составляет около 16,4 кг в год. Говядина остается третьим по величине сегментом российского мясного рынка, занимая 22 % его емкости в натуральном выражении.

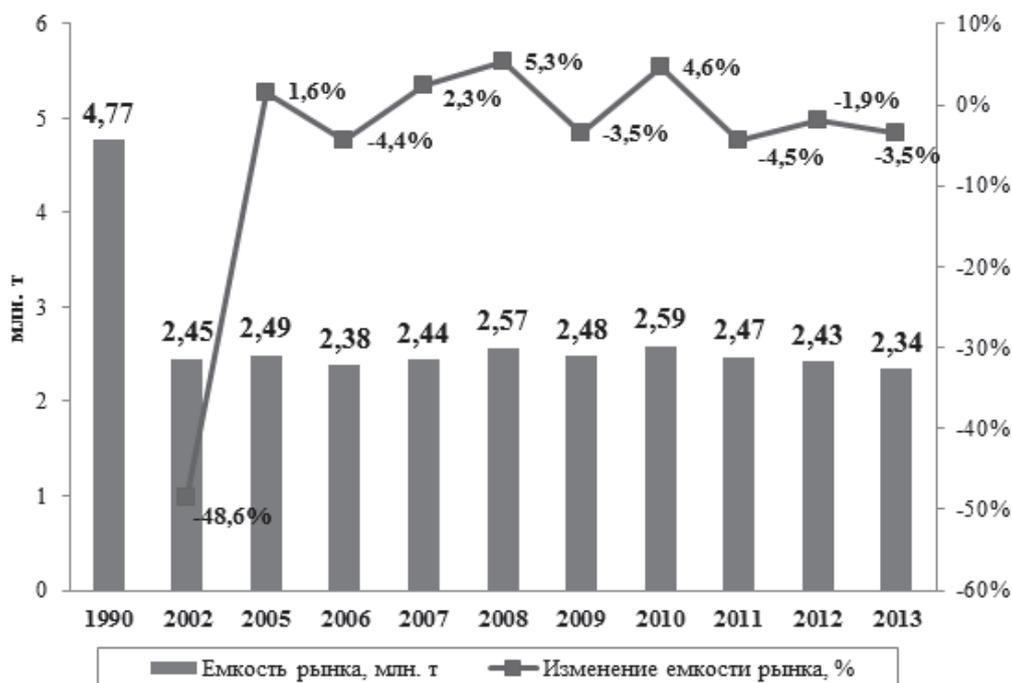


Рис. 1. Динамика потребления говядины в России<sup>1</sup>

Несмотря на общемировую тенденцию сокращения спроса на говядину в пользу более дешевых белковых продуктов, в России этот процесс принял ла-

<sup>1</sup> Источники: Росстат, ФТС РФ, FAO Stat, Минсельхоз РФ, оценка ООО «АКМИ»

винообразный характер, потребление мяса КРС на душу населения за 20 лет сократилось в 2 раза.

Сокращение российского рынка говядины в 2011–2013 гг., в основном, обусловлено недостаточным предложением – на фоне стабильно низкого национального производства, происходит сокращение импорта, обусловленное ограничениями Россельхознадзора и общим удорожанием мяса КРС на мировом рынке.

Текущий уровень потребления говядины не соответствует потребительским предпочтениям россиян, биологической норме (20–25 кг на 1 человека в год), потребностям мясоперерабатывающей промышленности. Дефицит качественной говядины на рынке негативно сказывается как на потребительском секторе, так и на мясопереработке. На многих предприятиях сохраняется тенденция к изменению рецептуры, предполагающей замену говядины на менее качественные, но более дешевые ингредиенты, в частности свиной жир.

Емкость высшего ценового сегмента российского рынка говядины, включающего «мраморное» мясо, ввозимое из-за рубежа, сопоставимую по качеству продукцию российского производства, а также менее качественные части туш КРС высшего сорта, составляет около 25 тыс. т – примерно 1 % от общей емкости рынка говядины.

Предложение говядины на российском рынке формируется за счет национального производства и импорта. Доля зарубежной продукции достигает 30 % от общей емкости рынка, что делает Россию одним из крупнейших покупателей мяса КРС на мировом рынке.

Совокупный объем производства говядины в России во всех категориях хозяйств в 2013 г. составил 1 631 тыс. т в убойном весе (2 896 тыс. т в живом весе), что на 0,6 %, или на 9,4 тыс. т в убойном весе, меньше, чем было произведено в 2012 г. При этом, около 32 % производства говядины в России приходится на сельскохозяйственные организации, в то время как в хозяйствах населения производится порядка 61 % всей говядины, 6 % – пришлось на КФХ.

В 2013 г. промышленное производство говядины в России сократилось на 0,1 % (на 0,7 тыс. т в убойном весе) – до 533 тыс. т по отношению к 2012 г., в хозяйствах населения – на 1,9 % (на 19,7 тыс. т) – до 1012 тыс. т, в крестьянско-фермерских хозяйствах отмечался рост производственных показателей наряду с увеличением численности КРС в данной категории хозяйств на 11,7 % (на 11,0 тыс. т) – до 105,3 тыс. т.

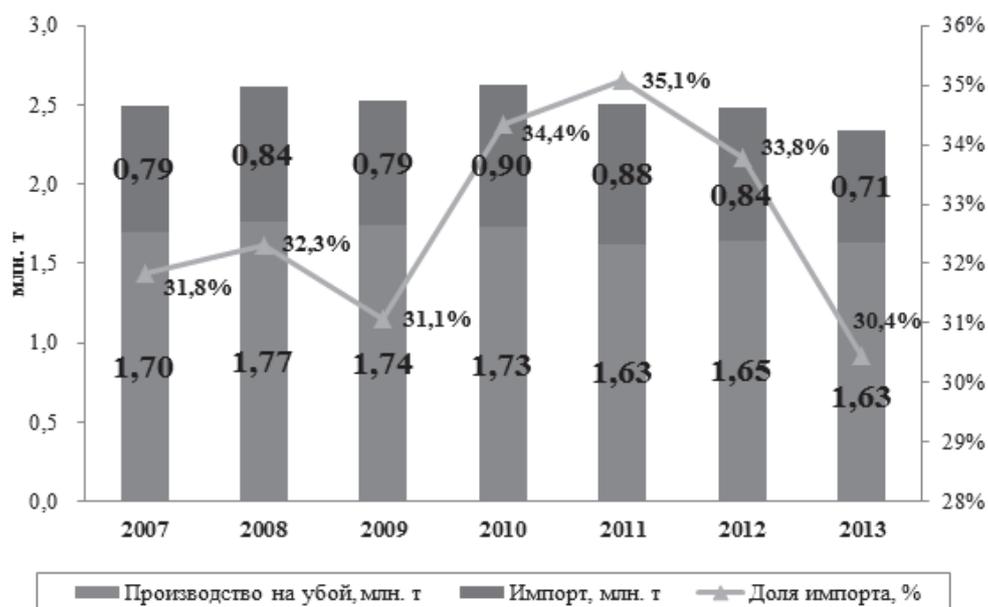


Рис. 2. Структура и динамика предложения говядины в России<sup>1</sup>

В настоящее время предложение говядины в России не соответствует количественным и качественным требованиям потребителей, фактически на рынке имеет место дефицит качественного мяса КРС.

Отрасль специализированного мясного скотоводства находится на начальном этапе развития и пока не играет существенной роли в поставках говядины на рынок. Более 90 % мяса КРС является побочным продуктом молочных хозяйств. К примеру, в Бразилии в производстве говядины в убойном весе 95 % приходится на мясные породы скота, в США – 80 %, а остальное – на молочные породы скота. Мясное скотоводство в России в настоящее время характеризуется низкими показателями: привесы – 500–600 г, выход телят – 50–60 голов на 100 коров. При таких условиях мясное направление в животноводстве не может быть рентабельным.

Отрасль характеризуется фактическим отсутствием цивилизованного рынка по продаже скота, неразвитой логистикой и острым дефицитом современных мощностей по убою и первичной переработке КРС. Дополнительным фактором является дефицит квалифицированных специалистов во всей производственной цепочке мясного скотоводства, включая мясопереработку.

По итогам 2013 г. импорт замороженной говядины в Россию (без учета данных о торговле в рамках ТС) составил 552,5 тыс. т, что на 7,2 % меньше, чем было поставлено в 2012 г. Импорт охлажденной говядины сократился на

<sup>1</sup> Источники: Росстат, FAO Stat, Минсельхоз РФ, оценка ООО «АКМИ»

4,2 % – до 40,2 тыс. т, говяжьих субпродуктов – на 18,1 % – до 104,2 тыс. т. Суммарный объем импорта охлажденной, замороженной говядины и говяжьих субпродуктов в Россию составил 696,3 тыс. т. Таким образом, поставки из-за рубежа за последний год сократились на 8,7 %, или на 66,5 тыс. т.

Наиболее заметно в натуральном выражении сократились поставки замороженной говядины – на 43,4 тыс. т (7,3 %). Объем импорта охлажденной говядины находился на уровне прошлого года, а объем импорта говяжьих субпродуктов уменьшился на 23,0 тыс. т (18,1 %).

По предварительным оценкам, суммарный объем импорта охлажденной и замороженной говядины из Республики Беларусь в Россию в 2013 г. составил 142,6 тыс. т – это почти на 42 % больше, чем было поставлено в прошлом году. В стоимостном выражении рост составил около 20 %. Таким образом, за 2013 г. объем импорта охлажденной говядины производства Республики Беларусь составил 98,8 тыс. т (+ 32,7 % по отношению к 2012 г.), замороженной говядины – 43,7 тыс. т (+ 67,6 %).

По итогам 2013 года на долю Республики Беларусь пришлось около 70 % всей импортируемой охлажденной говядины в нашу страну. По поставкам замороженной говядины Беларусь также остается одним из ключевых поставщиков, уступая только Бразилии и Парагваю. Ее доля в общем объеме импорта составила 7,4 %.

Одним из факторов, способствующих наращиванию импорта из Республики Беларусь и его сокращению из стран дальнего зарубежья, помимо отсутствия квот, является весьма привлекательная цена белорусской продукции.

Средняя экспортная стоимость поставленной из Республики Беларусь в Россию охлажденной говядины в 2013 г. составила 4,36 USD/кг (в 2012 г. – 5,06 USD/кг), замороженной говядины – 3,76 USD/кг (в 2012 г. – 4,60 USD/кг). Общая стоимость говядины, экспортируемой из Республики Беларусь в Россию в 2013 г., достигла 596 млн USD (+ 19,8 % к 2012 году).

При таких ценах производство говядины в России становится не привлекательным. Различный уровень господдержки сельхозпроизводителей, условия ведения бизнеса в рамках единого таможенного пространства привели к тому, что производить сельскохозяйственную продукцию в России в настоящее время менее становится рентабельно. Кроме этого, существуют и другие проблемы, связанные с различиями в налоговом регулировании стран ТС.

УДК 378.091.33-027.22

Е. А. Ан, канд. экон. наук, доц.,

Высшая школа экономики и бизнеса,

советник ректора по стратегическому развитию

РГП Казахский Национальный

университет им. аль-Фараби

г. Астана

## ПАРТНЕРСТВО ВУЗОВ С БИЗНЕС-СТРУКТУРАМИ КАК ФАКТОР ПРИКЛАДНОГО РАЗВИТИЯ СТУДЕНТОВ

Для успешной реализации профессиональной деятельности современному бакалавру, магистру недостаточно получить только теоретическую подготовку, а очень важно иметь прикладные навыки. В настоящее время остро прослеживается необходимость перехода от декларирования интеграции науки, образования и бизнеса как одного из направлений инновационного развития высшего профессионального образования к разработке конкретных механизмов такого взаимодействия, результатом которого должен быть профессионально подготовленный выпускник. При этом ведущую роль в создании предпосылок интеграционных процессов должен взять на себя вуз, как один из самых важных партнеров, дающий выпускникам знания, умения и применение этих знаний на практике [1]. Именно вуз должен определить центральное место в области подготовки бакалавров и магистров, востребованных бизнесом по направлениям, а работодатель – сориентировать на актуальные профили, которые в современном обществе непосредственно связаны с созданием и предоставлением информационных продуктов и услуг, а также разработкой и применением информационных технологий, систем, очень важных для развития регионов страны. При этом вуз ставит перед собой следующие задачи:

- развитие образовательных программ и научных исследований в разрезе модернизации всех бизнес-структур;

- развитие совершенных форм взаимодействия между вузом и бизнес-структурой.

Учитывая вышесказанное, цель развития образовательных программ и научных исследований должна сводиться к созданию и совершенствованию

научно-производственного и образовательного комплекса, обеспечивающего подготовку бакалавров и магистров, в полной мере отвечающего требованиям современного бизнеса и максимально способствующего его развитию, за счет [8]:

- повышения качества образования;
- повышения эффективности научной деятельности профессорско-преподавательского состава и студенческого общества, а также представителей бизнес-структур;
- развития инновационной активности за счет мотивации трудоустройством студентов;
- формирования и закрепления нового поколения научно-педагогических кадров с материальной мотивацией;
- создания и внедрения современных образовательных технологий.

Бизнес-структуры, которые работают с вузами-партнерами, для себя в первую очередь извлекают:

- интеллектуальный потенциал ученых и студентов;
- создают совместные проекты, которые дают развитие и вузу, и бизнес-структуре;
- совместные научно-исследовательские, опытно-конструкторские работы (НИОКР);
- совместные образовательные проекты в области дополнительного профессионального образования (ДПО).

Совместное партнерство вузов с бизнес-структурами дает положительный результат в части:

- подготовки кадров из числа выпускников, умеющих применять полученные знания на практике;
- создания фондов поддержки развития учебных заведений и учебных центров на базе бизнес-структур;
- предоставления рабочих мест для производственной практики, стажировок, именных стипендий;
- привлечения к процессу создания профессиональных образовательных стандартов;
- развития инновационной инфраструктуры образования;
- создания научно-инновационных центров, новых технопарков, которые являются связующим звеном между образованием, наукой и производством.

Реализации модели совместного партнерства вуза и бизнес-структуры препятствует ряд следующих обстоятельств:

- закрепляя необходимость установления партнерства вуза с бизнес-структурой государство не рассматривает ряд нормативно-правовых актов, не финансирует такую деятельность, не делает ее престижной как в России, так и в Казахстане [3];

- в мире существует множество рейтингов среди вузов, где основными критериями оценки являются достижения выпускников – представителей элиты управления государством и сити-менеджеров бизнес-структур;

- за счет высокого рейтинга вуза возрастает стоимость обучения, которая должна подкрепляться прикладной базой для подготовки бакалавров и магистров к профессиональной деятельности.

Современная методика составления рейтингов свидетельствует о том, что и в России, и в Казахстане учитывают показатели по совместному партнерству вузов с бизнес-структурами [5].

Представим это следующей моделью (рис. 1).

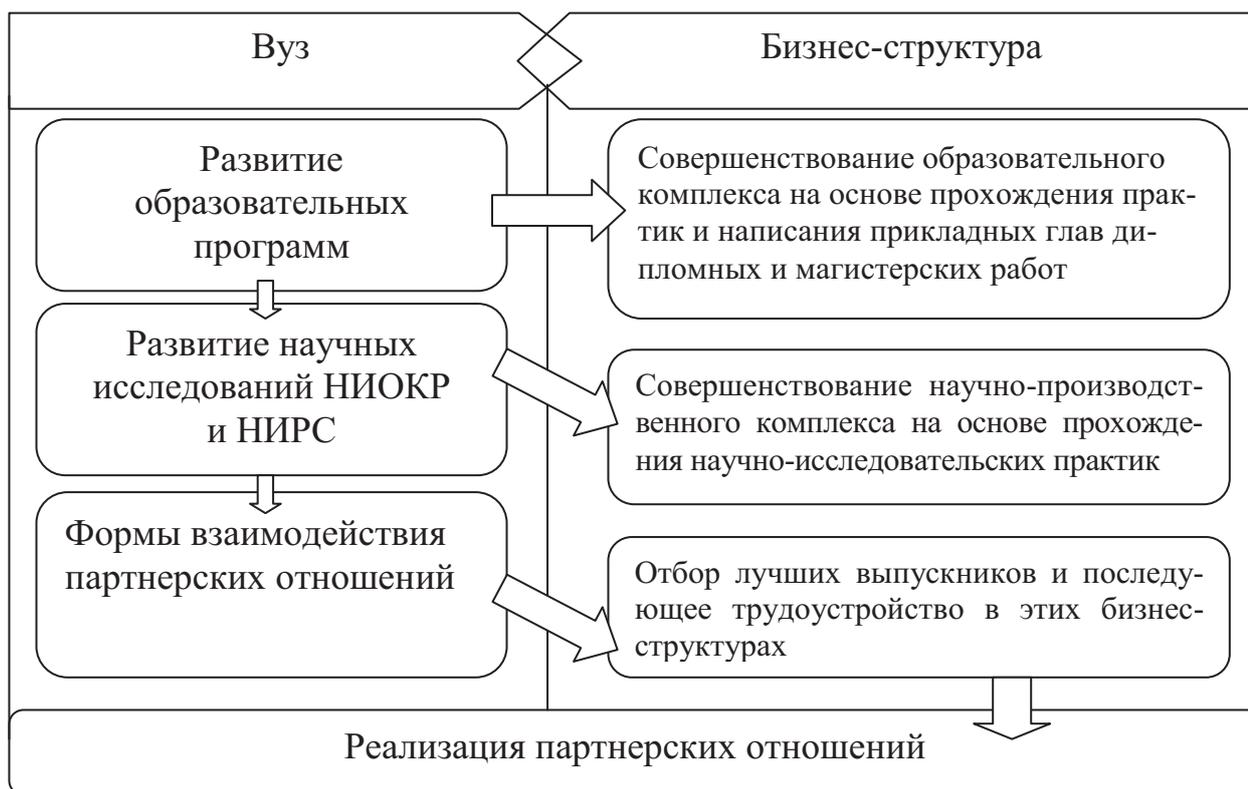


Рис. 1. Модель партнерских отношений вузов с бизнес-структурами

Развитие и модернизация, происходящие в бизнес-структурах, диктуют обновление образовательных программ в соответствии со спросом на рынке

труда путем разработки интегрированных (модульных) образовательных программ по подготовке компетентных бакалавров и магистров [6]. Примером сотрудничества вуза и бизнес-структуры может служить совместная работа КазНУ по строительству медицинского центра, который является объектом, охватывающим большой спектр таких профессий как: маркетолог, финансист, бухгалтер, менеджер, программист, специалист по связям с общественностью, юрист, предоставляющим возможность проводить научно-исследовательскую и производственную практику студентам с последующим их трудоустройством по полученным профессиям в сфере оказания услуг.

Такой бизнес-центр также вписывается в рамки предпринимаемых государством мер по переподготовке и повышению квалификации работников, и является кластером малого и среднего бизнеса. Такое сотрудничество дает возможность подготовить выпускников, которые способны, закончив вуз, профессионально работать.

Однако уже в настоящее время выявлены следующие недостатки партнерских отношений вузов и бизнес-структур:

- формы партнерских отношений направлены на удовлетворение текущих потребностей обеих сторон;
- перспектива дальнейшего сотрудничества в большинстве случаев не просматривается для решения глобальных проблем;
- выработка взаимосогласованных стратегий развития вуза и модернизация бизнес-структур не в полной мере сочетается с прогнозами рынка труда;
- проведение совместных научных исследований с последующим внедрением их в учебный процесс и реализацией планов по развитию бизнес-структур проходит не ритмично и не достаточно эффективно.

Но эти недостатки не являются препятствием для дальнейшего сотрудничества [2].

У каждого юридического лица, будь это бизнес-структура или вуз, есть свои стратегические цели, задачи, требующие ежедневного решения проблем, связанных с ведением бизнеса. Исходя из формулы «Государство – Производство – Образование», производство и образование объединяются в рамках одного хозяйствующего субъекта, где совместное руководство процессами производства и обучением кадров сокращает финансовые расходы на ведение бизнеса. В связи с этим перестает быть актуальным вопрос заключения договоров, согласований и корректировок между бизнес-структурой и учебным заведением как партнеров по предоставлению места практики и срокам ее прохож-

дения, содержанию учебной программы, проведению научно-исследовательских работ – все это сразу оговаривается и утверждается согласованным учебным планом, при этом система бизнес-идей должна быть работоспособной [4]. Что это значит? Есть много идей, которые хороши в абстрактном виде, но практически не выполнимы. Существуют определенные экономические, производственные и др. законы, которые влияют на реальность претворения бизнес-идей в рабочий документ и их последующее практическое воплощение в жизнь. Без их учета трата финансов, материальных и интеллектуальных средств будет произведена впустую. При выборе системы бизнес-идей необходима практическая оценка стартовых позиций: состояние экономики, производительных сил, менталитет граждан, демография, географическое и природно-климатическое положение страны, правовое законодательство, инфраструктура страны, исторические аспекты государства, а самое главное – стремление вуза состоять в партнерстве с бизнес-структурами.

Из законов организации производства, с учетом рыночной среды, известно, что обособленные бизнес-структуры не в силах эффективно обмениваться информацией, обеспечивать свое производство кадрами, материалами, оборудованием, конструкторскими разработками, возникают трудности и с реализацией продукции, в этом случае партнерство между вузом и бизнес-структурой является выходом из создавшейся ситуации не только из практических, но и социально-политических соображений, с помощью которых можно решать социально-экономические проблемы территории, региона, страны.

Чтобы бизнес был успешным, необходимо создавать системы производств через отраслевой подход посредством формулы Образование – Производство – Модернизация. Данные системы должны иметь направленность на улучшение качества жизни населения страны. Здесь наиболее приемлемы:

- система по обеспечению бизнес-структур частными и государственными заказами;
- система подготовки кадров для бизнес-структур и государственных структур управления;
- система по разработке и внедрению инновационных проектов;
- система по обеспечению общества высококачественными экологически чистыми товарами широкого потребления;
- система по продвижению продукции переработки на внутреннем и внешнем рынках.

Медицинский бизнес-центр КазГНУ имеет статус Национального проекта и имеет огромную значимость для страны, для всех ее граждан и, конечно же, для самого университета. Этот проект и участие в его реализации престижен и придает участникам проекта чувство собственного достоинства.

С точки зрения прикладного характера данный проект учитывает практические условия успешной работы по развитию университета и страны. Для любого проекта должна быть создана инициативная группа, вдохновленная на реализацию бизнес-идей и состоящая из профессионально подготовленных людей, которые должны повести за собой студентов и специалистов бизнес-структур к научно-обоснованным решениям с подробным бизнес-планом, включающим в себя план реализации продукции и услуг, экономически обоснованный производственно-технический план, финансирование проекта, структуру управления, схемы взаимоотношений, принципы работы проекта, перечень субъектов – участников проекта, технические условия реализации плана, географическое расположение, дислокацию, наличие коммуникаций, развитость инфраструктуры, обеспеченность кадрами и их менталитет [7].

Перспективность партнерства вузов с бизнес-структурами очевидна. Вузы, находясь в центре социальных вызовов, вынуждены постоянно совершенствоваться, активно взаимодействуя с внешней средой. Сотрудничество с бизнес-структурами позволяет вузу готовить востребованных на производстве бакалавров и магистров для новой экономики – экономики знания.

### *Литература*

1. Асалиев, А. М., Горшкова Е. В. Анализ практики трудоустройства выпускников высших учебных заведений (на примере ведущих вузов Москвы) // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. – 2012. – № 8. – С. 56–63.

2. Боговиз А. В. Строителева Е. В. Управление экономическим состоянием предприятия с использованием информационной системы // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2012. – № 2. – С. 52–55.

3. Вукович Г.Г., Крылова А. И. Инновационное развитие России // Общество: социология, психология, педагогика. – 2012. – № 2. – С. 79–82.

4. Кряклина Т. Ф., Строителева Е. В., Реттих С. В. Профессиональные компетенции менеджера инновационного типа. – Барнаул, 2011.

5. Кузнецов Н. В., Перун М. А. Рейтинговая оценка регионов России с позиции концепции устойчивого развития экономики // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 138.

6. Кундиус В. А., Ан Е. А. Формирование инновационных центров в сфере науки, образования и производства (бизнеса) // Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование : материалы Международной научно-практической конференции. – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова, Энциклопедия российских деревень, 2010. – С. 185–187.

7. Рагулина Ю. В., Болонин А. И. Тенденции глобализации и роль знаний в управлении финансами и процессами производства // Транспортное дело России. – 2011. – № 8. – С. 117–119.

8. Утепбергенов И. Т. Перспективы и пути академического партнерства вузов Казахстана и России // Материалы III-ей Международной научно-практической конференции «Интеллектуальная нация: наука, образование и инновации. – 2012. – Т. 1. – С. 21–24.

УДК 368:339.13.012(4/5)

*А. И. Аубакирова*, аспирант кафедры финансов,  
денежного обращения и кредита,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## СОВРЕМЕННЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Страховой рынок является неотъемлемой частью финансового рынка. Рассмотрим возможность интеграции страхового рынка России в Евразийское экономическое пространство.

Сначала 2000-х годов в России наметилась тенденция сокращения числа действующих страховых компаний (главным образом за счет ухода с рынка мелких страховщиков), которая продолжилась и в 2013 году.

В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2013 года зарегистрировано 432 страховщика, из них 420 страховых

организаций и 12 обществ взаимного страхования. Следует отметить, что основными причинами сокращения страховых компании являются изменения в законодательстве, процессы слияния, поглощения крупными страховщиками мелких.

Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2013 год составила, соответственно, 904,86 и 420,77 млрд руб. (111,1 % и 112,9 %, по сравнению с 2012 годом).

Таблица 1

Состав и структура страховых премий и выплат за 2013 год<sup>1</sup>

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
страхование жизни	84,89	9,4	160,5	12,33	2,9	92,4
личное страхование (кроме страхования жизни)	208,73	23,1	113,2	103,14	24,5	110,9
страхование имущества	393,82	43,5	104,6	201,73	48,0	111,0
страхование гражданской ответственности	29,74	3,3	99,4	7,14	1,7	133,0
страхование предпринимательских и финансовых рисков	21,95	2,4	110,2	1,66	0,4	79,4
<b>ИТОГО по добровольным видам страхования</b>	<b>739,13</b>	<b>81,7</b>	<b>111,4</b>	<b>326,0</b>	<b>77,5</b>	<b>110,3</b>
обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО)	134,25	14,8	110,3	77,37	18,4	119,0
обязательное страхование (кроме ОСАГО)	31,48	3,5	109,4	17,4	4,1	144,9
<b>ИТОГО по обязательным видам страхования</b>	<b>165,73</b>	<b>18,3</b>	<b>110,2</b>	<b>94,77</b>	<b>22,5</b>	<b>123,1</b>
<b>ИТОГО по добровольным и обязательным видам страхования</b>	<b>904,86</b>	<b>100,0</b>	<b>111,1</b>	<b>420,77</b>	<b>100,0</b>	<b>112,9</b>

Следует отметить, что одним из самых крупных сегментов страхового рынка остается ОСАГО. Так, в 2013 году было собрано 134 млрд рублей страховой премии, что составило 14,8 % рынка. Темпы роста премий в 2013 году по отношению к 2012 году – 13,2 %. Так же крупным рыночным сегментом является ДМС – в 2013 году собрано 115 млрд рублей, доля этого сегмента составила 39,2 %. Однако из-за того, что рынок ДМС увеличился в 2013 году на 39 %, его доля по сравнению с 2012 годом упала (в 2012 году ДМС обеспечивало 46 % общих сборов). По добровольному страхованию ответственности собрано 30 млрд рублей – этот рынок остался на уровне 2012 года.

<sup>1</sup> Источник: данные Росстата

Таким образом страховой бизнес, присущий всякой экономике, функционирующей на рыночной основе, получил в России за последние годы существенное развитие. Об этом свидетельствует появление большого количества новых видов страхования, рост количества клиентов страховщиков, объемы операций на страховом рынке.

В рамках присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО) и взятых в связи с этим обязательств, необходимо провести комплекс мер по гармонизации российского страхового законодательства:

- определение правовых форм и порядка участия иностранных инвесторов в создании и управлении страховыми организациями и их филиалами;
- формирование подходов к осуществлению надзора и контроля за деятельностью иностранных страховщиков и их филиалов на территории Российской Федерации и трансграничными страховыми операциями.

Для обеспечения конкурентоспособности российского страхового рынка на международном уровне необходимо совершенствование сферы деятельности иностранных страховщиков и их филиалов на территории Российской Федерации для осуществления отдельных видов страхования (обязательное страхование (в том числе обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств), страхование жизни, страхование для государственных и муниципальных нужд).

Необходимо разработать мероприятия по обеспечению деятельности российских страховых и перестраховочных компаний на международном перестраховочном рынке, становлению российского страхового рынка в качестве крупного перестраховочного центра, обеспечивающего защиту интересов и экономическую координацию участников российского и зарубежного страховых рынков, участия России на международном перестраховочном рынке на паритетных началах.

В рамках подготовки к вступлению в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) необходимы меры по гармонизации практики деятельности российских страховщиков с международными стандартами и рекомендациями ОЭСР в качестве ориентира деятельности.

В рамках сотрудничества со странами – членами Единого экономического пространства, Евразийского экономического сообщества, Европейского экономического сообщества следует продолжить интеграционные процессы отдельных сегментов национальных страховых рынков, создать правовые основы в рамках сотрудничества в сфере страхования между Российской Федерацией и

иными международными организациями по аналогии с Европейским Союзом. Кроме того необходимо поддержание постоянного диалога, направленного на развитие сотрудничества и сближение регулирующих систем в сфере страхования, которые будут получены в результате реализации международных проектов, рекомендаций и директив Международной ассоциации страховых надзоров и Европейского Союза.

УДК 339.924:330.322.214

*В. В. Бирюлина*, аспирант,  
*А. Н. Солдатов*, доцент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНТЕГРАЦИИ В ТС И ЕЭП НА УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ

Формирование Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана (ТС) и переход к построению на его базе Единого экономического пространства (ЕЭП) трех государств оказывают многогранное воздействие на торговые потоки, реальные сектора экономики, динамику производства и инвестиции, в том числе – на инвестиционно-строительный комплекс.

Значимость инвестиционно-строительного комплекса достаточно велика для социально-экономического развития и формирования комфортной среды проживания, что обуславливает необходимость оценки влияния интеграционных процессов на аспекты формирования систем управления инвестиционно-строительным комплексом.

В качестве основных аспектов, подверженных влиянию, следует выделить технические и организационные.

В настоящее время в Российской Федерации очень остро стоит вопрос обеспечения взаимосвязи и координации принятого Технического регламента «О безопасности зданий и сооружений» и других смежных законодательных и нормативных правовых актов (в области пожарной и промышленной безопасности, санитарно-эпидемиологических требований и т. д.).

Отмечается, в частности, что в результате ведомственного нормотворчества в области проектирования и строительства имеет место дублирование требований, их избыточность и противоречивость, возникают новые административные барьеры, требуется дополнительное согласование, ограничивается применение новых проектных решений, прогрессивных строительных материалов, изделий и технологий [8].

Ранее в единых документах – СНИПах – объединялись все обязательные требования к зданиям и сооружениям, включая линейные объекты (дороги, мосты, трубопроводы). В настоящий момент существует тенденция к разделению единой базы. На практике это приводит к увеличению административных барьеров и ухудшает инвестиционный климат в строительной отрасли.

Такая ситуация, в целом, может быть разрешена принятием технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий» [4]. В настоящее время данный регламент прошел все необходимые процедуры, одобрен российской Правительственной комиссией по техническому регулированию и внесен в Евразийскую экономическую комиссию (ЕЭК), но пока не утвержден.

Особо острым моментом, вытекающим из отсутствия Технического регламента, является невозможность установления обязательных требований безопасности к строительным материалам, изделиям и конструкциям, в условиях присоединения России к ВТО.

Другие страны – члены ВТО используют механизмы «Соглашения ВТО о технических барьерах в торговле», которые позволяют по критерию опасности продукции закрыть ввоз нежелательного товара. Такие критерии могут быть установлены только в техническом регламенте, что оговорено в данном соглашении. В России (в отличие от наших партнеров по ТС) отсутствует технический регламент на стройматериалы, а значит, отсутствует возможность выстроить барьер для ввоза на территорию нашей страны некачественной и опасной строительной продукции из третьих стран [4].

Учитывая наличие вышеуказанных проблем, обязательные требования к строительным материалам и изделиям на территории России могут быть установлены не ранее 2015 года.

В Республике Беларусь (РБ) с 1 января 2010 года национальный комплекс технических нормативных правовых актов в области архитектуры и строительства дополнен блоком европейских норм и стандартов. В частности, разработа-

ны и утверждены 58 технических кодексов по расчету и проектированию конструкций из различных материалов, идентичных Еврокодам.

Важнейшим шагом по интеграции в европейскую систему нормирования стал технический регламент ТР 2009/013/ВУ «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность», утвержденный Постановлением Совета Министров РБ от 21 декабря 2009 года № 1748. Технический регламент разработан на основе директив 86/106/ЕЕС и 2002/91/ЕС и определяет требования безопасности к зданиям, сооружениям, строительным материалам и изделиям, правила подтверждения соответствия требованиям технического регламента, а также маркировки знаком соответствия [1].

В Казахстане (РК) также происходит внедрение новой системы технического регулирования. По мнению аналитиков, это сложный и трудоемкий процесс, рассчитанный на длительный период [3].

Однако, учитывая необходимость скорейшего устранения барьеров для деятельности инвесторов, в 2010 году, в рамках первого этапа реформирования были разработаны:

- строительный технический регламент «Требования к безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий»;
- Казахстанские Строительные нормы, идентичные Еврокодам, с национальными приложениями и инструкциями по их применению;
- понятийно-терминологический словарь терминов, применяемых в Еврокодах.

В настоящее время разрабатываются своды правил и пособий по расчету и проектированию строительных конструкций зданий и сооружений, проводится гармонизация международных стандартов (ISO, EN), применяемых совместно с Еврокодами (общее количество составляет более 800 единиц), а также отечественных стандартов (более 2200 единиц) [6].

Таким образом, отсутствие нормативного регулирования в области требований к строительным материалам и изделиям влечет за собой негативное воздействие на качество объектов и неминуемое увеличение стоимости строительства.

Под организационными аспектами формирования систем управления инвестиционно-строительным комплексом следует понимать состояние инвестиционного климата, административные барьеры, возникающие при реализации проектов, защиту прав инвесторов.

По состоянию на 2013 г. самым интенсивно развивающимся государством, среди стран-партнеров ТС, в направлении улучшения инвестиционного климата является Казахстан [7].

В Российской Федерации в настоящее время предпринимаются активные действия в указанной сфере, в частности направленные на снижение административных барьеров и улучшение предпринимательского климата в строительстве. В рамках реализации утвержденной «дорожной карты» Минрегионом России подготовлен ряд нормативно-правовых актов, которые позволят установить исчерпывающий перечень административных процедур в сфере строительства, отдельные виды подготовительных работ, которые могут выполняться до получения разрешения на строительство, установлена обязанность органов государственной власти и местного самоуправления проводить аукционы по предоставлению земельных участков под строительство.

За текущий год количество административных процедур сократилось с 42 до 36, срок прохождения процедур сократился с 344-х дней до 297, объем затрат для получения разрешения на строительство снизился со 129 % в расчете дохода на душу населения до 89 % [5].

В Республике Беларусь проводятся обширные реформы, направленные на радикальную либерализацию экономики и повышение инвестиционной привлекательности страны. Преобразования уже затронули широкий спектр отношений, совершенствуется налоговое и инвестиционное законодательство, в частности, в рамках инвестиционных договоров независимо от контрагента, представляющего страну, предусматривается ряд льгот, предоставляемых на основании договора. Например, строительство объектов, предусмотренных инвестиционным проектом, параллельно с разработкой, экспертизой и утверждением необходимой проектной документации на каждый из этапов строительства с одновременным проектированием последующих этапов строительства, предоставление в аренду земельного участка для строительства без проведения аукциона, право удаления объектов растительного мира без осуществления компенсационных выплат стоимости удаляемых объектов растительного мира во время строительства объектов, предусмотренных инвестиционным проектом и т. д. [2].

В 2012 году макроэкономическая, социальная и политическая стабильность Казахстана стала ключевым фактором привлекательности для инвесторов. Тем не менее, несмотря на то, что начать инвестиционную деятельность в Казахстане нетрудно, работающих в стране инвесторов беспокоит непоследова-

тельное применение законов и нормативных актов, а также сложная система налогового администрирования. Кроме того, в связи с дефицитом квалифицированных кадров и ограниченными возможностями в сфере НИОКР у иностранных компаний могут возникнуть проблемы при найме сотрудников и внедрении инноваций. Недостаточно развитая транспортно-логистическая инфраструктура может привести к высоким расходам на транспортировку и длительным задержкам при поставке товаров и предоставлении услуг.

Инвесторы должны быть готовы к соответствующим расходам. Необходимо проведение независимой комплексной проверки и стратегического анализа рентабельности, чтобы убедиться в том, что долгосрочная прибыль покроет понесенные затраты.

Тем не менее, наблюдается рост в секторе жилищного строительства. В 2012 году в эксплуатацию введено 6,742 млн кв. метров жилья, что на 3,2 % больше, чем в 2011 году. Государство инициировало Программу модернизации ЖКХ на 2011–2020 годы, одной из целей которой является капитальный ремонт объектов кондоминиума. Кроме того, в 2012 году была запущена программа «Доступное жилье–2020» [3].

Таким образом, можно предположить, что влияние интеграции страны в ТС и ЕЭП на управление инвестиционно-строительным комплексом на текущий момент имеет незначительное отражение в основных процессах.

Указанные технические и организационные аспекты, в конечном счете, влияют на финансовую составляющую инвестиционно-строительных проектов. При сохранении текущей ситуации: отсутствия согласованного технического регулирования в области качества строительных материалов и безопасности возводимых сооружений, административных барьеров, угроз для инвесторов, недостаточной защиты их прав, стоимость конечной продукции существенно увеличивается. Однако при достижении целей создания ТС и ЕЭП ситуация может позитивно измениться, в частности, при грамотном подходе к гармонизации нормативно-правовых норм, регулирующих отношения в инвестиционно-строительном процессе, принятии мер, направленных на улучшение инвестиционного климата в странах-партнерах.

#### *Литература:*

1. Ведение бизнеса в Республике Беларусь, октябрь 2012 г. – URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing-Business-in-Belarus-2012/\\$FILE/Doing-Business-in-Belarus-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Doing-Business-in-Belarus-2012/$FILE/Doing-Business-in-Belarus-2012.pdf) – Загл. с экрана.

2. Инвестиционная привлекательность Республики Беларусь. – URL: [http://brazil.mfa.gov.by/ru/bilateral\\_relations/trade\\_economic/investicii/](http://brazil.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic/investicii/) – Загл. с экрана.
3. Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана, 2013. Раскрывая потенциал. – URL: <http://www.invest.gov.kz> – Загл. с экрана.
4. Материалы международной конференции «Техническое регулирование и стандартизация в строительстве». – URL: [http://www.rgtr.ru/press/committee/20140305/itog\\_bautec\\_2014/](http://www.rgtr.ru/press/committee/20140305/itog_bautec_2014/) – Загл. с экрана.
5. Отчет о работе Комитета по техническому регулированию, стандартизации и оценке соответствия за 2013 г. – URL: <http://www.rgtr.ru/about/Otchet/> – Загл. с экрана.
6. Проект Концепции по реформированию системы технического регулирования строительной отрасли Республики Казахстан URL: <http://online.zakon.kz>. – Загл. с экрана.
7. Рейтинг экономик. – URL: <http://russian.doingbusiness.org/Rankings> – Загл. с экрана
8. Сатпаева З. Т. Теория Таможенного союза: экономические эффекты интеграции. – URL: <http://www.group-global.org/publication/view/3442> – Загл. с экрана.
9. Сахно М. Я. Инвестиционно-строительный комплекс как экономическая категория. – URL: <http://www.uecs.ru/uecs-27-272010> – Загл. с экрана.

*Ж. С. Беляева*, канд экон.наук, доц.,  
*О. М. Зверева*, ст. преподаватель,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ВШЭМ И ИРИТ-РтФ : ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕТНИХ ШКОЛ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ СЛУШАТЕЛЕЙ

Актуализация требований к знаниям и навыкам современных управленцев и выпускников вузов предъявляет особые требования к образовательным программам, на первый план встает междисциплинарность и развитие личностного роста. Последнее десятилетие характеризуется активизацией связи компетенций в развитие бизнеса, ответственного лидерства и информационных технологий. Бизнес и ИТ не только тесно связаны, но и способны оказывать влияние друг на друга. Ни один успешный бизнес сегодня не может существовать без достоверной информации, без информационных технологий и систем, обрабатывающих и поставляющих эту информации. Эффективные менеджеры должны владеть информационными технологиями, а хорошие специалисты в области ИТ должны понимать, какие требования к их продукту предъявляет рынок. В то же время, границ ведения бизнеса уже давно не существуют, что подчеркивает необходимость не просто владения иностранными языками, но и знание кросс-культурных особенностей ведения бизнеса и общения с представителями разных культур и религий. Для убедительности процитируем Стива Джобса: «Только технология в союзе с гуманитарными науками дает результат, который заставляет наши сердца петь».

Встает вопрос, что включать в образовательную программу, насколько должны быть связаны или, наоборот, удалены друг от друга те области знаний, из которых составлена программа. Как должны взаимно дополнять друг друга составные части этой программы и как получить синергетический эффект?

Нами предпринята попытка создания короткой программы, представляющей собой взаимосвязанные модули в области экономики и менеджмента информационных технологий, в то же время практическая часть программы основана на обучении навыкам эффективных кросс-культурных коммуникаций.

## Образовательная программа

Можно предположить, что сочетание экономических, информационных и гуманитарных (направленных на построение эффективных кросс-культурных коммуникаций) дисциплин должно дать синергетический эффект, но любое теоретическое предположение верно, если подтверждено практикой. Идеальным доказательством явился бы успех такой программы объема бакалавриата, но с учетом условий обучения результаты удалось бы получить только через несколько лет. Кроме таких полномасштабных проектов возможны проекты в форматах летних (зимних) школ. Тогда, получив успех в формате такой школы, можно с большой степенью вероятности говорить и о возможности успеха у более масштабных проектов, если в них заложены те же принципы формирования образовательной программы.

Силами двух ведущих институтов ФГАОУ ВПО Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина – Высшей школы экономики и менеджмента (ВШЭМ) и Института радиоэлектроники и информационных технологий (ИРИТ-РтФ) была создана образовательная программа «Устойчивое развитие бизнеса: ИТ, инновации, стратегии (Sustainable Business Development: IT, Innovations, Strategies)», которая дважды, в 2012 и в 2013 годах, была проведена в формате Летней школы. Школа ориентирована на студентов (бакалавров старших курсов и магистрантов) этих двух институтов, на нее были приглашены и иностранные студенты сходных направлений обучения, а также молодые менеджеры компаний города.

В проведении Школы участвовали как преподаватели ВШЭМ и ИРИТ-РтФ, профессора университетов других стран и бизнес-практики. Преподавание велось на английском языке. В этом еще одно достоинство этого проекта: российские студенты получили опыт обучения на иностранном языке и неоценимый опыт реализации на практике кросс-культурных коммуникаций.

## Модель компетенций

В последнее время в процесс образования внедряется большое количество инноваций, не все из них кажутся одинаково полезными и нужными, но компетентностный подход действительно можно считать удачным и заслуживающим внимания. Первым соображением в защиту данного подхода можно считать то, что по сути – это разновидность целевого подхода, доказавшего

свою ценность и работоспособность и широко применяемого на практике в разных областях человеческой деятельности. Определяя компетенции, мы определяем цели, которые хотим достичь, а затем разрабатываем пути их достижения.

Другим соображением является то, что, используя такой подход, мы можем решить одну из основных и застарелых проблем нашей высшей школы – ее оторванность от реального производства. Определив компетенции на основе требований рынка труда, выраженного в требованиях работодателей, мы сможем учить именно тому, что нужно в реальной жизни и на реальном производстве. Под профессиональными компетенциями в практике управления персоналом понимается вся та совокупность знаний, умений, установок и форм поведения, которая формирует способность сотрудников должным образом, на нужном уровне качества выполнять в организации свою работу, соответственно своей должности и роли.<sup>1</sup>

Компетентностная модель – это набор взаимосвязанных компетенций, которые позволяют осуществить профессиональную деятельность.

Компетентностная модель данной программы имеет многослойную, а именно – трехслойную структуру (рис. 1).

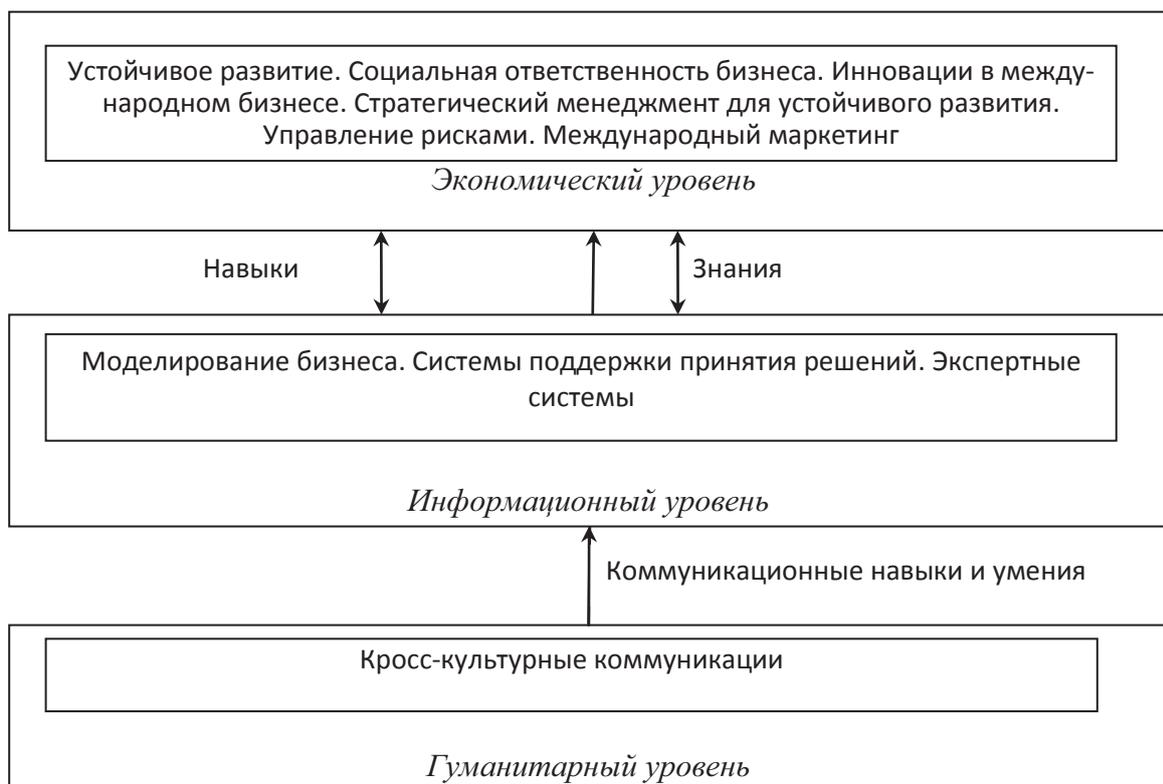


Рис. 1. Модель компетенций образовательной программы «Летняя школа»

<sup>1</sup> URL: [www.smart-edu.com/professionalnye-kompetentsii.html](http://www.smart-edu.com/professionalnye-kompetentsii.html)

Эти слои (уровни) связаны и взаимозависимы. Компетенции, генерируемые одним из слоев, становятся основой (теоретической, практической или создающей некую способность, умение) для компетенций, создаваемых на другом слое. В данной модели иерархии слоев (подчиненности) нет: слои одного уровня, они призваны сформировать компетенции разного типа. Экономические и управленческие компетенции – это компетенции теоретического типа – знания о том, как сделать бизнес устойчивым и эффективно работающим; информационные компетенции – это, в основном, практические компетенции – дают навыки использования различных информационных инструментальных сред; гуманитарные компетенции должны сформировать личность профессионала, его умение взаимодействовать в любом социуме, организуя эффективные коммуникации.

### *Информационный уровень модели*

Каков же тот набор информационных компетенций, который был бы действительно полезен в профессиональной деятельности менеджера? Наверное можно было бы перечислить целый ряд информационных продуктов и технологий, знание и умение пользоваться которыми не помешали бы в реальной профессиональной деятельности, но двухнедельный формат Школы накладывает вполне определенные ограничения на объем знаний и практических навыков, было решено уделить особое внимание вопросам моделирования.

Модель бизнеса в общем случае – это набор моделей, отражающих разные стороны бизнеса. Если наша основная задача – обеспечить устойчивость бизнеса, то особое внимание следует уделять динамическим моделям, моделям функционирования бизнеса, поэтому для более полного изучения в программе Школы была выбрана процессная модель.

Для углубленного изучения техник моделирования в программу был введен курс «Системы поддержки принятия решений», где предполагается познакомить слушателей школы с основными технологиями имитационного моделирования. Создав модель, в которой действуют некоторые субъекты (агенты), можно с определенной долей вероятности предсказать последствия того или иного решения, принятого в модели. Здесь также был найден совместный интерес ИТ-специалистов и менеджеров – удачный симбиоз знаний предметной области (социально-экономических систем) и технологий их моделирования в

контексте концепции агент-ориентированной вычислительной экономики (АСЕ – Agent-based Computational Economics).

### *Гуманитарный уровень модели*

Важность успешных коммуникаций сложно переоценить. Социолог Луман представлял общество в виде системы коммуникаций, выводя субъекты коммуникаций за пределы подобной системы. Любая производственная деятельность сегодня – это работа в команде, особенно, если речь идет о каких-то крупных разработках (проектах), требующих разных профессиональных навыков. Это важно как для ИТ-специалистов, работающих в команде, создающей информационную систему, так и для менеджера, чье основное умение – наладить коллективную работу.

Все еще значительно усложняется, когда в одном коллективе (команде) работают люди, принадлежащие к разным культурам, исповедующим разные религии. В этой связи акцент сделан на кросс-культурном менеджменте и коммуникациях, а международный характер Школы позволяет усилить эту составляющую.

### Особенности организации обучения в Школе

Кроме привычных форм обучения: лекций, семинаров, лабораторных работ, была использована и менее традиционная активная форма – выполнение проекта. Все слушатели Школы в первый же день были разделены на 4 группы, каждая группа должна была представлять видение управленческих кейсов реальных компаний, с позиций определенной стейкхолдерской группы: Органы власти, Университеты, Промышленный бизнес и Сфера услуг (на примере консалтинговых компаний). Результатом проекта должна была стать презентация, в которой было бы предложено решение обсуждаемых проблем. Еще одной полезной формой обучения стали экскурсии на лучшие промышленные предприятия Урала, при этом студенты не только побывали в производственных цехах, увидели, как производится тот или иной промышленный продукт, но и послушали руководителей производства об их достижениях и проблемах в контексте социальной ответственности, устойчивости развития и интернационализации. Эти материалы также были использованы слушателями при выполнении проектных заданий.

Представление результатов проектов в форме презентаций было проведено в рамках круглого стола на международной промышленной выставке ИННОПРОМ. Это представление носило состязательный характер, т. е. были распределены призовые места. Жюри, состоящее из российских и международных экспертов – представителей академии и бизнеса, отметило все достоинства и недоработки проектов. Это было полезно как для участников проектов, так и для членов жюри, особенно представителей бизнес-сообщества, они могли увидеть, как их бизнес оценивают и какие решения предлагают те, кто возможно в будущем займет их места.

### Результаты тестирования

Нами предпринята попытка оценки эффективности программ в развитие интернационализации образования в вузе (первый блок), а также восприимчивости к социальной ответственности (второй блок) и кросс-культурной толерантности (третий блок). Анкетирование 120 человек проведено среди следующих групп респондентов: участников летних школ (российских, иностранных, с делением на технический и экономический профили образования) – 36 %; иностранных студентов вуза, не участвовавших в тематической школе – 10 %; российских студентов вуза, не участвовавших в школе – 54 %. Выборка не является достаточно репрезентативной для комплексного статистического анализа, тем не менее первые результаты представляются довольно интересными для общего анализа.

Вопросы анкеты можно разбить на 3 группы: первая группа призвана выяснить отношение студентов к комплексным программам обучения (необходимости создания комплексных программ магистратуры), вторая – определить отношение респондентов к необходимости обеспечения социальной ответственности бизнеса, и третья группа вопросов направлена на выяснение отношения к представителям других национальностей и культур. Диаграммы значимости отдельных вопросов показаны на рис. 2.

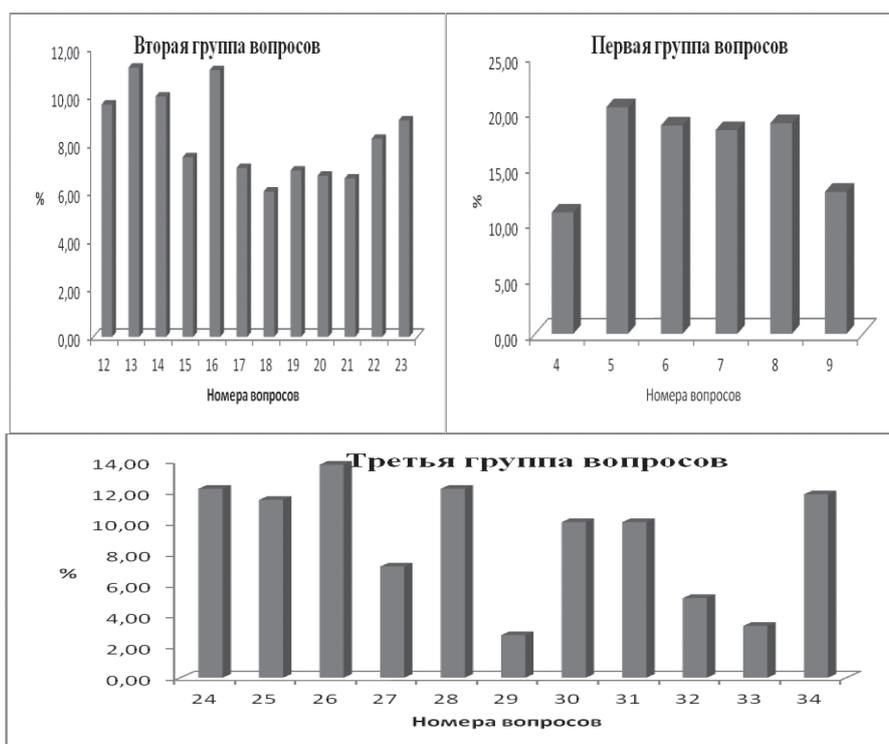


Рис. 2. Результаты тестирования

Первая группа вопросов дала несколько противоречивый результат. Заинтересованность в комплексных программах не очень высокая (вопрос 4), и в то же время показана заинтересованность в программах, сочетающих такие отрасли знаний как ИТ, экономика и менеджмент (проявился и другой вариант, хотя и малочисленный – ИТ и естественные науки). Очевидна заинтересованность в изучении иностранных языков (максимальный приоритет в этой группе вопросов).

Вторая группа вопросов – ожидаемый минимум на 18 вопросе, по поводу возможности работы в компании, загрязняющей окружающую среду. Однако, как выяснилось, для респондентов это не решающий момент при устройстве на работу: не нулевой результат говорит о том, что это вполне возможно, и при высокой зарплате респонденты готовы работать в такой компании. Подобную готовность высказали респонденты и для компаний с плохой репутацией в области социальной политики. Оказалось, что студенты практически не знают (или не задумываются) о волонтерстве, о существующих общественных организациях, и социальная ответственность для них связана напрямую только с благотворительностью (13 и 16 вопросы анкеты). Так как большинство респондентов – мужчины, то вопрос подавления в правах женщин их беспокоит меньше, чем вопрос о меньшинствах и инвалидах.

Ответы на вопросы третьей группы свидетельствуют о толерантности респондентов: их не раздражают люди других национальностей и культур, незнание ими русского языка. Достаточное количество респондентов хотело бы жить и работать за границей, но большинство предпочитает там путешествовать.

Представленная работа является попыткой организации системы оценки интернационализации программ образования в УрФУ, а также разработки статистического и маркетингового инструмента вовлечения ВШЭМ и ИРИТ-РтФ в комплексную стратегию развития на международном рынке.

Очевидно, что такие короткие программы способствуют росту междисциплинарных компетенций в сфере экономики и управления, информационных технологий, ответственного лидерства и межкультурных коммуникаций.

УДК 378.018.552:005.332.4

*В. Беляева*, начальник отдела  
международного протокола,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В настоящее время интернационализация глобального пространства высшего образования коррелирует с конкуренцией в области экономики и инноваций. Экономические и политические детерминанты интернационализации привели к модификации архитектуры национальной политики в сфере международного высшего образования.

Исторически высшее образование рассматривалось как общественное благо и социальная ответственность перед обществом, однако, с принятием Генерального соглашения по торговле услугами нового международного соглашения по торговле, регламентирующего правила и условия либерализации образовательных услуг, образование превратилось в международно продаваемую услугу.

Сегодня высшее образование становится конкурентоспособным бизнесом, а человеческий ресурс – новым параметром конкурентоспособности. В создавшихся условиях университеты трансформируются в стратегические, основанные на знаниях, корпорации, вовлеченные в конкурентную борьбу за трансграничные образовательные рынки.

Формирование потенциала университета для функционирования в глобальной конкурентной среде – это первостепенная задача высшего учебного заведения, ставящего своей целью иметь международное признание. Репутация университета как поставщика образовательных услуг и субъекта растущей конкуренции в образовании становится все более значимой характеристикой.

Рассмотрим конкурентоспособность учреждений высшего образования и пути ее роста на глобальном рынке образования. Конкуренция в сфере образования носит многомерный характер: это, в первую очередь, конкуренция за людские ресурсы – преподавателей и студентов. Устанавливая разноуровневые вступительные требования, университеты определяют, каких именно студентов они стремятся привлечь. Чем выше репутация и престиж учебного заведения, тем выше он поднимает планку требований и расширяет состав за счет привлечения лучших иностранных исследователей и преподавателей. Университеты пытаются получить максимальное финансирование – государство перестало быть единственным источником, обеспечивающим образовательные учреждения.

Вузовское финансирование складывается из нескольких каналов, включая коммерческие исследования и консультирование, плату за обучение, эндаумент. Наблюдается конкуренция за объекты инфраструктуры – вузы стремятся иметь лучшие здания и лабораторное оснащение, исключительное телекоммуникационное оборудование, лучший библиотечный фонд, идет конкурентная борьба за качество программ и эксклюзивные учебные планы. Университеты в данный момент сталкиваются с обострением конкуренции в тех ее формах, которые раньше были присущи лишь коммерческим организациям, ситуация обостряется присутствием на рынке образования новых игроков, которые по своей природе гораздо более приспособлены к действиям в новой конкурентной среде, чем традиционные образовательные учреждения.

Одним из критериев оценки конкурентоспособности учебного заведения является дополнительная ценность образовательного товара, представленного на глобальном образовательном рынке, что достигается модернизацией содер-

жания и структуры товара, а также использованием результатов новейших достижений фундаментальной и прикладной науки. Учебные заведения, формирующие перспективные продукты на рынке образовательных услуг и учитывающие требования международных стандартов, повышают свою конкурентоспособность.

Мировой рынок образовательных услуг состоит из множества стейкхолдеров. Победителями в конкурентной борьбе за высокую концентрацию талантливых преподавателей и студентов, за привлечение мощного финансирования являются университеты мирового класса, которые обладают собственной стратегической моделью управления вузом.

Однако стартовые условия университетов значительно отличаются: такие «горизонтальные» конкурентные преимущества как размер национальной экономики и ее международное признание инновационной; финансы, выделяемые на науку и образование; распространенный в мире язык делового общения способствуют привлечению талантов и ресурсов и обеспечивают лидирующие позиции университетам Австралии, Новой Зеландии, США и Великобритании. В противном случае система высшего образования нуждается в государственной поддержке. В таких странах как Вьетнам, Корея, Китай, Россия реализуются специальные национальные стратегии развития образовательной отрасли. Для успешной конкуренции национальных университетов в транснациональном образовательном пространстве государства усиливают финансирование сектора науки и образования, стимулируют систему управления и качества программ, развивают инфраструктуру, поддерживают международную составляющую образовательной системы.

Проанализируем вектор развития и тенденции управления конкурентоспособностью ведущих университетов мира. Остановимся подробнее на концепции международного образования бизнеса и коммодификации образовательных услуг, разработанной в Австралии и Новой Зеландии.

Достижение баланса подходов к образованию, как к сотрудничеству и предпринимательству, позволили австралийским университетам выйти на международный рынок образовательных услуг, занять Австралии ведущее место в мире по объему экспорта образовательных услуг, и превратить само международное образование в прибыльную отрасль национальной экономики. Особенностью продвижения и позиционирования на международном рынке австралийского образования является не только разнообразие возможностей

получения услуг образования, но и знакомство в процессе обучения с комплексом туристической и экскурсионной индустрии страны.

Следует отметить факторы успеха, позволяющие австралийскому образовательному контенту играть ведущую роль в продвижении образовательных услуг иностранным потребителям:

- высокий уровень профессионального образования;
- широкий спектр программ на английском языке;
- образовательные программы по индивидуальным траекториям обучения (на этапе подготовки к обучению в университете);
- поддержка иностранных студентов;
- гарантия качества международных программ;
- интернационализация учебных планов.

Важно подчеркнуть деятельность национальной Ассоциации международного образования (International Education Association of Australia), поддерживающей профессиональные стандарты международного образования на национальном уровне. Государство и общество предъявляют высокие требования к организации образовательного процесса и специальным компетенциям, которыми должны обладать выпускники университетов, завершающие обучение по любой из предлагаемых программ подготовки. Так, например, университет Сиднея провозглашает, что «выпускники университета – будущие граждане мира, которые будут стремиться способствовать росту благосостояния общества через реализацию своих социальных ролей в местных, национальных и глобальных сообществах».

Ключевые компетенции выпускников содержат не только результаты обучения, но и характеризуют отличительные особенности обучения в каждом отдельном университете в дополнение к полученному в процессе обучения багажу знаний. Актуализированный портфель выпускника представляется как базовый общеуниверситетский и «особые качества, навыки и способность понимать явления, которые должны быть развиты у студента в течение времени, проведенного в стенах учебного заведения. Эти особые качества шире тех знаний, которые студент получает в процессе традиционного университетского обучения. Это те качества, которые помогают подготовить выпускников как создателей социального блага в неопределенном будущем».

Повышение интенсивности рекрутинга иностранных учащихся (доля иностранных студентов в Австралии составляет более 20 %) сопровождается увеличением филиалов и разнообразных форм трансграничного образования. Вни-

матерное отношение к вопросам обеспечения качества транснациональных образовательных услуг, распространение лучших практик привело к необходимости и возможности разработки приемлемых для иностранных студентов учебных планов. Интернационализация учебных планов «включает набор ценностей, таких как открытость, толерантность и культурно обусловленное поведение, которые необходимы для того, чтобы культурные различия были услышаны и изучены».

В настоящее время основные ставки делаются на развивающиеся рынки. Концепция 2020 предполагает всплеск в развитии стран БРИКС, а следовательно, начинает сдвигаться и вектор образовательных услуг. Современные иностранные студенты все чаще выбирают учебные заведения развивающихся рынков Китая, России, Восточной Европы. Что требует от руководства стран поведения новой политики интернационализации, позволяющей создать комфортные условия на рынке образовательных услуг (табл. 1).

## Основные игроки рынка образовательных услуг

Фактор сравнения	Развитые страны			Развивающиеся страны		
	Австралия	Великобритания	США	Россия	Китай	Индия
Средняя стоимость обучения (бакалавриат/ магистратура) (долларов)	22 000 / 28 000	6 000 / 15 000	30 000 / 40 000	4 000 / 6 000	5 000 / 5 000	3 000 / 3 000
Язык преподавания (бакалавриат/ магистратура)	Английский / Английский	Английский / Английский	Английский / Английский	Русский / русский + английский	Китайский + английский / китайский + английский	Английский / английский
Начало обучения (intakes)	Март	Сентябрь, январь – февраль, апрель	Август, май, январь	сентябрь	Январь / февраль, сентябрь	Сентябрь, январь, май
Система вознаграждения рекрутинговых агентов	Около 20 % от суммы взноса за учебу за первый год	Около 15 % от суммы взноса за учебу за первый год	Около 20 % от суммы взноса за учебу за первый год	От 10 до 17 % ежегодно до окончания студентом университета	Около 15 % от суммы взноса за учебу за первый год	Около 15 % от суммы взноса за учебу за первый год

Огромным конкурентным преимуществом образовательных рынков развивающихся стран является стоимость обучения, которая в разы меньше предлагаемой стоимости в развитых странах. Рекрутинговые агентства, становящиеся наиболее популярным инструментом для набора иностранных студентов на современном образовательном рынке, все чаще начинают предлагать своим студентам вместо Австралии обучение в Китае, а вместо США – в России. Однако первая эйфория от низкой стоимости обучения быстро проходит после осознания того, что при снижении стоимости обучения снижается стоимость заработка агента. Поэтому, например, Уральский федеральный университет ввел выплату процентов ежегодно вплоть до момента окончания студентом университета.

Сравнивая языки преподавания в развитых и развивающихся странах, мы сталкиваемся с большой проблемой: в развитых странах преподают носители языка и все их курсы читаются на родном – английском языке, такой же уровень английского может предъявить лишь Индия, т. к. вторым официальным языком там является именно английский. Россия и Китай в попытках интернационализации либо создают курсы на английском языке, либо обучают студентов на подготовительном факультете своему национальному языку.

Повышение конкурентоспособности университета на международном образовательном рынке требует разработки и осуществления последовательных действий по совершенствованию своей деятельности. В этих условиях интернационализация – это мощный ресурс развития и пусковой механизм трансформации учебного заведения. Внедряя международное измерение во все аспекты деятельности, университет повышает свой потенциал, становится фундаментом международного образования на определенном сегменте рынка, достигает известности.

Таким образом, российским университетам требуются согласованные действия на пути вхождения в международные рейтинги для повышения их конкурентоспособности, необходимы серьезные институциональные изменения. Очень важно повышать престиж отечественных вузов, их узнаваемость в мире, для чего необходимо особое внимание уделять интернационализации, академической репутации и открытости коммуникаций. Становление российских университетов как университетов мирового класса требует от них наиболее развитой инфраструктуры, эффективной системы адаптации иностранных учащихся, наличия программ полностью на английском языке и прочих факторов, обеспечивающих иностранных студентов в вузе приемлемыми и удобными условиями обучения.

*Д. Б. Берг*, профессор,  
*И. Л. Манжуров*,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## УСТОЙЧИВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НА ОСНОВЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СРЕДСТВ РАСЧЕТОВ

### Введение

Проблемы охраны окружающей среды, рационального использования ресурсов, сохранения биоразнообразия, и, в конечном счете, среды обитания человека значительно обострились в течение последних 30–40 лет. Сегодня по данным отчета Всемирного фонда дикой природы [1], люди используют на 30 % больше ресурсов, чем планета в состоянии воспроизвести. Все больше беря в долг у будущих поколений, человечество приближает «экологический кредитный кризис». Очевидно, что экологический долг приводит к изменению планеты и в конечном итоге – к самоуничтожению.

Перед человечеством стоит важная стратегическая задача – сделать сохранение природы выгодным, привлекательным занятием с экономической и культурной точек зрения – и таким образом обеспечить условия для своего устойчивого развития. Основной целью экологической политики является сохранение обстановки, благоприятной для жизнедеятельности населения, сохранения здоровья и улучшения демографической ситуации. Для этого следует соблюдать принцип системной целостности трех основных измерений существования человеческого общества – экономического, социального и экологического – и учитывать его в сфере территориального планирования [2].

В России традиционно считается, что экологическая проблематика вторична, а экологические программы сугубо затратны. Ошибочность этого суждения проявляется только при расширении временного горизонта стратегического планирования. Расширение временного горизонта планирования помогает выбрать оптимальные модели экономического развития. Например, так называемые затратные проекты – социальные и экологические – превращаются в сверхдоходные, если планировать с оглядкой на отдаленную перспективу, а сверхвыгодные для кого-то спекуляции с собственностью и банкротством обнаруживают свою сущность – преступное расточительство [3].

До настоящего времени для изменения отношения к охране окружающей среды как отдельных людей, так и целых компаний, использовались два основных инструмента: 1) образованность и нравственные убеждения; 2) законы и правила. Материальная заинтересованность использовалась относительно слабо. Известно, что когда финансовые интересы входят в противоречие с законами и правилами, то первые почти всегда выигрывают. Многие люди предпочитают не следовать нравственным нормам, когда лично им эти нормы будут стоить денег. Важность выравнивания финансовых интересов и проблем длительной стабильности растет с каждым годом.

### Экономическая первопричина экологических проблем

Можно выделить следующие основные противоречия между экономическим развитием и стратегией рационального природопользования [4]:

- постоянная нехватка средств на локальные экологические проекты (восстановление земли и лесов, организация цивилизованного сбора мусора и др.);
- снижение доходности предприятия при внедрении технологий очистки его выбросов в окружающую среду;
- стремление максимально использовать наиболее доступные (т. е. дешевые) для производства ресурсы с целью максимизации прибыли в ближайшем будущем.

Это – наглядная иллюстрация особенностей современной денежной системы, которая включает:

- постоянный дефицит денег;
- большую ценность денег «сейчас» по сравнению с их ценностью «в будущем» (дисконтирование денежного потока ввиду положительной процентной ставки);
- максимизацию денежной прибыли как целевой функции экономического агента.

Современная денежная система построена на положительной процентной ставке – сделав вклад в 1000 руб. каждый рассчитывает получить через год уже 1100 (при ставке 10 % годовых). Поэтому 1100 руб. через год оказываются эквивалентны 1000 руб. сейчас. При оценке инвестиционного проекта аналитик поступает аналогично – он дисконтирует будущий денежный доход к сегодняшнему дню. Поэтому доход в 100 руб. через год после начала проекта для него равен 91 руб. сегодня, а 100 руб. через 15 лет – всего 24 сегодняшним рублям (инфляционные процессы в данном примере не учитываются). Такая

оценка заставляет принимать решения, направленные на максимизацию дохода в ближайшем будущем, в частности – путем хищнического использования природных ресурсов. Оказывается выгодным быстро добыть как можно больше ресурсов на продажу – ведь их цена сегодня больше их цены в будущем.

Все это естественным образом программирует глобальный экологический кризис и «теорию золотого миллиарда». Поэтому рациональное природопользование и устойчивое развитие общества при существующей денежной системе невозможны.

Как известно из системотехники, возникшая проблема не может быть решена на уровне самой системы. Она решается уровнем выше. Поэтому задача охраны окружающей среды должна решаться на уровне экономики (экономически стимулированное производство как раз и создает проблему). Современная экономика ориентирована на денежный результат (монетаристский подход), поэтому одним из путей решения экологических проблем может стать совершенствование существующей денежной системы с целью изменения мотивов экономически целесообразного поведения субъектов хозяйственной деятельности и населения. Одним из интересных инструментов являются дополнительные денежные системы.

#### Альтернативные средства расчетов

Дополнительные денежные системы получили название «альтернативных средств расчетов» (АСР) [5]. Они имеют разнообразные формы, но обладают необходимыми атрибутами денежной системы. Классификация денежных систем по конструктивным признакам осуществлялась методом морфологического анализа [6]. *Результатом анализа стало морфологическое множество, которое содержит все возможные комбинации конструктивных признаков денежных систем, и поэтому описывает не только реально существующие системы, но и потенциально возможные.*

Оказалось, что морфологическое множество содержит 2 016 различных вариантов реализации денежных систем. Каждый из этих вариантов АСР позволяет решать свой класс социальных и экономических задач. Рассмотрим природоохранный эффект от использования в экономике АСР с отрицательной процентной ставкой (демереджем).

В новое время расчетные средства с отрицательной процентной ставкой были обоснованы С. Гезелем и в годы Великой депрессии использовались для борьбы с накоплением бумажных денег (особенно широко известен австрий-

ский город Вергль). Отрицательная процентная ставка означает, что номинал денежных средств «тает» со временем. Это не инфляция, а планомерное сокращение стоимости денег, которое, в частности, стимулирует их оборот и лишает функции средства накопления.

Поэтому для АСР с отрицательной процентной ставкой ситуация с дисконтированием денежного потока совершенно обратная. Отрицательная процентная ставка (те же 10 % годовых) означает, что доход в 100 руб. через год эквивалентен 110 рублям сегодня. А доходы в отдаленном будущем при пересчете на сегодняшний день становятся еще более ценными. Аналогично, цена ресурсов в будущем становится больше их сегодняшней цены. Теряется смысл максимизации добычи этих ресурсов. Становится выгодным реализовывать долгосрочные проекты, ориентированные на стабильное производство, составной частью которых автоматически оказывается рациональное природопользование.

Помимо стимулирования ресурсосбережения, существуют еще два важных положительных эффекта в сфере охраны окружающей среды от введения в оборот АСР с отрицательной процентной ставкой:

- уменьшение количества и масштаба техногенных аварий за счет более частого и тщательного профилактического обслуживания оборудования и инфраструктуры;
- экономическая выгода от мероприятий по восстановлению ущерба, нанесенного окружающей среде, и проектов по улучшению ее качества.

Оба этих эффекта являются следствием того, что хранить деньги с отрицательной процентной ставкой не выгодно, их целесообразно использовать сразу. Одно из направлений использования – дополнительное (и сверхплановое) обслуживание оборудования, что очевидно предотвращает техногенные аварии и наносимый ими экологический ущерб. Согласно имеющимся историческим данным, экономическая мощь Древнего Египта во многом обеспечивалась поддержанием в хорошем состоянии сложной ирригационной системы и предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции. «Острака» генерировались самим же сельским хозяйством и избыток этих дополнительных денег было выгодно направлять на поддержание высокой производительности соответствующего оборудования.

Другое направление использования – вложение АСР с убывающей стоимостью в объекты, имеющие более длительный жизненный цикл, чем они сами. Считается, что строительный бум в средневековой Европе обеспечила именно

параллельная денежная система на основе «брактенов» и периодической перечеканки монет. Было выгодно заниматься капитальным строительством, т. к. дисконт при перечеканке составлял десятки процентов за 3–5 лет, тогда как многие построенные в тот период здания стоят до сих пор и привлекают туристов. Аналогично, проекты по восстановлению и улучшению качества окружающей среды в длительной перспективе являются источником роста рекреационного потенциала территории и улучшают ее привлекательность во многих отношениях.

Всегда, когда используются средства расчетов с отрицательной процентной ставкой, будущее становится более ценным, что диаметрально противоположно происходящему с традиционными валютами с положительными процентными ставками.

### Предложения по развитию денежных систем

Известный эксперт по денежным системам, Бернар Лиетар, разработки которого были положены в основу рынка FOREX и единой валюты Евросоюза – евро, предлагает в качестве международной базисной валюты ввести денежную единицу «терра», которая крепко свяжет существующие традиционные валюты и мир материального производства [7]. Терра – это стандартная корзина товаров и услуг, особенно важных для международной торговли (нефть; пшеница; черные, цветные и драгоценные металлы и др.). Их соотношение в этой стандартной корзине будет идеально отражать относительную значимость данных товаров и услуг в мировой торговле.

Благодаря такому обеспечению терра устойчива к инфляции, легко пересчитывается и конвертируется в любую существующую национальную валюту, имеет органично встроенный демередж (около 3–3,5 % годовых).

Терра есть комбинация двух концепций: демереджа, первоначально предложенного Сильвио Гезелем, и идеи валюты, имеющей в основе корзину товаров, которая предлагалась многими известными экономистами всех поколений, включая нобелевского лауреата Жана Тинбергена.

### Заключение

На практике существует ряд современных успешных прецедентов в решении экологических проблем с использованием альтернативных средств расчетов. Самым ярким из них является г. Куритиба, столица штата Парана в Бразилии. Это единственный город страны, степень загрязненности которого сейчас

ниже, чем в 50-х годах XX века. Введение нескольких альтернативных денежных систем (с разными целями) превратило его за 25 лет из обычного замусоренного латиноамериканского города с населением более 1 млн. человек в экологически образцовый, что позволило городу третьего мира достигнуть уровня жизни высокоразвитых стран за время жизни одного поколения. В Куритибе на одного жителя приходится 52 кв. м зеленых насаждений. По нормам ООН идеальным считается 48 кв. м площади зеленых насаждений на человека, и такого уровня едва ли достигают в городах как первого, так и третьего мира. ООН признала Куритибу экологически образцовым городом. Это единственный город страны, который отказывается от субсидий федерального правительства, самостоятельно решая свои проблемы.

*Работа выполнена при поддержке Программы ориентированных фундаментальных исследований УрО РАН, проект 13-27-008-СГ.*

#### *Литература*

1. Самофалова О., Титова И. Миру грозит кризис природных ресурсов, который окажется еще хуже кредитного. – URL: <http://www.rb.ru/topstory/society/2008/10/29/185624.html> (дата обращения 29.10.2008) – Загл. с экрана.
2. Предложения к проекту основ экологической политики Российской Федерации на период до 2030 года от Общественного Совета по Северо-Западному Федеральному округу. – URL: <http://rpn.gov.ru/node/1814> (дата обращения: 23.03.2014). – Загл. с экрана.
3. Расторгуев В. Экологическая доктрина России: новые алгоритмы территориального проектирования и политического планирования. – URL: <http://www.sorokinfond.ru/index.php?id=434>. (дата обращения: 23.03.2014). – Загл. с экрана.
4. Экономический механизм решения глобальных и локальных экологических проблем: альтернативные средства расчетов : сб. тез. докл. межд. науч. конф. «Глобалистика – 2009: пути выхода из глобального кризиса и модели нового мироустройства» / Д. Б. Берг, В. В. Попков, Е. А. Ульянова, А. П. Сергеев. М. : МАКС Пресс, 2009. – Т. 2. – С. 89–91.
5. Попков В. В., Берг Д. Б., Порывкин Е. А. Альтернативные средства расчетов: история и перспективы // Вестник УрО РАН. – Екатеринбург : УрО РАН. – 2008. – № 2. – С. 65–79.

6. Ульянова Е. А., Берг Д. Б. Многообразие денежных систем: классификация и систематизация // Вестник УрФУ. – 2011. – № 1 С. 115–122.

7. Лиетар Б. Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру. – М.: КРПА Олимп; АСТ: Астрель, 2007. – 493 с.

УДК 502.131.1+330.34

*Е. И. Бледных*, д-р экон. наук, доц.,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И НАДОТРАСЛЕВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Главная задача региональной экономики заключается в научном обосновании разумного компромисса между экономическими интересами страны в целом и отдельных ее регионов [1]. В основе такого компромисса находятся интересы отрасли, поскольку они проявляются как в регионе, так и в стране в целом. Влияние квалификации выпускников высших учебных заведений на экономику региона очевидно, но возникает вопрос отраслевой принадлежности этих специалистов.

С одной стороны, для активной работы на начальном этапе деятельности молодому выпускнику требуется полное практическое освоение навыков конкретной отрасли. С другой стороны, турбулентные изменения в экономике требуют быстрой переквалификации специалистов, что приводит к необходимости подготовки выпускников вузов на обширной практической и теоретической платформе знаний. При этом отрасль, по определению представляющая собой группу предприятий близких по применяемым технологиям и выпускаемой продукции, не является однородным образованием, за редким исключением не имеет официальных органов управления и не в состоянии сформулировать полный набор требований к своим сотрудникам.

Появление современных информационных, энергосберегающих технологий невозможно вписать в пределы одной отрасли. Такое положение дел никак

не позволяет экономике оставаться в плоскости отрасли и поднимает ее на межотраслевой или надотраслевой уровень.

Системное внутреннее противоречие экономики накладывают определенные требования на все процессы описания, изучения и преподавания экономики. Многоуровневое образование необходимо для обеспечения профессиональных компетенций, жизненной устойчивости выпускника высшего учебного заведения с экономическим образованием. В зависимости от ситуации в мировой и региональной экономике становятся востребованы определенные аспекты знаний экономиста-менеджера – от утилитарных производственных до высших экономико-социальных.

В специальном докладе Всемирного банка 2007 года, посвященном исследованию тенденций образования, отмечается, что обеспокоенность качеством и адекватностью универсального экономического образования появляется тогда, когда во многих отраслях промышленности возникает необходимость в работниках, обладающих лишь специальными навыками, например, умением решать узкоотраслевые проблемы. Вопреки ожиданиям, увеличение количества квалифицированных и образованных работников в глобальной экономике не обязательно приводит для них к падению отдачи от приобретенных навыков. Рост количества универсальных работников может способствовать быстрому обновлению технологий и, следовательно, устойчивому спросу на высококвалифицированный труд [2].

Авторы исследования констатируют многоуровневый характер существующей системы высшего образования [3]. Они обращают внимание на три типа обучения – специфическое (навыки, которые могут быть использованы на данном предприятии), отраслевое (навыки, которые могут быть использованы на предприятиях данной отрасли) и общее (навыки, используемые и за пределами данной отрасли). Эти три типа организации обучения, по мнению авторов, представляют собой три слоя навыков: общее обучение закладывает базу, на которой строится отраслевое обучение, и специфическое обучение.

Можно констатировать, что экономическим сообществом востребованы специалисты, одновременно обладающие знаниями и практическими навыками решения задач и разрешения проблем как на базовом надотраслевом уровне, так и на отраслевом и межотраслевом уровнях. К системе образования предъявляются в этом случае особые требования.

На кафедре экономики и управления строительством и рынком недвижимости Уральского федерального университета есть опыт решения указанных проблем. С 1997 года кафедра, наряду с традиционной подготовкой специалистов по экономике и управлению на предприятии (строительство и операции с недвижимым имуществом), готовит специалистов по антикризисному управлению. Число преподаваемых дисциплин и их привязка к отраслевому делению экономики приведены в таблице [4].

Таблица 1

Ориентация преподаваемых дисциплин на отрасли экономики РФ

Специальность/ Специализация	Всего дисциплин	Число надот- раслевых дис- циплин	Число межот- раслевых дис- циплин	Число от- раслевых дисциплин
Экономика и управление на предприятии (строительство) / Правовое регулирование хозяй- ственной деятельности	34	11	7	16
Экономика и управление на предприятии (операции с не- движимым имуществом) / Оценка собственности	31	7	9	15
Антикризисное управление / Оценка бизнеса	37	19	11	7
Итого	102	37	27	38

Анализ данных показывает, что загрузка преподавателей отраслевых, межотраслевых и надотраслевых предметов равномерная. Соотношение дисциплин по отраслевому признаку представлено на рисунке. Число межотраслевых дисциплин для всех трех специальностей остается примерно одинаковым. Отраслевые дисциплины, как и требуется, преобладают в отраслевых специальностях. В антикризисном управлении, ориентированном практически на все существующие отрасли, примерно 50 % надотраслевых дисциплин.

Федеральный государственный образовательный стандарт [5] предписывает разрабатывать образовательные программы для бакалавров, введение которых позволит выпускникам обладать как универсальной, так и профессиональной компетенциями.

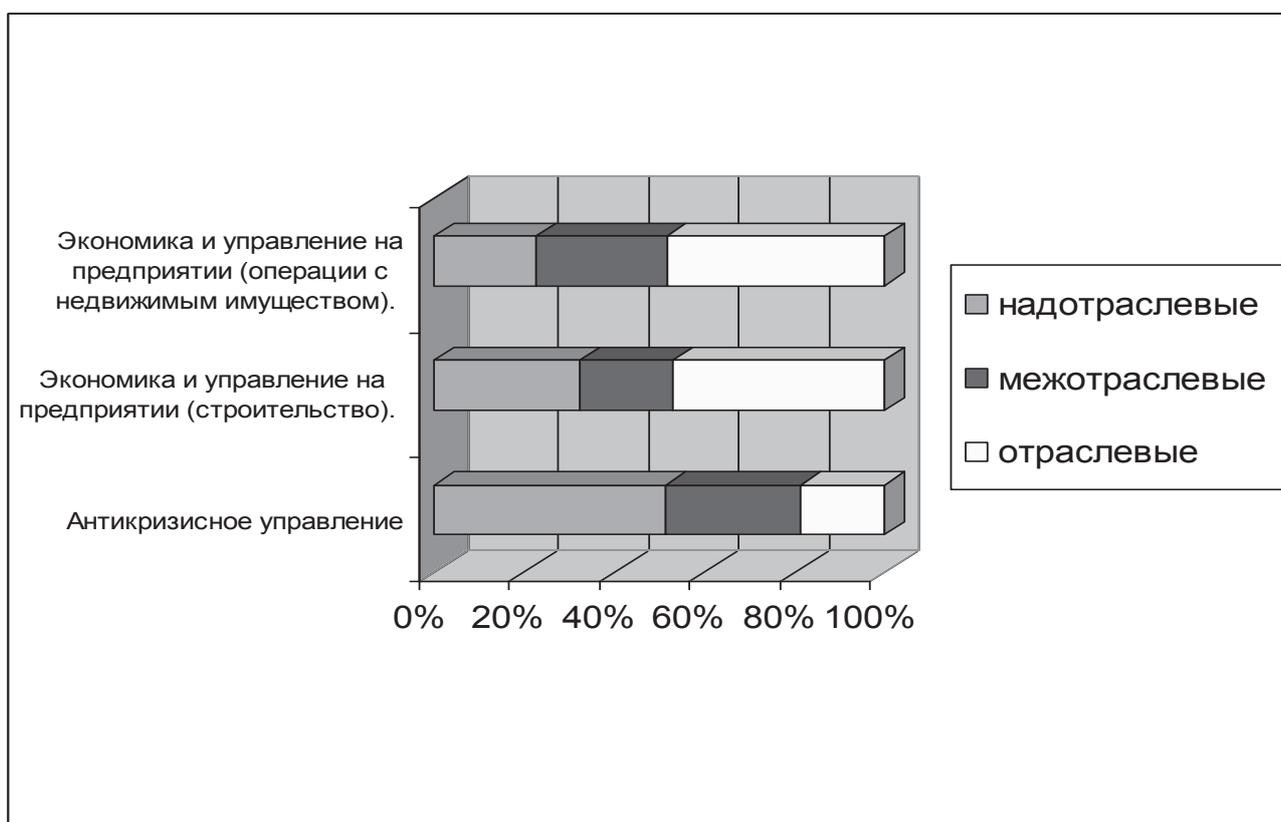


Рис. 1. Доли преподаваемых дисциплин по специальностям кафедры

Таким образом, сочетание отраслевого уровня образования с межотраслевым и надотраслевым, несмотря на возникающие при этом противоречия, позволяет в настоящее время, и позволит в будущем кафедре экономики и управления строительством и рынком недвижимости готовить специалистов, которые смогут успешно работать на предприятиях определенных отраслей на уровне межотраслевых объединений и занимать руководящие должности в любых отраслях и подотраслях экономики России.

#### *Литература*

1. Андреев А. В. Основы региональной экономики: учебник для вузов. – М.: КноРус, 2012. – 334 с.
2. Новые вызовы перед системой образования. Development and the Next Generation World Development Report, 2007. – URL: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org). – Загл. с экрана.

3. Денисова И., Лазарева О., Цухло С. Наем или переобучение: опыт российских предприятий : научные труды. – М. : Институт экономики переходного периода, 2007.

4. Бледных Е. И., Платонов А. М. Проблемы и перспективы отраслевого экономического образования: тез. доклада Международной конференции «Модернизация экономического образования в федеральном университете». – Екатеринбург, 2010. – С. 43–48.

5. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального по направлению подготовки 080100 экономика (квалификация (степень) «бакалавр»). Утвержден Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 21 декабря 2009 г. № 747.

УДК 656.13:330.322.2

*Н. С. Богачева*, преподаватель,  
Тюменский государственный университет  
г. Екатеринбург

## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ

В 2014 году экономика России продолжит замедляться. Об этом говорят результаты девяти месяцев 2013 г., когда отток капитала составил 48 млрд \$, по итогам года – есть оценки – он составит 70 млрд \$. По прогнозам экспертов ЦР ВШЭ, падение ВВП тогда может достичь 6,3 % (для сравнения, в кризисном 2009 г. оно составило 7,8 %), бюджетный дефицит превысит 3 триллиона рублей. Резервный фонд, с большой долей вероятности, будет полностью израсходован.

По данным Института статистических исследований и экономики знаний Высшей школы экономики индекс предпринимательской уверенности на февраль 2014 года находится в отрицательной зоне и составляет – 3 %. Правда эксперты утверждают, что ослабление рубля пока не тревожит бизнес, однако, может стать причиной роста инфляции. Наблюдается четкая тенденция к снижению реальных доходов населения.

Российская экономика все более скатывается в депрессивное состояние. В сложившейся ситуации как-либо подстегнуть рост политико-экономического профиля России невозможно. Оживить экономику можно, предоставив бизнесу необходимое снижение налоговой нагрузки, большую определенность экономической ситуации и стимулирование внутреннего спроса, но государство слишком долго и много делает так, чтобы отбить доверие у бизнеса. Теперь необходимы шаги в обратном направлении.

Известно, что транспорт является ключевым сектором экономики. Если у государства отсутствует транспортная система, то ее экономика просто не сможет нормально работать. Специфика транспорта как сферы экономики заключается в том, что он сам не производит продукцию, а только участвует в ее создании, обеспечивая реальный сектор сырьем, материалами, оборудованием и доставляя готовую продукцию потребителю. Перемещая материальные блага из сферы производства в сферу производственного или личного потребления, транспорт не просто участвует в процессе промышленного производства, а находится на начальной его стадии и одновременно завершает его.

Транспортная система, предназначенная для выполнения перевозок, находится во взаимной зависимости и взаимодействии, включает комплекс объектов: подвижной состав, система управления, а также трудовые ресурсы.

Однако в современных условиях для успешного развития экономики важно не столько перемещение материальных носителей стоимости и цикличность встречного движения денежных средств, но, прежде всего, грамотные, интенсивные инвестиции в инновации.

В последнее десятилетие функции автотранспортных организаций и их влияние на экономику страны существенно изменились, об этом свидетельствуют показатели, приведенные в табл. 1. Данные показывают, что доля автотранспортной деятельности в формировании ВВП весьма велика. В соответствии с данными таблицы 1, надежная и эффективная работа автомобильного транспорта является важнейшим показателем социально-политической и экономической стабильности России.

Таблица 1

Валовой внутренний продукт отраслей экономики  
( в текущих ценах, млрд. рублей)

Показатели	2002	2006	2010	2012	2013
ВВП в рыночных ценах, в том числе	10 830,5	26 917,2	46 308,5	55 799,6	62 599,1
Транспорт и связь	978,7	2 247,6	3 662,5	3 971,5	4 350,6
Добыча полезных ископаемых	638,4	2 509,4	3 842,8	5 157,3	5 801,4
Сельское хозяйство	573,8	981,3	1 451,5	1 973,5	1 952,0
Финансовая деятельность	280,3	977,2	1 773,5	1 956,0	2 328,5
Строительство	513,5	1 202,0	2 587,8	3 101,8	3 445,0

Не смотря на такие высокие показатели инновационному развитию транспорта в последнее время не уделяется серьезного внимания, более того, государство пока только отмечает необходимость инноваций в этой сфере. Еще Й. Шумпетер, вводя понятие «инновации», выделил транспорт как объект эффективного внедрения и использования в нем новых видов средств и технологий.

Инновации должны стать главным направлением инвестиционного процесса в развитии транспортных систем страны и регионов, важной составляющей инновационной политики государства и заинтересованных отраслей. Кроме того, инновационный вариант выступает в качестве целевого для долгосрочной государственной транспортной политики, поскольку в полной мере позволяет реализовать стратегические интересы России.

Для автотранспортных предприятий инновация означает отказ от жестких и инерционных организационных и технологических структур, создание рисков сфер деятельности, необходимость диверсификации производства, дифференциацию производителей на одноименных рынках в виде крупных и малых фирм, постоянное переобучение кадров, переход на наукоемкие производства и т. д.

Инновационные технологии – это как раз грамотное инвестирование и выбор эффективных, целесообразных методов использования и приращения

финансовых ресурсов, и как следствие – успешное развитие автотранспортного комплекса.

Итак, прежде всего следует создать охраняемую стоянку с комплексом технического обслуживания автомобилей, находящуюся рядом с крупной федеральной трассой недалеко от города. Основная идея новизны заключается не только в удовлетворении потребности в техническом обслуживании и мелком не гарантийном ремонте автопоезда, а в том, что сервис-центр должен стать промежуточной базой с функцией предстартового технического обслуживания, предлагающий новую комплексную услугу, выполняющую три задания:

1) точка отправки – подготовка машины для поездки по местности с тяжелыми климатическими условиями, где каждая ошибка может иметь далеко идущие неприятные последствия;

2) точка приема – с целью проведения технического ремонта машин, возвращающихся после тяжелой поездки, для дальнейшего отправления в пункт назначения;

3) уровень работоспособности водителя – медицинский осмотр перед дальней поездкой.

Внедрение предстартовой подготовки позволит повысить качество ремонта и общую культуру производства, ликвидировать беспощадную эксплуатацию, как техники, так и людей за счет комплексной услуги. Ведь транспортный комплекс призван обеспечить экономический рост страны и повышая тем самым качество жизни граждан Российской Федерации.

*И. В. Быкова*, ст. преподаватель Котласского филиала,  
Государственный университет морского и речного флота  
имени адмирала С. О. Макарова,  
соискатель кафедры менеджмента  
Вятского социально-экономического института  
г. Котлас

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ РИСКА НА ОСНОВЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Принятие эффективных управленческих решений невозможно без создания адекватной к условиям хозяйствования системы информационного обеспечения. В любой предпринимательской деятельности существует опасность денежных потерь, вытекающая из специфики тех или иных финансовых и хозяйственных операций. Возникновение риска и управление хозяйствующим субъектом являются взаимосвязанными компонентами экономической системы [2].

Если руководство предприятия обладает способностью принимать и реализовать нестандартные решения, быстро реагировать и гибко менять стратегию и тактику поведения на рынке, то такое предприятие имеет больше возможностей добиться успеха. Опытный руководитель может интуитивно пользоваться подсказанными практикой подходами и приемами при принятии решений в условиях рисков.

Риски, возникающие вследствие ненадлежащего качества управления и организации производства, прежде всего за счет низкого организационно-технического уровня производства, отсутствия инноваций, нерациональной организации рабочих мест и обслуживания производства, неритмичности производства и т. п. относятся к *производственным рискам*.

Все факторы производственного риска делятся на две группы.

1. *Предвиденные факторы*, т. е. известные из экономической теории или хозяйственной практики и включенные в соответствующий список.

2. *Непредвиденные факторы*, важнейшая задача которых состоит в том, чтобы, создав регулярную процедуру выявления факторов риска, по возможности сузить круг факторов второй группы, и тем самым ослабить влияние неожиданных помех.

Определив в качестве объекта анализа риска предприятие производственного типа, можно подразделить факторы риска такого субъекта хозяйственной деятельности, в зависимости от сферы возникновения, на внешние и внутренние. К *внешним* для производственного предприятия относятся факторы, обусловленные причинами, не связанными непосредственно с деятельностью самого предприятия. Внутренними факторами риска будем считать факторы, появление которых обусловлено или порождается деятельностью самого предприятия.

Учитывая современные специфические российские реалии, схему функционирования производственного предприятия в условиях возможного взаимодействия с его основными экономическими контрагентами и средами можно представить в виде узла скрещения (точки пересечения) финансовых, материальных, кадровых и информационных потоков, отражающих перемещение и потребление инвестиций, сырья, материалов, комплектующих изделий, оборудования, используемой и разрабатываемой технологии, денежных наличных и безналичных платежей, производимой продукции, – все они действуют в условиях конкретной социально-экономической и природной среды. Свойства среды касаются прежде всего:

- погодно-климатических факторов;
- социально-демографической ситуации в регионе, которая определяет его трудоизбыточность или трудонедостаточность по различным категориям работников, а также региональный «имидж», престижность той или иной профессии или рода деятельности;
- социально-политических условий, от которых зависят обстановка в регионе, степень ориентации населения на производительный труд, уровень социальной напряженности;
- состояния потребительского рынка как фона для формирования региональных потребностей в продукции предприятия;
- уровня жизни населения как фактора платежного обеспечения этой потребности, покупательной способности рубля в текущем и тенденциальном выражении, определяющей динамику инфляции и инфляционных ожиданий;
- общего уровня предпринимательской активности, характеризующего склонность людей к включению в предпринимательские инициативы [1].

Основными *зонами конкуренции*, т. е. дислокации возможных точек соприкосновения предприятия с конкурирующими организациями являются: поставщики исходных материалов и оборудования; потребители продукции; получение инвестиций, займов, кредитов и участие в выгодных для предприятия инвестиционных проектах; привлечение квалифицированных кадров и оплата их труда; технологический и информационный рынки.

Таким образом, функционирование предприятия постоянно подвержено опасности срыва или ухудшения из-за возможного нарушения региональных, отраслевых и межотраслевых потоков, необходимых для его деятельности. Эти *внешние факторы риска* можно подразделить на политические, социально-экономические (макроэкономические), экологические и научно-технические.

Промышленная деятельность предприятий складывается из процессов производства, воспроизводства, обращения и управления. В свою очередь, производственный процесс представляет собой совокупность взаимосвязанных основных, вспомогательных и обслуживающих процессов труда. В этих сферах возникают специфические факторы риска [1].

К факторам риска *основной производственной деятельности* относятся недостаточный уровень технологической дисциплины, аварии, внеплановые остановки оборудования или прерывания технологического цикла предприятия из-за вынужденной переналадки оборудования (например, вследствие неожиданного изменения параметров сырья или материалов, используемых в технологическом процессе) и т.п.

Факторы риска *вспомогательной производственной деятельности* – это перебои энергоснабжения, удлинение (по сравнению с плановыми сроками) сроков ремонта оборудования, аварии вспомогательных систем (вентиляционных устройств, систем водо- и теплоснабжения и т. п.), неподготовленность инструментального хозяйства предприятия к освоению нового изделия и др.

*Воспроизводственная сторона* деятельности предприятия связана, главным образом, с инвестиционной активностью и процессами набора, подготовки и повышения квалификации кадров. В сфере кадровых проблем возможно появление таких факторов риска, как неверная оценка необходимого периода подготовки и переподготовки кадров, отток квалифицированной рабочей силы вследствие локальных этно-политических конфликтов, природных катаклизмов, появления предприятий с более выгодными условиями оплаты труда в регионе и т. п.

В сфере обращения деятельность предприятия может подвергнуться действию таких факторов, как нарушение предприятиями-смежниками согласованных графиков поставок сырья, комплектующих и т. п., немотивированный отказ оптовых потребителей вывезти или оплатить полученную готовую продукцию, банкротство или самоликвидация предприятий-контрагентов или деловых партнеров – и в результате исчезновение поставщиков сырья или потребителей готовой продукции.

Рассмотрим основные риски производственного предприятия и меры по их нейтрализации и компенсации, которые представим в виде табл. 1.

Таблица 1

Методы компенсации производственных рисков в деятельности предприятия

Риски производственного предприятия	Рекомендуемые методы компенсации
1. Риск нереализации профильной технологии предприятия из-за незаключения договора на поставку исходных продуктов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Диверсификация производства путем расширения числа готовых к использованию технологий и видов продукции, диверсификация поставок.</li> <li>2. Постоянный сбор и актуализация информации о возможных поставщиках, их намерениях, осваиваемых технологиях и социально-экономической ситуации вокруг них.</li> <li>3. Установление некоммерческих связей с реальными и потенциальными поставщиками.</li> <li>4. Вертикальная интеграция «вниз» и квазиинтеграция (объединение отдельных функций управления).</li> <li>5. Приобретение акций предприятий-поставщиков.</li> <li>6. Расширение и поддержание личных контактов с поставщиками.</li> <li>7. Подготовка кредитных линий на случай необходимой предоплаты.</li> <li>8. Создание страхового резерва исходных продуктов.</li> </ol>
2. Риск недополучения исходных материалов из-за срыва заключенных договоров о поставке	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Диверсификация поставок.</li> <li>2. Расширение состава поставщиков.</li> <li>3. Создание финансовых резервов или организация «горячих» кредитных линий на случай непредвиденных затрат.</li> <li>4. Прогнозирование динамики цен.</li> <li>5. Вовлечение традиционных поставщиков в деятельность предприятий путем заключения договоров участия в прибылях или в приобретении акций.</li> <li>6. Создание страховых запасов исходных материалов.</li> <li>7. Заблаговременная разработка системы функционирования предприятия в условиях поиска альтернативных поставщиков.</li> </ol>

Риски производственного предприятия	Рекомендуемые методы компенсации
3. Риск незаключения договоров на реализацию производимой продукции (риск нереализации произведенной продукции)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Диверсификация производства и структуры сбыта.</li> <li>2. Создание и актуализация базы данных о возможных потребителях продукции, об их деятельности, намерениях, тенденциях, социально-экономическом статусе и окружении.</li> <li>3. Активное использование всех форм маркетинга.</li> <li>4. Вертикальная интеграция «вверх», обмен акциями с традиционными потребителями и приобретение их акций.</li> <li>5. Поиск технологий и методов улучшения качества продукции, разработка долгосрочной стратегии производства и ознакомление с ней потенциальных потребителей.</li> <li>6. Освоение гибких технологий производства, допускающих переключение на другие виды продукции.</li> <li>7. Освоение гибких технологий маркетинга, позволяющих легко подключаться к новым секторам рынка.</li> </ol>
4. Риск неполучения или несвоевременного получения платы за реализованную продукцию, услугу	<p>Наиболее распространенный метод компенсации – это предварительная (до получения товара или услуги) оплата. Вместе с тем для отдельного предприятия необходимость предоплаты существенно ограничивает возможность приобретения необходимых материалов, сужает поле хозяйственного маневра. Поэтому наиболее целесообразно использование в различных сочетаниях и группировках мер некоммерческой вертикальной и диагональной интеграции, перекрестного владения акциями, страхование сделок у третьих лиц, залогов и, наконец, средств систематического информирования общественности о предприятиях, традиционно нарушающих (или, наоборот, соблюдающих) условия договоров.</p>
5. Риск отказа покупателя от полученной им продукции (возврат)	<p>Рекомендуемые методы компенсации те же, что и при компенсации риска неоплаты. Дополнительно следует принять меры к созданию барьеров на пути переключения потребителей на другие виды продукции, удовлетворяющие тот же вид потребности, и в особенности – на других поставщиков. В числе этих мер могут быть применены отдельные виды горизонтальной интеграции (договоры с конкурентами о своеобразном разделении сфер влияния). Здесь уместно еще раз подчеркнуть необходимость создания и ведения максимальной <i>полной базы данных</i> о субъектах и процессах рынка.</p>

6. Риск срыва собственных производственных планов или инновационных проектов	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в сфере технологии и производства.</li> <li>2. Разработка стратегии технологической безопасности в составе комплексной технико-экономической и социальной стратегии предприятия.</li> <li>3. Увязка социальной стратегии с целями и возможностями предприятия, региональными условиями.</li> <li>4. Создание системы технико-экономического резервирования ресурсов.</li> </ol>
7. Риск неверного прогнозирования ситуации и получения неправильных исходных данных	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Резкое повышение внимания к стратегическому и перспективному планированию.</li> <li>2. Создание сквозной системы сбора и анализа исходной информации.</li> <li>3. Прогнозирование и принятие стратегических решений.</li> <li>4. Выделение средств на эти цели в составе статей распределения прибыли или кредитных средств.</li> <li>5. Приглашение профессиональных консультантов по маркетингу и управлению.</li> <li>6. Повышение квалификации административно-управленческого персонала предприятия.</li> </ol>
8. Риск неполучения внешних инвестиций и кредитов	<p>Организация целенаправленного маркетинга, в том числе всестороннего информирования потенциальных потребителей и инвесторов о достоинствах продукции и о предприятии в целом. Для акционированных предприятий маркетинг фирмы должен предусматривать программу индивидуальной работы с акционерами, в особенности – с внешними, в целях поддержания их благоприятного отношения к предприятию.</p>
9. Риск текучести кадров	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Выяснить, соответствует ли подготовка принимаемых на работу сотрудников организационной культуре, системе ценностей компании.</li> <li>2. Стараться, чтобы управленческая команда была как можно меньше.</li> <li>3. Нанимать сотрудников, имеющих опыт работы.</li> <li>4. Подбирать только самых квалифицированных работников, особенно в тех случаях, когда им самим придется впоследствии принимать на работу других людей.</li> </ol>

Таким образом, любому современному промышленному предприятию, нацеленному на успех, необходима формализованная система поддержки принятия управленческих решений в условиях риска. Основой этой системы слу-

жит отлаженный управленческий учет факторов риска, позволяющий вовремя выявлять и устранять угрозы, возникающие в процессе хозяйственной деятельности предприятия.

### *Литература*

1. Васин С. М., Шутов В. С. Управление рисками на предприятии : учебное пособие. – М. :КНОРУС, 2010. – 304 с.

2. Кириченко О. С., Кириченко Т. В., Комзолов А. А. Управленческий учет факторов риска // Управленческий учет. – 2008. – № 3. – С. 13–18.

УДК 330.34-027.45(477)

*В. П. Вишневский*, д-р экон. наук, проф.,  
ИЭП НАН Украины,

*Е. Н. Вишневская*, канд. экон. наук, доц.,  
ДонНТУ  
г. Донецк

## ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ: УРОКИ УКРАИНЫ

Современная политическая карта мира и сложившиеся государственные границы стран, в том числе на евразийском пространстве – это, в определенной степени, историческая случайность. С экономической точки зрения их нынешние очертания обусловлены функционированием современной мир-экономики, которая «... предполагает существование некой политической надстройки из суверенных государств, связанных и узаконенных межгосударственной системой», а то, что включается в описание исторической специфики любого государства «... само является постоянно меняющимся, подвижным и текучим феноменом. Исторический фундамент, на котором мы все стоим, стабилен в той же степени, как оболочка земной коры над глубоким разломом» [1, с. 3, 8].

В долгосрочном историческом аспекте единство некоторого социокультурного пространства может быть сильнее норм международного права, уста-

навливающих принципы территориальной целостности и нерушимости государственных границ. Наглядным примером может служить Косово, когда часть сербской территории с албанским населением, объединенным ценностями ислама, была выделена в самостоятельное государство-суверен.

Однако с позиций органов власти конкретной страны, действующей здесь и сейчас, потенциальная возможность таких политико-экономические трансформаций обычно воспринимается как угроза национальной безопасности.

Весьма остро эта угроза проявляется в финансово-экономической сфере. Характерным примером является Украина, по территории которой проходит цивилизационная «линия разлома» между православной восточной и униатской западной частями [2, с. 41]. В таких условиях действия, направленные на децентрализацию полномочий и финансов (ныне чрезмерно централизованных) и передачу их на уровень регионов, разделенных к тому же социокультурными барьерами, на федерализацию фискальную, а тем более политическую, встречают активное противодействие со стороны центральной власти. Это с одной стороны. А с другой стороны, с позиций регионов, относящихся к разным социокультурным общностям, такая позиция центра воспринимается как политическое давление, навязывание чуждой воли через систему финансово-экономических отношений, что в свою очередь создает питательную среду протестных настроений. Особенно обостряются такие противоречия в периоды проблем с экономическим ростом, когда абсолютные размеры распределяемого ВВП не увеличиваются, а потребности населения и ожидания перемен к лучшему продолжают инерционно возрастать.

В этой связи важно подходить к рассмотрению вопроса финансово-экономической безопасности на евразийском пространстве с политико-экономических позиций, рассматривая, как экономические субъекты не на словах, а на деле, через имущество и налоги выражают свое отношение к власти, к тем ее органам, которых они признают в качестве таковых. Можно, конечно, утверждать, что налоги обычно платят насильно, как, например, платили тагар еще Золотой орде. Но важнее определить, когда их платят по сути добровольно, признавая неформальный авторитет власти, воспринимаемой как внешнее выражение собственной воли. В этом аспекте даже технически слабая и неэффективная власть может восприниматься как терпимая и «своя».

Налоги, помимо отношения к власти, – это плата за общественные товары, которые имеют территориальную сферу выгод. Отсюда важность пространственно-исторического измерения системы налогово-бюджетных отношений и,

связанных с ним, социокультурных аспектов децентрализации. Одно дело, когда такая децентрализация обусловлена простыми соображениями оптимального распределения полномочий и ресурсов внутри пусть большого, но однородного пространства (обычная неоклассическая постановка вопроса о фискальном федерализме), и другое дело, когда они распределяются между областями, исторически разделенными ценностями и нормами.

Именно этим обусловлена острота споров внутри Украины о том, кто кого «кормит», какой регион вкладывает в общую копилку больше, забирая меньше, а какой – наоборот. Особую политико-экономическую актуальность они приобретают еще и по той причине, что вопрос не имеет однозначного решения.

На первый взгляд ситуация выглядит достаточно прозрачной. Есть регионы доноры (Днепропетровская, Полтавская, Харьковская области), а есть регионы получатели дотаций, причем как на Западе (Ивано-Франковская, Тернопольская области), так и на Юго-Востоке (Донецкая, Луганская области).

Но на самом деле не все так просто. И тому есть несколько причин.

Во-первых, важно различать общегосударственные и межтерриториальные проблемы. Например, дотационность Юго-Востока в значительной степени определяется высокими государственными расходами на содержание угольной промышленности (по 12–14 млрд грн ежегодно). И то, что предприятия отрасли расположены главным образом на Донбассе, вовсе не означает, что это проблема сугубо региональная. Как известно, Украина относится к числу дюжины стран мира с наибольшими объемами добычи угля, а ее угольная промышленность выполняет роль определенного гаранта энергетической безопасности державы, которая требует технико-технологической модернизации отрасли, комплексного использования недр, реструктуризации шахтного фонда и т. д. [4; 5]. Важность этой роли особенно наглядно проявляется в связи с политически мотивированными скачками цены на природный газ, которая уже весной 2014 г. может составить для Украины  $\approx 500$  долл. (что приблизительно в два раза выше нынешней цены) [6].

Во-вторых, следует принимать во внимание низкую достоверность финансовой отчетности предприятий, от которой зависит территориальное распределение налоговых платежей. При сложившейся учетной практике они часто не показывают реальные финансовые результаты хозяйственной деятельности. Это объясняется трансфертным ценообразованием (которое является одной из причин того, что до 40 % субъектов хозяйствования в Украине из года в год отчитываются об убытках [7]), распространением теневых хозяйственных опера-

ций (по разным оценкам объемы теневой экономики составляют до 40 % ВВП [8]), неполными экологическими и другими экстернальными издержками (многие предприятия игнорируют проблемы окружающей среды, в том числе потому, что уровень экологических налогов в Украине в десятки раз меньше, чем в развитых странах).

В-третьих, общую картину искажает то обстоятельство, что бизнес, естественно, стремится располагаться поближе к центру для того, чтобы в условиях слабой защиты прав собственности «неформально» решать деловые вопросы. Кроме того, места регистрации предприятий в качестве плательщиков налогов и фактические места ведения бизнеса часто не совпадают. В результате получается так, что валовый региональный продукт г. Киева в разы больше, чем валовой региональный продукт любой из областей Украины [7], хотя на самом деле ничем особо производительным, лучшим чем у регионов, украинская столица похвастаться не может.

В-четвертых, последующее перераспределение централизованных средств в Украине происходит по непрозрачным формулам, которые к тому же игнорируют специфические потребности регионов и устанавливают параметры бюджета для районов и городов на местах напрямую из центра, минуя промежуточный региональный уровень.

Исходя из указанного, магистральный путь уменьшения угроз финансово-экономической безопасности на евразийском пространстве, структурированном по цивилизационному признаку – это построение системы межтерриториальных отношений транспарентно, с обязательным учетом местных особенностей, а его главные исходные предпосылки, с одной стороны, – субъектность обособленных в социокультурном отношении регионов, в том числе в сфере образования, истории, культуры, а с другой стороны, базирующаяся на субъектности соборность – исходящее из евразийской традиции свободное духовное единение людей и формируемых ими общин. При этом, что касается политических границ субъектности, то они должны быть определены в результате демократических процессов. А в отношении финансово-экономических аспектов можно выдвинуть следующие положения.

Долгосрочная политика размещения и развития производительных сил (как внутри данного государства, так и в системе межгосударственных отношений при реализации совместных проектов) должна стать частью публичного демократического механизма стратегического планирования (еще не созданного ни в Украине, ни в РФ), реализующего принцип «двух ключей», то есть обя-

зательного согласия как властного центра, так и местных субъектов, наделяемых правом вето по всем наиболее важным вопросам. При этом главные общественные проблемы (как, например, развитие угольной промышленности Украины) должны быть предметом национального (международного) консенсуса и, по возможности, выведены за рамки непосредственно межбюджетных отношений.

Что касается собственно системы межбюджетных отношений и финансирования общественных товаров, то предпосылкой их безопасного построения является обеспечение достоверности финансовой отчетности хозяйствующих субъектов. Это на самом деле очень сложная комплексная проблема, связанная с обеспечением защиты прав собственности и принуждения к выполнению контрактов, действенного налогового контроля за использованием трансфертных цен, минимизации объемов хозяйственных операций через разного рода офшоры, которые используются для уклонения от налогов, повышения привлекательности евразийских (а не офшорных) юрисдикций для отечественных и международных инвесторов.

Далее, важно, чтобы субъектность регионов опиралась прежде всего на собственные (а не делегированные) полномочия, построенные по принципу субсидиарности (католического по происхождению [10]), согласно которому территориальные проблемы должны решаться на самом низком уровне социальной организации, а наверх передаваться только те функции, которые не могут быть эффективно выполнены на местах – при одновременном соблюдении (православного по происхождению) принципа соборности [11]. Для этого необходимы также собственные (местные, региональные) налоги, хорошо приспособленные для решения соответствующих задач, т. е. опирающиеся на сравнительно немобильную базу и меньше зависящие от текущей рыночной конъюнктуры (в частности, налоги на недвижимость и экологические налоги).

И наконец, что касается делегированных полномочий и межбюджетных трансфертов, то здесь также важно соблюдать принципы субъектности и соборности. В данном случае это означает, что полномочия и ресурсы должны передаваться не прямо низовым звеньям, а региональным субъектам, выступающим в качестве ответственного перед центром и авторитетного для данной территориальной общины промежуточного звена, призванного обеспечить дальнейшее распределение полномочий и ресурсов в соответствии с доминирующими здесь социокультурными ценностями и неформальными нормами.

Приведенный перечень далеко не исчерпывающий. Можно еще много чего добавить. Но главное не в этом, а в необходимости практического обеспечения неразрывности принципов субъектности и соборности, которые в каждом отдельном случае должны получить свое конкретно-историческое содержание. Предлагаемый подход не новый, а представляет собой попытку приспособления к особенностям евразийского пространства того пути, которым уже идет успешно развивающийся конфуцианский мир (Китай, Южная Корея, Вьетнам и др.), и для которого проблема западной логики «или ... или» не существенна, а напротив, действует логика «и ... и» (и государство и рынок, и коммунизм и капитализм, и т. д.) [9, с. 21]. Тогда это будет движение в направлении формирования нового устойчивого типа экономических отношений между людьми, территориальными общинами и властью – евразийской организации общества и государства, основанной на иной, чем на Западе, исторической и мировоззренческой традиции.

### *Литература*

1. Валлерстайн И. Существует ли в действительности Индия? // Логос. – 2006. – № 5. – С. 3–8.
2. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций / под общ. ред. К. Королева; Пер. с англ. Т. Велимеева, Ю. Новикова. – М.: Изд-во АСТ, 2003. – 603 с.
3. Дятликович В. Львов не кормить, шахтеров тоже // Русский репортер. – 2014. – № 10 (338). – 13 марта.
4. Череватский Д. Промышленная политика для угольной промышленности // Экономика промышленности. – 2012. – № 1–2 (57–58). – С. 39–49.
5. Стариченко Л. Актуальні питання державної політики щодо вугільної промисловості // Экономика промышленности. – 2012. – № 1–2 (57–58). – С. 34–38.
6. РИА Новости. (2014). Власти України: цена російського газу з 1 квітня може вирости вдвоє. [online]. URL: <http://ria.ru/economy/20140322/1000613074.html> [Accessed: 22 Mar 2014]. – Загл. с экрана.
7. Статистичний щорічник України за 2012 р. // Державна служба статистики України / за ред. О. Г. Осауленка – Київ, 2013. – 551 с.

8. Podrobnosti.ua. (2013). Теневая экономика Украины составляет около 40 %. [online]. URL: <http://podrobnosti.ua/economy/2013/05/28/907307.html> [Accessed: 23 Mar 2014]. – Загл. с экрана.

9. Вольпи В., Маццеи Ф. Азиатская экономическая модель и Запад: реванш «видимой руки» / пер. с итал. Н. Тюкалова; научная редакция д-р экон. наук, проф. Ю. В. Таранухи. – М., 2012. – 261 с.

10. Pombeni P. The ideology of Christian Democracy // Journal of Political Ideologies. – 2000. – Vol. 5. – № 3. – P. 289–300.

11. Лазарев В. Соборность. Новая философская энциклопедия. (1989) [online] URL: <http://iph.ras.ru/elib/2777.html> [Accessed: 23 Mar 2014]. – Загл. с экрана.

УДК 339.924:332.14(470.54)

*С. В. Власов*, начальник отдела стратегического развития и инфраструктурных проектов,  
Министерство промышленности  
и науки Свердловской области  
г. Екатеринбург

## ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В Декларации о Евразийской экономической интеграции, принятой 18 ноября 2011 г. президентами государств-членов Таможенного союза, определен основной вектор дальнейшего развития, который заключается в качественном углублении интеграционных процессов на евразийском пространстве за счет перехода с 2015 года на следующую ступень – создание Евразийского экономического союза.

По сути речь идет о превращении интеграции в понятный, привлекательный для граждан и бизнеса, устойчивый и долгосрочный проект, не зависящий от перепадов текущей политической и любой иной конъюнктуры.

В этом году планируется завершить масштабную работу по созданию системообразующего международного документа будущего Евразийского экономического союза – Договора о Евразийском экономическом союзе.

Основа Договора – это кодификация договорно-правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Учитывая, что Евразийский экономический союз является следующей ступенью интеграции, в Договоре наряду с включением действующих норм ТС и ЕЭП предусматривается их совершенствование за счет устранения «серых зон» и внутренних противоречий, максимально сокращаются изъятия, действующие в ТС и ЕЭП. Договор наполняется «новыми темами» интеграционного строительства, расширяющими и углубляющими степень интеграции государств – членов Союза.

Одним из последствий реализации интеграционного строительства являются текущие и предполагаемые эффекты для российских регионов, в частности, для Свердловской области, поскольку степень ее внешнеэкономического сотрудничества с государствами-участницами ЕЭС Белоруссией и Казахстаном очень высока.

Внешнеторговый оборот за январь – декабрь 2013 г., на основании данных Таможенной статистики внешней торговли Свердловской области, а также с учетом товарооборота с Республикой Беларусь и данных по услугам во внешнеэкономической деятельности организаций Свердловской области в стоимостном выражении составил 11,1 млрд долл. США.

Экспорт составил 7 750,6 млн. долл. США, импорт – 3 314,8 млн долл. США. Сальдо внешней торговли сложилось положительное и составило 4 435,8 млн долл. США.

Данные по внешней торговле приводятся без учета торговых операций с Республикой Казахстан в связи с отменой с 1 июля 2010 г. таможенного оформления после образования Таможенного Союза.

Основу экспорта Свердловской области во внешней торговле со всеми странами в январе– декабре 2013 г. традиционно составляли металлы и изделия из них, продукция химической промышленности, а также машиностроительная продукция. Товарная структура экспорта претерпела изменения.

По импорту в область в январе–декабре 2013 г. в основном поступал машиностроительная продукция и химическая продукция.

Достиженные результаты внешнеэкономической деятельности региона меньше запланированных Программой социально-экономического развития

Свердловской области на 2011–2015 гг. (11,9 млрд долл. США по товарообороту) в силу неблагоприятной конъюнктуры, сложившейся в 2013 году на мировых рынках металлов – основы экспорта Свердловской области.

В течение всего 2013 года цены на металлы и изделия из них снижались с 1-го квартала к 4-му кварталу 2013 г. на величину от 8 до 25 %, что привело к уменьшению стоимостного объема торгового оборота. Если в 4 квартале 2012 года коэффициент покрытия импорта экспортом был 315,8 %, то к 4 кварталу 2013 года он составил 206,2 %.

Республика Казахстан – самый крупный внешнеторговый партнер Свердловской области среди стран СНГ. Товарооборот в 2012 году Казахстана со Свердловской областью превысил один млрд долл. США и в 2013 году точно не стал меньше.

Республика обладает крупным промышленным потенциалом и большими запасами полезных ископаемых. Ведущие отрасли промышленности: горнодобывающая, угольная, химическая, цветная и черная металлургия, машиностроение, легкая, пищевая. Развита нефтепереработка и производство стройматериалов.

Правовой основой для начала сотрудничества стало Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве между Правительством Свердловской области Российской Федерации и Акиматом города Астаны Республики Казахстан от 10 апреля 2003 г. Результат интенсификации отношений – 10–11 ноября 2013 года в Свердловской области был проведен X Форум межрегионального сотрудничества Российской Федерации и Республики Казахстан с участием глав двух государств.

Свердловская область – промышленный центр России и естественно, что закупка необходимой для развития экономики Казахстана продукции машиностроения идет в первую очередь в этом регионе. Доля Свердловской области в общем российско-казахстанском товарообороте составляет 5 %. Доля Казахстана как внешнеторгового партнера области в суммарном товарообороте региона со странами СНГ составляет около 50 %. Основными статьями экспорта Свердловской области являются металлы и изделия из них (35 %), машиностроительная продукция, в том числе механическое, электрическое, железнодорожное оборудование и наземный транспорт (31 %), косметика, фармацевтика, полимеры (9 %), продукты питания (7 %). Импорт же состоит преимущественно из минерального сырья: каменный уголь (61 %), руды, металлы и изделия из них

(19 %). До 80 % свердловских электростанций работают на казахском угле. Но сотрудничество давно уже вышло за рамки простой торговли.

С Республикой Казахстан регион объединяют совместные проекты в энергетике, металлургии, образовании, машиностроении. Уральские предприятия (ОАО НПК «Уралвагонзавод», ООО «Уральская горно-металлургическая компания», ЗАО «Трубная металлургическая компания», «Русская медная компания») участвуют в инновационном обновлении и технологическом развитии производственно-экономического и инфраструктурного комплексов Казахстана. Уже сложившееся плодотворное сотрудничество Свердловской области с Казахстаном позволяет региону рассчитывать на дальнейшее развитие делового партнерства и расширение сфер взаимодействия между компаниями Среднего Урала и Республики. Например, создание в Казахстане совместного производства аппаратов искусственной вентиляции легких. Уральский федеральный университет и другие предприятия Свердловской области рассматривают возможность участия в проектах по созданию автоматической системы противоаварийного управления режимами объединенной энергетической системы Казахстана.

Республика Беларусь также традиционно является одним из основных внешнеторговых партнеров Свердловской области. Среди стран СНГ она стабильно занимает 3 место (после Казахстана и Украины). Беларусь и Свердловская область являются давними и надежными партнерами во всех сферах торгово-экономического и гуманитарного сотрудничества.

Правовой основой развития сотрудничества между Республикой Беларусь и Свердловской областью является Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Свердловской области Российской Федерации о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве, подписанное 16 апреля 2001 года.

За 4 года (2009–2012 гг.) товарооборот между Республикой Беларусь и Свердловской областью вырос в 2 раза и составил 578,2 млн долл. США, экспорт вырос в 2,3 раза и составил 275,2 млн долл. США (2012 г.). Товарооборот между Республикой Беларусь и Свердловской областью за январь–ноябрь 2013 года составил 461,8 млн долларов США, что на 12,3 % меньше, чем за аналогичный период 2012 года (527,0 млн долл. США). Экспорт белорусской продукции составил 229,3 млн долл. США, что на 8 % меньше, чем за аналогичный период 2012 года (252,1 млн долларов США). Основу белорусского экспорта в Свердловскую область за январь–ноябрь 2013 года

составили поставки грузовых автомобилей, устройств на жидких кристаллах, лазеров, пластмассовой тары, шин, дорожно-строительной техники, продуктов питания. Продолжается международное сотрудничество между промышленными предприятиями, так в ноябре 2013 года в ходе визита делегации Республики Беларусь во главе с заместителем министра промышленности страны Геннадием Свидерским обсуждались вопросы по расширению взаимодействия и кооперационных связей белорусских компаний с предприятиями оборонных отраслей промышленности Свердловской области, а также по увеличению поставок автобусов и лифтового оборудования для нужд Свердловской области. Кроме того, декабре 2013 года руководство компании ОАО «Синара – Транспортные машины» (г. Екатеринбург) посетило ОАО «БелАЗ» – управляющая компания холдинга «БелАЗ-ХОЛДИНГ». Белоруссия – один из ведущих торговых партнеров региона на протяжении многих лет. Однако сегодня Свердловская область заинтересована не только в продолжении торговых отношений, но и в развитии кооперационного партнерства.

«До 2007 года сумма торговых сделок шла по возрастающей и достигла примерно полумиллиарда долларов. В течение последующих шести лет товарооборот показывает стабильные результаты и стабильную структуру экспорта и импорта. По итогам прошлого года объем экспортно-импортных операций превысил 500 миллионов долларов США. Это говорит о том, что заинтересованные стороны уже нашли оптимальный баланс на рынке. Тем не менее, я считаю, что огромный потенциал сотрудничества есть именно у малых и средних предприятий. Это касается и торговли, и кооперации. При этом условия Таможенного союза значительно упрощают их условия», – заявил министр международных и внешнеэкономических связей региона Андрей Соболев.

В настоящее время внешнеэкономическая деятельность Свердловской области как субъекта России имеет многовекторный характер. В соответствии с поручениями губернатора Евгения Куйвашева она сосредоточена на двух основных направлениях: привлечение инвестиций из высокоразвитых стран и поиск рынков сбыта для своей продукции.

Приведенные статистические данные со всей очевидностью демонстрируют острую необходимость переориентации промышленности региона на экспорт продукции с большей долей добавленной стоимости.

Анализ изменения рыночных цен на основные экспортные товары показывает, что большему падению подвержены товары минимальной степени обработки. Так, медь рафинированная и сплавы медные необработанные упали в цене на 25 %, в то время как цены на плиты, листы и полосы алюминиевые, а также на титан и изделия из него снизились только на 13 и 8 процентов соответственно.

Также негативно на повышение объема экспорта продукции металлургии и химической промышленности в долгосрочной перспективе будет действовать мировая тенденция на снижение материало- и энергоемкости продукции.

Все эти факторы могут привести к тому, что увеличение производства товаров с высокой добавленной стоимостью будет направляться, главным образом, на удовлетворение спроса на территории Свердловской области и Российской Федерации, а также будет способствовать импортозамещению.

Учитывая данные выводы, а также накопленный опыт и насыщенные международные связи Свердловской области, Казахстана и Беларуси, необходимо более пристально посмотреть на новый формат интеграции в рамках ЕЭС. Содержанием деятельности по формированию ЕЭС будет полная реализация потенциала Таможенного союза и Единого экономического пространства, совершенствование и дальнейшее развитие их договорно-правовой базы, институтов и практического взаимодействия по следующим основным направлениям:

- обеспечение эффективного функционирования общего рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов;
- формирование единой промышленной, транспортной и энергетической политики, углубление производственной кооперации и др.

Заявленные в декларации направления не противоречат и, более того, позволяют развивать направления, которые задал Губернатор Свердловской области в своей программной статье 20 марта 2014 года, сделав упор на развитие станового характера области, развитие традиционных для нее отраслей промышленности.

Обратимся теперь к тексту проекта Договора о Евразийском экономическом союзе. В статьях 95–96 проекта определены цели, принципы, основные направления и инструменты, формы и механизмы совместного сотрудничества в сфере промышленной политики.

Государства-члены самостоятельно разрабатывают, формируют и реализуют национальные промышленные политики, в том числе принимают национальные программы развития промышленности и иные меры промышленной

политики, а также определяют способы, формы и направления предоставления промышленных субсидий.

Целью осуществления промышленной политики в рамках Союза является ускорение промышленного развития и повышение конкурентоспособности промышленности государств-членов путем

повышения устойчивости развития промышленных комплексов;

повышения инновационной активности;

развития промышленного сотрудничества;

снижения и (или) устранения барьеров для развития промышленного сотрудничества.

Для достижения поставленной цели государства – члены Союза могут проводить:

разработку и реализацию совместных программ развития приоритетных видов экономической деятельности для промышленного сотрудничества;

реализацию совместных проектов развития инфраструктуры, необходимой для повышения эффективности промышленного сотрудничества и углубления промышленной кооперации государств-членов;

совместные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки с целью стимулирования высокотехнологичных производств и др.

В качестве одного из механизмов сотрудничества в проекте договора предложена разработка основных ориентиров промышленной политики в рамках Союза на среднесрочный период (3 года).

Приложениями к основным ориентирам будут являться перечни основных направлений промышленного сотрудничества государств-членов;

приоритетных видов экономической деятельности для промышленного сотрудничества;

чувствительных товаров.

Вышеуказанный механизм является принципиально важным для формирования промышленной политики в Свердловской области и дальнейшего развития промышленности в регионе. Особым моментом в этой ситуации будет скорейшее вхождение нашего региона в согласительные процедуры по формированию основных ориентиров на ближайшие 3 года.

Кроме того, параллельно необходимо формировать «дорожную карту» по реализации не менее интересных и перспективных для Свердловской области инструментов, обозначенных в проекте договора:

межгосударственные (евразийские) технологические платформы и промышленные кластеры;

межгосударственные программы и крупные совместные проекты при участии государств-членов на взаимовыгодной основе в приоритетных видах экономической деятельности.

Правительством Свердловской области в 2013 году утверждена государственная программа Свердловской области «Развитие промышленности и науки на территории Свердловской области до 2020 года». Этот документ является основной стратегического планирования промышленной политики в регионе, поэтому сближение внутренней промышленной стратегии развития области с промышленной политикой России в рамках ЕЭС и странами-партнерами области по Таможенному союзу (Казахстан, Беларусь) целесообразно начинать с «настройки» этой программы. Возможно, в этом документе необходимо предусмотреть механизмы и инструменты, учитывающие перспективы и направления развития сотрудничества в рамках ЕЭС. Важной практической составляющей «настройки» госпрограммы будет ревизия субсидий, предусмотренных на поддержку промышленного комплекса Свердловской области, на соответствие правилам договора о создании ЕЭС. Это может стать одним из направлений совместной работы двух профильных министерств на 2014 год.

Ключевой задачей во внешнеэкономической сфере на ближайший период, поставленной в другой государственной программе «Развитие международных и внешнеэкономических связей Свердловской области до 2020 года», является стимулирование развития экспорта и, прежде всего, несырьевого. В целях поддержки экспортеров и диверсификации структуры экспорта, в том числе за счет повышения конкурентоспособности продукции уральских товаропроизводителей, Министерство международных и внешнеэкономических связей Свердловской области планирует усилить акцент в своей работе на содействии в привлечении необходимых компетенций и технологий через производственную кооперацию и альянсы предприятий Свердловской области с ведущими мировыми компаниями, создании в нашем регионе производств конечной продукции с иностранным участием, повышении степени локализации производств, стимулировании привлечения иностранных инвестиций в обрабатывающие отрасли для их технологической модернизации. При этом предполагается максимально задействовать формируемую региональную инфраструктуру опережающего развития – ОЭЗ «Титановая долина», индустриальные парки.

С нашей точки зрения реализация заявленных задач может стать отличной платформой для углубления интеграционных процессов и промышленной кооперации между предприятиями Свердловской области, Казахстана и Беларуси в рамках создаваемого Евразийского экономического союза.

УДК 332.2/.3:339.923

*Б. А. Воронин*, д-р юрид. наук, проф.,  
зав. кафедрой управления и права,  
Уральский государственный  
аграрный университет  
г. Екатеринбург

## ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АГРАРНОГО СЕКТОРА В РАМКАХ ЕВРАЗЭС, ШОС И ВТО

В 2014 году исполняется 20 лет ЕврАзЭС. Как известно, 10 октября 2000 года в г. Астане главами пяти государств были подписаны документы о создании международной организации Европейского экономического сообщества. ЕврАзЭС имеет четкую функциональную систему, эффективные механизмы работы, ясные и понятные цели – создание Таможенного союза (ТС) и Единого экономического партнерства (ЕЭП) и интеграцию в мировую торгово-экономическую систему.

За прошедшие с момента образования ЕврАзЭС годы сформировалась разветвленная система механизмов, обеспечивающих процесс вертикальной и горизонтальной интеграции, что способствует созданию более крупных рынков для национальных производителей и потребителей, росту экономики и ее диверсификации посредством сокращения барьеров на пути перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Как отмечает Т. Мансуров, генеральный секретарь ЕврАзЭС – важнейшие интеграционные шаги в социально-экономической сфере привели к повсеместному росту экономики и повышению уровня жизни широких слоев населения [1]. Так, в 2013 г. по сравнению с 2000 г., в среднем, по ЕврАзЭС ВВП вырос в 1,8 раза, промышленное производство – в 1,7 раза, сельскохозяйственное про-

изводство – в 1,5 раза, инвестиции в основной капитал и оборот розничной торговли – в 3,1 раза, стоимостной оборот взаимной торговли товарами – в 4,5 раза.

По оценкам российских ученых совокупный интеграционный эффект от создания ТС и ЕЭП за 10 лет оценивается в 17–20 % дополнительного прироста ВВП для каждой из стран-участниц ТС и ЕЭП. Суммарно это может составить почти 700 млрд долларов.

В будущем к ТС и ЕЭП присоединятся и другие постсоветские страны, что даст им шанс совершить рывок в своем развитии и повысить уровень жизни населения. Над этим уже активно работают Армения и Кыргызстан. Также проявляет интерес к членству в ТС Таджикистан.

В 2015 году в России (Уфа) будет проходить саммит стран ШОС и БРИКС.

Сложная международная обстановка ставит перед странами-членами ШОС и БРИК новые вызовы, и это объективно потребует разработки конкретных мер по решению наиболее актуальных вопросов. В частности, страны-члены ШОС готовятся адекватно ответить на изменения правил игры в мире.

Если говорить о дальнейшем институциональном развитии организации, то в числе приоритетных видится присоединение к ШОС Индии и Пакистана, получение Ираном статуса полноправного члена, вовлечение в орбиту сотрудничества Армении, Азербайджана и Бангладеш.

Доктор экономических наук Андрей Шеломенцев отмечает, что особые решения нужны по Каспийскому морю, здесь необходимо обеспечить как экономическую, так и экологическую безопасности при использовании его ресурсов [2].

Актуальным считают экономисты и решение такой задачи, как создание Фонда развития и Банка развития ШОС, что позволит выйти на качественно новый уровень при реализации тех же энергетических проектов. Кстати, сегодня страны ШОС занимают почти 14 % в мировом экспорте продукции. Однако анализ показывает, что разница в индустриальном развитии государств остается по многим показателям существенной. Так, в пересчете на душу населения Китай, при всех своих успехах, сегодня почти на семь лет отстает от России по произведенному национальному доходу. В то же время Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан отстают от России более чем на два десятилетия.

«Страны-участницы ШОС имеют разную экономическую специфику, что, несомненно, отразилось в последствиях, вызванных кризисом, – говорит заве-

дующий отделом исследований глобализации и региональной интеграции казахстанского Института экономики Булат Хусаинов. – В Китае наиболее открытая экономика. Россия и Казахстан – экспортеры ресурсов. Кыргызстан, Таджикистан зависят от более крупных стран-соседей, что является одной из причин не всегда стабильного развития. Например, в Кыргызстане импорт в XXI веке вырос почти в 19 раз, то есть эта страна-участник ШОС теперь полностью зависит от ввозимой продукции».

По мнению ученых, изменения правил в мире, увеличение числа конфликтов между странами Центральной Азии требуют принятия Стратегии безопасности на пространстве ШОС.

Что касается аграрной сферы, то необходимо отметить наиболее плодотворную совместную деятельность по правовому урегулированию аграрных отношений в рамках Таможенного союза, особенно, в области технического регулирования.

В сфере сельского хозяйства, пищевой и перерабатывающей промышленности в Российской Федерации планировалась разработать и принять около 50 технических регламентов. Незначительная часть этих техрегламентов в России была принята, но в связи с образованием Таможенного союза, согласно Соглашению о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации от 18 ноября 2010 г. дальнейшая разработка и принятие технических регламентов перешла к комиссии Таможенного союза.

Советом Евразийской экономической комиссии приняты следующие технические регламенты:

«О безопасности пищевой продукции». Решение комиссии № 880 от 09.12.2011 г. (действует с 01.07.2013 г.);

«О безопасности молока и молочной продукции». Принят решением комиссии № 67 от 09.10.2013 г. (вступает в силу с 01.05.2014 г.);

«О безопасности мяса и мясной продукции» принят решением комиссии №68 от 09.10.2013г. (вступает в силу с 01.05.2014 г.);

технический регламент на соковую продукцию из фруктов и овощей. Принят 01.12.2011 г. решением комиссии № 882 (действует с 01.07.2013 г.);

технический регламент на масложировую продукцию принят 09.12.2011 г. решением комиссии № 883 (действует с 01.07.2013 г.);

технический регламент «Пищевая продукция в части ее маркировки». Принят 09.12.2011 г. решением комиссии № 881 (действует с 01.07.2013 г.);

технический регламент «О безопасности отдельных видов специализированной пищевой продукции, в том числе диетического лечебного и диетического профилактического питания». Принят решением комиссии № 34 от 15 июня 2012 г. (действует с 01.07.2013 г.);

«Требования безопасности пищевых добавок, ароматизаторов и технологических вспомогательных средств». Принят решением комиссии № 58 от 20.07.2012 г. (действует с 01.07.2013 г.);

«О безопасности упаковки». Принят решением комиссии № 769 от 16.08.2011 г. (с 01.07.2012 г.);

«О безопасности рыбы и рыбной продукции» (проект проходит внутригосударственное согласование);

«О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков». Принят решением комиссии № 797 от 23.09.2011 г. (действует с 01.07.2012 г.);

«На табачную продукцию» (проходит внутригосударственное согласование);

«О безопасности алкогольной продукции» (проходит внутригосударственное согласование);

«О безопасности кормов и кормовых добавок» (проходит публичное обсуждение);

«О безопасности сельскохозяйственных лесохозяйственных тракторов и прицепов». Принят 20.07.2012 г. решение № 60 (вступает в силу с 15.02.2015 г.).

И это далеко не полный перечень принимаемых технических регламентов в рамках Таможенного союза.

Уже более 1,5 лет прошло с момента присоединения Российской Федерации к ВТО и наша страна обязана действовать строго в соответствии с правовыми актами ВТО.

Систему соглашений ВТО можно рассматривать как международное законодательство, устанавливающее правила обмена товарами и услугами. Основу правовой системы ВТО составляет пакет документов, главным из которых является Соглашение о ВТО, а также четыре приложения к нему.

Знание и применение норм и правил Всемирной торговой организации будет способствовать успешному выходу субъектов российского агропромышленного комплекса на мировой агропродовольственный рынок и переходу на экспертно-ориентированное развитие.

Вместе с тем, надо учитывать риски и угрозы для отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей, которые могут проявиться в условиях ВТО.

Как мы отмечали ранее, ведение сельскохозяйственной деятельности всегда сопряжено с различными видами рисков [3; 4].

Наиболее существенными являются природно-климатические (засуха, наводнения и др.) и финансово-экономические (экономический кризис, дефолт и др.) риски, но особую остроту имеет геополитическая угроза. Так, в связи с событиями вокруг Украины, у Российской Федерации в настоящее время могут возникнуть проблемы с продовольствием.

Ситуация такова, что из российского бюджета на развитие агропромышленного комплекса расходуется около 5 млрд \$, в то время как на приобретение продовольствия по импорту – свыше 40 млрд \$. В случае применения к Российской Федерации экономических санкций и, по этой причине, снижения объемов продовольствия поступающего из-за рубежа, проблема импортозамещения возникает с особой остротой.

Этот вызов потребует срочной выработки новой аграрной политики российского государства, адекватной геополитической обстановке.

У Российской Федерации имеется большой потенциал для стабильного развития сельского хозяйства: 40 % мировых запасов черноземов, 20 % простой воды. Россия производит свыше 10 % минеральных удобрений. Из 122 млн га пашни в настоящее время вне аграрного производства находится около 50 млн га земли на которой уже двадцать лет и более не применялись химические удобрения.

Эти пашни могут быть вовлечены в производство органической сельскохозяйственной продукции, которая под брендами «органик-продукт», «эко-продукт», «био-продукт» имеет все шансы быть востребованной на зарубежных агропродовольственных рынках.

Большие выгоды для отечественных аграрных предпринимателей сулит и организация производства сельскохозяйственной продукции для внутренней продовольственной помощи (социальное питание).

Аграрная политика России сегодня должна быть коренным образом перестроена на реализацию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для населения стран-членов ЕврАзЭС, ШОС и БРИКС. Особенно в такие государства как Китай, Индия и другие страны Азиатско-Тихоокеанского региона.

На российском Дальнем Востоке необходимо развивать строительство зерновых терминалов и другой инфраструктуры, необходимой для торговли продовольственными товарами.

Российский герб – орел с двумя головами, символизирующий дружбу и отношения с Европой и Азией. Европа сегодня пытается вести по отношению к России недружественную политику. Значит, мы обязаны переориентироваться на Азиатские страны, которые готовы к сотрудничеству, в том числе и на рынке продовольствия.

В целях совершенствования механизма правового регулирования сельскохозяйственной деятельности и развития рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в новых экономических условиях, связанных с глобализацией, на наш взгляд, следует оперативно принять специальный федеральный закон или внести дополнения в федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» № 264-ФЗ от 29.12.2006 г.

Необходимо так же разработать эффективный экономический механизм функционирования российского сельского хозяйства в условиях новых вызовов и изменений мировой агропродовольственной политики.

#### *Литература*

1. Российская газета от 26.03.14 г.
2. Российская газета от 26.09.13 г.
3. Воронин Б. А. Проблемы обеспечения продовольственной безопасности российского государства в условиях ВТО // Экономико-правовой журнал «Бизнес, менеджмент и право». – 2013. – №1 (27).
4. Воронин Б. А., Васильцова Л. И., Донник И. М. Проблемы рисков для российского аграрного сектора в условиях ВТО // Аграрный вестник Урала. – 2013. – № 3.

*Н. В. Голомолзина*, доцент,  
Уральская государственная  
архитектурно-художественная академия,  
*Е. П. Дятел*, заф. кафедрой,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА УСЛУГ

Актуальной проблемой современного состояния общества является глобальная рецессия. Фундаментом макроэкономического планирования и прогнозирования путей развития экономики служит экономическая теория. Ее научная значимость и практическая полезность зависят от того, насколько успешно она позволяет объяснять взаимосвязанные технологические, производственные, экономические, социальные и финансовые проблемы и процессы. В результате проверки практикой те или иные экономические теории нередко модифицируются, усовершенствуются, а иногда от них приходится отказываться. Процесс проверки и совершенствования существующих теорий является необходимым условием для прогресса экономической науки, а значит улучшения общественного развития и повышения благосостояния общества.

Катализатором этого процесса являются кризисные периоды экономики. Одним из них стала Великая депрессия 1920–30 гг. в США. Попыткой ее преодоления стала экономическая политика Нового курса правительства Ф. Д. Рузвельта, а ее причины и последствия неоднократно становилась объектом внимания научной общественности. Лейтмотивом различных выводов и характеристик является возрастание экономической роли государства. Соглашаясь с этим, остановимся на следующих вопросах: 1) почему это стало необходимым; 2) социально-экономический смысл мероприятий правительства Ф. Рузвельта; 3) социально-экономические последствия Нового курса.

Дж. М. Кейнс писал: «Послевоенный опыт Великобритании и Соединенных Штатов дает фактический пример того, насколько накопление богатства – причем

в таких больших размерах, что его предельная эффективность падала быстрее, чем могла падать норма процента при противодействии институциональных и психологических факторов, – мешает в условиях преобладания *laissez-faire* достижению приемлемого уровня занятости и благосостояния, обеспечиваемых техническими условиями производства» [1, с. 98].

Известны и другие высказывания Кейнса, свидетельствующие о сдержанном отношении к фритредерству, а также к его мировоззренческой основе – «классической» экономической теории, охватывающей столетний период – от Д. Рикардо до А. Маршалла и А. Пигу: «Таким образом, моя критика направлена против несостоятельности *теоретических* основ доктрины *laissez-faire*, на которой я сам воспитывался и которой в течение многих лет обучал других...» [1, с. 153]<sup>1</sup>. Если мы правильно понимаем Дж. М. Кейнса, идеология максимизации товарного богатства в результате целенаправленных действий *homo oeconomicus* оказалась несостоятельной.

Субстанцию товарного богатства Дж. М. Кейнс, также как Д. Рикардо и К. Маркс, сводит к труду. Для Рикардо это относительные затраты труда, у Маркса – общественно необходимый труд, у Кейнса труд – «единственный» (универсальный) фактор производства<sup>2</sup>, общественная оценка которого определяется его предельной тягостью.

Существует обширная литература по поводу того, кто реально создает стоимость, и кто получает экономическую ренту. Согласно информационной теории стоимости, большую ее часть создают представители умственного труда. С этим можно согласиться, тем более что любой процесс присвоения и преобразования природных продуктов завершается изменением их информационной составляющей. Это говорит не о том, кто больше затрачивает физического труда на создание экономических благ, а о том, кто лучше умеет использовать и распоряжаться (при помощи собственных трудовых усилий) созданными обществом производительными силами. Но тогда, наряду с процессом производства, понимаемым в самом широком смысле слова, мы должны учесть отношения

---

<sup>1</sup> См. также с. 157.

<sup>2</sup> «Поэтому мне близка доклассическая доктрина, согласно которой все *производится трудом* при помощи того, что было принято называть мастерством, а теперь именуют технологией, и природных ресурсов, свободных от ренты или облагаемых ею в соответствии с их редкостью или изобилием. Предпочтительнее рассматривать труд, включая, конечно, личные услуги предпринимателя и его помощников, как единственный фактор производства, действующий при наличии технологии, природных ресурсов, производственного оборудования и эффективного спроса. Этим отчасти объясняется, почему мы смогли принять единицу труда в качестве единственной физической единицы, необходимой в нашей системе, наряду с единицами денег и времени» (там же, с. 96).

(правомочия) собственности. Собственно говоря, мы это делаем, когда говорим об использовании «природных» способностей и склонностей людей. Любой продукт, производительный и денежный капитал останется мертвым без применения этих способностей. Они во многом определяют общественные отношения, в которых находятся люди в процессе присвоения производительных сил. Результатом является, во-первых, возникновение определенной социально-экономической структуры общества, во-вторых, распределение экономической ренты, приходящейся на каждого собственника. Ее получают не только лица, находящиеся на вершине информационной пирамиды, но и, по мнению некоторых исследователей, в первую очередь, работники, выполняющие функции физического труда. Таким образом, наш вывод состоит в следующем: все *граждане* страны имеют правомочия собственников по отношению к общественным производительным силам и присваивают экономическую ренту. Ренту они получают потому, что оказывают определенные экономические услуги, выполняя ту или иную социально-экономическую функцию, т. е. позволяют использовать принадлежащий им производительный потенциал.

На наш взгляд, предоставление услуг является доминантой практически любого общественного устройства. Другое дело, что такое общественное устройство подкрепляется экономической деятельностью по оптимальному использованию ограниченных ресурсов. Это хорошо видно, например, в социально-экономическом анализе Афинской политики Аристотеля. Непосредственным объектом его исследования является античное «общество услуг», тогда как экономический анализ занимает, хотя и важное, но подчиненное место<sup>1</sup>. Если это так, то предметом управления социально-экономическими процессами в обществе, является, в первую очередь, функционирование и видоизменение определяющей их структуры.

Нет необходимости перечислять широко известные мероприятия первых 100 дней Нового курса. Достаточно отметить, что они были направлены на перераспределение ВВП для создания устойчивой социально-экономической структуры общества (об этом свидетельствуют создание Федеральной корпорации страхования вкладов, Федеральной администрации чрезвычайной помощи, Администрации общественных работ и Администрации гражданских работ, закон о кредитовании сельского хозяйства и т. п.). Повышая уровень эффективного спроса (всего в общественных работах были заняты 4 млн американцев), это

---

<sup>1</sup> См.: Дятел Е. П., Голомолзина Н. В. К вопросу об экономической теории и истории услуг // Журнал экономической теории. – 2009. – №2. – С. 88.

перераспределение не вело к автоматическому росту товарного богатства. Рост занятости в значительной степени происходил за счет строительства и улучшения состояния магистралей, шоссе, общественных зданий, коммунальных удобств и государственных предприятий. Большое внимание обращалось на сбережение природных богатств и увеличение их добычи, т. е. контроль над использованием и очищением питьевой воды, борьбу с почвенной и береговой эрозией, строительство портовых и речных сооружений, предотвращение наводнений, улучшение работы водной энергетики. Особое место в современном обществе занимают финансовые услуги, в основе которых лежит кредитно-денежная политика государства. Здесь тоже было сделано немало такого, что вошло в практику деятельности ФРС и других органов управления финансовой сферой.

Результатом Нового курса стал, по нашему мнению, решительный поворот от экономики *laissez-faire* к обществу услуг на основе перераспределения ВВП в пользу принципала, в качестве которого выступает голосующее большинство.

Однако, если в 1930-е гг. в трудах многих авторов отмечается усиливающаяся тенденция рассмотрения всех видов деятельности как производительных, и каждого вида деятельности – как услуги, последующее развитие статистики в индустриальных странах как результат непосредственного правительственного вмешательства послужило тому, что акцент стал делаться не на теории, а на наблюдениях и измерениях. Именно так возникла теория трех секторов экономики, с которой связаны имена К. Кларка [3], А. Фишера [4; 5] и Ж. Фурастье [6]. Эта теория, решая проблемы учета, опять привела к обособлению услуг, сформировав концепцию третичного сектора экономики, из которого впоследствии, в связи с быстрым увеличением его доли, еще выделялись сектора (четвертичный, пятеричный) [7, с. 117], составившие в совокупности сферу услуг.

Текущее быстрое преобразование экономической системы требует возникновения единой теории относительно роли услуг. Концептуально имеющиеся работы сильно различаются. Упомянем экономику самообслуживания Дж. Гершуни [8; 9] и теорию У. Баумоля [10–12] о врожденной тенденции сферы услуг к снижению производительности и возрастанию издержек.

В то время как теория постиндустриального общества придает производству меньшую важность, эти авторы утверждают, что, напротив, промышленность была основанием для расширения услуг. Согласно им, если мы признаем, что услуги изменяют структуру общества, то это происходит глав-

ным образом потому, что непосредственно изменились методы производства товаров.

Эти «неоиндустриальные точки зрения» являются очень разнородными. По мнению некоторых экономистов, например, Дж. Гершуни, увеличение производительности и появление новшеств, связанных с потребительскими товарами, будут постепенно принуждать домашние хозяйства производить для себя многие из услуг, ранее покупаемых на рынке. Эти новые продукты будут управлять нашими домами, давать инструкцию, обеспечивать медицинскую диагностику и т. д. Поэтому в противоположность постиндустриальному подходу им была выдвинута теория «экономики самообслуживания».

Для других авторов (Т. Ноуэлль) самый типичный аспект новой экономики – «передовые услуги», которые являются существенными для современного индустриального производства [13]. Они являются главным двигателем развития экономики. Особое внимание обращается на услуги производителя. Это восприятие общества сферы услуг концентрируется не на домашних хозяйствах, а на производстве и, в частности, на его более сложной структуре.

Наконец, можно говорить об исследователях, которые считают основанием услуг информацию. В этом представлении большое значение придается технологическим средствам хранения, передачи и обработки информации. Отличительная особенность этого подхода – его обобщенность. Термины «информационное общество» и «общество услуг» не синонимичны. Определение понятия «информация» также вызывает дискуссии, и это приводит к различным теоретическим концепциям.

Несмотря на разнообразие всех работ, можно выделить две главные школы. Первая подчеркивает длительное первенство индустриализма и связана с концепцией Дж. К. Гэлбрейта, сформулированной в его работе «Новое индустриальное общество» [14]. Вторая рассматривает появляющуюся систему как «постиндустриальную», ее основные идеи изложены в работе Д. Белла «Грядущее постиндустриальное общество» [7]. Но и среди авторов в каждой из школ существуют значительные различия, и это приводит к появлению большого количества идей с разной интерпретацией основных положений.

Таким образом, становится понятно, что существует много неясных моментов в процессах роста и изменения наших современных экономических систем, а также стратегической роли услуг в их пределах. Однако исследование этих идей позволяет нам понять тенденции современной экономики.

Возникновение современного кризиса связывают с дисбалансами международной торговли и движения капиталов, кредитного рынка и, особенно проявившегося его следствием, ипотечного кризиса – как результата кредитной экспансии, развернутой в 1980 – начале 2000 гг. В развитых капиталистических странах формируются новые общественные структуры.

Представляется необходимой система промежуточных понятий и более точная формулировка проблемы, которая является подходящей целью для объективного исследования услуг – становление и развитие экономической структуры общества услуг. Это вызвано тем, что предоставление услуг является доминантой практически любого общественного устройства, а предметом управления социально-экономическими процессами в обществе выступает, в первую очередь, функционирование и видоизменение определяющей их структуры.

### *Литература*

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег // ЭКОНОМИКА 2000. – URL <http://e2000.kyiv.org>. – Загл. с экрана.
2. Дятел Е. П., Голомолзина Н. В. К вопросу об экономической теории и истории услуг // Журнал экономической теории. – 2009. – № 2.
3. Clarc C. The Conditions of Economic Progress. – London : MacMillan, 1957.
4. Fisher A. Economic Progress and Social Security. – London : MacMillan, 1945.
5. Fisher A. The Clash of Progress and Security. – London : MacMillan, 1935.
6. Fourastié J. Le grand espoir du XXe siècle. – Paris: PUF, 1949; Gallimard, 1963.
7. Bell D. The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. – New York : Basic Books, 1973.
8. Gershuny J. After Industrial Society? The Emerging Self-Service Economy. – London : MacMillan, 1978.
9. Gershuny J. Social Innovation and Division of Labor. – Oxford : Oxford University Press, 1983.
10. Baumol W. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of an Urban Crisis // American Economic Review. – 57. – June. 1967.
11. Baumol W., Blackman S., Wolff E. Productivity and American Leadership. Cambridge: MIT Press, 1989.

12. Baumol W., Blackman S., Wolff E. Unbalanced Growth Revisited: Asymptotic Stagnancy and New Evidence // American Economic Review. 75. 1985.
13. Noyelle T. The Rise of Advanced Services // APA Journal. July. 1983.
14. Galbraith J. K. The New Industrial State. New York : New American Library, 1967.

УДК 330.34-027.45

*И. В. Гонтарева*, доцент,  
Харьковский национальный  
экономический университет  
им. Семена Кузнеця  
г. Харьков

## ИНДИКАТОРЫ СИСТЕМНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ

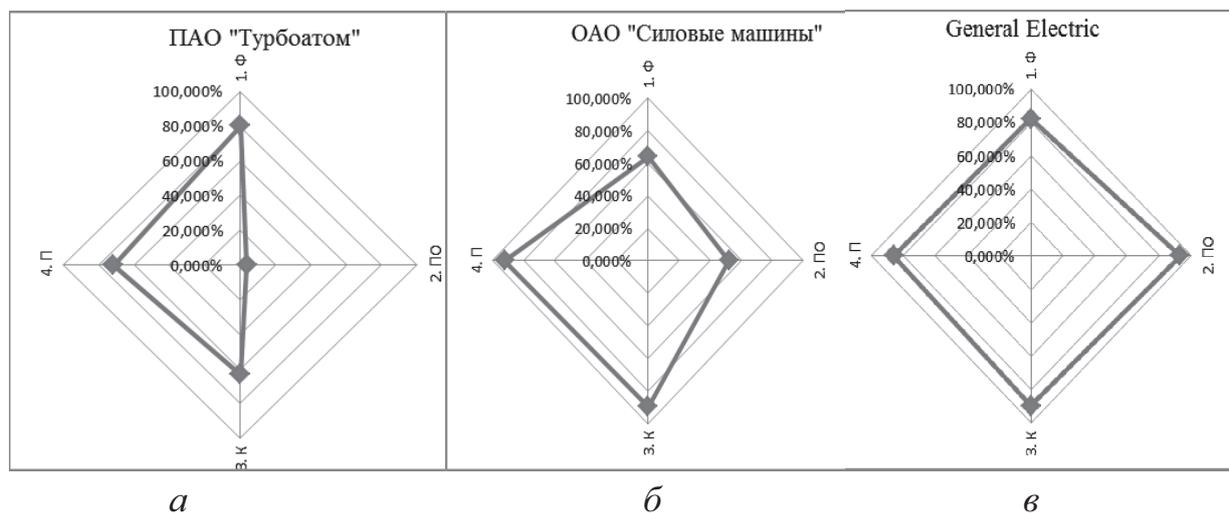
В широком смысле под безопасностью понимается такое состояние среды общественного производства, которое обеспечивает учет социальных и экономических интересов человека, предприятия, региона, государства в текущем периоде при благоприятном прогнозе на будущее. Методологические основы безопасности исследуются в теории общественного благосостояния. Теория развивается в различных направлениях, начиная от принципов общественного выбора, философии социальной справедливости и заканчивая исследованиями психологии счастья. Как отмечает французский ученый М. Флербе за последние 20 лет эту тематику разрабатывали как отдельные ученые, так и такие международные институты, как Организация экономического и социального развития, Комиссия по измерению эффективности при ООН [1]. При этом резко возросло число альтернативно предлагаемых индикаторов общественного благосостояния. Тот факт, что преобладают денежные индикаторы, объясняется отсутствием позитивного консенсуса по определению субъективного благосостояния.

В частности, рассмотрим основную теорему экономического благосостояния, предложенную Нобелевскими лауреатами Э. Аткинсоном и Дж. Стиглицем [2]. Конкурентное равновесие, если таковое существует, может быть эф-

фективным по Парето, если выполняются следующие условия: а) фирмы действуют в условиях совершенной конкуренции и признают цены как заданные параметрически; б) имеется полный набор рынков; в) существует полная информация о рынках (имеются в виду цены, связанные со спросом и предложением). Сразу можно сказать, что ни одно из этих требований не выполняется в полном объеме: а) около половины мировых рынков или олигопольные, или монополистические, а предприятия стремятся поднять цены даже во время кризиса; б) многие рынки прямо не доступны для мелких и средних предприятий из-за высоких транзакционных и финансовых издержек; в) денежной оценке с трудом поддаются даже задокументированные нематериальные активы, не говоря уже об организационных или экологических.

В странах ЕС можно заметить соответствие изменений индексов промышленной продукции и цен на нее. Так, в 2009 году наблюдается уменьшение индексов промышленной продукции, и меньшими темпами снижается индекс цен. В 2010 году в странах Европейского Союза наблюдается рост индексов промышленной продукции, и меньшими темпами растет индекс цен. В Украине индексы промышленной продукции в конце 2009 года уменьшаются большими темпами, чем в странах ЕС, а индексы цен промышленной продукции имеют положительное значение (15,9–16,5 %). В первом квартале 2010 года рост индекса промышленной продукции Украины полностью связан с ростом цен, а во втором квартале наблюдается снижение индексов промышленной продукции в соответствии с изменением цен на нее. В России индекс цен незначительно колеблется от 0,04 до 3 % и не зависит от изменения индекса промышленной продукции. В 2009 году и феврале 2010 индексы промышленной продукции имеют отрицательные значения, а в другие месяцы исследуемого периода – положительные. Так следует отметить, что в мае 2010 этот индекс составляет 44,8 % при индексе цен 1,1 %.

Необходимо также отметить и различие стратегических предпочтений менеджмента предприятий. Проведем анализ деятельности отдельных энергомашиностроительных предприятий Украины, России и США. Лидером в этом виде деятельности является компания General Electric (США), которая охватывает около 24 % мирового рынка. Российская компания ОАО «Силловые машины» является лидером на российском рынке и занимает 0,88 % мирового рынка, а украинское предприятие ПАО «Турбоатом» является лидером в Украине, а в мире имеет 0,04 %. Построим радиальную диаграмму по четырем группам результативности для General Electric ОАО «Силловые машины» и ПАО «Турбоатом» (рис. 1).



Условные обозначения групп результативности: 1. Ф – финансовые показатели; 2. ПО – потребители; 3. К – качество внутренних бизнес процессов; 4. П – персонал

Рис. 1. Радиальная диаграмма лидеров энергомашиностроения:  
а) в США; б) России; в) Украине

Из рис. 1 видно, что наиболее согласованным является результативность General Electric, а его ориентиром является дальнейшее сбалансированное наращивание научно-технического уровня производства (качество внутренних бизнес процессов) и персонала для поддержания лидерских позиций. Менее согласованной, чем у мирового лидера, является радиальная диаграмма ОАО «Силловые машины», его приоритетом является качество внутренних бизнес процессов и развитие персонала, а ориентиром стратегического развития – использование этих составляющих для завоевания наибольшей доли рынка. Наименее сбалансированной является радиальная диаграмма ПАО «Турбоатом», в которой главным приоритетом является улучшение финансовых показателей, но уровень получения прибыли в перспективе все время снижается. Таким образом, несмотря на наличие достаточно высокого уровня финансовой результативности в ПАО «Турбоатом», степень его использования для развития предприятия достаточно низкая и направлена на краткосрочную перспективу. Ориентиром стратегического развития украинского предприятия должно быть завоевание большей доли рынка энергомашиностроения за счет наращивания не только количественных, но и качественных показателей.

Анализ представленных в литературе индикаторов безопасного развития [см., например, 3] дает возможность сказать, что они сводятся к гедонической результативности – субъективной оценке удовлетворения. В них не заложен механизм формирования системной эффективности: потребность – средство ее

удовлетворения – действенность средства. В частности, потребность, то есть необходимость иметь возобновляемый источник финансирования индивидуальных (материальных или нематериальных) нужд, удовлетворяется посредством авансирования какой-либо хозяйственной деятельности. Действенность этого средства можно описать тремя взаимодополняющими индикаторами: результативность как степень достижения цели; экономичность как отношение результата к сумме финансовых, вмененных и институциональных издержек; организованность как степень согласованности и взаимодействия общественных и личных интересов. Собственно авторское видение заключается в необходимости формирования, согласно указанного механизма, системы индикаторов относительно доминирующей общественной потребности. На микроуровне такая система сформирована и представлена в публикациях автора [4], однако, она требует дальнейшей апробации и уточнения на мезо- и макроуровнях.

### *Литература*

1. Флербе М. За пределами ВВП: в поисках меры общественного благосостояния. Ч. I. / пер. с англ. И. Болдырева // Вопросы экономики. – 2012. – № 2. – С. 67–93.
2. Аткинсон Э. Б. Стиглиц Дж. Э. Лекции по экономической теории государственного сектора / пер. с англ. под ред. Л. Л. Любимова. – М. : Аспект-Пресс, 1995. – 832 с.
3. Колосов А. В. Устойчивое развитие хозяйственных систем: учеб. пособие. – 2-е изд. – М. : РАГС, 2007. – 270 с.
4. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с.

*А. Н. Гуцин*, доцент,  
Уральская государственная архитектурно-  
художественная академия,  
Институт урбанистики  
г. Екатеринбург

## КОНЦЕПЦИЯ УЧЕБНОГО КУРСА «ТЕОРИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА» КАК ОСНОВА ДЛЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН

В современном образовательном пространстве наряду с имеющимися тенденциями – гуманизацией, экологизацией, технологизацией образования – усиливается междисциплинарная интеграция. Это объективное явление, позволяющее в минимально короткий срок получить фундаментальные, системные знания не только в интересующей их предметной области, но и в поле смежных дисциплин. Подготовка будущего бакалавра (тем более магистра) должна формировать его как знающего специалиста с высокой профессиональной и общей культурой. В соответствии с ФГОС-III студент должен овладеть не только профессиональными, но и общекультурными компетенциями.

Для формирования необходимых компетенций возможны несколько путей. Таким способом является изучение курсов, имеющих выраженный междисциплинарный характер, для чего необходима соответствующая предметная область. Одной из таких интенсивно развивающихся междисциплинарных областей является урбанистика. Источники характеризуют урбанистику как раздел экономической географии, занимающийся комплексным анализом и изучением проблем, связанных с функционированием и развитием городских центров. «Всеобъемлющим» объектом географии следует считать геоуниверсум, включающий в себя первичную географическую оболочку земли (литосфера, гидросфера, атмосфера), образованную географической формой движения материи, биосферу и антропосферу [1]. Таким образом, объектом изучения в урбанистике является геоуниверсум, что делает данную отрасль знаний идеальной для формирования междисциплинарных компетенций.

Проиллюстрируем все сказанное на примере курса «Теория устойчивого развития города». Учебный курс «Теория устойчивого развития города» является составной частью учебных планов по двум направлениям подготовки: «Менеджмент» и «Прикладная информатика», которые осуществляются в институте урбанистики Уральской государственной архитектурно-художественной академии. В настоящее время учебный курс «Теория устойчивого развития города» является сложившимся учебным курсом, для которого имеется подготовленное учебное пособие [2]. Курс предназначен для формирования у студентов современного комплексного взгляда на урбанистические проблемы и призван служить той базой, от которой у слушателя должны формироваться смысловые междисциплинарные связи.

Логика учебного курса основана на идеях, высказанных советскими учеными Кузнецовым О. Л., Кузнецовым П. Г., Большаковым Б. Е. в модели «Природа – общество – человек» [3]. Выбор данной модели в качестве основы курса объясняется тем, что модель имеет междисциплинарный характер и авторы модели заложили традицию объяснения широкого спектра явлений из различных областей знаний. На рис. 1 показаны взаимодействия живого и неживого в модели «Природа – общество – человек».

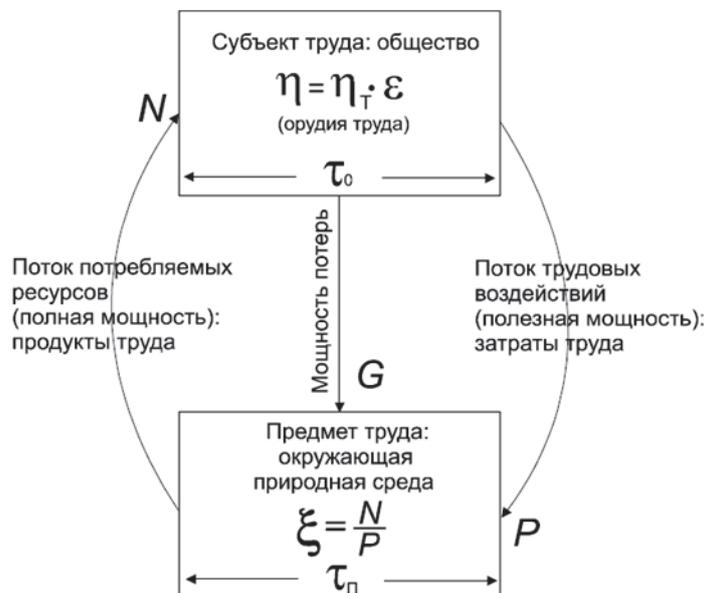


Рис. 1. Базовая модель взаимодействия живого и неживого в модели «Природа – общество – человек»

Результатом модели «Природа – общество – человек» является вывод о том, что необходимым условием развития города является закон сохранения мощности трудовых воздействий (по терминологии авторов модели) или закон необходимости повышения производительности труда (в экономической формулировке), что является хорошим примером междисциплинарного курса.

Обеспечение повышения производительности труда достигается за счет технологического развития, что дает возможность привлечь все многообразие и мощь экономических теорий, связанных с инноватикой. Далее выводы, происходящие из модели «Природа – общество – человек» были дополнены положением о том, что обратной стороной технологического развития является возрастание рисков различного характера, причем, не только техногенных рисков, что достаточно очевидно, но и рисков социогенных. Для описания природы социогенных рисков привлекаются концепции общества рисков [4] и понятия социологии рисков [5]. Цели данного подхода: а) создание у студентов отчетливого понимания того, чем приходится расплачиваться обществу за переход к технологическому развитию; б) создание мировоззренческой установки в форме «категорического императива», выраженного принципом Данилова-Данильяна «Предвидение последствий развития технологии важнее самой технологии». В рамках курса «Теория устойчивого развития города» устойчивое развитие понимается как развитие, с одной стороны, минимизирующее любые риски (как техногенные, так и социогенные) при одновременной максимизации творческого начала, необходимого для успешного инновационного развития.

Поскольку курс называется «Теория устойчивого развития города», то город в контексте устойчивого развития выступает как ускоритель и катализатор, с одной стороны, ускоряя возможности технологического развития, с другой стороны, увеличивая социогенные риски. В качестве ускорителя технологического развития город проявляет себя, как форма общественного устройства, предоставляющая горожанину вести иной не сельскохозяйственный уклад жизни. В модели «Природа – общество – человек» оценивается баланс общественного времени, которое человек должен тратить на необходимые нужды и часть общественного времени, которая не является обусловленной необходимыми нуждами, и которую можно потратить на образование, на творческую активность. Город играет важнейшую роль в смещении этого баланса в сторону освобождения общественного времени.

Таким образом можно заключить, что представленная структура учебного курса пригодна для формирования интенсивных междисциплинарных связей и

развития широкого спектра профессиональных и общекультурных компетенций. Практика преподавания данного курса показала, что включение курса в такие направления подготовки, как «Прикладная информатика» и «Менеджмент» было оправданным. Сложность объекта изучения урбанистики – геоуниверсума, позволяет успешно формировать понимание того, что любое управленческое решение является результатом сложного компромисса и может иметь долгосрочные отложенные последствия, которые нивелируют сегодняшние преимущества данного решения, что для сложных проблем «очевидное» решение из-за наличия обратных связей зачастую не ведет к ожидаемым результатам.

Урбанистика вообще и учебный курс «Теория устойчивого развития города» в частности, дают широкие возможности для применения различных образовательных технологий, начиная от классических лекционных и семинарских занятий и заканчивая проектным методом. На наш взгляд, метод проектов в наибольшей степени пригоден для решения урбанистических проблем. В этом направлении был накоплен положительный опыт [6]. При этом масштаб проектов, связанных с решением урбанистических задач, может быть самым различным: от проектов, требующих совместных усилий одного–двух слушателей, до проектов, требующих координации студентов различных специальностей и различных вузов. Наличие спектра разномасштабных проектов создает хорошие предпосылки для использования сетевых форм обучения на основе изучения урбанистических проблем.

### *Литература*

1. Лямин В. С. Философские вопросы географии. – М. : Изд-во МГУ, 1989.
2. Гущин А. Н. Теория устойчивого развития города : учебное пособие. – М. : Директ-Медиа, 2011. – 128 с. [Электронный ресурс]URL: <http://www.biblioclub.ru/book/69892/> – Загл. с экрана.
3. Кузнецов О. Л., Кузнецов П. Г., Большаков Б. Е. Система природа – общество – человек : устойчивое развитие. – М., 2000. – 465 с.
4. Бек У. Общество риска. На пути к другому модерну / пер. с нем. В Седельника, Н. Федоровой; Послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс-Традиция, 2000. – 384 с.
5. Яницкий О. Н. Социология риска: ключевые идеи // Мир России. – 2003. – № 1. – С. 3–35.

6. Гушин А. Н. Организация инновационного цикла в ВУЗе на примере института урбанистики УралГАХА // Проблемы и задачи организации научно-исследовательской работы студентов вузов : Материалы семинара-совещания в рамках Всероссийского смотра-конкурса научно-технического творчества студентов высших учебных заведений «Эврика 2008» (19–20 ноября 2008 г.). – г. Новочеркасск, 2008.

УДК 006.032:[657+336.225](470)

*Л. В. Дайнеко*, ст. преподаватель,  
аттестованный профессиональный главный бухгалтер,  
действительный член ИПБ России,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПРОБЛЕМА СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СВЕТЕ ВНЕДРЕНИЯ СТАНДАРТОВ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 году обращается особое внимание на сокращение неоправданных административных издержек налогоплательщиков за счет упрощения налогового учета и возможности использования документов бухгалтерского учета при подготовке и представлении налоговой отчетности.

Однако в настоящее время бухгалтерский учет и налоговый учет сильно отличаются друг от друга, более того, Министерством финансов Российской Федерации было разработано ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль», которое предназначено для того, чтобы рассчитать налог на прибыль по данным бухучета, а затем скорректировать его в учете, чтобы получить ту сумму, которую следует заплатить в бюджет согласно данным налогового учета.

Следует иметь в виду, что разница между бухгалтерским и налоговым учетом может возникнуть по достаточно большому количеству оснований. Так, например, согласно ПБУ 6/01 «Учет основных средств», предусмотрены следующие способы начисления амортизации:

- линейный способ;
- способ уменьшаемого остатка;
- способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования;
- способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ).

Причем применение одного из способов начисления амортизации по группе однородных объектов основных средств производится в течение всего срока полезного использования объектов, входящих в эту группу. А согласно статьи 259 Налогового Кодекса Российской Федерации существуют только:

- линейный способ;
- нелинейный способ.

И следует иметь в виду, что нелинейный способ начисления амортизации для целей налогового учета не совпадает ни с одним из трех нелинейных способов для целей бухгалтерского учета.

Еще большую путаницу внес Федеральный закон № 402-ФЗ от 22.11.2011 года «О бухгалтерском учете». В статье 20 данного закона говорится о применении международных стандартов как основы разработки федеральных и отраслевых стандартов. Постановлением Правительства Российской Федерации № 107 от 25.02.2011 года также утверждено Положение о признании Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации.

В МСФО (IAS) счет 16 «Основные средства» нет закрытого перечня **методов амортизации** основных средств. Главное требование состоит в том, чтобы применяемый метод амортизации отражал схему, по которой компания потребляет экономические выгоды, получаемые от актива. Среди перечисленных в стандарте методов амортизации содержатся:

- линейный метод;
- метод уменьшаемого остатка;
- метод единиц производства продукции.

Также МСФО (IAS) счет 16 «Основные средства» содержит требование в обязательном порядке пересматривать остаточную стоимость амортизируемых основных средств и срок их полезного использования как минимум один раз в год, по окончании финансового года, что совершенно нехарактерно для Российских стандартов бухгалтерского учета, которые требуют применять выбранный способ начисления амортизации в течение всего срока полезного ис-

пользования основных средств. Изменение срока полезного использования возможно только при серьезном улучшении первоначальных средств основного средства.

Наличие настолько разных возможных способов исчисления амортизации автоматически приводит к появлению временных разниц, то есть различий между бухгалтерским учетом по Российским стандартам, бухгалтерским учетом по стандартам МСФО и налоговым учетом. Если сумма амортизации, исчисленной для бухгалтерского учета, превышает амортизацию, рассчитанную для налогового учета, то возникают вычитаемые временные разницы, если наоборот, то появляются налогооблагаемые временные разницы.

В этой ситуации следует учитывать, что правила Российских бухгалтерских стандартов исторически отличаются от правил бухгалтерского учета стран с давно сложившейся рыночной экономикой. В настоящее время ведется колоссальная работа по адаптации стандартов МСФО к российским. Желанным результатом этой работы будет простой и понятный язык бухгалтерского учета, не требующий корректировок для целей налогового учета, понятный как на территории России, так и во всем мире.

### *Литература*

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2013–2015 году. – URL: <http://kremlin.ru/acts/15786>. – Загл. с экрана.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (ред. от 31.10.2012) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н).

3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

4. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации».

5. Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 № 26н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств».

УДК [658.15:621.3]: 339.924

*А. Ю. Домников*, профессор,  
*Г. С. Чеботарева*, ассистент,  
*П. М. Хоменко*, аспирант,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МУЛЬТИКОНТУРНОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Вступление России в ВТО, экономическая интеграция стран Европы и Азии повышают актуальность проблемы привлечения инвестиций в российскую экономику. Для энергетики, как важнейшей инфраструктурной отрасли, определяющей базу для развития промышленности и высокотехнологичных секторов экономики, проблемы финансирования стоят особенно остро. Износ основных фондов в энергетическом хозяйстве, который в сегменте производства электроэнергии составляет 60 %, в производства тепла – 80 %, длительный срок эксплуатации энергообъектов, а также высокая капиталоемкость мероприятий по строительству, реконструкции и модернизации производственных мощностей в российской энергетике [3] обуславливают необходимость привлечения значительных инвестиций в энергетическую отрасль, а также в энергогенерацию как в ее системообразующее направление.

Необходимость привлечения инвестиций в энергетику России создает предпосылки для развития аналитического инструментария анализа инвестиционной привлекательности энергоактивов. Наличие современной методологии оценки и анализа инвестиционной привлекательности является необходимым фактором как для привлечения инвестиций за счет внутреннего и глобального финансовых рынков, так и для диагностики компаний и холдингов внутренними пользователями, топ-менеджментом.

В связи с развитием таких современных инструментов финансирования, как проектное финансирование, мезонинное кредитование, секьюритизация,

возникает проблема комбинированного анализа инвестиционной привлекательности компаний, охватывающего актив как с точки зрения контура интереса кредиторов, так и с точки зрения контура интересов владельцев собственного капитала [4] и позволяющих дать комплексную оценку объекта инвестиций. Указанную проблему можно решить путем формирования методологической концепции мультиконтурного анализа инвестиционной привлекательности.

***Исследование инвестиционной привлекательности с точки зрения контура кредиторов*** предполагает оценку способности компании энергетического сектора исполнить свои обязательства по погашению заемного финансирования и процентов по нему в срок и в полном объеме. В анализе кредитоспособности компаний доминируют два направления, представляющие противоположные подходы к анализу. Первое направление предполагает анализ всех факторов энергетического бизнеса компании, при этом анализу финансового состояния отводится незначительная роль. Второе направление исходит из того, что многие факторы, в том числе и качественного характера (конкурентоспособность, качество менеджмента, положение на рынке) находят свое отражение в финансовом положении и финансовых результатах компании. По нашему мнению в концепции мультиконтурного анализа инвестиционной привлекательности важно учитывать качественную информацию, однако, наибольший вес, центральное дескриптивное значение принадлежит финансовым факторам деятельности компании. Рассмотрим основные направления анализа энергетических компаний с точки зрения контура интереса кредиторов.

***Анализ прибыльности и эффективности.*** Поскольку энергетический сектор во много зависит от долгосрочных источников финансирования, особое место в концепции мультиконтурного анализа занимают аналитические показатели прибыли, поскольку прибыль является основным источником погашения долгосрочных обязательств, а прибыльность деятельности становится условием возврата инвестиций. Для анализа могут быть использованы как первичные, так и производные аналитические показатели, такие как EBITDA, EBIT, NOPAT, OIBDA, показатели рентабельности, волатильность EBITDA. Важным фактором конкурентоспособности на рынке капитала для российских энергетических компаний является снижение издержек и рентабельность деятельности.

***Анализ долговой нагрузки.*** Дефолт ТГК-2, ставший причиной реструктуризации выпуска облигаций в августе 2013 г. повысил актуальность долговой нагрузки как фактора финансовой устойчивости и платежеспособности энерге-

тических компаний. Агрессивная инвестиционная политика и высокие затраты на модернизацию привели ряд энергохолдингов к высокому уровню долговой нагрузки, ставящему под сомнение способность компаний обслуживать свои обязательства. Оценка долговой нагрузки может производиться на основе относительных показателей: чистый долг / EBITDA, EBITDA / процентные расходы и др. При этом важным аспектом является прогностический фактор, позволяющий предсказать динамику долговой нагрузки в кратко-, средне- и долгосрочной перспективе вследствие дефицита ликвидности и иных обстоятельств, что может существенно сказаться на инвестиционных решениях. Значительное влияние оказывает структура кредитного портфеля компании, величина банков-кредиторов, их доли (факторы риска рефинансирования), залоговый фонд и дюрация кредитного портфеля.

*Анализ платежеспособности.* Оценка платежеспособности может производиться как в краткосрочном, так и в долгосрочном аспекте, в том числе и возможности ее восстановления/утраты в прогнозном периоде. Важную роль в оценке платежеспособности занимает качественный анализ, позволяющий оценить качество активов, определить реальные сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженности, а также их реальные объемы. Множество аналитических показателей платежеспособности могут быть использованы в зависимости от ситуации по критерию дескриптивной силы.

*Вопрос оценки состояния энергетических компаний с позиции потенциального инвестора* также играет важную роль в нынешней сложной политической ситуации и с точки зрения евразийской экономической интеграции. Данная проблема состоит в сложностях при оценке уровня инвестиционной привлекательности энергетического субъекта (а не кредитоспособности или платежеспособности), которая существенно отличается от методов и задач, используемых другими участниками рынка (государством, коммерческими банками, собственниками предприятия и т. д.). В процессе оценки инвестиционной привлекательности потенциальный инвестор стремится получить ответ, в первую очередь, на вопрос «какова будет прибыль от акций данной энергогенерирующей компании», а также «достаточен ли будет уровень поступлений, чтобы покрыть все затраты».

Так как энергетика в целом является весьма рискованной отраслью, как для инвесторов, так и для кредиторов и характеризуется высоким уровнем дебиторской задолженности, то для будущих контрагентов является весьма важным и существенным объективно и своевременно определить уро-

вень рискованности данного бизнеса с точки зрения вложения в него капитала.

Всех потенциальных инвесторов можно разделить на две крупные категории: иностранные и отечественные участники финансирования. Так как зарубежные партнеры, как правило, имеют весьма общее представление о специфике работы энергетического бизнеса в России, то помимо классических показателей им следует изучить и оценить «страновые» и региональные показатели. К числу таких относят: имидж государства (в т. ч. на мировых рынках капитала), инвестиционный климат в стране и регионе, отрасли специализации региона субъекта, состояние политического законодательства (защита прав инвесторов), экономическое состояние и др. Диагностика и оценка подобных факторов инвестиционной привлекательности энергогенерирующей компании реализуется через показатели валового внутреннего и регионального продукта, объема инвестиций в страну, регион и отрасль в динамике и др.

После глубокого анализа общего состояния рынка капитала и энергетического бизнеса России инструментарий иностранных и отечественных инвесторов становится единым: это набор стандартных показателей инвестиционной привлекательности, которые имеют специфическую трактовку с позиции особенностей энергетики. К числу показателей следует отнести величины прибыли на совокупные активы, дивидендов (выплаченных), рыночной капитализации и другие общепринятые показатели, характеризующие эффективность деятельности субъекта энергетики. Более подробный перечень показателей, используемых в оценке инвесторами, и их краткая характеристика с учетом специфики энергетики представлены ниже. Рассчитанные показатели по энергокомпаниям представлены в табл. 1 [1; 2].

Таблица 1

## Показатели уровня инвестиционной привлекательности энергетических компаний с позиции инвесторов

Перечень ЭГК	EPS, тыс. руб.	Коэффициент $\beta$	Цена <i>last</i>			Оценочные мультипликаторы				
			Значение	Изменение месячное, %	Изменение годовое, %	P/E	EV/ EВГДА	P/CF	P/BV	EV/S
ТГК-1	0,0015	0,59	0,0068	-0,74	0,46	4,22	11,12	76,50	0,29	1,44
ТГК-2	-0,0031	0,36	0,0012	-16,12	-45,11	-0,38	-5,82	15,73	0,10	1,00
ТГК-3	0,1600	0,89	1,00	-7,89	-25,49	6,39	11,17	-3,12	0,20	0,57
ТГК-4	-0,0031	0,34	0,0028	-13,07	-35,15	-0,89	-2,89	-34,65	0,17	0,52
ТГК-5	-0,001295	0,47	0,0026	-11,00	-32,80	-2,01	2,95	-0,56	0,13	-0,18
ТГК-6	-0,00020	1,04	0,0029	-9,51	-23,36	-14,28	-89,55	-0,72	0,18	0,91
ТГК-7	0,0350	-0,32	1,73	-1,48	4,29	49,96	48,28	-24,23	0,97	1,31
ТГК-9	-0,000236	0,15	0,0029	-1,91	-2,23	-12,44	-19,26	-21,89	0,71	2,05
ТГК-12	-0,0270	0,10	0,0522	8,42	-43,86	-1,89	-14,57	9,55	0,12	0,81
ТГК-14	-0,00049	0,88	0,0016	0,0624	26,12	-3,03	-11,13	11,55	0,58	1,11
ОГК-2	0,0459	1,16	0,27	-9,94	-29,65	10,07	16,69	8,95	0,28	0,63
ОГК-4	0,2900	0,53	2,57	0,19	-6,88	8,84	7,29	-34,26	1,31	2,22
ОГК-5	0,1581	0,32	1,17	-4,66	-36,79	7,33	12,46	66,39	0,54	1,32
«РусГидро»	-0,0759	0,93	0,55	3,00	-34,57	-6,87	-25,35	-23,20	0,33	4,86

*Величина прибыли/убытка на акцию (EPS)* показывает, сколько прибыли получит инвестор с каждого вложенного рубля в акционерный капитал энергетических компаний. Особенно важен этот показатель в тех случаях, когда компания не выплачивает дивиденды или делает это редко. Энергетическая отрасль подходит под данное определение, так как по статистике большинство из компаний выплачивали дивиденды последний раз по итогам 2007 года.

*Коэффициент  $\beta$*  используется в оценке инвестиционной привлекательности энергетических компаний для анализа корреляции доходности рынка и акций компании. Энергетика, как правило, не зависима от общего состояния рынка акций и определяется рыночными индикаторами стоимости нефти, газа и т. д.

*Цена last* – это цена последней сделки, совершенной на рынке. Этот показатель отражает реальное положение дел на рынке. Для инвестора важным является изменение за период (как правило, за месяц и год).

*Соотношение капитализации и прибыли компании (P/E)* – за сколько лет компания может самокупиться за счет своей прибыли. Данный показатель оценивается в сравнении со среднеотраслевым значением, аналогичными показателями других компаний одного сектора, при необходимости с величинами других секторов рынка. Энергетика, как весьма капиталоемкая отрасль с высоким уровнем дебиторской задолженности, характеризуется низким значением данного показателя, поэтому при принятии решения показатель P/E компании необходимо сравнивать со среднеотраслевым значением. Для энергетики среднеотраслевое значение коэффициента составляет 14,47.

*Соотношение стоимости компании и его прибыли (денежного потока) до уплаты процентов, налогов, амортизации и начала капиталовложений (EV/EBITDA)*. При учете дебиторской задолженности и государственном регулировании тарифов на электро- и теплоэнергию, а также высокой капиталоемкости компаний величина данного показателя довольно велика.

*Соотношение капитализации и свободного денежного потока (P/CF)* говорит о возможности энергогенерирующей компанией после уплаты всех расходов пустить свободные денежные средства на развитие компании, выкуп акции, выплату дивидендов, увеличивая доход акционеров. Как правило, с учетом специфики отрасли, значение данного показателя невелико.

*В коэффициенте P/BV (капитализация к балансовой стоимости активов)* балансовая стоимость активов учитывает фактическую стоимость всех активов ЭГК за минусом долгов и обязательств компании. Балансовая стоимость не

учитывает патенты, бренды, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Расчет данного показателя особенно важен для предприятий, работающих в реальном секторе экономики, куда и относится энергетика.

*Мультипликатор «отношение стоимости компании к выручке» (EV/S)* показывает за сколько лет окупится компания за счет собственной выручки. Значение выручки часто используют в оценке инвестиционной привлекательности компании вместо прибыли. Это обусловлено высокой волатильностью прибыли и дифференцированными методами ее расчета в разных странах. Также использование в оценке величины выручки характерно для анализа тех отраслей, где большинство компаний выводят убытки на конец периода.

***Интеграция мультиконтурной концепции.*** Оценка инвестиционной привлекательности проводят совместно-функционально по двум контурам, поскольку это позволит сформировать комплексную оценку, пригодную для использования широкого круга инвесторов и привлечения различных гибридных форм финансирования.

Таким образом, в современных условиях активного развития евразийского экономического сообщества роль энергетике только возрастает. Одновременно с этим возрастают и риски, а вопрос их оценки становится все более актуальным. Определения уровня кредитоспособности (и платежеспособности) с позиции кредиторов, а также уровня инвестиционной привлекательности с позиции зарубежных и отечественных инвесторов осложняется специфическими особенностями энергетике как стратегически важной отрасли. Решение поставленных задач, в том числе посредством мультиконтурного анализа рисков, позволит не только снизить опасности, возникающие в процессе функционирования предприятия, но и обеспечить дополнительный приток капитала в отрасль и повысить ее конкурентоспособность на международном рынке

### *Литература*

1. Домников А. Ю., Чеботарева Г. С., Ходоровский М. Я. Оценка инвестиционной привлекательности энергогенерирующих компаний с учетом специфики рисков развития электроэнергетики // Вестник УрФУ: серия Экономика и менеджмент. – 2013. – № 3.

2. Домников А. Ю., Чеботарева Г. С., Ходоровский М. Я. Методический подход к диагностике рисков кредитования при проектном финансировании // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 2.

3. Федоров Д. Финансирование модернизации российских энергоактивов. – URL: <http://www.energoholding.gazprom.ru/files/>. – Загл. с экрана.
4. Теплова Т. В. Корпоративные финансы. – М.: Юрайт, 2013. – 660 с.

УДК 658.7:005.322

*Б. Дэвисон*, директор по закупкам,  
округ Стернс, Миннесота, США,  
*А. Н. Комарницкая*,  
*Н. В. Ершова*,  
НИУ ВШЭ  
г. Москва

### ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗАКУПЩИКОВ И ЗАКУПОЧНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА

Одним из важнейших компонентов эффективной закупочной деятельности является успешное исполнение контракта на закупку, под которым понимается закупка нужного изделия в требуемом количестве, за справедливую цену, в нужное время, требуемого качества (концепция «5 R's») [1]. Различные проблемы, возникающие при исполнении государственных контрактов, а также влияние типа контракта<sup>1</sup> на частоту возникновения проблем рассматривается в ряде работ Б Дэвисона и Р. Себастьяна [2–5]. Исследования основаны на результатах обследования, проведенного в 2006 и 2011 гг. в США среди сотрудников Национального института правительственных закупок (National Institute of Government Purchasing) и включившего ряд вопросов, касающихся индивидуальных характеристик респондентов и закупочных организаций и подразделений, в которых они работали, таких как уровень образования, опыт работы, объем полномочий, а также некоторых параметров, характеризующих размер и тип закупочных подразделений: годовой объем закупок, число сотрудников, тип организации и т. д. (табл. 1) В нашей работе на основе данных обследо-

---

<sup>1</sup> 7 типов контрактов, выделенные Б. Дэвисоном и Е. Райтом [6]: товары, капитальные товары (товары длительного пользования стоимостью выше 5 тыс. долларов), профессиональные услуги, контрактные услуги, программное обеспечение, аренда, строительные и конструкторские работы.

© Дэвисон Б., Комарницкая А. Н., Ершова Н. В., 2014

ния с помощью таблиц сопряженности проведен анализ влияния характеристик закупщиков и закупочных подразделений на частоту возникновения проблем исполнения контракта (задержка исполнения, низкое качество товара, личностный конфликт и т. п.) для различных типов контрактов (от поставки товаров и услуг программного обеспечения до конструкторско-строительных работ).

#### *Методология исследования*

Одним из ограничений данных опроса по личностным характеристикам для анализа является то, что ответы на некоторые из них представляют собой категории, которые невозможно ранжировать (например, область образования, страна, в которой работает респондент и т. п.). Однако среди всего массива личностных характеристик для анализа было выбрано 11 категорий, в большинстве из которых возможно ранжирование элементов:

- тип организации, в которой работает респондент;
- текущая должность респондента;
- продолжительность (количество лет) работы в сфере закупок;
- длительность пребывания на текущей должности;
- уровень образования;
- сертификаты респондента;
- годовой объем закупок респондента;
- годовой объем закупок учреждения;
- количество постоянных работников в закупочном подразделении;
- количество постоянных работников в учреждении;
- полномочия респондента относительно объема закупок.

Поскольку данные опроса представлены в виде промежутков значений, то первоначальная идея о построении регрессии в пользу анализа с использованием таблиц сопряженности была отвергнута. Кроме того, из-за многочисленных пропусков в исходных данных было принято решение использовать таблицы сопряженности для определения наличия или отсутствия взаимосвязи личностных характеристик и фактов возникновения проблем администрирования контрактов.

Таким образом, характеристики респондентов и их учреждений выступают в качестве независимых характеристик, а типы проблем исполнения кон-

трактов<sup>1</sup> – в качестве зависимых переменных. По каждой из 11 выбранных характеристик респондентов были построены таблицы сопряженности (для каждого из 7 типов контрактов по каждому виду проблемы). Проверялась нулевая гипотеза о независимости личной характеристики респондента и частоты возникновения проблемы в соответствующем типе контрактов закупок.

Таблица 1

Вопросы о персональных характеристиках респондентов  
и характеристиках их организаций

Вопрос	Ответы
Страна, в которой Вы работаете	США/ Канада/ Другое
Тип организации	Федеральное (правительственное) учреждение / Государственное / Окружное / Городское / Школа / Частный сектор / Другое
Ваша текущая должность	Директор по закупкам / Менеджер по логистике и складу / Менеджер по закупкам / Менеджер по управлению контрактами / Старший закупщик / Закупщик / Специалист по контрактам / Ассистент закупщика / Специалист по управлению проектами / Инженер-специалист / Другое
Связаны ли Вы с постконтрактной деятельностью (мониторинг исполнения контракта, разрешение споров и проблем задержек исполнения, приемка работ и товаров)?	Нет / При необходимости / По некоторым закупкам / По всем закупкам
В каких видах постконтрактной деятельности Вы участвуете? (Отметьте все подходящие варианты)	Мониторинг исполнения / Разрешение проблем задержек исполнения контракта / Изменение заказа / Разрешение споров / Итоговая приемка товаров и работ
Пожалуйста, отметьте виды деятельности, по которым Ваша организация собирает информацию по исполнению контрактов. (Отметьте все подходящие варианты)	Мониторинг исполнения / Разрешение проблем задержек исполнения контракта / Изменение заказа / Разрешение споров / Итоговая приемка товаров и работ

<sup>1</sup> 10 типов проблем исполнения контрактов, выделенные Б.Дэвисоном и Е. Райтом [6]: неправильный товар, задержка, изменение заказа, личностный конфликт, определение процедуры приемки, неудовлетворительное исполнение работ, субподрядчики, иные источники, риск невыполнения, повышенные затраты.

Вопрос	Ответы
Сколько лет, в общей сложности, Вы проработали в сфере закупок?	0–2 года/ 3–5 года / 6–10 года / 11–20 года / Более 20 лет
Сколько лет, в общей сложности, Вы занимаете нынешнюю должность?	0–2 года/ 3–5 года / 6–10 года / 11–20 года / Более 20 лет
Укажите, пожалуйста, Ваш уровень образования	Среднее общее (полное) образование / Начальное профессиональное / Среднее профессиональное / Высшее профессиональное (Бакалавриат) / Высшее профессиональное (Магистратура) / Послевузовское профессиональное (Аспирантура) / Послевузовское профессиональное (Докторантура)
Какая сфера соответствует Вашей специальности?	Гуманитарные науки / Бизнес / Экономика / Политология / Технические и инженерные специальности / Биология и Химия / Государственное управление
Какие сертификаты Вы имеете на данный момент? (Отметьте все подходящие варианты)	Профессиональный сертификат государственного закупщика (СРРВ) / Профессиональный сертификат специалиста по государственным закупкам (СРРО) / Сертификат менеджера по закупкам (С.Р.М.) или Профессиональный сертификат в управлении поставками (CPSM)
В каком году Вы получили последний сертификат?	Не указано / 2007 – по н.в. / 2000 – 2006/ До 2000
Каков приблизительный годовой объем закупок Вашего учреждения (с округлением до млн. долл.)?	Менее 5 млн. долл. / 5–20 млн. долл. / 21–50 млн. долл. / 51–100 млн. долл./ 101–500 млн. долл. / Более 500 млн. долл.
Каков приблизительный годовой объем закупок, осуществляемых Вами?	Менее 5 млн. долл. / 5–20 млн. долл. / 21–50 млн. долл. / Более 50 млн. долл.
Закупки какого объема Вы уполномочены осуществлять?	Менее 25000 долл./ 25000–100000 долл. / Более 100000 долл.
Сколько (постоянных) сотрудников полного рабочего дня работает в Вашем учреждении?	Менее 100 сотрудников/ 100–400 сотрудников / 401–1000 сотрудников / 1001–2000 сотрудников / Более 2000
Сколько (постоянных) сотрудников, работающих полный день, состоит в Вашем закупочном подразделении?	1 и менее/ 2–5 сотрудников / 6–10 сотрудников / 11–20 сотрудников / Более 20 сотрудников

### *Результаты исследования*

Вопреки ожиданиям, такие характеристики, как наличие сертификата, свидетельствующего об уровне квалификации специалиста по закупкам, а также опыт ведения закупочной деятельности, не оказывают значительного влияния на факт возникновения проблемы исполнения контракта. Наиболее значимыми являются переменные, характеризующие размер организации или подразделения и объем осуществляемых закупок. Результаты ранжирования персональных характеристик по количеству взаимосвязей, которые были обнаружены между ними и частотой возникновения проблем исполнения контракта, приведены в табл. 2.

Таблица 1

Рейтинг значимости характеристик для возникновения проблем исполнения контрактов

№	Характеристика	Количество взаимосвязей с возникновением проблем исполнения (10 типов) для 7 типов контракта
1	Годовой объем закупок учреждения	49
2	Количество постоянных сотрудников в закупочном подразделении	26
3	Количество постоянных сотрудников в учреждении	23
4	Полномочия респондента относительно объема закупок	18
5	Текущая должность	16
6	Тип организации	15
7	Годовой объем закупок респондента	14
8	Уровень образования	13
9	Продолжительность работы в сфере закупок	12
10	Сертификаты респондента	5
11	Продолжительность работы на текущей должности	1

Соответственно, наибольшее влияние на вероятность возникновения проблемы исполнения контракта оказывают характеристики размера учреждения или подразделения, а именно, годовой объем закупок учреждения, количество постоянных сотрудников учреждения или закупочного подразделения. Действительно, для этих характеристик выявлена взаимосвязь со всеми типами проблем исполнения практически во всех типах контрактов (к примеру, для ха-

рактические характеристики объема закупок учреждения существует зависимость со всеми 10 типами проблем для контрактов на поставку капитальных товаров и профессиональных услуг.

Основная тенденция влияния этих характеристик заключается в том, что доля респондентов, указывающих на наличие проблем исполнения контрактов, растет с увеличением годового объема закупок организации, и чем больше сотрудников в подразделении – тем чаще возникают проблемы исполнения контрактов. Это можно объяснить большими масштабами деятельности крупных организаций-заказчиков, что влечет за собой большее количество проблемных контрактов в общей массе. Кроме того, крупные учреждения, в отличие от небольших, самостоятельно администрируют сложные контракты на строительные и конструкторские работы, а также на создание программного обеспечения, исполнение которых может быть подвержено большему уровню риска, нежели простые закупки товаров и услуг. Небольшие же компании склонны использовать аутсорсинг услуг по управлению строительными и другими сложными контрактами, что снижает вероятность возникновения проблем исполнения у основных заказчиков.

Кроме того, было выявлено, что продолжительность работы на текущей должности не оказала значимого влияния на проявление проблем администрирования контрактов. То же самое можно сказать о характеристике наличия сертификата у респондента, которая влияет лишь на возникновение проблем управления закупками товаров и капитальных товаров: чем больше сертификатов имеет респондент (от 0 до 2), тем чаще у него могут возникать проблемы администрирования контрактов в закупках данного типа товаров. Среди респондентов, имеющих все 3 вида сертификатов, проблемы исполнения контрактов возникают редко.

Такие характеристики, как уровень образования, опыт работы в области закупочной деятельности оказывают незначительное влияние на небольшой ряд проблем исполнения в некоторых типах контрактов. В целом количество возникающих проблем (их частота) увеличивается по мере повышения уровня образования респондента до уровня высшего профессионального (магистратура), а затем – уменьшается для двух оставшихся уровней образования. Что касается наличия опыта работы в области закупочной деятельности, то чем дольше респондент работает в сфере закупок (то есть по мере увеличения его опыта работы), тем чаще он отмечает факт возникновения проблем в контрактах.

Остальные характеристики отражают позицию или полномочия респондента (текущая должность, закупочные полномочия, годовой объем закупок респондента) и влияют на возникновение более широкого круга проблем исполнения в различных группах контрактов. Обычно респонденты, занимающие более низкие позиции (ассистент закупщика, специалист по управлению проектами, инженер-специалист), реже остальных отмечали факт наличия проблем в контрактах, к тому же отмечалось, что чем больше объем закупок респондента, тем чаще возникают проблемы с контрактами. С другой стороны, взаимосвязь полномочий респондента и проблем исполнения не носит линейного характера: с повышением уровня закупочных полномочий респондента от категории «до 25 тыс. долл.» к категории «25–100 тыс. долл.» частота возникновения проблем снижается. Однако с повышением стоимостного объема полномочий до категории «свыше 100 тыс. долл.» количество и частота возникновения проблем исполнения возрастает.

Что касается типа организации, то выявить характер взаимосвязи с возникновением проблем невозможно из-за того, что переменная выражена в виде категорий, однако, можно отметить, что большая часть проблем исполнения возникает в учреждениях государственного, окружного и городского типа.

Таким образом, в результате анализа зависимости характеристик респондентов и возникающих проблем администрирования контрактов было выявлено, что определенные характеристики могут оказывать влияние на проявление тех или иных проблем в ряде контрактов государственных закупок. Результаты исследования могут быть использованы специалистами по закупкам для предотвращения или снижения негативных последствий проблем, характерных для администрируемых ими закупочных контрактов.

### *Литература*

1. Thai K.V. (2004) Introduction to Public Procurement (IPP). – Washington D.C.: National Institute of Government Purchasing (NIGP).
2. Davison B., Sebastian R. J. (2009) A detailed analysis of the relationship between contract administration problems and contract type // Journal of Public Procurement, Boca Roton FL, PrAcademics Press. – Volume 9. – № 2. – 2009.
3. Davison B., Sebastian R. J. (2009) The Root Causes of Contract Administration Problems: E2 Journal of Management Research. – Vol. 1. – №. 2. – 2009

4. Davison B., Sebastian R.J. & Public Works and Government Services Canada (PWGSC) (2011) // Transferability of Research on Persistent Risks in Supplier Engagement and Contract Type. – Vol. 3. – № 2. Journal of Management Research.

5. Davison B., Sebastian R.J., Borger T. (2012) A Further Examination of the Relationship between Contract Administration Problems and Contract Type The 5th International Public Procurement Conference Proceedings, 21–23 September.

6. Davison B., Wright E. (2004) Contract Administration (CA). – Washington D.C.: National Institute of Government Purchasing.

УДК 336.77:332.834.13(470)

*А. Е. Заборовская*, доцент,  
Уральский государственный  
экономический университет  
г. Екатеринбург

## РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Ипотечное кредитование – кредитование под залог недвижимой собственности – в настоящее время является одним из приоритетных направлений развития рынка ссудного капитала. Данный вид кредитования обладает экономической и социальной значимостью для развития любого государства.

Ипотечное кредитование в современной России начало развиваться в сложные 90-е гг. XX века. В этот период в стране происходили значительные трансформации в экономической системе, затронувшие и кредитный рынок. Поскольку основными ипотечными кредиторами в нашей стране выступают банки, нельзя не учитывать влияния на развитие ипотечного кредитования и банковского сектора. Ориентируясь на статистические данные по десяти крупнейшим ипотечным кредиторам, работающим в России (отражены в табл.1), можно сделать однозначный вывод об увеличении объемов и количества выдаваемых кредитов за последние несколько лет, а следовательно, уже можно говорить о тенденции роста емкости рынка ипотечного кредитования.

Таблица 1

Динамика объемов и количества ипотечных кредитов, выданных крупнейшими игроками рынка ипотечного капитала в России в 2011–2013 гг.<sup>1</sup>

Итоги 2013 года		Итоги 2012 года		Итоги 2011 года	
Банк	Объем, млн руб./ количество, шт.	Банк	Объем, млн руб./ количество, шт.	Банк	Объем, млн руб./ количество, шт.
1. Сбербанк	629 761/ 432660	1. Сбербанк	445 665/ 347275	1. Сбербанк	320 712/ 285151
2. ВТБ24	243 336/ 143364	2. ВТБ24	157 608/ 104762	2. ВТБ 24	80 382/ 52245
3. Газпромбанк	78 198/ 36931	3. Газпромбанк	64 201/ 31031	3. Газпромбанк	45 690/ 23902
4. Дельтакредит	28 135/ 10867	4. Дельтакредит	22 635/ 5554	4. ДельтаКредит	18 144/ 7079
5. Связь-Банк	17 906/ 8810	5. Росбанк	17 637/ 8515	5. Росбанк	13 084/ 6594
6. Росбанк	17 606/ 8444	6. Связь-Банк	15 414/ 7285	6. Уралсиб	9 619/ 6916
7. Райффайзенбанк	17 200/ н/д	7. Уралсиб	13 991/ 9568	7. Райффайзенбанк	9 612/ 3621
8. Банк Москвы	14 706/ 7097	8. Возрождение	11 801/ 6016	8. Возрождение	9 150/ 4593
9. Возрождение	14 454/ 6586	9. АК Барс	10 448/ 6978	9. Запсибкомбанк	8 792/ 5525
10. Уралсиб	13 388/ 8836	10. Ханты-Мансийский Банк	10 082/ 4366	10. Абсолют Банк	8 581/ 4995

Также хотим обратить внимание на то, что состав крупнейших игроков отрасли в течение исследуемого периода практически не поменялся. И это тоже указывает на относительную стабильность рынка.

В свою очередь, ипотечное кредитование позволяет банкам получать стабильный доход, являясь привлекательным активом, тем более, что статистические данные говорят о тенденции к снижению просроченной задолженности по данному виду кредитования (приведены на рис. 1).

<sup>1</sup> Составлено автором по [3], [4], [5], [6].



Рис. 1. Динамика доли просроченной задолженности в общем объеме задолженности по ипотечным кредитам в РФ, % [2]

За счет имеющейся возможности рефинансирования портфелей ипотечных кредитов, потенциал у рынка является огромным.

Если говорить о социальной стороне вопроса, то, наверное, одной из главных проблем можно назвать недоступность ипотечного финансирования для всех потенциальных заемщиков. Стоимость недвижимости достаточно велика, процентные ставки тоже нельзя назвать низкими, и, несмотря на отраженную в концепции развития ипотечного кредитования цель, достигнуть ставок, не превышающих инфляцию на 2,2 %, платеж заемщика по-прежнему остается высоким, поскольку рост цен на недвижимость не позволяет снижать размер платы за пользование кредитом, даже при постоянно понижающейся ставке по ипотечному кредитованию.

Интеграция – сложный, противоречивый, но очень важный процесс. Одним из главных моментов этого процесса выступает возможность создания отработанного механизма деятельности во многих сегментах экономики, в том числе и на рынке ипотечного капитала. Благодаря экономической интеграции появляются новые финансовые инструменты, которые позволяют не только получать больший доход, но и диверсифицировать различные риски деятельно-

сти. Однако стоит отметить, что не все рынки и экономики готовы участвовать в этом процессе, многим он наносит урон из-за неприспособленности к новым требованиям и условиям. Важным аспектом интеграции, как нам кажется, является и то, что ее участники должны осуществлять свою деятельность как единый механизм (система), а не совокупность отдельных единиц, объединенных одним трендом.

В мировом сообществе существует три основных модели ипотечного кредитования. В каждой из них свой механизм аккумуляции ресурсов для предоставления ссуды<sup>1</sup>. Но все они успешно могут применяться практически в любой стране (экономике). В России на текущий момент времени наибольшее развитие получила усеченно-открытая модель, замыкающаяся в рамках первичного рынка ипотечного капитала. Это означает, что механизм рефинансирования ипотечных кредитов (расширенная открытая модель) в России практически не используется и это, в свою очередь, формирует еще одну проблему развития ипотечного кредитования: отсутствие долгосрочных финансовых ресурсов у кредитора в необходимом потенциальном заемщикам объеме.

Зарубежный опыт ипотечного кредитования подтверждает, что использование вторичного рынка позволяет решить проблему дефицита «длинных» ресурсов. Кроме того, в России сформирована достаточная теоретическо-правовая база работы вторичного рынка<sup>2</sup>, не хватает только участников, готовых на этом рынке работать. Фактически, единственной структурой, осуществляющей рефинансирование уже выданных ипотечных кредитов, является Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК), созданная и реализующая свою деятельность за счет средств государства.

Что касается третьей, сбалансированной автономной модели, в основе которой лежит ссудно-сберегательный принцип, то можно отметить, что это один из оптимальных способов приобрести недвижимость для людей с ограниченными финансовыми возможностями. Однако в России для реализации подобных проектов потребуется значительная государственная поддержка и системные изменения определенных экономических показателей (снижение уровня инфляции и процентных ставок, применяемых Банком России при кредитовании банковского сектора). Но если подобная система заработает, то рынок ипо-

---

<sup>1</sup> Подробнее в [1, С. 64–70].

<sup>2</sup> Федеральный закон от 16.07.98 № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге) недвижимости»; Федеральный закон от 11.11.2003 № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах»; Федеральный закон от 20.08.2004 № 117-ФЗ «О накопительно-ипотечной системе жилищного обеспечения военнослужащих»; Федеральный закон от 21.12.2013 № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ».

течного кредитования и сопредельные с ним рынки строительства и недвижимости однозначно активизируются, что в целом положительно отразится на экономике страны.

Тем не менее, благодаря последним нововведениям законодательного порядка (например, отраженным в Федеральных законах № 379-ФЗ и № 367-ФЗ от 21.12.2013 г.) на российском рынке ипотечного кредитования появилась возможность осуществлять новые виды сделок, которые ранее никогда не проводились в нашей стране (из-за отсутствия законодательного разрешения на их проведение).

Интересным аспектом развития ипотечного кредитования в России, с нашей точки зрения, является потенциальное выделение из АИЖК трех дочерних компаний – акционерных обществ (поскольку приватизация самого АИЖК невозможна) с возможностью их продажи внешним инвесторам. Предположительно, одной из структур будет банк, осуществляющий операции по рефинансированию закладных, второй – компания по управлению недвижимостью, являющейся залогом по невозвращенным кредитам, третья – компания по обслуживанию и сопровождению сделок секьюритизации<sup>1</sup>. Концепция создания этих структур должна быть рассмотрена наблюдательным советом АИЖК до конца первого полугодия 2014 г.

Возвращаясь к вопросу использования международного опыта ипотечного кредитования в нашей стране, нельзя не отметить еще одну проблему – невозможность адаптации ряда ипотечных программ к условиям российской экономики. Это связано с трудностью оценки платежеспособности заемщика из-за низких официальных доходов, отсутствием целевых фондов финансирования со стороны иностранных инвесторов, небольшими сроками кредитования (5–10 лет) вместо обычных 15–25 лет.

Несмотря на большое количество проблем, тормозящих развитие ипотечного кредитования в России, эта разновидность кредитных отношений одна из самых перспективных, востребованных и значимых. Но в современных условиях экономической интеграции ипотечное кредитование в отдельно взятой стране должно строиться на общих унифицированных принципах, сформированных международным сообществом, и соответствовать его основным требованиям и условиям.

---

<sup>1</sup> Секьюритизация – форма привлечения ресурсов путем выпуска ценных бумаг, обеспеченных активами, воспроизводящими стабильный доход.

### *Литература*

1. Казак А. Ю., Марамыгин М. С., Федорова А. Е. Ипотечное кредитование в системе экономических отношений : монография. – Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2007. – 156 с.
2. URL: <http://www.ahml.ru/ru/agency/analytics/diagrams/>
3. URL: [http://rusipoteka.ru/ipoteka\\_v\\_rossii/ipoteka\\_statitiska/](http://rusipoteka.ru/ipoteka_v_rossii/ipoteka_statitiska/)
4. URL: [http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting\\_ipotechnyh\\_bankov/2013/](http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting_ipotechnyh_bankov/2013/)
5. URL: [http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting\\_ipotechnyh\\_bankov/2012/](http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting_ipotechnyh_bankov/2012/)
6. URL: [http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting\\_ipotechnyh\\_bankov/2011/](http://rusipoteka.ru/profi/ipoteka-rejtingi/rejting_ipotechnyh_bankov/2011/)

УДК 005.334:336.71

*В. Е. Заборовский*, ст. преподаватель,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ВЛИЯНИЕ ПОСЛЕДНЕГО БАЗЕЛЬСКОГО СОГЛАШЕНИЯ НА УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Как известно, любая экономическая деятельность всегда подвержена рискам, под которыми принято понимать вероятность наступления неблагоприятных событий. Одной из наиболее рискованных областей, с этой точки зрения, является банковская деятельность. Особенно важным это является в свете того, что банковская система России находится в постоянном развитии и еще не достигла его пика.

Чтобы соответствовать международным стандартам необходимо учитывать требования, предъявляемые к функционированию кредитных институтов в целом и банковскому сектору в частности. Именно с целью унификации данных требований разрабатываются все документы Международного комитета по банковскому надзору (Базельского комитета), в частности, Базель II и Базель III.

В настоящее время риски банковской деятельности в России, безусловно, велики. Многие показатели, характеризующие банковскую деятельность, значительно отличаются от мировых, причем не в лучшую сторону.

Особое внимание в последние годы, в свете попыток внедрения Базельских соглашений в деятельность банковского сектора России, уделяется выявлению и управлению рисками в этой отрасли.

В соответствии с Положением Банка России от 16 декабря 2003 года № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» под банковскими рисками понимается вероятность понесения кредитной организацией потерь и (или) ухудшение ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий, вызванных внешними и (или) внутренними факторами. Таким образом, можно выделить внешние (не связанные с деятельностью конкретных кредитных организаций и их клиентов) и внутренние (появляющиеся в связи с деятельностью кредитной организации, ее контрагентов или клиентов) риски.

Письмо Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ) от 23 июня 2004 г. № 70-Т «О типичных банковских рисках», выделяет следующие банковские риски:

- правовой;
- потери ликвидности;
- операционный;
- рыночный (фондовый, валютный, процентный);
- кредитный;
- страновой;
- стратегический;
- потери деловой репутации.

Данная классификация представляет собой общие сведения о возможных рисках кредитных организаций. Для того чтобы минимизировать негативные возможности влияния рисков, Банк России осуществляет контроль и надзор за соблюдением коммерческими банками банковского законодательства, нормативных актов ЦБ РФ и установленных ими обязательных нормативов.

Под управлением банковскими рисками понимается:

- выявление, измерение и определение приемлемого уровня банковских рисков;
- постоянное наблюдение за банковскими рисками;
- принятие мер по поддержанию устойчивости кредитной организации [2].

Как уже упоминалось выше, при управлении рисками важно соблюдать банковское законодательство, а также соответствовать нормативам, устанавливаемым регулятором (в России – Центральным банком государства).

С 1 января 2014 г. в нашей стране началось внедрение Базеля III, который разработан с целью укрепления устойчивости банковской системы, усиления надзора и управления банковскими рисками.

Последнее направление реализуется через:

- усиление надзора, увеличение прозрачности банковской отчетности;
- ужесточение требований к капиталу;
- изменение и введение дополнительных нормативов достаточности капитала (Н1.1 и Н1.2)<sup>1</sup>;
- выявление и устранение рисков на постоянной основе.

Все нормативы Базеля III направлены на установление более жестких требований к кредитным организациям. Но, по мнению экспертов, постепенное внедрение этих изменений (с 2013 по 2019 гг.) позволит банкам безболезненно перейти к новым условиям работы [5].

Внедрения Базеля III поможет банковскому рынку избавиться от «слабых», финансово неустойчивых участников. Во-первых, банки, чей капитал или достаточность капитала окажутся меньше допустимого уровня, будут либо ликвидированы, либо преобразованы в другие кредитные организации. Во-вторых, установление высоких норм размера и достаточности капитала позволит минимизировать кредитный, рыночный и операционный риски, это улучшит «качество» банков. В-третьих, раскрытие банками информации об оценке рисков повысит прозрачность рынка.

В результате Базель III окажет огромное влияние на банковскую систему России. Помимо того, что банковская система будет соответствовать международным нормам, повысится ее устойчивость к кризисным явлениям в экономике. Рейтинги банков вырастут, что позволит им выйти на международный рынок с конкурентными преимуществами, которые сейчас, к сожалению, отсутствуют.

---

<sup>1</sup> Подробнее в [1].

### *Литература*

1. Об обязательных нормативах банков : инструкция ЦБ РФ от 03.12.2012 г. № 139-И. Система Гарант. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584330/> – Загл. с экрана.
2. Положение ЦБ РФ от 16 декабря 2003 г. № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах». Система Гарант. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584330/> – Загл. с экрана.
3. Письмо от 10 июля 2001 г. № 87-Т «О рекомендациях Базельского комитета по банковскому надзору». Система Консультант: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/> – Загл. с экрана
4. Положение Банка России от 28 декабря 2012 г. № 395-П «О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций («Базель III»)» Гарант: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/> – Загл. с экрана.
5. Требования Базеля III усилят капитализацию банковской системы, но грозят снижением кредитной активности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expertnw.ru/news/2013-10-16/trebovaniya-bazelya-III-usilyat-kapitalizatsiyu-bankovskoy-sistemy-no-grozyat-snizhenieym-kreditnoy--aktivnosti> – Загл. с экрана.

УДК 343.81:005.7

*В. В. Загарских*, аспирант,  
ВятГУ  
г. Киров

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЯ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Организация и практическая реализация ведения бюджетного учета в системе учреждений государственного сектора России обладает характерными особенностями, связанными с деятельностью таких учреждений [1, 2, 3]. Уго-

ловно-исполнительная система России (далее – УИС) кроме основной функции по исполнению наказаний, осуществляет также функции по проведению оперативной и розыскной деятельности, санитарно-профилактической деятельности осужденных и производственной деятельности.

Учреждение УИС в таком случае представляет собой специфичный экономический субъект, имеющий двойственную правовую природу. Так, учреждения пенитенциарной системы – это некоммерческие организации, которые осуществляют деятельность в организационно-правовой форме «казенное учреждение», т. е. это субъект общества и государства, который обеспечивает осуществление уголовно-исполнительной политики России. Но учреждение пенитенциарной системы также выступает в роли субъекта рыночной экономики, являясь производителем различных товаров, работ, услуг, который свободно реализует их на рынке.

Грамотное планирование сметных ассигнований влияет на высокую результативность исполнения учреждением бюджетных обязательств [4]. Несмотря на внедрение в систему бюджетного учета новой методологии, целью которой является эффективность и экономическая обоснованность расходования бюджетных средств, система учета не превратилась в инструмент контроля и управления. Для устранения этого недостатка необходимо разработать новые подходы к развитию бюджетного учета, а также создать адекватные требования к управлению учреждений УИС. Актуально формирование нового учетно-информационного обеспечения управления, соответствующего современным требованиям. Развитие бюджетного учета в пенитенциарных учреждениях необходимо продолжать в русле расширения информационной базы в направлении оперативности, аналитичности и полезности для управления, на изменение методов его ведения, позволяющих вырабатывать обоснованные тактические и стратегические решения. Совершенствованию управленческих процессов также будет способствовать совершенствование системы управленческого учета и бюджетирования.

Обозначенная в статье концепция системы управленческого учета и бюджетирования, позволит создать целостную и эффективную систему управления казенным учреждением УИС для достижения оперативных и стратегических целей, а также выполнения государственных функций.

Представим концепцию системы управленческого учета и бюджетирования, которая конкретизирует основные цели, принципы и задачи (рис. 1). Основная цель концепции заключается в повышении эффективности государ-

ственных расходов. Управленческий учет обеспечивает целостный взгляд на деятельность учреждения в прошлом, настоящем и будущем, формирование комплексного подхода к выявлению и решению проблем, встающих перед учреждением.

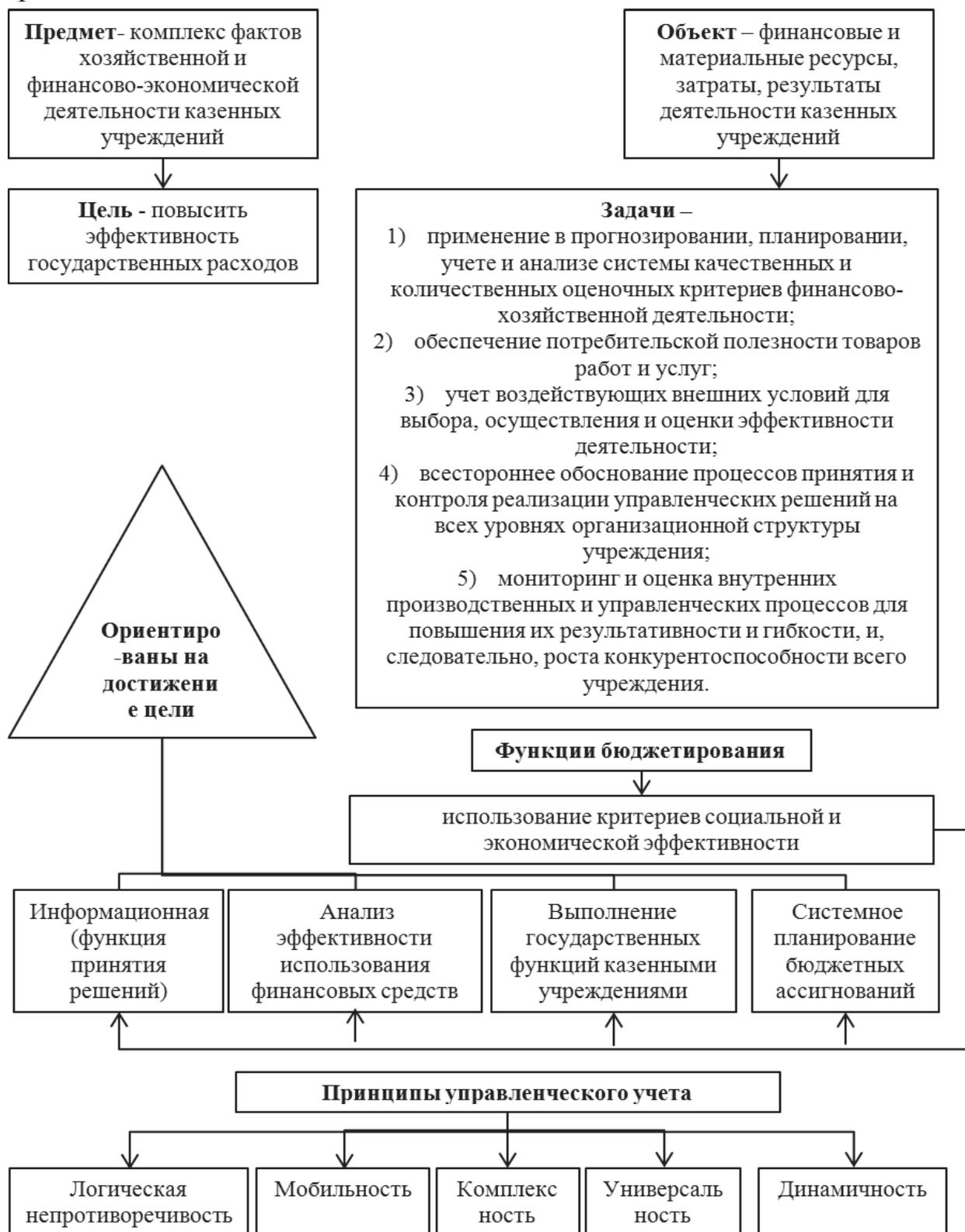


Рис. 1

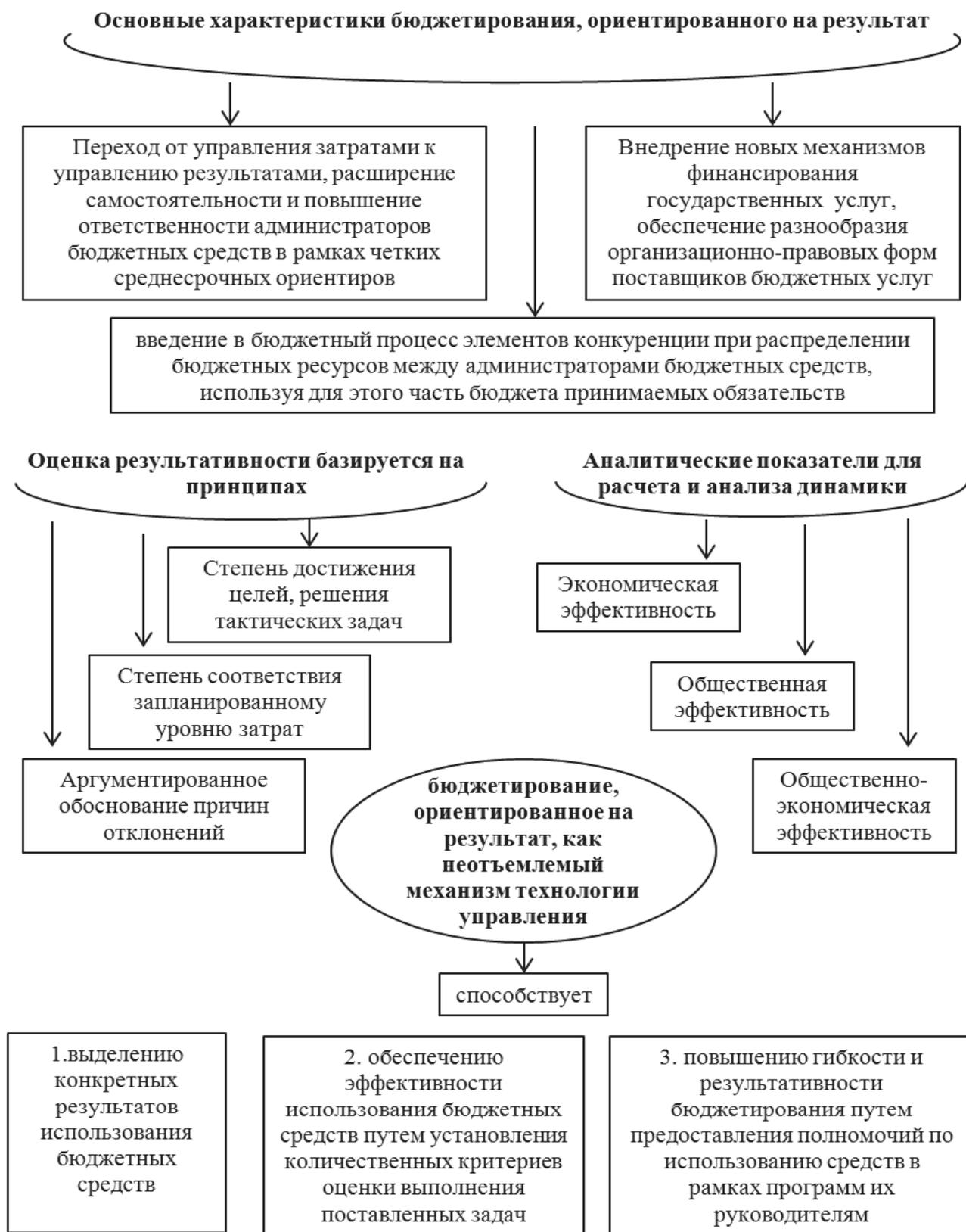


Рис. 2



Рис. 3. Концепция управленческого учета и бюджетирования казенных учреждений

В условиях недостаточности бюджетного финансирования казенных учреждений УИС возникает объективная необходимость поиска дополнительных источников средств. Таким средством является приносящая доход деятельность. Систему управленческого учета можно представить как сложную динамическую систему и рассматривать ее как объект конструирования и построения формальной системы. Пример построения бюджетной модели, которая может быть основой системы бюджетирования производственного подразделения в любом казенном учреждении УИС, представим в виде схемы (рис. 4).

В данную систему необходимо внедрить принципы логической непротиворечивости, мобильности, комплексности, гибкости, универсальности, динамичности и другие свойства для универсальности системы учета и возможности предоставления учетной информации по требованию пользователя, применяя произвольную группировку данных в любой момент времени.

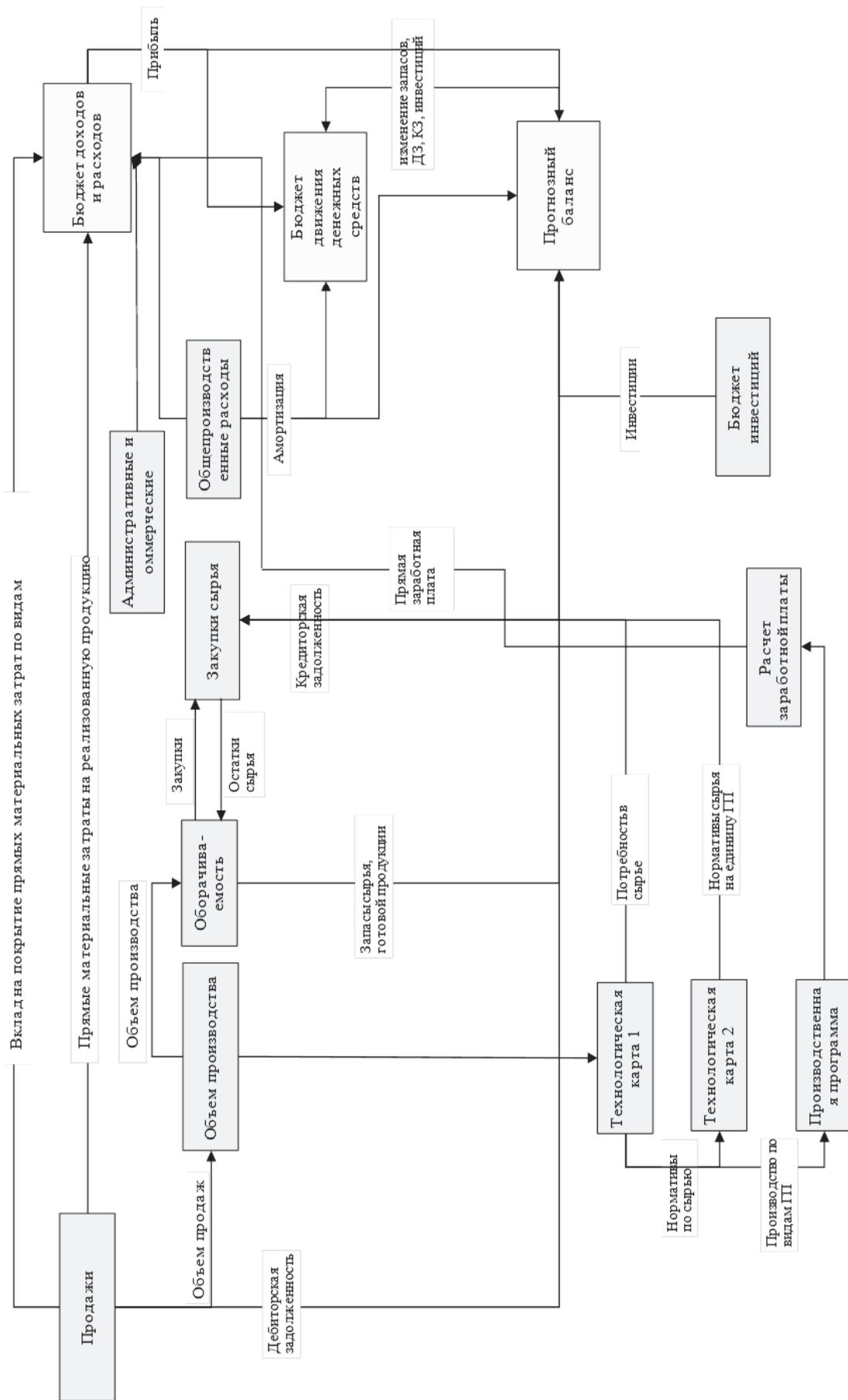


Рис. 4. Схема бюджетной модели производственного подразделения казенного учреждения УИС

В соответствии с принципами управления учреждение устанавливает свои цели в области развития, которые выражаются в показателях рентабельности, финансовых затрат и отражают решения, запланированные для достижения целей. Эти показатели будут отражаться в консолидированном бюджете, который включает:

- Бюджет доходов и расходов (далее – БДР);
- Бюджет движения денежных средств (далее – БДДС);
- Прогнозный баланс (далее – ПБ).

БДР отражает формирование экономических показателей учреждения в виде прибыли или убытков. Цель его подготовки – управление прибылью/рентабельностью учреждения. Структура БДР должна раскрывать:

- структуру (источники формирования) доходов учреждения;
- структуру (направления расходования) расходов учреждения;
- объемы доходов и расходов (совокупные, по группам статей и по отдельным статьям);
- разницу (т. е. прибыль или убытки) между доходами и расходами за период.

Структура БДР полагает последовательное вычитание из валовых финансовых результатов (выручка, маржинальный доход) соответствующих расходов.

БДДС отражает денежные потоки по источникам поступлений денежных средств и направлениям их движения. Цель его подготовки – управление платежеспособностью учреждения.

Структура БДДС позволяет планировать, учитывать и анализировать денежные потоки в разрезе:

- направления денежных потоков;
- структуры денежных потоков в направлениях их движения;
- объемов платежей и поступлений (всего, по группам статей и по отдельным статьям);
- промежуточных и конечных результатов (разницы между поступлениями и платежами);
- остатков денежных средств.

ПБ отражает состояние активов и финансовой устойчивости учреждения. Структура ПБ позволяет оценить структуру активов и рациональность их ис-

пользования, предотвратить возможные негативные тенденции в финансово-хозяйственной деятельности. В ПБ раскрываются:

- активы;
- обязательства;
- финансовый результат.

Управлять отдельной областью деятельности учреждения помогут функциональные бюджеты, определенные бюджетной моделью. Бюджетированию подлежат процессы, имеющие выход, измеримый в натуральном или денежном выражении. Статьи функциональных бюджетов должны соответствовать статьям консолидированных бюджетов для правильного определения финансового результата. Функциональные бюджеты условно разделим на операционные и инвестиционные бюджеты.

Операционный бюджет – бюджет отдельного центра финансовой ответственности (далее – ЦФО). Операционные бюджеты должны формироваться за счет выделения статей БДР и БДДР, за которые отвечает данный ЦФО. Таким образом, каждому ЦФО вменяется ответственность за планирование и учет доходов и расходов от его деятельности, а также за планирование и учет финансовых потоков, порождаемых данными доходами и расходами.

Цель составления операционного бюджета:

- планирование и учет результатов хозяйственной деятельности соответствующего ЦФО;
- делегирование полномочий и ответственности каждому ЦФО за относящиеся к нему финансовые показатели.

К поступлениям от инвестиционной деятельности производственного подразделения казенного учреждения УИС относятся доходы от продажи основных средств, нематериальных активов и незавершенного строительства. К платежам – приобретение основных средств, нематериальных активов, а также капитальное строительство и капитальные вложения. Аналитическими разделами инвестиционного бюджета будут являться:

- группы основных средств и нематериальных активов (здания и сооружения, оборудование);
- назначение основных средств и нематериальных активов (для собственного использования, для сдачи в аренду);
- направления капитального строительства (новые объекты, реконструкция, модернизация, перевооружение).

Предложенная концепция управленческого учета и бюджетирования способствует совершенствованию процесса планирования и составления заявки на дополнительное бюджетное финансирование по приносящей доход деятельности пенитенциарного учреждения. Разработанная система бюджетирования поможет руководителям учреждений делегировать как полномочия, так и ответственность за принятие тех или иных управленческих решений, что приведет к более эффективному расходованию бюджетных средств. Таким образом, внедрение бюджетирования «снизу», начиная непосредственно с казенных учреждений – получателей бюджетных средств, будет способствовать внедрению бюджетирования, ориентированного на результат в государственном секторе экономики.

### *Литература*

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ. Система Гарант. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584330/> – Загл. с экрана.

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ. Система Гарант. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584330/> – Загл. с экрана.

3. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Система Гарант. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584330/> – Загл. с экрана.

4. Приказ Минфина России от 20.11.2007 № 112н «Об общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений». Система Гарант. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/584330/> – Загл. с экрана.

*О. Ю. Иванова*, доцент, докторант,  
Научно-исследовательский  
центр индустриальных проблем  
развития НАН Украины  
г. Харьков

## НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

Глобализационные процессы в экономике, геополитические и геоэкономические трансформации, происходящие в мире, актуализуют проблему экономической безопасности государства и ее регионов. В Украине наблюдается усиление дифференциации областей по основным социально-экономическим показателям, уровню жизни, что негативно влияет на поддержание территориального единства, целостности государства и ее экономическую безопасность.

Актуальными проблемами современности в достижении национальной конкурентоспособности и экономической безопасности является укрепление уровня социально-экономического развития регионов, среди которых особого внимания заслуживает достижение их финансовой самодостаточности. В социально-экономических преобразованиях важная роль отводится государственной региональной политике, активизация которой позволяет развивать направления повышения эффективности использования стратегического потенциала регионов, обеспечивая тем самым рост их конкурентоспособности и развитие национальной экономики в целом.

Исследованиям государственного управления на региональном уровне посвящены работы ученых-экономистов В. Абрамова, В. Богданович, В. Вакуленко, В. Голубь, И. Дробут, В. Мамоновой, Г. Сытник и др. Значительное внимание уделяют вопросам экономической безопасности, как на национальном, так и на региональном уровне ученые: В. Арефьев, А. Барановский, З. Варналий, В. Геец, З. Герасимчук, М. Скворцова, Г. Козаченко и др. Вопросами финансовой безопасности посвящены работы И. Комарницкого, Е. Медведкина, А. Барановского, А. Мазараки, А. Сухорукова, С. Юрия и др.

Несмотря на значительный интерес науки к проблемам финансовой безопасности, на региональном уровне остается ряд нерешенных проблем, связанных с нестабильным финансовым положением регионов, значительной зависимостью от центра, высоким уровнем налоговой нагрузки, ограниченностью полномочий местных органов власти в сфере расходов на экономические цели и т. д. Ввиду этого возрастает актуальность разработки направлений укрепления финансовой безопасности регионов, в том числе в сфере усовершенствования налогово-бюджетных отношений между центром и регионами.

Целью работы является идентификация направлений налогово-бюджетной политики в сфере обеспечения финансовой безопасности региона.

Устойчивое социально-экономическое развитие региона возможно при условии обеспечения его экономической безопасности, которая включает способность региональной экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства, то есть устойчивого экономического роста и максимального обеспечения приемлемых условий жизни и развития личности для большинства населения [5]. Экономическая безопасность на региональном уровне – это также способность региональных властей обеспечить конкурентоспособность, стабильность, устойчивость, поступательность развития экономики территории, органично интегрированной в экономику страны, как относительно самостоятельной структуры [6; 7].

В основе экономической безопасности региона, по мнению А. Дичека [3], лежат региональные интересы (обеспечение и поддержание достойного уровня жизни населения, рациональное использование имеющегося экономического потенциала, реализация независимой социально-экономической политики региона, сбалансированность с общегосударственными интересами и интегрированность в финансовую систему страны) и их защита от различных внутренних (возникают в пределах региона) и внешних (осуществляемая экономическая политика государства, администраций других регионов, иностранных государств) угроз, согласование с требованием соблюдения баланса с общенациональными интересами.

Финансовая безопасность региона является важной составляющей экономической безопасности наряду с производственной, научно-технической, социально-демографической, экологической и др., и характеризуется устойчивостью региональной финансовой и бюджетной системы, а также способностью обеспечить экономическую стабильность и развитие региона.

Для решения вопросов обеспечения финансовой безопасности региона (бюджетной, налоговой, денежно-кредитной, инвестиционной, фондовой и др. [1; 2; 8]) значительно возрастает актуальность исследования вопросов государственного регулирования экономики.

Система бюджетно-налогового стимулирования, как одна из составляющих системы государственного регулирования конкурентоспособности регионов, характеризует взаимосвязь между элементами налогового регулирования, доходной и расходной частями бюджета страны и динамикой социально-экономических процессов в стране и регионах. Государство, путем установления форм и методов создания необходимых финансовых ресурсов, формирования бюджетного механизма, стимулирует или сдерживает отдельные экономические и социальные процессы в регионах. Инструменты налогового стимулирования направлены на формирование необходимых финансовых ресурсов для повышения конкурентоспособности и финансовой безопасности регионов, для стимулирования экономического роста путем влияния на инвестиционный климат, на регулирование уровня денежных доходов населения и т. п. (рис. 1).

При обеспечении финансовой безопасности регионов следует разграничивать методы, инструменты государственной поддержки и стимулирования регионального развития. Методы направлены на финансовое выравнивание развития регионов, прямую финансовую поддержку, финансовое обеспечение делегированных полномочий органам местного самоуправления и др. С одной стороны, такая поддержка способствует социально-экономическому развитию регионов, приоритетных направлений и, как следствие, повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов в регионе и увеличению поступлений в местный бюджет, с другой, – такая поддержка часто выступает дестимулирующим фактором для региональных органов власти в сфере деятельности по повышению эффективности использования стратегического потенциала региона, в том числе налогового и бюджетного.

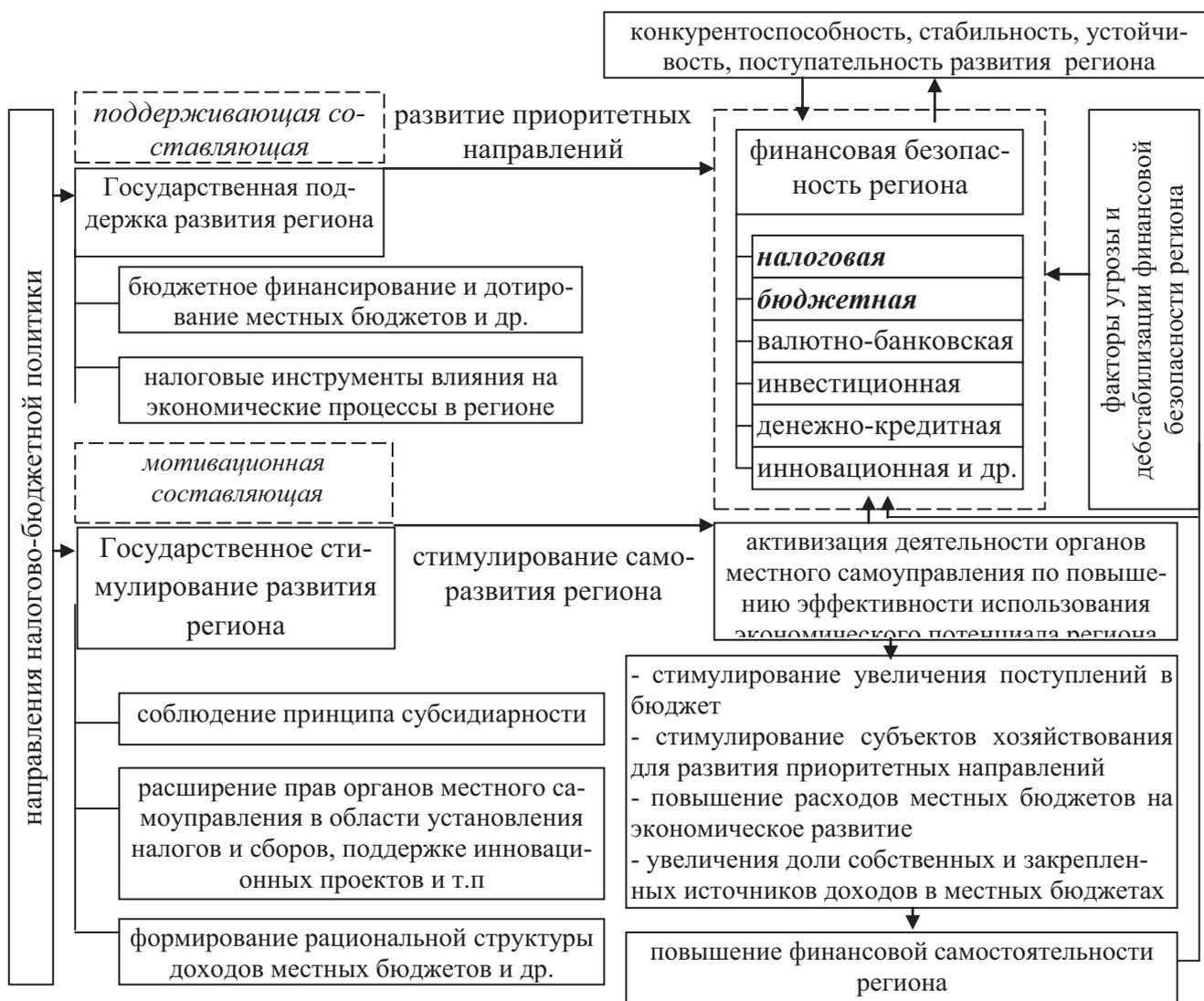


Рис. 1. Влияние государственного регулирования в налогово-бюджетной сфере на финансовую безопасность региона

В отличие от методов государственной поддержки регионального развития, методы государственного стимулирования направлены на формирование мотивов к саморазвитию региона, что снижает уровень зависимости региона от центра и создает благоприятные условия для обеспечения его финансовой безопасности. Как отмечает И. Должикова, финансовая безопасность региона представляет собой финансовые отношения по защите интересов всех элементов финансовой системы региона с учетом качественно-количественных особенностей угроз финансовой безопасности региона и факторов, ограничивающих способность региона к саморазвитию [4].

Социально-экономическое развитие региона лежит в плоскости отношений «центр-регион», предусматривающих согласование интересов субъектов

всех уровней. Для повышения эффективности налогово-бюджетных отношений между центром и регионом следует учитывать принцип субсидиарности, согласно которому необходимо перераспределять полномочия по управлению региональным развитием на низшие уровни иерархии, в том случае, если это более эффективно, нежели на высших уровнях власти, создавая условия для саморазвития региона.

Объективная оценка потребностей регионов, проблем и возможностей их решения наиболее рациональными способами должны быть приоритетными компетенциями местных органов власти в связи с непосредственным наличием у них необходимых ресурсов (информационных, человеческих и т. п.), а также комплексом инструментов для оперативного принятия управленческих решений и формирования финансовой безопасности региона.

Проблемой финансового обеспечения местных органов власти в Украине является социальная ориентация местных бюджетов, что позволяет эффективно развивать и укреплять социальную базу региона (финансирование социальных программ). Экономическая же составляющая регулируется централизованно и не имеет финансового подкрепления на уровне регионов, т. е. государство не стимулирует местные органы самоуправления к повышению расходов местных бюджетов на экономическое развитие. Также отсутствует стимулирование наполнения доходной части бюджета местного самоуправления, что создает угрозы финансовой безопасности региона. Необходимо создавать условия для активизации мобилизации средств из всех потенциальных источников, что возможно при тесном и органичном взаимодействии органов местного самоуправления и субъектов предпринимательской деятельности. Местные органы власти должны иметь полномочия для мотивации субъектов хозяйствования, находящихся на территории конкретного региона, посредством применения инструментов региональной политики (например, применение налоговых льгот), что будет содействовать росту доходов предприятий, индивидуальных предпринимателей, домашних хозяйств, и позволит расширить налоговую базу, увеличив удельный вес налоговых поступлений в местные бюджеты.

Необходимым условием обеспечения финансовой самостоятельности регионов является перенесение акцентов в формировании доходной части бюджета с закрепленных налогов на местные, с установлением такого перечня и таких размеров местных налогов, за счет которых возможно обеспечение нормального социально-экономического развития региона.

Проблему финансового обеспечения местных бюджетов необходимо решать посредством активизации экономической и хозяйственной деятельности

местных органов власти с целью увеличения доли собственных и закрепленных источников доходов в местных бюджетах, и уменьшение доли трансфертов, а также увеличения количества регионов, которые не требуют существенных трансфертов из государственного бюджета.

Таким образом, налогово-бюджетные аспекты обеспечения финансовой безопасности региона направлены на поддержание конкурентоспособности региона и стимулирование его саморазвития, финансовой самодостаточности на основе использования стратегического потенциала.

### *Литература*

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. – Київ : КНТЕУ, 2004. – 759 с.

2. Виклюк М. І. Структура фінансової безпеки регіону та характеристика її складових // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1485> – Загл. с екрана.

3. Дічек О. І. Економічна безпека регіонів – складова національної системи безпеки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/05/blog-post.html> – Загл. с екрана.

4. Должикова И. В. Обеспечение финансовой безопасности региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/obespechenie-finansovoy-bezopasnosti-regiona> – Загл. с екрана.

5. Криленко В. І. Економічна безпека регіону як складова забезпечення національної економічної безпеки // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1779> – Загл. с екрана.

6. Ковальчук Т. Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика: збірник. – Київ : Т-во «Знання», 2004. – 638 с.

7. Моделирование економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І., та ін.; за ред. В. М. Геєця. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.

8. Третьяк О. З., Кирилів М. В. Окремі концептуальні характеристики категорії фінансової безпеки регіону // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – № 2. – 2009. – С. 1–7.

*Е. В. Каранина*, д-р экон. наук, зав. кафедрой,  
Вятский государственный университет  
г. Киров

*Н. Н. Ильшева*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЗНАЧИМЫХ ФАКТОРОВ РИСК-СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

В современных, все еще не стабильных рыночных условиях развития экономики страны и ее регионов становится необходим взвешенный подход к формированию системы риск-менеджмента предприятий любых сфер деятельности. При этом неоспоримым является тот факт, что отсутствие риск-менеджмента на предприятиях, либо в результате недостаточной компетентности руководства, либо по причинам экономии управленческих затрат, только усугубляет негативное воздействие системы рисков, имеющих, как известно, выраженную объективную природу, на финансово-хозяйственную деятельность предприятий.

Формирование системы предпринимательских рисков, как отмечено различными российскими и зарубежными авторами, охватывает совокупность значимых компонентов внешней и внутренней среды, в том числе особый вес приобретает многокритериальность среды охвата.

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

В экономической литературе приводятся два базовых подхода к исследованию комплекса предпринимательских рисков. В рамках первого подхода прослеживается достаточно сильная тенденция к селективному анализу рисков с рассмотрением воздействия на них всех факторов. Однако при этом комплексное воздействие *интегральных* рискообразующих факторов на целые группы рисков игнорируется, что в значительной степени понижает эффективность формируемых рекомендаций по оптимизации исследуемых рисков. Авторы

второго подхода пытаются выявлять *интегральные* рискообразующие факторы для конкретных видов рисков, при этом не выделяют обобщенное воздействие таких факторов на группы ассоциируемых с ними рисков [1]. При этом следует отметить, что, с учетом специфики предпринимательской деятельности, неразрывно связанной с множеством рисков факторов, назрела необходимость внедрения комплексного подхода к исследованию рисков, в основе которого должна лежать идея «рассматривать <...> риски интегрировано, а не по отдельности, как было ранее» [3].

Таким образом, описанный в статье концептуальный подход к систематизации рисков предпринимательской деятельности не только имеет право на признание, но и несет в себе большое научно-прикладное значение для развития теории и практики риск-менеджмента в современной России.

Различные как внешние, так и внутренние факторы, в последнее время усугубившиеся под влиянием нового экономического кризиса, в разной мере оказывают влияние на состояние предпринимательства в России. Причем это касается всех видов предпринимательских рисков, что связано с природой их взаимосвязи. Поэтому проблема умелого управления и минимизации (страхования) рисков приобретает особое значение абсолютно для всех предпринимательских структур. Здесь же следует отметить, что многогранность риск-менеджмента предполагает комплексный охват риском всех сфер предпринимательской деятельности и неоспоримость реализации системного управления.

Системный подход к риск-менеджменту предполагает учитывание совокупности значимых компонентов внешней и внутренней среды деятельности предприятия, в том числе особую значимость приобретает многокритериальность среды охвата.

Далее необходимо определить взаимосвязь общего управления и риск-менеджмента, что немаловажно для реализации качественного системного подхода к формированию стратегии развития предприятия.

Прежде всего, рассмотрим факторы, обеспечивающие эффект синергизма комплекса смежных рисков финансово-хозяйственной деятельности любого промышленного предприятия, которые позволяют осуществить первичное включение рисков в систему (таблица 1).

Все определяющие базовые элементы непосредственно связаны как с внешней, так и с внутренней средой функционирования организации. Здесь следует отметить, что только надежность и регулярный характер поступающей информации посредством интеграции информационных потоков, связывающих организа-

цию с внешней и внутренней средой, обеспечат эффективный процесс управления рисками, что позволит выстроить систему показателей, способных качественно улучшить инвестиционную деятельность и в целом финансовое состояние.

Таблица 1

**Внешние и внутренние факторы  
рисков промышленного предприятия и особенности их оценки**

Внешние факторы	Внутренние факторы
<p><i>Общеэкономические:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- спад национального (регионального) дохода и снижение объема промышленной продукции (промышленный риск),</li> <li>- рост инфляции (инфляционный риск),</li> <li>- снижение (либо рост) курса национальной денежной единицы (валютный риск),</li> <li>- замедление платежного оборота,</li> <li>- нестабильная налоговая система,</li> <li>- снижение уровня реальных доходов населения,</li> <li>- рост безработицы.</li> </ul> <p><i>Рыночно-региональные:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение емкости внутреннего рынка,</li> <li>- замедление платежного оборота,</li> <li>- нестабильная налоговая система,</li> <li>- снижение уровня реальных доходов населения,</li> <li>- рост безработицы,</li> <li>- усиление монополии на рынке,</li> <li>- существенное снижение спроса,</li> <li>- снижение активного фондового рынка,</li> <li>- высокие процентные ставки на кредитные ресурсы,</li> <li>- недоступность рыночной информации.</li> </ul> <p><i>Прочие:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- политическая нестабильность,</li> <li>- негативная демографическая тенденция,</li> <li>- стихийные бедствия и природные катаклизмы,</li> <li>- ухудшение криминогенной ситуации (рост коррупции),</li> <li>- неэффективное развитие конъюнктуры и инфраструктуры рынка</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Валютный риск (может выступать как внутренний с позиции оценки убытков по валютным и/или экспортно-импортным операциям).</li> <li>– Банковский риск (включает рыночный, операционный, кредитный риски при взаимодействии с банками, оценивается регламентированно).</li> <li>– Страховой риск (измеряется объемом страховых выплат).</li> <li>– Коммерческий риск (потери/убытки при торговых операциях (сделках)).</li> <li>– Кредитный риск (риск невозврата кредитов, уровень убытка по кредитным операциям, риск леввериджа, отрицательного эффекта финансового рычага).</li> <li>– Риск финансовой устойчивости (риск структуры капитала: недостатка собственных оборотных средств, источников финансирования, риск активов, рост дебиторской задолженности).</li> <li>– Риск банкротства – комплексный (риск потери ликвидности и финансовой устойчивости, риск потери имущества, невозврата задолженности, измеряется множеством моделей экспресс- и фундаментальной диагностики банкротства).</li> <li>– Информационный риск (риск недостатка/недостоверности информации).</li> <li>– Портфельный риск (селективный риск неправильного подбора активов в портфель, риск по операциям с ценными бумагами, измеряется <math>\beta</math>-коэффициентом, волатильностью – <math>\sigma</math> и вариацией доходности портфеля)</li> </ul>

*Примечание:* рыночно-региональные и прочие факторы, в той или иной степени, в совокупности учитываются и комплексно оцениваются в рамках регионального риска (рейтинга) РА «Эксперт» ([www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)).

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

При этом следует указать на то, что степень управляемости рисками качественно различается по различным группам факторов. Так, предприятие практически не способно управлять внешними факторами, кроме того, некоторые из них выходят за рамки правомерных и должны минимизироваться по результатам деятельности соответствующих специально созданных государственных органов и служб (к примеру, криминогенный (коррупционный) риск). Это также подтверждает эффективность использования в разработанных автором методиках установленного рынком интегрального рейтингового параметра регионального риска, оптимизация которого возможна только на основе совершенствования механизма оценки.

В заключение вышесказанного можно сформулировать концептуальный подход к формированию *риск-системы промышленного предприятия* и определить ее как оптимизированную совокупность взаимосвязанных рисков факторов внешней и внутренней среды финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой организационной структуры, отрасли и сферы деятельности, которая является управляемой с позиции реализации бизнес-процесса и совокупности элементов риск-менеджмента. Методологию оптимизационного моделирования риск-системы можно определить как универсальную для предприятий различных отраслей и сфер деятельности, направленности производства и экономических связей. Конечным продуктом оптимизации будет определенное количество рисков, которые послужат в качестве объектов универсальной модели оценки стратегической позиции предприятия, формируемой в рамках системного подхода к риск-менеджменту.

Чем меньше компонентов включает в себя портфель рисков (совокупность рисков конкретного промышленного предприятия), тем проще управлять риск-системой, выстраивая механизмы комплексной целенаправленной оптимизации.

Таким образом, определим сущность концептуального подхода к формированию авторской модели риск-системы промышленного предприятия, которая может быть закреплена в качестве нового для теории риска объекта риск-менеджмента и которая обладает следующими качественными отличительными характеристиками:

– находится во взаимосвязи с финансовой системой государства и регионов;

– представляет собой совокупность взаимосвязанных рисков факторов внешней и внутренней среды финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой организационной структуры, отрасли и сферы деятельности;

– является управляемой с позиции комплексной оценки, реализации бизнес-процесса и совокупности элементов риск-менеджмента в рамках стратегического подхода (является объектом введенного автором направления экономического анализа – стратегического анализа риск-системы);

– является оптимизированной совокупностью факторов – объектов риск-менеджмента промышленного предприятия, то есть предполагает ограничение и четкое количественное обоснование значимых факторов риск-анализа, а также их интегрированность в комплексные стратегические параметры и целевые критерии, оценка которых позволяет определить их соответствие среднерыночным регионально-отраслевым факторам и комплексную стратегическую позицию по уровню рисков, а следовательно, сократить время аналитических и прогностических процедур и принятия управленческих решений.

Следует отметить, что данные характеристики в полной мере соответствуют параметрам общей теории систем, получившей обоснование и развитие в трудах Л. фон Берталанфи и таких ученых, как М. Месарович, Л. Заде, Р. Акофф, Дж. Клир, А. И. Уемов, Ю. А. Урманцев, Р. Калман, С. Бир, Г. П. Мельников и др. При этом следует указать на то, что общим признаком подходов исследований в 1950-1970-х гг. (период активного развития институциональной экономической теории и теории финансового менеджмента) была разработка логико-концептуального и математического аппарата системного анализа, который в рамках исследования автора принимается за основу развития науки риск-менеджмента с позиции признания риск-системы в качестве оцениваемого комплексного критерия – объекта.

Доказательность воздействия именно выявленных рисков факторов внутренней и внешней среды промышленного предприятия и необходимости формирования системного подхода к управлению рисками также может быть дополнительно определена комплексной взаимосвязью факторов риск-системы с инфраструктурой и структурой финансовой системы государства как основы его экономической системы (рис. 1).

Данное нами понятие «риск-система», в отличие от системного риска как результата влияния всех рыночных факторов неустойчивой деятельности хо-

здействующих субъектов, представляет собой в большей степени аналитически управляемую оптимизированную совокупность взаимосвязанных рисков факторов. Сформированные компоненты послужили основой для разработки в дальнейшем базисных регионально-отраслевых показателей, а также показателей риск-системы конкретного промышленного предприятия.

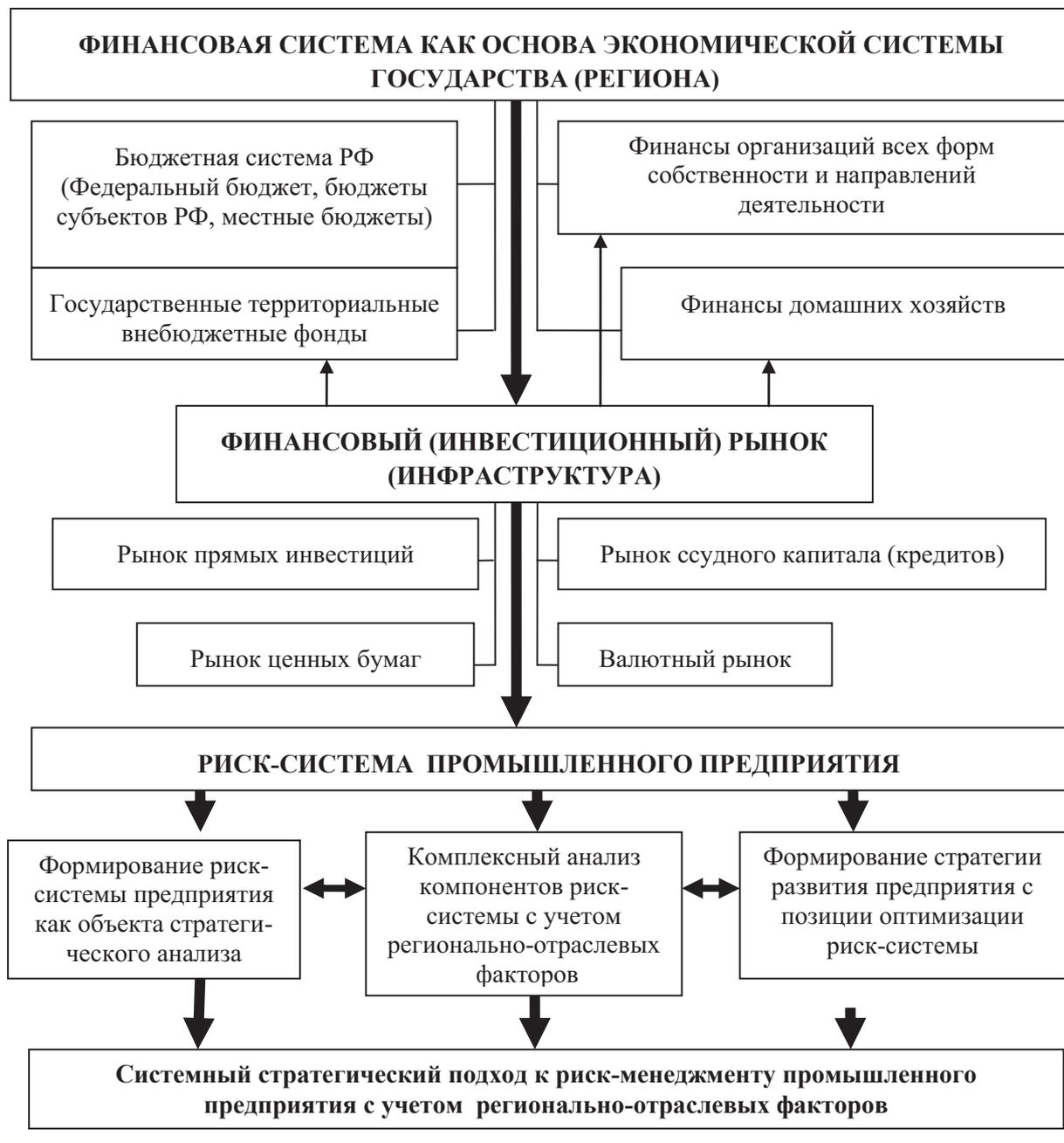


Рис. 1. Структурная взаимосвязь риск-системы предприятия с компонентами финансовой системы государства (региона)

Из всех выделенных рисков следует выбрать в аналитический портфель значимые риски, включающие в себя совокупность взаимно влияющих факторов, поскольку, как видно по таблице, факторы неоднократно повторяются при

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

Элементы риск-системы предпринимательства (в систему выбраны риски, получившие при экспертной оценке более 500 баллов (оценка каждым экспертом рисков по 10-балльной шкале)): региональный риск, валютный риск, риск инфляции, рыночный риск, промышленный риск, банковский риск, страховой риск, коммерческий риск, кредитный риск, риск финансовой устойчивости, риск банкротства, информационный риск и портфельный риск.

Среди элементов этого портфеля рисков необходимо выделить те риски, которые будут универсальны и значимы для отраслей промышленности. Для этого был применен метод регрессионного анализа. Проанализирована зависимость результатов предпринимательской деятельности (объемов производимой продукции промышленности) от показателей, характеризующих уровень каждого риска, входящего в анализируемый портфель. В выборку были включены переменные по 79 регионам РФ (не включены регионы с высочайшим риском). С помощью статистического пакета E-Views была построена регрессия зависимой переменной (объем промышленной продукции) на остальные переменные. В построенной регрессии значимыми (на 20-процентном уровне значимости) стали такие факторы, как страховой, промышленный, валютный, кредитный и банковский риски. Однако анализ корреляционной зависимости между факторами показывает возможность наличия мультиколлинеарности в построенной регрессии. Это означает, что некоторые факторы сильно коррелированы и могут быть исключены из анализа (страховой, коммерческий, информационный и портфельный риски). После построения новой регрессии без исключенных переменных значимыми стали такие переменные, как промышленный риск, риск финансовой устойчивости, валютный и кредитный риски. Высокое значение коэффициента детерминации и отсутствие автокорреляции и гетероскедастичности в остатках (визуальный анализ графика остатков на рисунке 2 подтверждает это) говорит о хорошей модели.

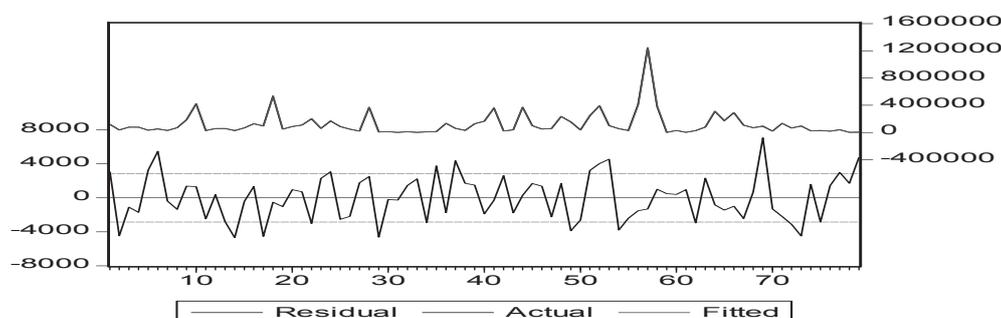


Рис. 2. Регрессионный анализ значимых рисков с избавлением от мультиколлинеарности

В полученной регрессии большое число коэффициентов остаются незначительными, поэтому можно применить тест Вальда, чтобы проверить гипотезу об одновременном равенстве нулю некоторых незначимых переменных. Рассчитанное значение p-value для этой гипотезы составляет 0,9676, то есть гипотеза об одновременном равенстве нулю исключенных переменных не отвергается. Итоговая регрессия приведена в таблице 2 и на рис. 3.

Таблица 2

Окончательная регрессия на значимость рисков

Sample: 1 79

Included observations: 79

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

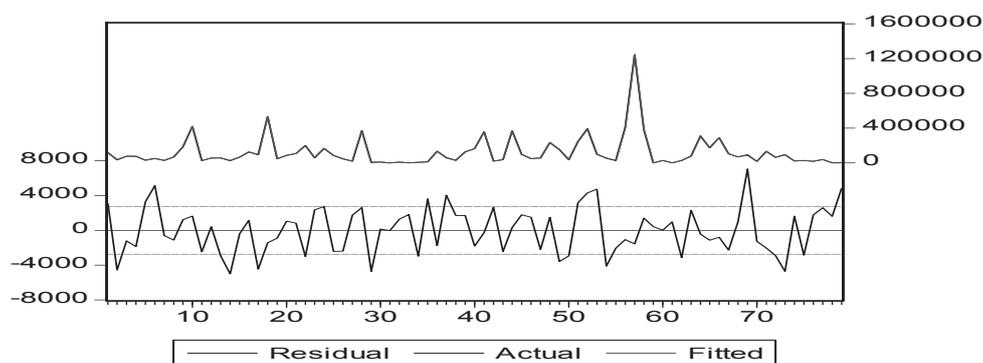


Рис. 3. Визуализация регрессионного анализа с выявлением значимых переменных (рисков)

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

Сформированные компоненты могут послужить основой для разработки базисных регионально-отраслевых показателей, а также показателей риск-системы любого предприятия. Описание механизма формирования и анализа риск-системы на уровне промышленного предприятия и региона и методики оценки соответствия параметров риск-системы хозяйствующего субъекта регионально-отраслевым факторам приведено в работах авторов [4–7].

После идентификации оптимальной базисной системы рисков необходимо представить комплексный подход к их оценке.

Так, если для оценки регионального и валютного риска могут использоваться данные официальной статистики и экспертных оценок (оценка регионального риска может быть основана на данных рейтинга инвестиционной привлекательности региона РА «Эксперт» либо других рейтинговых агентств, оценка валютного риска может основываться на официальных данных биржевой статистики о волатильности курса), то риск банкротства, кредитный риск и риск финансовой устойчивости могут быть оценены только по результатам аналитической обработки данных финансовой отчетности предприятия. Для этой цели следует применять оптимальный рейтинговый подход, который совершенствует и универсализирует разработанные методики оценки данных рисков.

Комплексная позиция по рискам определяется с учетом фактической суммарной балльной оценки в соответствии с параметрами установленной шкалы (возможно применение методики Донцовой, Никифоровой [2]).

Оценка стратегической позиции предприятия при этом может проводиться в несколько этапов на основе выявленных параметров риск-системы.

1. Анализ внутренней среды предприятия, который позволяет оценить стратегический потенциал организации в рамках ее стратегических приоритетов: насколько ресурсный потенциал, состояние функций и проектов экономической системы отвечают стратегическим целям.

2. Анализ внешней среды относительно стратегической цели, позволяющий оценить стратегические условия организации. По окончании анализа выявляются сильные и слабые стороны организации. При этом используются следующие инструменты анализа: PEST-анализ, SWOT-анализ, SNW-анализ.

3. Заключительный этап – оценка стратегической позиции предприятия.

Для целей интегрального стратегического SNW-анализа внутренней среды можно предложить следующий вариант матрицы оценки исследуемых показателей риск-системы (таблица 3).

С помощью данной матрицы можно более точно определить слабые и сильные позиции предприятия в комплексе реализации стратегических компонентов системы риск-менеджмента.

Таблица 3

Модель стратегического SNW-анализа внутренних факторов  
риск-системы предприятия

Позиция по параметрам риск-системы – класс финансовой устойчивости	Позиция по риску рентабельности активов (собственного капитала)	
	Рост рентабельности в динамике при низком риске	Снижение рентабельности в динамике при повышенном риске
I класс	S – сильная позиция	S – сильная позиция
II класс	S – сильная позиция	N – нейтральная позиция
III класс	N – нейтральная позиция	W – слабая позиция
IV класс	W – слабая позиция	W – слабая позиция
V класс	W – слабая позиция	W – слабая позиция
VI класс	W – слабая позиция	W – слабая позиция

$$R_A = \frac{\text{ЧП}}{A} = \frac{\left\{ \left( O_{\text{пр-ва}} \cdot \text{УД}_{\text{объема продаж}} \right) \cdot \text{Ц}_{\text{ед}} - \text{С}_{\text{полн}} \right\} + \text{Сальдо}_{\text{ПДиПР}} - \text{Н}_{\text{пр}}}{\underbrace{A \cdot \text{УД}_{\text{ВНА}} + A \cdot \text{УД}_{\text{ОА}}}_{\text{Риск структуры активов}}}$$

*Риск снижения рентабельности активов*

где  $O_{\text{пр-ва}}$  – объем производства, ед.;

$\text{УД}_{\text{объема продаж}}$  – удельный вес объема продаж, в долях ед.;

$\text{Ц}_{\text{ед}}$  – цена единицы продукции, руб.;

$\text{С}_{\text{полн}}$  – полная себестоимость, руб.;

$\text{Сальдо}_{\text{ПДиПР}}$  – сальдо прочих доходов и расходов, руб.

$\text{Н}_{\text{пр}}$  – сумма налога на прибыль, руб.;

$A$  – среднегодовая стоимость активов, руб.;

$\text{УД}_{\text{вна}}$  – удельный вес внеоборотных активов в общей сумме активов, в долях ед.;

$\text{УД}_{\text{оа}}$  – удельный вес оборотных активов в общей сумме активов, в долях ед.

Выделим факторы рисков, влияющие на изменение комплексного риска снижения рентабельности активов в динамике, который может учитываться в модели SNW-анализа:

- риск снижения спроса на продукцию (падения объема продаж);
- риск роста затрат (роста доли себестоимости в выручке);
- риск структуры активов (соотношения основных фондов и оборотных средств);
- риск роста цен на основные статьи затрат.

Величину комплексного риска можно не только оценить, но и сравнить со среднеотраслевым значением.

При проведении факторного анализа по данной модели можно определить степень отклонения (уменьшения или увеличения) того или иного риска и принять соответствующее управленческое решение о необходимости изменения ценовой политики, оптимизации структуры затрат, активов и т. д.

В настоящее время возникновение кризисных ситуаций, приводящих к банкротству предприятий, обусловлено неправильным управлением и внешними факторами, характеризующими экономическую обстановку, в которой функционирует фирма и от которой она не может не зависеть. Кризисная ситуация характеризуется повышенным риском банкротства, слабой конкурентной позицией, финансовой неустойчивостью. В кризисной ситуации помимо выполнения контрольной функции диагностика финансового состояния является

своеобразной системой, предупреждающей руководство об опасных ситуациях для бизнеса.

Наши исследования показали, что с помощью комплексного подхода к анализу и прогнозированию значимых рисков финансового состояния тенденция выхода предприятий из кризиса прослеживается более четко, что позволяет при реализации антикризисной политики и комплекса мер финансового оздоровления проводить планомерную стабилизацию финансового состояния, обоснованную не только управленческими, но и аналитическими процедурами.

### *Литература*

1. Бутуханов А., Романов В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски // Моделирование и анализ безопасности, риска и качества в сложных системах. СПб. : Омега, 2001.

2. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. М. : Дело и Сервис, 2003. 336 с.

3. Kloman H. F. Integrated Risk Assesment. Current Views Of Risk Management [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garp.com>. – Загл. с экрана.

4. Илышева Н. Н., Каранина Е. В. Методологический подход к анализу и формированию риск-системы стратегического управления предприятием // Научно-практический и аналитический журнал «Экономический анализ: теория и практика». 2011. № 22 (229).

5. Каранина Е. В. Теоретико-методологические основы анализа и оценки риск-системы промышленного предприятия : монография. М. : Финансы и кредит, 2011. 177 с.

6. Каранина Е. В. Риск-система предпринимательства: концептуальные основы формирования и оценки с учетом регионально-отраслевых факторов // Научный журнал «Власть». М., 2011. С. 82

7. Каранина Е. В. Риск-система предпринимательства: концептуальные основы формирования и факторной оценки [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. 2011. № 1 (25). URL: <http://uecs.mcnip.ru>. – Загл. с экрана.

А. Ю. Казак, д-р экон. наук, проф.,  
Ю. Э. Слепухина, д-р экон. наук, доц.,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Теория реальных опционов для России особенно интересна. Не секрет, что проекты, осуществляемые в российских условиях, содержат в себе, с одной стороны, достаточно большой риск, а с другой – возможности благоприятного исхода, которые не охватывает классическая теория оценки инвестиций. И оценив эти возможности количественно (фактор риска, то есть волатильность, увеличивает стоимость реальных опционов), предприятие получает возможность инвестировать в те проекты, от которых неоправданно отказались конкуренты, использующие классический подход.

Понятие опционов пришло из фондового рынка, где обращается финансовый опцион. Метод построен на том факте, что акции убыточных на текущий момент предприятий могут иметь стоимость и котироваться на фондовых биржах, исходя из ожидаемого инвесторами будущего дохода при благоприятном стечении обстоятельств.

По сравнению с традиционными методами оценки эффективности инвестиционных портфелей метод реальных опционов предполагает принципиально иной подход, при котором неопределенность остается, но риск-менеджер имеет возможность с течением времени подстраиваться под нее и принимать адекватные решения по мере поступления информации, в условиях постоянно меняющегося рынка. Данные возможности и многообразные рыночные условия количественно оцениваются в момент анализа – в этом и заключается главная суть метода реальных опционов.

Термин *реальный опцион* впервые был введен в 1970-е г. американским специалистом по теории финансов С. Майерсом [1]. Это произошло через не-

сколько лет после публикации Ф. Блэка и М. Шольца [2] о ценообразовании на финансовые опционы.

Реальный опцион, который рассматривался Майерсом, касался финансовой политики фирмы, использующей левэридж\*. Согласно его трактовке, акционеры владеют колл-опционом на право обладания фирмой. Они могут отказаться от фирмы, если ценность ее недостаточна, передав права владения кредиторам. Такая позиция позволяет оценивать рыночную стоимость долговых обязательств компании.

Подобная точка зрения имеет как теоретическую, так и практическую значимость. Компания, разместившая долгосрочные облигации на рынке под определенный процент, может в будущем получить возможность взять в долг под меньший процент. Выкуп облигаций, очевидно, не выгоден. Таким образом, имеет место не гибкая ситуация.

Ситуацию можно сделать гибкой, если задуматься об обеспечении гибкости в момент эмиссии. С этой целью в облигации встраивают опцион, т. е. право отзыва облигаций эмитентом на определенных финансовых условиях в фиксированные моменты времени. Так как такой опцион выгоден компании и не выгоден покупателю облигаций, то долг стоит компании больше, чем в том случае, если бы условие досрочного отзыва отсутствовало [3].

В настоящее время реальные опционы являются мощным и универсальным инструментарием решения многих задач, в том числе и для обоснования эффективности инвестиций и оценки стоимости объектов. В этом случае о реальных опционах говорят как о приложении теории финансовых опционов к реальным активам, рассматривая это как определение [4; 5].

Таким образом, реальный опцион – это опцион, базовым активом по которому являются реальные активы: заводы, запасы нефти, машины, недвижимость, производственные инвестиции, сами компании в глазах своих собственников и т. д.

Реальный опцион также определяют как возможность, которой может воспользоваться инвестор с целью осуществления определенных действий по отношению к базовым активам при благоприятном развитии ситуации, но при этом он не обязан это делать при неблагоприятном развитии.

---

\* Прим. автора: левэридж (от англ. leverage) – это процедура применения заемного капитала для увеличения собственной прибыли. Позволяет реализовать «принцип рычага», согласно которому заемный капитал становится рычагом подъема собственного. Для количественного определения используется показатель, рассчитываемый отношением капитала компании к заемным средствам.

В случае реального опциона цена исполнения опциона приравнивается к стоимости развития проекта.

Метод реальных опционов имеет преимущества:

- *во-первых*, возможность выявления дополнительной, так называемой опционной стоимости у объектов, доходы от которых на текущий момент равны нулю или являются нерентабельными по результатам оценки методом дисконтированных денежных потоков;

- *во-вторых*, инвесторам предоставляется право принимать решения, позволяющие с выгодой воспользоваться удачным стечением обстоятельств;

- *в-третьих*, метод позволяет оценивать стоимость объектов как переменную величину, зависящую от ряда внешних по отношению к их производственно-финансовым характеристикам условий;

- *в-четвертых*, метод учитывает гораздо больше факторов, чем традиционные методы, таких как период, в течение которого сохраняется потенциальная инвестиционная возможность изменения рыночной или корпоративной ситуации, неопределенность будущих поступлений, текущая стоимость будущих поступлений и расходования денежных средств, стоимость, теряемая во время срока действия инвестиционной возможности.

Учитывая вышесказанное, нами предлагается в качестве метода оценки рисков инвестиционных проектов использовать *метод, основанный на теории реальных опционов*, который позволит расширить возможности учета рисков инвестирования. Степень инвестиционного риска можно дополнительно учитывать через корректировку коэффициента дисконтирования и учет благоприятных возможностей.

Выделяют две группы дополнительных возможностей, содержащихся в инвестиционном проекте. *Первая из них* характеризуется возможностями изменения параметров инвестиционного проекта с течением времени. Это может быть расширение или сокращение проекта, изменение источников сырья или отказ от реализации проекта после получения дополнительной информации. *Вторая группа* возможностей характеризует внешнюю сторону проекта и влияние на него внешних факторов, а также других проектов, в результате которых выполнение одного проекта делает возможным выполнение другого проекта.

Одним словом, сущность применения реальных опционов заключается в поиске дополнительных возможностей, которые не могут быть учтены известными методами. Реальный опцион «встраивается» в инвестиционный проект, и последующая оценка эффективности проводится с учетом стоимости опциона.

Стоимость опциона определяется величиной потенциального дохода от принятия решений на основе формулы Блэка – Шольца, хотя существуют и другие способы.

Недостатками использования метода являются сложность формирования оценки реальных опционов и отсутствие единой универсальной методики построения такой оценки при учете риска.

Одной из основных проблем оценки рисков традиционными методами является тот факт, что в большинстве случаев величина риска определяется через вероятность какого-либо негативного события. Такой подход имеет недостатки, которыми являются:

- необходимость определения точного перечня возможных факторов риска, который может быть очень широким и взаимовлияющим. В противном случае нужно будет оценить совокупное влияние всех факторов, что достаточно сложно сделать;
- сложность определения степени влияния факторов риска на результаты реализации проекта;
- сложность оценки вероятностей наступления того или иного события, определяющего действие конкретного фактора риска.

Существует и другой способ, когда оценивается не степень проявления факторов риска, а уровень их влияния на доходность проекта. С точки зрения автора, такой подход является гораздо более обоснованным. Кроме того, он позволяет избежать сложностей при выявлении и оценке факторов риска.

Данная точка зрения традиционно реализуется либо через нахождение средневзвешенной доходности (дохода) по проекту, либо через расчет ее дисперсии.

Проблема здесь заключается, во-первых, в сложности определения всех возможных значений дохода проекта и, во-вторых, в возможности сравнения различных проектов с использованием данных характеристик.

На основе изложенных выше соображений, для снижения неопределенности автор предлагает использовать нетрадиционный измеритель – *энтропию*. Показатель представляет собой меру неопределенности какого-либо события. Использование энтропии как измерителя риска, позволяющего снижать неопределенность, можно считать вполне обоснованным, так как именно энтропия характеризует уровень неопределенности, связанной с конкретным решением.

Для оценки энтропии ( $H$ ) может быть использована известная формула Шеннона, полученная им в 1948 году для математического описания количественной меры неопределенности информации:

$$H = - \sum_{i=1}^m p_i * \ln p_i \quad (1)$$

где  $p_i$  – вероятность  $i$ -го исхода;  $m$  – число возможных исходов.

После оценки и снижения уровня неопределенности нами предлагается использовать механизмы, снижающие проектный риск. При этом данные механизмы должны учитывать возможности наступления благоприятных событий и способности реагирования на постоянно изменяющиеся условия на рынке. В традиционных методах описанные возможности не реализованы.

Для снижения рисков, используя при этом право воспользоваться различными возможностями, которые благоприятно могут повлиять на доходность инвестиционного проекта, целесообразно, как было обосновано выше, *применять теорию реальных опционов*. Логика такого решения заключается в том, что благодаря купленному реальному опциону, возможные нежелательные результаты проекта исключаются.

*Актуальность применения реальных опционов* для управления рисками инвестиционного проекта в России объясняется, *во-первых*, достаточно высоким уровнем неопределенности конъюнктуры рынка в России, особенно в условиях преодоления последствий мирового финансового кризиса и посткризисного развития (высокая и переменная во времени инфляция), и как следствие, в условиях деятельности российских компаний, приводящих к значительным рискам инвестирования. *Во-вторых*, динамичностью условий развития российской экономики (частое изменение процентных ставок), что накладывает ограничения на классический аппарат инвестиционного анализа, основанный на предположении об известности и стабильности будущих денежных потоков компании.

Эти же причины не позволяют в чистом виде использовать в российских условиях распространенный метод дисконтированных денежных потоков.

Автором предлагается методика, формализующая процедуру оценки неопределенности и выбора инструмента, способного сократить риск или застраховаться от риска путем учета потенциальных возможностей. Строится она на основе выделенных в предыдущих параграфах общих направлений анализа рисков.

Таким образом, оценку рисков инвестиционных проектов предлагается осуществлять с использованием следующей процедуры.

### *1. Выделение совокупности рисков, связанных с процессом реализации проекта.*

Основной задачей данного этапа является выделение основных видов рисков, с которыми может быть связана реализация проекта.

Следует учесть, что в качестве инвестиционных рисков необходимо рассматривать все виды рисков, реализация которых способна повлиять на отклонение фактических результатов инвестирования от плановых.

### *2. Формирование сценариев и предварительная оценка рисков.*

На данном этапе необходимо провести предварительную оценку рисков. Удобным и хорошо зарекомендовавшим себя методом для этого является построение сценариев. В зависимости от степени неопределенности условий реализации проекта, сценарии могут строиться либо с оценкой конкретной вероятности их реализации, либо с выделением оптимистического, пессимистического и наиболее вероятного хода развития событий.

Для формирования сценариев могут использоваться такие методы, как:

- морфологический анализ – методика, рассматривающая объект со стороны его формального состава, т. е. выделяющая независимые составные переменные;
- экспертный метод;
- метод Монте-Карло и др.

Целью формирования сценариев является выявление наиболее существенных факторов риска.

### *3. Оценка энтропии.*

Порядок оценки энтропии приведен выше, причем такая оценка может и не проводиться, если:

- отсутствует необходимость сравнения альтернативных проектов;
- принято решение не корректировать ставку дисконтирования с учетом энтропии;
- отсутствует возможность определения закона распределения вероятности отклонения доходов по проекту от плановых (прогнозных) значений.

### *4. Определение предварительного перечня реальных опционов, обеспечивающих гибкость проекта в соответствии с выявленными факторами риска.*

В данном случае необходимо определить перечень реальных опционов, использование которых позволяет ослабить степень воздействия выявленных факторов риска.

В таблице 1 приведен перечень реальных опционов по каждому типу инвестиционных рисков.

Таблица 1

Соответствие видов риска типам реальных опционов

Вид риска в соответствии со стадией реализации проекта	Типы реального опциона
Риски входа в проект	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Последовательные инвестиции.</li> <li>• Ожидание и обучение.</li> <li>• Опционы, встроенные в пассивы</li> </ul>
Риски реализации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Варьирование объемами и разнообразием продукции.</li> <li>• Опцион роста.</li> <li>• Ожидание и обучение.</li> <li>• Опционы переключения.</li> <li>• Опционы, встроенные в активы</li> </ul>
Риски выхода из проекта	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Опцион прекращения.</li> <li>• Опционы, встроенные в пассивы</li> </ul>

Разумеется, выбор определенного опциона (опционов) зависит еще от целого множества факторов:

- вид активов, в которые производится инвестиция;
- предпочтения инвесторов;
- оценочная стоимость опциона;
- конкретные внешние и внутренние условия инвестирования и т. д.

Выбор перечня опционов, способных обеспечить гибкость конкретного проекта, в случае необходимости (т. е. если они носят альтернативный, взаимоисключающий характер) может проводиться так же, как и факторов риска на втором этапе с использованием процедуры многомерного сравнения и выбора.

*5. Оценка реальных опционов.*

Данный этап может быть частью предыдущего, если есть необходимость проведения процедуры многомерного сравнения и выбора, одним из важнейших критериев которой выступает стоимость опциона.

Как отмечалось выше, каждый из методов, используемых для оценки реальных опционов, имеет свои сильные и слабые стороны. С нашей точки зрения, выбор конкретного метода оценки необходимо соотнести со следующими характеристиками:

- тип реального опциона;

- степень неопределенности условий реализации проекта.

В таблице 2 приведено соответствие методов оценки реальных опционов и условий их применения.

Таблица 2

Соответствие методов оценки реальных опционов и требуемых условий их применения

Метод	Уровень неопределенности*	Количество источников (факторов) неопределенности	Число дат решения
Блэка – Шольца	Низкий и средний	Незначительное	Одна
Биномиальный	Любой	Много	Много
Монте-Карло	Низкий и средний	Много	Много
Диаграммы влияния	Любой	Много	Много

Примечание: уровень неопределенности условий реализации проекта может быть оценен как приблизительно (изменчивость ситуации, сложность прогнозирования необходимых характеристик инвестиционного проекта), так и с помощью точной количественной оценки (расчет энтропии).

В результате обработки формируется матрица оценок. Процедура многомерного сравнения осуществляется на основе предварительной обработки полученной в результате экспертизы информации. Формируются так называемые матрицы «соответствия» и «несоответствия». Размерность матриц определяется количеством сравниваемых вариантов решений и не зависит от числа используемых при сравнении критериев.

6. Расчет эффективности проектов с учетом рисков.

Формирование итоговой оценки эффективности инвестиционного проекта с учетом реальных опционов проводится методом чистой капитализированной стоимости (*NPV*).

Скорректированная с учетом реальных опционов формула для расчета *NPV* выглядит следующим образом:

$$NPV' = NPV + Pro, \quad (2)$$

где *NPV'* – чистая дисконтированная стоимость по проекту с учетом реальных опционов; *NPV* – чистая дисконтированная стоимость по проекту без учета реальных опционов; *Pro* – стоимость реальных опционов.

В ряде случаев стоимость реальных опционов может не выделяться отдельно, а включаться в расчет предполагаемого денежного потока по проекту.

Рассмотренный метод не претендует на полное замещение метода дисконтированных денежных потоков, но при этом его можно использовать как один из инструментов реализации. Реальный опцион применяется как добавочная ценность, связанная со встроенной гибкостью к негибкому проекту, при этом неопределенность остается, но учитывается возможность принимать оптимальные решения, подстраиваясь к изменяющейся ситуации.

### *Литература*

1. Myer St. Determinants of corporate borrowing // Journal of Financial Economics. 1977. № 5. P. 147–175.
2. Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy. 1973. № 81(3). P. 637–659.
3. Copeland T., Koller T., Murrin J. Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies. 3rd ed. Chichester : John Wiley and Sons, 2000. P. 488–489.
4. Mun J. Real Options Analysis: Tools and Techniques for Valuing Strategic investments & Decisions. Chichester : John Wiley and Sons, 2002. P. 30.
5. Rogers J. Strategy, Value and Risk: the Real Options Approach. Palgrave Macmillan Houndmills, 2002. P. 4.

УДК 331.105.4:331.57(470.54)

*Е. Г. Калабина*, профессор,  
*Л. Ш. Арсланова*, ст. преподаватель,  
Уральский государственный экономический университет  
г. Екатеринбург  
*Е. А. Александрова*, исследователь,  
Высшая школа менеджмента,  
Санкт-Петербургский государственный университет  
г. Санкт-Петербург

ВЫБОР МЕЖДУ ЗАНЯТОСТЬЮ И ОПЛАТОЙ ТРУДА  
В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ ПРОФСОЮЗОВ, РАБОТНИКОВ  
И РАБОТОДАТЕЛЕЙ (ПРАКТИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)\*

В настоящее время общепризнано, что поведение российских предприятий детерминировано изменившейся институциональной и экономической средой их обитания, трансформацией внутренней структуры, усложнением связей, взаимоотношений и интересов участников. Среди прочих, условием их успешного развития становится построение эффективной системы отношений между работниками и работодателями, объединяющей различные организационные, управленческие, социальные, материальные и иные практики, правила и институциональные конструкции, которые конституируют данные отношения и могут достраиваться их коллективными и индивидуальными участниками. Регулирующая роль государства в этом вопросе, доминировавшего длительное время, оказалась сведенной к минимуму, и работодатели постепенно приобрели возможности выбора различных по конфигурации отношений «работник – работодатель» на предприятиях. Обобщение опыта российских и зарубежных компаний свидетельствует о стремительном распространении практики индивидуализированных отношений между работником и работодателем, где большинство вопросов зарплатообразования и применения гибких форм занятости

---

\* Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ (проект 13-02-00271 «Моделирование поведения предприятий в сфере занятости и оплаты труда с учетом степени их юнионизации»).

становятся предметом реального переговорного процесса между участниками предприятия – работодателем, профсоюзом и работниками. Это актуализирует исследования значения, функций и роли профсоюза как институционализированного посредника в отношениях работников и работодателей на уровне отдельного предприятия. Дискуссии относительно профсоюзного движения и развития производственной демократии в общественных и политических кругах как в России, так и в других странах идут бурные, но вместе с тем они по большей части носят характер риторики, нежели реального изучения феномена юнионизации работников.

Резкое сокращение членства в профсоюзах в последнее десятилетие во всем мире, детерминированное демографическими переменами, изменением в отраслевой и региональной структуре занятости, усилением конкуренции и противодействием работодателей, приводит к снижению степени охвата работников профсоюзным движением, так называемой «плотности» профсоюзного движения (*union density*), и ставит вопросы о дальнейшей судьбе существования традиционных профсоюзов и перспективах развития процессов юнионизации работников в целом.

С учетом отмеченных обстоятельств нами был осуществлен расширенный поиск исследовательских подходов к изучению современных тенденций юнионизации работников и проведена оценка факторов, влияющих на изменение численности работников и средней заработной платы на предприятиях с разной степенью активности профсоюзов в переговорном процессе в посткризисный период, выявившая различные эмпирические профили их поведения, на примере группы уральских промышленных компаний.

Систематизация теоретических воззрений на феномен юнионизации работников и активности профсоюзов в переговорном процессе из различных научных перспектив позволила сделать следующие выводы.

На протяжении последних двух столетий институционализированными формами юнионизации работников и производственной демократии является их объединение в традиционные профессиональные союзы (профсоюзы) и ассоциации, поэтому их деятельность стала предметным полем теории индустриальных отношений, изучающей организованные взаимодействия труда и капитала, а также систему институций, укорененных в экономической, социальной и культурной ткани общества. В рамках данной теории рассматриваются две различные по содержанию и характеру страновые модели отношений между участниками национальных рынков труда.

Британская (американская) модель индустриальных отношений (децентрализованная система), в рамках которой доминируют традиции волюнтаризма [1] и «факторы индустриальных отношений – работодатели, профсоюзы и государство – отдают предпочтение волюнтаристски организованному и независимому регулированию отношений занятости, а также «не-юридическому» подходу к коллективным переговорам» [2]. В качестве особенностей данной модели отмечается также «профсоюзный плюрализм» [3], неформальная переговорная власть цеховых представителей работников, антипрофсоюзная политика государства и т. д.

В свою очередь, немецкая модель признает сосуществование конкурентных рынков труда с государственным регулированием отношений занятости, наличие вертикально и горизонтально фрагментированной суверенности отдельных компаний, ограничивающей прямое вмешательство государства в их деятельность, роль ассоциаций и других юнионизированных форм объединения работников в регулировании институционализированных рынков, преобладание организационной культуры, опирающейся на коллективизм, профессиональную компетенцию, знания, дисциплину в качестве ключевых ценностей и основы дискреционной власти [4]. В основании данной модели лежат два фундаментальных принципа построения:

- свободные коллективные переговоры (отраслевые соглашения как результат переговоров профсоюзов с ассоциациями работодателей);
- участие наемных работников в управлении на всех организационных уровнях компании.

Рабочие советы, представляющие интересы рабочих в этом процессе, избираются демократическим путем всеми работниками предприятия и формально не зависят от профсоюзов [5]. Вместе с тем, в последние десятилетия в результате воссоединения Германии и процессов европейской интеграции институциональная структура немецкой модели индустриальных отношений качественно трансформировалась, что нашло отражение в следующих основных трендах:

1) децентрализация переговорного процесса между участниками как смещение от коллективных переговоров на отраслевом и национальном (государственном) уровнях к индивидуальным переговорам на уровне отдельных предприятий;

2) дерегулирование как ослабление регулирующей функции профсоюзов в действующей модели отношений между работниками и работодателями;

3) дезорганизация как продолжающееся снижение организационного потенциала профсоюзов наемных работников и ассоциаций работодателей.

Согласно научной перспективе экономической теории труда, профсоюзное членство наемных работников рассматривается в рамках установления баланса «спроса-предложения» на рынке труда. Юнионизация (и наемных работников, и работодателей) рассматривается как детерминированная материальными выгодами, которые каждый индивид может получить от членства в профсоюзе или ассоциации (вероятность сохранения рабочего места, различия в оплате труда, прочие бенефиты, обладание дискреционной властью и т. д.). Теоретическому анализу поведения предприятий в области оплаты труда и занятости служат переговорные модели рынка труда на локальном уровне. Равновесная оплата труда в данных моделях зависит от влияния внешних и внутренних факторов институциональной среды, среди которых особая роль отводится переговорной силе вовлеченных в процесс сторон. Иными словами, каждая сторона переговорного процесса обладает определенной свободой выбора действий путем максимизации собственной функции полезности. При этом действия профсоюзов могут не соответствовать общим интересам работников и иметь самостоятельную политическую направленность (функции полезности профсоюза представлены как частные случаи функции Стоун – Джери в случае рассмотрения их поведения как монополиста [6]).

Для анализа переговорной силы сторон, вовлеченных в процесс определения оплаты труда и занятости, выделяются две группы моделей: модели о результатах переговоров и модели процесса переговоров [7]. Модели о результатах переговоров между участниками предприятия (модель Чемберлена и другие) позволяют определить силу убеждения профсоюза (работодателя) как отношение издержек работодателя (профсоюза) по несогласию с профсоюзом (работодателем) к издержкам при согласии. Определение издержек сторон при переговорах отражено в модели забастовок (модель Хикса [8]), где целью является, прежде всего, достижение желаемого уровня оплаты труда работников, и забастовка возможна только в условиях асимметрии информации: руководство профсоюза не доводит до сведения работников уровень оплаты труда, приемлемый для работодателя, и может либо убедить работников согласиться с существующим уровнем, либо пойти на забастовку, приобретая политическую репутацию. Модели процесса переговоров (модель двухсекторного рынка труда) позволяют анализировать влияние профсоюзов на разницу в оплате труда между юнионизированными работниками и работниками, не состоящими в профсоюзе.

Институциональная экономика рассматривает профсоюзы как один из базовых институтов, регулирующих отношения на рынке труда и создающих для других участников отрицательные и положительные внешние эффекты (экстерналии). Отрицательные экстерналии связаны с дополнительными издержками от проведения забастовок, ограничением мобильности и жесткостью механизма оплаты труда, в конечном итоге способствующих росту безработицы, снижению прибыли и инвестиций в специфические активы. В свою очередь, положительные экстерналии видятся в том, что профсоюз, как институт регулирования взаимоотношений работников и работодателей, способен привести к сокращению текучести, повышению дисциплины и снижению издержек от оппортунистического поведения работников. О. Уильямсон выделяет две функции профсоюзов, способствующих росту эффективности их деятельности [9]:

- *представительская* функция, позволяющая сторонам переговорного процесса заключать и реализовывать предпочитаемые трудовые соглашения;
- *управленческая* функция, создающая предпосылки для непрерывности отношений занятости и найма работников.

Из перспективы поведенческой экономики добровольная включенность работника в юнионизированную структуру, помимо экономических выгод, свидетельствует о стремлении приобрести им от членства, в частности, в профсоюзе (помимо прочего) «репутационную» ренту. Подход к исследованию юнионизации работников с позиций теории рационального выбора интерпретирует ее как сопоставление «цены» членства в профсоюзе (вступительный взнос, ежемесячные взносы, ценность времени, которое необходимо для профсоюзной работы) и выгод от членства в профсоюзе, а интеракционистский подход фокусирует внимание на групповой организационной культуре и рассматривает решение работника вступить в профсоюз под влиянием личных установок, социального контекста.

Особое внимание уделяется исследованию так называемой проблемы «безбилетника» (*problem of free-riding*), с которой сталкиваются профсоюзы крупных компаний большинства промышленно развитых стран. Суть данной проблемы состоит в том, что усилия отдельных работников по защите интересов всех членов профсоюзов могут быть существенно выше, чем других недобросовестных участников, а выгоды существенно ниже, что влияет на выбор типа профсоюзного членства – обязательное либо добровольное [10] – и предопределяет открытый (*open shop*) либо закрытый (*closed shop*) типы профсоюзов.

Историческая перспектива исследования производственной демократии и юнионизации работников рассматривает концепцию социального партнерства,

пришедшую на смену концепции классовой борьбы. Однако стоит отметить, что большинство работ по данной проблематике носит дескриптивный характер, где теоретический анализ причин, условий, последствий социального партнерства весьма ограничен, а эмпирические оценки (преимущественно социологические) касаются содержания и условий разработки коллективных договоров и отраслевых соглашений. В частности, типология социального партнерства в страновом разрезе представлена следующими моделями:

- патерналистическая (Финляндия, Швеция, Бельгия, Норвегия, Нидерланды), подразумевающая активное участие государства в регулировании трудовых отношений между работниками и работодателями, включая все уровни социального партнерства: национальный, отраслевой и уровень предприятий;

- плюралистическая (США, Канада, Япония), где в качестве базового уровня взаимодействия между работниками, работодателями и профсоюзами выступает отдельная предпринимательская организация;

- регулятивная (Германия, Австрия, Франция) включает проведение переговоров между профсоюзами и ассоциациями работодателей на разных уровнях.

Обзор российских публикаций, посвященных современным тенденциям юнионизации работников, свидетельствует о преимущественном изучении различных аспектов концепции социально-трудовых отношений. Согласно данной концепции, институты представительства коллективных интересов наемных работников – профсоюзы – возникают тогда, когда появляется необходимость сохранить или улучшить условия индивидуальных трудовых контрактов, имеются объективные и субъективные условия для объединения наемных работников одного предприятия, профессии, региона, отрасли для отстаивания своих прав или достижения общих целей. Говоря о месте профсоюзов в переговорном процессе, подчеркивается, что превращение работников в активных субъекты социально-трудовых отношений совпадает с процессом появления реальных, подлинных профсоюзов. Основное различие, таким образом, проводится между прежними и новыми формами юнионизации работников, рассматриваются трудности существования и возможности развития каждого из этих вариантов.

Еще одним аналитическим контекстом исследования юнионизации работников является теория рабочего движения как общественной силы – движение за трудовые права наемных работников, где профсоюзы рассматриваются не просто как неотъемлемая часть, но как организующее начало. Роль профсоюзов определяется значением наемного труда в обществе, а профсоюзы видятся выразителями интересов большинства граждан. Из перспективы рабочего движения базовой характери-

стикой профсоюзов предстает степень их «боевитости», способности защищать интересы работников наемного труда в противостоянии с работодателем или государством, что предопределяет различные виды российских профсоюзов [11]:

1. Альтернативные профсоюзы – новые профсоюзные объединения работников наемного труда, отстаивающие их интересы в отношениях с работодателями (прежде всего, внутри предприятий) и обычно не допускающие работодателей в свой состав;

2. Традиционные профсоюзы – прежние профсоюзные объединения, постепенно превращающиеся в настоящие тред-юнионы, отражающие интересы наемных работников при условии совпадения с интересами администрации предприятий и допускающих членство высших менеджеров-работодателей (интересы профсоюзов и работодателей в этом случае противопоставляются интересам государства);

3. Псевдопрофсоюзы – группы прежних профсоюзов, которые, продолжая считать себя профсоюзами, фактически становятся частью менеджмента предприятий;

4. Называющие себя профсоюзами – самоорганизованные группы мелких предпринимателей, торговцев, кустарей-кооператоров.

Характеризуя поле деятельности профсоюзов в новейшей истории России из перспективы рабочего движения, исследователи выделяют следующие юнионизированные формы объединения работников: «настоящие» профсоюзы, защищающие интересы наемных работников; «ненастоящие» профсоюзы, основной функцией для которых является распределительная и которые сблизилась по своим рентным интересам с менеджментом предприятий.

Проблемы бюрократизации профсоюзных организаций как системное свойство современного российского тред-юнионизма отмечались в ряде работ [12], где в качестве причин, способствующих бюрократизации, указываются: пассивность рядовых членов, снижение роли лидерских функций профсоюза, а также сокращение коллективных действий, основанных на солидарной активности рабочих.

Таким образом, по нашему мнению, исследовательская проблема состоит в недостатке актуальных теоретических знаний и эмпирических данных о влиянии профсоюзов на выбор поведения предприятий по вопросам занятости и оплаты труда, что и определило цель данной работы. Методология исследования опиралась на выбор адекватного поставленной задаче инструментария. В частности, для проверки выдвинутых гипотез был использован эконометрический анализ взаимосвя-

зей между показателями, характеризующими степень юнионизации работников (вовлеченность работников в профсоюзы, оценка переговорной силы участников предприятий, характеристика личных качеств профсоюзного лидера) и показателями, отражающими поведение предприятий в сфере занятости и оплаты труда. Статистическая обработка эмпирических данных и эконометрический анализ были направлены на:

1) построение регрессионных моделей (условно названы «зарплатной» и «численной» моделями регрессий), описывающих поведение предприятий на рынке труда;

2) проведение кластерного анализа, позволяющего выявить эмпирические профили поведения группы промышленных предприятий Свердловской области в зависимости от степени активности профсоюзов в переговорном процессе по вопросам занятости и оплаты труда в посткризисный период.

Исследование включало панельные данные по промышленным предприятиям строительной индустрии Свердловской области. Методология, используемая в данном исследовании, основывалась на эконометрической оценке стандартного регрессионного уравнения.

$$\ln(wage_i) = \alpha + \beta \cdot x_i + \gamma \cdot in_i + \varepsilon_i,$$

где  $wage_i$  – среднемесячная заработная плата работников в  $i$ -й организации,  $x_i$  – набор контрольных переменных, характеризующих конкретную организацию для  $i$ -го наблюдения;  $in_i$  – характеристики степени юнионизации работников в  $i$ -й организации;  $\alpha$  – константа;  $\beta$ ,  $\gamma$  – оцениваемые параметры;  $\varepsilon$  – ошибка, включающая в себе ненаблюдаемые факторы.

Для проведения регрессионного анализа были введены следующие переменные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

Переменные эконометрической модели оценки факторов, влияющих на политику предприятий в области оплаты труда и занятости работников

Переменная	Содержание	Описание и способ определения	Источник информации
1	2	3	4
<i>Wage_TU_IPC</i>	Среднемесячная заработная плата в организации в расчете на 1 сотрудника, тыс. руб.	Сведения получены из профсоюза работников строительной индустрии и промышленности строительных материалов	Профсоюзная организация

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
<i>Ln_Wage_TU</i>	Логарифм среднемесячной заработной платы в организации в расчете на 1 работника	–	–
<i>Number_TU</i>	Среднесписочная численность персонала, чел.	Сведения получены из профсоюза работников строительной индустрии и промышленности строительных материалов	Профсоюзная организация
<i>Ln_Number_TU</i>	Логарифм среднесписочной численности персонала	–	–
<i>OSP</i>	Общестроительные предприятия	Если предприятие относится к данной группе по виду деятельности, то в соответствующей колонке получает значение 1	–
<i>SSMR</i>	Предприятия специального строительства и монтажных работ	Если предприятие относится к данной группе по виду деятельности, то в соответствующей колонке получает значение 1	–
<i>PSI</i>	Предприятия и организации промышленности строительных материалов	Если предприятие относится к данной группе по виду деятельности, то в соответствующей колонке получает значение 1	–
<i>PSI</i>	Проектные институты	Если предприятие относится к данной группе по виду деятельности, то в соответствующей колонке получает значение 1	–
<i>Type_City</i>	Тип населенного пункта по удаленности от Екатеринбурга	0 – Екатеринбург, 1 – спутник Екатеринбурга, 2 – удаленность от Екатеринбурга более 100 км	–
<i>Year</i>	Год на момент наблюдения показателей	2008-0, 2009, 2010 -1	–
<i>Gain_IPC</i>	Выручка от реализации за год, тыс. руб./год	–	www.Fira.ru
<i>Ln_Gain</i>	Логарифм выручки от реализации	–	–
<i>Tarif_IPC</i>	Минимальная тарифная ставка, установленная на предприятии, тыс. руб.	Сведения получены из профсоюза работников строительной индустрии и промышленности строительных материалов	Профсоюзная организация

1	2	3	4
<i>TarifOtraslSogl_IPC</i>	Минимальная тарифная ставка, установленная отраслевым тарифным соглашением, тыс. руб.	Сведения получены из профсоюза работников строительной индустрии и промышленности стройматериалов	Профсоюзная организация
<i>DolyaTarTOS</i>	Отношение минимального тарифа в организации к минимальному тарифу, установленному отраслевым соглашением	Сведения получены из профсоюза работников строительной индустрии и промышленности стройматериалов	Профсоюзная организация
<i>DolyaOT_TU</i>	Доля средств на оплату труда в себестоимости продукции	Сведения получены из профсоюза работников строительной индустрии и промышленности стройматериалов	Профсоюзная организация
<i>Assets_IPC</i>	Величина активов организации, тыс. руб.	–	www.Fira.ru
<i>Ln_Assets</i>	Логарифм величины активов организации	–	–
<i>Density</i>	Доля членов профсоюза в общей численности организации	Сведения получены из профсоюза работников строительной индустрии и промышленности стройматериалов	Профсоюзная организация
<i>DensityFikt</i>	Фиктивная переменная охвата членством в профсоюзе	1 – если доля членов профсоюза более 50 %, иначе – 0	Профсоюзная организация
<i>KlassKred</i>	Класс кредитоспособности	Показатель рассчитывается базой данных	www.Fira.ru
<i>Konvert</i>	Наличие «серых схем» при выплате заработной платы	1 – есть заработная плата «в конверте», 0 – нет или отсутствуют сведения об этом	Профсоюзная организация
<i>Expert</i>	Сильный профсоюзный лидер, (экспертная оценка)	0 – слабый, 1 – умеренно, 2 – сильный	Профсоюзная организация

Для анализа поведения предприятий в зависимости от степени активности профсоюзов в переговорном процессе нами был сконструирован показатель, отражающий различные аспекты коллективной солидарности работников, включая такие как:

а) оценка доли членов профсоюза в общей численности работников организации, продиктованная предположением о том, что чем выше охват профсоюзным

членством, тем большее влияние оказывает профсоюз на уровень средней заработной платы его членов;

б) фиктивная переменная охвата членством в профсоюзе, введение которой обусловлено существованием различных способов представительства интересов работников в зависимости от того, более или менее 50% коллектива являются членами профсоюза;

в) доля минимального тарифа, установленного коллективным договором, от размера тарифа отраслевого соглашения, что характеризует размер средней заработной платы на предприятии;

г) экспертная оценка личных качеств (харизматичности) профсоюзного лидера.

Результаты регрессионного анализа представлены в таблице 2.

Таблица 2

Спецификации эконометрической оценки факторов, влияющих на поведение предприятий в области оплаты труда работников

Независимая переменная	Зависимая переменная (логарифм заработной платы)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
2009 год (2008)	-,2510***	-,1790***	-,1762***	-,1759***	-,1892***	-,1925***	-,1887**	-,1884***
2010 год (2008)	-,2378***	-,1604**	-,1649***	-,1658***	-,1667***	-,1724***	-,1659***	-,1675***
Тип населенного пункта по удаленности от мегаполиса (Екатеринбург)	-,0857***	-,1032***	-,1050***	-,1030***	-,0870***	-,0919***	-,0873***	-,0892***
Предприятия специального строительства и монтажных работ (общестроительные работы, предприятия промышленности стройматериалов)	,2992***	,1806***	,1779***	,1686***	,1799***	,1846***	,1804***	,1621***
Проектные институты (общестроительные работы, предприятия промышленности стройматериалов)	,6586***	,8196***	,7014***	,6748***	,7054***	,6968***	,7052***	,7108***
Логарифм величины активов предприятия	–	,1052***	,0855***	,0814***	,0787***	,0742***	,0788***	,0789***
Класс кредитоспособности (1 – высокий, 2 – средний, 3 – низкий)	–	–	-,1382***	-,1387***	-,1194***	-,1265***	-,1196***	-,1172***
Наличие «серых схем» при выплате заработной платы (отсутствие «серых» схем)	–	–	–	-,2176***	-,2221***	-,2202***	-,2213***	,2114***
Доля минимального тарифа предприятия от минимального тарифа, установленного отраслевым соглашением	–	–	–	–	,3410**	,3879**	,3422**	,3295**

Независимая переменная	Зависимая переменная (логарифм заработной платы)							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Доля членов профсоюза в общей численности предприятия	–	–	–	–	–	,0009	–	–
Фиктивная переменная охвата членством в профсоюзе (0 – менее 50 %, 1 – 50 % и более)	–	–	–	–	–	–	0,0044	–
Сильный профсоюзный лидер, экспертные оценки (от 0 до 2)	–	–	–	–	–	–	–	0,0533
Константа	2,8305***	1,5414***	2,1256***	2,2015***	1,9797***	2,0304***	1,9765***	1,9748***
$Adj R^2$	,3256***	,5048***	,5594***	,5829***	,5993***	,5955***	,5955***	,6002***
Количество наблюдений	141	117	117	117	116	109	116	116

Примечание: \* – коэффициенты, статистически значимые на 10-процентном уровне;

\*\* – коэффициенты, статистически значимые на 5-процентном уровне;

\*\*\* – коэффициенты, статистически значимые на 1-процентном уровне.

В скобках указаны базовые переменные.

Среди факторов, влияющих на поведение промышленных предприятий в зависимости от степени активности профсоюзов в переговорном процессе по вопросам занятости и оплаты труда в посткризисный период, наиболее существенными являются следующие:

а) принадлежность к определенному виду деятельности в рамках строительной индустрии: на предприятиях специального строительства и монтажных работ, а также в проектных институтах средняя заработная плата выше, чем на общестроительных предприятиях и предприятиях промышленности стройматериалов, т. к. профессионально-квалификационный состав работников данных предприятий характеризуется более высоким уровнем подготовки, сложностью выполняемой работы;

б) удаленность от мегаполиса: чем дальше предприятие расположено от Екатеринбурга, тем существенней размер средней заработной платы существенно снижается, что, по нашему мнению, объясняется наличием локальных рынков труда и стоимостью рабочей силы в целом;

в) величина активов компании: чем крупнее компания по величине активов, тем средняя заработная плата работников выше, поскольку более крупные компании способны обеспечить выполнение более крупных заказов, имеют иное техническое оснащение, что обуславливает более высокую производительность труда работников, и по ряду иных обстоятельств;

г) финансовые результаты деятельности компании: в организациях, кредитный рейтинг которых имеет худшие значения, средняя заработная плата ниже;

д) на предприятиях, использующих «серые» схемы при выплате заработной платы, официальная часть средней заработной платы ниже, чем в организациях, не практикующих выплаты заработной платы «в конвертах»;

е) в качестве фактора, отражающего влияние на среднюю заработную плату степени юнионизации, статистически значим показателем доли минимального тарифа к тарифу, установленному отраслевым соглашением. Обращает на себя внимание тот факт, что от доли охвата членством в профсоюзе и от лидерских качеств руководителя первичной профсоюзной организации средняя заработная плата меняется несущественно, что свидетельствует о слабом влиянии профсоюзов на политику зарплатообразования и занятости работников.

Нами была предпринята попытка выявить зависимость между степенью юнионизации работников и их численностью, но пока не удалось найти значимых переменных: единственный показатель, наиболее сопряженный с численностью, – величина активов предприятия – рассматривается нами как эндогенный. Кроме того, отрасль строительной индустрии отличается ярко выраженной сезонностью, что, по нашему мнению, приводит к смещенным оценкам в результатах; наблюдается тенденция «сбрасывания» организациями непрофильных активов и вывода некоторых видов деятельности на аутсорсинг. Не располагая достаточными данными о причинах изменения численности, сложно оценить детерминанты.

Для определения эмпирических профилей поведения предприятий в зависимости от степени активности профсоюзов в переговорном процессе по вопросам занятости и оплаты труда в посткризисный период, нами был проведен кластерный анализ в рамках которого допускалось, что каждое предприятие дифференцирует способы регулирования численности работников и размеры среднемесячной заработной платы, изменяя их в одном направлении, либо увеличивая или снижая их одновременно, либо сохраняя численность работников, изменяя только заработную плату, либо изменяя их в разных направлениях, сокращая численность при повышении заработной платы и наоборот. Таким образом, в качестве переменных, определяющих разделение на кластеры, были использованы показатели изменения среднемесячной заработной платы и численности работников к предшествующему периоду в процентном выражении. Расчеты показали, что можно выделить четыре кластера:

- в первый кластер попали предприятия с низкой степенью активности профсоюзов в переговорном процессе, с численностью работников от 200 до 1000, на которых с 2007 по 2010 гг. численность и заработная плата снижались, и лишь в 2011 произошел их рост;

- во второй кластер вошло лишь одно предприятие, продемонстрировавшее на протяжении всего анализируемого периода рост заработной платы и численности персонала. Профсоюзной организации на предприятии нет, численность работников – более 600 человек;

- третий кластер составили предприятия, на которых за период 2007–2010 гг. происходило снижение заработной платы, в 2011 г. снижение прекратилось, численность работников показывала рост за весь период анализа, около 40 % этих предприятий имеют профсоюз, а численность работников составляет от 100 до 500 чел.;

- наиболее представительным является четвертый кластер, основную массу (более 90 %) которого составляют предприятия с высокой степенью активности профсоюзов в переговорном процессе.

Таким образом, установленные нами модели поведения предприятий с разной степенью активности профсоюзов в переговорном процессе по вопросам занятости и оплаты труда отражают различные реакции работодателей и работников на изменение институциональной среды, регионального и локального рынков труда. Предприятия с более высоким уровнем оплаты труда и меньшей степенью юнионизации работников (при прочих равных условиях) демонстрируют большую гибкость (эластичность занятости по объему выпуска и по заработной плате по сравнению с эластичностью заработной платы по производительности труда). Полученные результаты проведенного исследования, по нашему мнению, позволяют разработать рекомендации для проведения государственной политики, способствующей повышению эффективности трудового посредничества и уменьшения трансакционных издержек на рынке труда.

### *Литература*

1. Flanders A. The tradition of voluntarism // *British Journal of Industrial Relations*. 1974. № 12 (3). P. 352–370.
2. Great Britain: Still Muddling Through / P. Edwards [etc.] // *Industrial Relations in the New Europe*. 1992. Oxford : Blackwell. P. 1–68.
3. Zagelmeyer S. The Development of Governance Structures in Britain and Germany: A Comparative Inquiry // *Industrielle Beziehungen*. 2004. № 11. P. 61–77.

4. Streeck W. German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive? // Political economy of modern capitalism: mapping convergence and diversity / ed. by Colin Crouch and Wolfgang Streeck. London : Sage, 1997. P. 33–54.
5. Jacobi O. Renewal of the collective bargaining system? // The changing contours of German industrial relations. 2003. Reiner Hampp Verlag Muenchen und Mering. P. 15–39.
6. Рошин С., Разумова Т. Экономика труда: экономическая теория труда. М. : ИНФРА-М, 2000. С. 289–306.
7. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. М. : Изд-во МГУ, 1996. С. 499–520.
8. Hicks J. R. The Theory of Wages. 2d Ed. New York : St.Martin's Press, 1966.
9. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. СПб. : Лен-издат; CEV Press, 1996. С. 384–420.
10. Olson M. The logic of collective action. Cambridge : Harvard University Press, 1965.
11. Олимпиева И. Б. Российские профсоюзы в системе регулирования социально-трудовых отношений: особенности, проблемы и перспективы исследования М. : Центр независимых социологических исследований, 2010. 150 с.
12. Козина И. М. Корпорации, трудовые отношения и профсоюзы – вариант России // Мир России: Социология, этнология. 2009. Т. XVIII. № 1. С. 144–163.

УДК 332.2/.8(470)

*Н. М. Караваева*, соискатель, ст. преподаватель,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Девелопмент недвижимости – это особый процесс и особый вид профессиональной деятельности (бизнеса), существующий в странах с развитой рыночной экономикой и развитым рынком недвижимости [1].

На Западе выделяют две основные схемы девелопмента:

1. Девелопер не берет на себя ответственность в области финансовых рисков и работает за гонорар; в зарубежной практике такой вид девелопмента называют *fee-development* (русского аналога названия пока нет) [5]. В России схема финансирования *fee-development* практически не развита, т. к. на рынке недвижимости пока нет крупных компаний, способных предложить инвесторам полный пакет услуг по созданию и управлению объектом недвижимости. При рассматриваемой схеме инвестор нанимает девелопера для строительства объекта недвижимости «под ключ» на выбранном земельном участке, при этом достаточно частым условием выступает и заполнение его арендаторами. Выбор *fee-девелопера* инвестор осуществляет, как правило, посредством тендера. При такой схеме девелопер обычно не вкладывает собственные инвестиции в проект, а использует деньги заказчика. Он лишь организует процесс проектирования, необходимые согласования документации с властями, осуществляет строительство и сдает площади в аренду. На все необходимые работы он привлекает внешних специалистов (архитекторов, подрядчиков, инжиниринговые фирмы, консалтинговые компании и т. д.), но ответственность за весь проект в целом все-таки лежит на девелопере. *Fee-девелоперы* получают за свою работу комиссионное вознаграждение, которое, как правило, составляет 3–7 %, а в особо сложных проектах может достигать до 10 % от стоимости девелоперского проекта. Во всем мире маржа *fee-девелопера* невелика, а деньги зарабатываются за счет управления большим количеством проектов.

2. Девелопер создает коммерческую недвижимость, выступая как единственный организатор девелоперского проекта. По сути девелопер выполняет все те же функции, что и в первой схеме, но кроме этого еще и занимается построением финансовой схемы проекта. При этом, девелопер вкладывает в проект собственные средства, которые и являются стержнем будущей финансовой схемы. Этот вид девелопмента в зарубежной практике называют *speculative development* (русского аналога нет) [2]. Финансовая схема крупных девелоперских проектов обычно представляет собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, привлеченных инвестиций, банковских кредитов и предарендных платежей от будущих арендаторов [4]. Высокий уровень рентабельности при использовании схемы *speculative development* объясняется высокой степенью рисков провала проекта, которые берет на себя девелопер. При *speculative development* и собственных вложениях в размере хотя бы 10 % от стоимости проекта девелопер может рассчитывать на 50 % построенной недви-

жимости, при условии, что в финансировании будут задействованы также крупный стратегический инвестор (не менее 25–30 % от стоимости проекта), банк (кредит в размере 25–30 % от стоимости проекта), подрядчик (10 % от стоимости проекта) и будущие клиенты (предарендные платежи). Так выглядит классическая схема смешанного финансирования [3].

В связи с вышесказанным можно отметить, что *speculative development* является наиболее сложной схемой выполнения операций на рынке недвижимости, т. к. в одном проекте совмещаются и строительные, и архитектурные, и риэлторские, и консалтинговые, и маркетинговые, и очень сложные кредитные и финансовые операции.

В России девелопмент как вид бизнеса стал развиваться после распада советской экономики из смежных направлений предпринимательской деятельности в сферах недвижимости, инвестиций и строительства. Многие участники этих направлений стали позиционировать себя как девелоперские компании. Формирование девелоперских компаний в нашей стране шло различными путями. В 90-х годах чаще всего трансформация в девелоперов происходила из бывших подрядных строительных организаций. В большинстве своем для многих строительных организаций такое превращение было вынужденным из-за разрушения системы централизованного государственного управления и финансирования после распада Советского Союза. Начался активный поиск источников финансирования, и смещение акцентов в своей деятельности с чисто узко строительной направленности в сторону управления проектом в целом. Основная цель этих компаний – реализовать то, что они строят, часто без учета специфики рыночных запросов.

В этот же период активно происходило формирование девелоперских компаний и на базе риэлтерских фирм. Особенность этих компаний в том, что они более приспособлены к работе на рынке с точки зрения спроса, что позволяло им лучше организовать процесс продаж. С другой стороны, они существенно проигрывали бывшим строителям с точки зрения знания технологии строительства, формирования затрат, умения организовать строительный процесс, наличия стартовых ресурсов для реализации проектов. Все это делало их подчас «легкой добычей» для подрядчиков, которые еще в условиях советской экономики накопили немалый опыт в нарушениях технологии, завышении затрат, запутывании заказчика в сметах, СНИПах и «процентовках» [4].

Сейчас развитие российских строительных компаний идет в разных направлениях. Те, что относят себя к строительным компаниям, делают упор на прямой административный и финансовый контроль большинства участников

проекта: консалтинговых компаний, проектных организаций, производителей и продавцов стойких материалов, брокерских компаний и др. По мнению руководства этих компаний, именно такие управленческие решения позволяют снижать затраты и контролировать сроки по возведению объектов недвижимости, что позволяет обеспечивать высокую эффективность управления процессами реализации проекта. Подобная «автономность» дает свои преимущества, однако при изменении рыночной ситуации резко снижаются гибкость и управляемость проектом.

Другая часть компаний,двигающихся ближе к западной модели дeвeлoпмeнтa, предпочитают вместо административного контролера внедрять финансовую систему участия в капитале и договорные отношения между участниками при реализации проекта. Стратегический контроль, безусловно, остается через владение головной компанией пакетами акций, управлением советом директоров и пр., а участники проекта остаются самостоятельными «игроками» на рынке. В стратегическом плане второй вариант является более предпочтительным, т. к. позволяет сочетать не только административное, но и рыночное регулирование, а также перераспределяет риски между всеми участниками дeвeлoпeрcкoгo пpoцeссa.

В связи с этим, можно выделить основные параметры западной и формирующейся российской модели дeвeлoпмeнтa. Сравнение западной и отечественной моделей дeвeлoпмeнтa по основным параметрам (см. табл.) позволяет выделить их общие черты (в таблице обозначены серой заливкой) и различия, а также обозначить направление развития российского рынка дeвeлoпмeнтa нeдвигимoсти.

Таблица

Сравнение западной и отечественной моделей дeвeлoпмeнтa по основным параметрам

Основные параметры	Западная модель	Российская модель – компании-дeвeлoпeры	Российская модель – строительные компании
Фокус внимания при реализации проекта	Общее управление проектом как системой с ориентацией на рыночные запросы	Управление пулом подрядных организаций. Привлечение международных консультантов	Управление строительством, где большая часть функционала выполняется собственными силами
Участники проекта	Команда независимых привлеченных внешних специалистов: консультантов, строителей, брокеров, риэлтеров и др.	Команда проекта состоит из консультантов, строителей брокеров, риэлтеров и др.	Ограниченное количество участников

Окончание табл.

Основные параметры	Западная модель	Российская модель – компании-девелоперы	Российская модель – строительные компании
Финансирование проекта	Организатор схем финансирования. Отлаженный механизм привлечения инвестиций, разнообразные источники финансирования, выбор которых зависит от стратегии развития девелоперской компании	Заемное финансирование, поиск, стратегического инвестора	Заемное финансирование – коммерческие банки
Купля-продажа объектов недвижимости	Долгое время функционирует развитый, с понятным спросом и четкими предпочтениями покупателей рынок купли-продажи объектов	Слабо развитый рынок купли-продажи, готовность реализовывать проект на разных стадиях	Нет рынка купли-продажи
Варианты стратегий девелопера	Девелопер в любом случае выходит из проекта и реализует объект институциональному инвестору	Быстрый или постепенный выход из проекта	Удержание бизнеса
Контроль на проектом	Стратегический. Система участия в капитале, в т. ч. через владение пакетом акций, управление советом директоров	Стратегический. Система участия в капитале, в т. ч. через владение пакетом акций, управление советом директоров	Оперативный административный и финансовый контроль участников проекта
Распределение рисков	Распределение рисков между участниками	Распределение рисков между участниками	Берет большую часть рисков на себя
Способность к гибкому реагированию на изменение на рынке недвижимости	Высокая	Средняя	Низкая

Для сравнения в российской модели выделено два подхода. Первый реализуется в бизнесе компаний-девелоперов, второго придерживаются строительные компании.

Общие черты, которые характерны для западной модели и наиболее передовых российских компаний (см. табл.) и в основном отражаются при реализации проекта:

- осуществление общего управления работой подрядных организаций;

- привлечение команды консультантов из разных областей на всех стадиях и этапах реализации проекта;
- выход из бизнеса на той или иной стадии (этапе) и начало новых проектов, нередко реализуемых параллельно;
- осуществление стратегического контроля через участие в капитале;
- распределение рисков между участниками проекта.

Различия в основном обусловлены инфраструктурой девелопмента и состоянием рынка капитала:

- ✓ ограниченный выбор способов финансирования проектов – в основном варианты займа, реже ПИФы;
- ✓ дефицит специализированных организаций и сервисов, помогающих девелоперу в реализации проекта, – страхование рисков участников проекта;
- ✓ отсутствие высокоразвитого рынка купли-продажи готовых объектов как следствие состояния рынка коммерческой недвижимости, который является пока крайне рискованным для вложений западных инвесторов, между тем, в России инвестиционные профессиональные институты уже формируются.

В заключение можно сказать, что российский девелопмент недвижимости эволюционирует в сторону западной модели. Выходят на рынок крупные зарубежные инвесторы, которые требуют соблюдения стандартов референтных рынков. Это неизбежно приводит к тому, что российские компании начинают перенимать многолетний опыт своих западных коллег и использовать их лучшие методы в своем бизнесе.

### *Литература*

1. Девелопмент недвижимости : справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге [и др.] / Под общ. ред. И. И. Мазура. М. : ЕЛИМА.
2. Ван Я. Девелоперская деятельность иностранных компаний в России: на примере китайских инвестиционных корпораций : дис. ... канд. экон. наук / Ван Ялин. М., 2011.
3. Осипов А. И. Формирование портфеля проектов девелоперских компаний при строительстве жилых поселков : дис. ... канд. экон. наук. М., 2007.
4. Управление коммерческой недвижимостью : учебник/ под ред. М. Л. Разу. М. : КНОРУС, 2009. С. 21.

УДК 005.7:005.334

*Е. В. Каранина*, д-р экон. наук, проф.,

зав. кафедрой финансов и экономической безопасности,

*И. В. Быкова*, аспирант,

Вятский социально-экономический институт

г. Киров

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РИСК-СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики подвержена влиянию фактора неопределенности, что обуславливает наличие различных рисков в их предпринимательской деятельности.

При этом последствия влияния рисков на имущественное, финансовое положение и финансовые результаты деятельности организаций могут быть весьма существенными. В связи с этим возникает необходимость своевременного выявления, интерпретации, оценки и отражения возможных рисков как на этапе планирования, так и в текущей повседневной деятельности организации и принятия мер к снижению возможных негативных последствий, а также к созданию, выявлению и использованию резервов для их предотвращения. Поэтому организации, с целью обеспечения эффективности деятельности, должны создавать такую систему управления, которая позволяла бы осуществлять качественное управление рисками [1].

Процесс управления рисками должен быть увязан со стратегическими задачами развития организации, с возможностями и необходимостью обеспечения экономической безопасности бизнеса. Все это обуславливает необходимость раскрытия полной информации о рисках в отчетности.

В системе управленческого учета можно выделить два вида рисков, имеющих разную экономическую природу [1]:

- ✓ информационные риски, являющиеся следствием неопределенности в системе управленческого учета;
- ✓ предпринимательские риски, связанные с бизнесом, информация о последствиях влияния которых находит отражение в учете бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Идентификация риска влечет за собой необходимость выявления возможных событий, связанных с риском, определения вероятности его наступления, а также оценки последствий (положительных или отрицательных).

В системе управленческого учета должно создаваться информационное обеспечение управления риском. Для этого необходимо идентифицировать, классифицировать и оценить факты хозяйственной жизни, связанные с риском, выделить объекты управленческого учета, стоимость которых меняется под влиянием риска. Содержание и последовательность процедур оценки риска в системе управленческого учета представим следующим образом [1]:

- ✓ идентификация и классификация фактов хозяйственной жизни, связанных с рисками;
- ✓ оценка вероятности полученных или утраченных выгод, ассоциируемых с рисками;
- ✓ выбор и обоснование способов учета объектов в учетной политике в соответствии с задачами управления рисками;
- ✓ выбор методического инструментария управления рисками в бухгалтерском учете: резервирование, оценка по текущей рыночной стоимости, переоценка, изменение оценочных значений и др.;
- ✓ оценка изменения стоимости объектов бухгалтерского учета под влиянием риска.

На основе признанных типов предпринимательского риска можно дать следующую классификацию рисков в управленческом учете (рис. 1).

На современном этапе развития управленческий учет позволяет выделить следующие подходы к информационным потокам организации:

- ✓ процессный подход, позволяющий отслеживать каждую операцию: от процесса изготовления до процесса контроля качества выпущенной продукции, работ или услуг;
- ✓ риск-ориентированный подход, позволяющий отслеживать информацию по наиболее важным областям управления с целью предотвращения рисков;
- ✓ институциональный подход, предполагающий четкое выделение формальных и неформальных правил, объектов, субъектов, отдельных элементов в системе управленческого учета и условий взаимодействия между ними;
- ✓ стратегический подход, ориентированный на достижение наиболее значимых показателей в деятельности предприятия и на обеспечение устойчивого развития на длительный период.



Рис. 1. Классификация рисков в управленческом учете

В современных условиях особое значение, тем не менее, приобретает именно риск-ориентированный подход в управленческом учете.

При формировании риск-ориентированной системы управленческого учета не обойтись без определения видов рисков, которые влияют на деятельность организации, а следовательно, и на ее финансовое положение. Весьма полезны для этой цели рекомендации Минфина РФ.

Так, в письме Минфина РФ №ПЗ-9/2012 «О раскрытии информации о рисках деятельности организации в годовой бухгалтерской отчетности» сказано, что в процессе хозяйственной деятельности организация подвергается влиянию отраслевых, правовых и прочих внутренних и внешних факторов (существенных условий, событий, обстоятельств, действий). В связи с этим возникают различные риски, способные существенно повлиять на финансовое положение и финансовые результаты деятельности организации. Большинство рисков хозяйственной деятельности организации с большой вероятностью имеет финансовые последствия и, следовательно, находит отражение в составляемой организацией бухгалтерской отчетности. Поэтому в названном документе

определены общие требования к раскрытию информации о рисках.

Информация о других видах потенциально существенных рисков подлежит обособленному раскрытию. Например, информация о рисках, обусловленных деятельностью связанных сторон организации, возможностью истечения сроков действия значимых для организации патентов, лицензий. В табл. 1 представлены основные источники информации для формирования риск-ориентированной системы управленческого учета организации.

Раскрытие указанной информации риск-ориентированной системой управленческого учета является одной из составляющих системы внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни организации.

Таблица 1

Информационные источники риск-ориентированной системы управленческого учета организации

Виды рисков	Информационные источники
Рыночный риск	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств, пояснительная записка к бухгалтерской отчетности, данные управленческой отчетности, План счетов (20,23,25,26,30-39,44,76,90,91,99,84), оборотно-сальдовая ведомость и др.
Кредитный риск	Бухгалтерский баланс, отчет о движении денежных средств, пояснительная записка к бухгалтерской отчетности, анализ результатов хозяйственной деятельности, План счетов (20, 23,25,26,30-39,44,66,67,91), оборотно-сальдовая ведомость и др.
Риск ликвидности	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, пояснительная записка к бухгалтерской отчетности, отчет финансового директора, План счетов (01,08,04,10,14,15,16,20, 23,25,26,30-39,41,43,44,51,52,57,60,62,76,90,91,), оборотно-сальдовая ведомость и др.
Правовой риск	Аудиторское заключение, пояснительная записка, арбитражная практика и т. д.
Страновой риск	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, пояснительная записка к бухгалтерской отчетности, данные управленческой отчетности, План счетов (41,43,90,91)
Репутационный риск	Бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменении капитала, данные управленческой отчетности, План счетов (75,81,90,91,94,84) и др.

Другой важнейший вопрос для организаций – это исполнение функций системы внутреннего контроля в увязке с формированием информационной базы в рамках риск-ориентированной системы управленческого учета организации (таблица 2).

При принятии решения в коммерческой организации анализируется текущая внутренняя и внешняя информация, в том числе о рисках, тенденциях,

выявленных в результате анализа информации текущего периода; последствиях принятия решений.

Стратегия успешного управления рисками в организации зависит от способности построения стратегической управленческой учетной системы, выступающей информативным индикатором различных угроз, с одной стороны, и описывающей план защитных мероприятий от риска, с другой стороны. Стратегический управленческий учет оперирует различным набором инструментов: сбалансированная система показателей (The Balanced Scorecard, BSC), модель экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA), учет затрат по видам деятельности (Activity-based costing, ABC). Последние два учетных инструмента могут быть применены в качестве показателей сбалансированной системы [3].

Таблица 2

Взаимодействие между функциями системы внутреннего контроля и риск-ориентированной системой управленческого учета организации

Функция системы внутреннего контроля	Формирование информации риск-ориентированной системой управленческого учета организации	Центры ответственности (подразделения)
Контроль производственной деятельности	Информация о нарушениях, изменениях и отклонениях, выявление и анализ их причин	Структурные подразделения основного, вспомогательного производства, обслуживающих производств и хозяйств
Контроль продаж	Информация о соблюдении договоров на поставку продукции (товаров), о затратах на поставку, о трансфертных платежах	Отдел продаж (маркетинга)
Контроль финансовых и операционных рисков	Информация о финансовых операциях (рыночная, номинальная и реальная (по чистым активам) стоимость акций, сведения о рискованных событиях и убытках и т. д.)	Бухгалтерия, планово-экономический отдел
Контроль деловой репутации	Информация о клиентах и операциях, подверженных риску, выявление несоответствия в действиях сотрудников, влекущее риск применения санкций и потери репутации	Совет директоров / Генеральный директор, главный бухгалтер
Контроль правовых рисков	Информация о внутренних и внешних правовых конфликтах, о состоянии внутренней и внешней нормативной базы; проекты нормативных документов	Юридическая служба / Юрисконсульт

Стратегический управленческий учет рисков на базе сбалансированной системы показателей в организациях имеет четко выраженные особенности, связанные с присущими их деятельности отраслевыми факторами рисков. В первую очередь к ним следует отнести природно-климатические, рыночные и социальные факторы. К сожалению, финансовый учет не может предоставить организациям такого рода информацию, в то время как стратегический управленческий учет позволяет учитывать им не только внутренние факторы риска, но и внешние, не только финансовые показатели, позволяющие учесть степень риска, но и не финансовые.

Под риском мы понимаем объект финансового, налогового и стратегического управленческого учета, влияющий на процесс осуществления финансово-хозяйственной деятельности организации, измеряемый вероятностью события и имеющий различные варианты исходов (прибыль, нулевой результат и убыток), оказывающих влияние на его деятельность и принятие управленческих решений, отражаемый в учете с применением специально предназначенных учетных механизмов.

Сбалансированная система показателей представляет собой универсальный инструмент стратегического управленческого учета, описывающий видение и стратегию организации в разрезе вертикальных и горизонтальных причинно-следственных связей четырех аспектов: финансы, клиенты, агробизнес-процессы, обучение и развитие персонала организации, и позволяющий реализовывать ее миссию в течение всего периода существования [3].

Сбалансированная система показателей создана с целью исследования деятельности предприятия в рамках четырех взаимосвязанных между собой проекций.

Для контроля показателей предложим проведение постоянного мониторинга оценки финансового состояния предприятия, в результате которого будут выявляться отклонения фактических значений от нормативных, разрабатываться мероприятия, реализация которых будет необходима при приближении показателя к критическому значению. Мониторинг показателей ССП проводится по показателям целей каждой из перспектив на протяжении всего периода реализации разработанной сбалансированной системы показателей.

На основе всестороннего анализа рассматриваемых в литературе систем показателей эффективности с учетом особенностей производства предложим систему показателей эффективности деятельности организации, представлен-

ную в табл. 3, при формировании которой учитываются хозяйственные возможности организации и тенденции развития сектора рынка, на котором она работает.

Мониторинг предусматривает сопоставление и анализ значений целевых показателей за отчетный период с аналогичным показателем за предыдущий (базовый) период. По его итогам принимаются решения по корректировке выполнения мероприятий с целью повышения их эффективности с точки зрения достижения стратегических целей развития предприятия.

Отчет о реализации сбалансированной системы показателей обсуждается с привлечением сотрудников предприятия всех уровней.

Таким образом, ССП представляет собой синергию объективных, поддающихся количественному учету результатов, и субъективных, в некоторой степени, произвольных параметров будущего роста и развития предприятия. При правильном понимании сути данной концепции, верном определении набора показателей управленческого учета и анализа, необходимых для достижения стратегической цели и задач, разработка и внедрение ССП обеспечит повышение эффективности деятельности как отдельного сотрудника, так и всего предприятия.

Комплексное использование изложенных выше результатов позволит повысить скорость принятия обоснованных управленческих решений руководством предприятия. Оно сможет в короткие сроки объективно оценивать все стороны его деятельности, заранее оценить, насколько базовые показатели прогнозной отчетности соответствуют поставленным на том или ином этапе задачам, охарактеризовать перспективы роста предприятия, скоординировать долгосрочные и краткосрочные цели развития, стратегию и тактику действий.

Сформированные могут послужить основой для разработки в дальнейшем базисных регионально-отраслевых показателей, а также показателей риск-системы конкретного предприятия.

Перейдем к описанию методологии оценки значимых компонентов риск-системы для целей комплексного анализа и прогнозирования.

## Сбалансированная система показателей эффективности деятельности предприятия

Показатели	Расчет	Мероприятия
	Перспектива «Финансы»	
Рентабельность продаж ( $R_n$ )	$R_n = (СЦ - ПС) / СЦ$ , где СЦ – справедливая цена единицы продукции, руб.; ПС – полная себестоимость единицы продукции, руб.	1. Снижение степени рисков хозяйственной деятельности; увеличение доли собственного капитала; 2. Внедрение новой техники, технологий путем обновления основных фондов; увеличение числа занятых работников; увеличение объема оказываемых услуг; 3. Диверсификация деятельности (развитие новых направлений деятельности, расширение целевой аудитории)
Эффективность реальных инвестиций	$\Xi_n = (СВП_1 - СВП_0) / \Sigma ДИ$ , где СВП <sub>0</sub> – валовой объем производства продукции по справедливой стоимости при исходных инвестициях, руб.; СВП <sub>1</sub> – валовой объем производства продукции по справедливой стоимости при дополнительных инвестициях, руб.; $\Sigma ДИ$ – сумма дополнительных инвестиций, руб.	
Эффективность инновационной деятельности	$\Xi = Q_1 \times (C_0 - C_1)$ , где Q <sub>1</sub> – годовой объем производства продукции в натуральном выражении после внедрения инноваций; C <sub>0</sub> – себестоимость единицы продукции до инноваций, руб.; C <sub>1</sub> – себестоимость единицы продукции после инноваций, руб.	
	Перспектива «Клиенты»	
Заграты на маркетинг как доля объема продаж	$ZM / K \times (СЦ - C_c)$ , где ZM – затраты на маркетинг; K – количество проданной продукции; СЦ – справедливая цена единицы проданной продукции, руб.; C <sub>c</sub> – себестоимость единицы продукции, руб.	1. Повышение качества оказываемых услуг; проведение рекламной кампании с целью привлечения потенциальных клиентов; 2. Контроль за разработкой курсной документации, увеличение количества конкурсных заявок; 3. Согласование перечня мероприятий с заказчиком, контроль за процессом реализации мероприятий
Годовой объем продаж на одного потребителя (ГП), руб.	$K \times (СЦ - C_c) / П$ , где K – количество проданной продукции; СЦ – справедливая цена единицы проданной продукции, руб.; C <sub>c</sub> – себестоимость единицы продукции, руб.; П – количество потребителей	

Показатели	Расчет	Мероприятия
Перспектива «Бизнес-процессы»		
Уровень механизации	<p>Характеризуется с помощью трех коэффициентов: механизации работ (<math>K_{\text{мр}}</math>), механизации труда (<math>K_{\text{мт}}</math>) и механизации по трудоемкости (<math>K_{\text{мтр}}</math>):</p> $K_{\text{мр}} = O_{\text{м}} / O, K_{\text{мт}} = T_{\text{м}} / T, K_{\text{мтр}} = K_{\text{мр}} / K_{\text{мт}},$ <p>где <math>O_{\text{м}}</math> – объем продукции (работ), произведенных механизированным способом; <math>O</math> – общий объем работ;</p> <p><math>T_{\text{м}}</math> – рабочее время, затраченное на механизированные работы;</p> <p><math>T</math> – общее отработанное время на данный объем продукции или работ</p>	<p>1. Расширение спектра оказываемых услуг; повышение качества услуг; внедрение инноваций;</p> <p>2. Установление жесткого контроля за выполнением работ со стороны руководителя проекта; составление план-графика работ; эффективное распределение работ между членами рабочей группы;</p> <p>3. Подача заявок на участие в рейтингах; развитие новых направлений деятельности; выход на новые рынки; организация рекламных кампаний;</p> <p>4. Постоянное отслеживание появления на рынке новых информационных технологий</p>
Коэффициенты использования производственных мощностей	$K = \text{ВП} / M_{\text{год}},$ <p>где ВП – валовое производство продукции по справедливой стоимости, руб.;</p> <p><math>M_{\text{год}}</math> – среднегодовая мощность предприятия.</p> $M_{\text{год}} = M_{\text{н}} + (M_{\text{вв}} * T) / 12 - [M_{\text{выв}} (1 - T_2)] / 12,$ <p>где <math>M_{\text{вв}}</math> – мощность, введенная в течение года;</p> <p><math>M_{\text{выв}}</math> – мощность, выведенная в течение года;</p> <p><math>T_1, T_2</math> – число месяцев эксплуатации производственных мощностей</p>	
Перспектива «Обучение и развитие персонала»		
Сокращение затрат труда от инновационной деятельности	$\Delta_t = Q_1 \cdot (3T_0 - 3T_1) / I,$ <p>где <math>Q_1</math> – годовой объем производства продукции в натуральном выражении после внедрения инноваций; <math>3T_0</math> – затраты труда на производство продукции до инноваций, руб.; <math>3T_1</math> – затраты труда на производство продукции после инноваций, руб.</p>	<p>1. Компенсация затрат сотрудникам, желающим получить высшее образование;</p> <p>2. Повышение квалификации сотрудников, проведение обучающих семинаров и тренингов;</p> <p>3. Создание добровольчателной и командной «атмосферы» в коллективе; внедрение системы мотивации сотрудников</p>
Среднегодовая выработка продукции 1 работником	$\text{ВП}_{\text{г}} = \text{Уд} \cdot \text{Д} \cdot \text{П} \cdot \text{ЧВ},$ <p>где ВП<sub>г</sub> – производство валовой продукции по справедливой стоимости на 1 среднегодового работника, руб.; Уд – удельный вес работников, занятых в производстве в общей численности рабочих; Д – количество отработанных дней одним работником; П – средняя продолжительность рабочего дня; ЧВ – производство валовой продукции по справедливой стоимости за один человеко-час, руб.</p>	

Так, если для оценки внешних рисков, в частности регионального и валютного, могут использоваться данные официальной статистики и экспертных оценок (оценка регионального риска может быть основана на данных рейтинга инвестиционной привлекательности региона РА «Эксперт» либо других рейтинговых агентств, оценка валютного риска может основываться на официальных данных биржевой статистики о волатильности курса), то риск банкротства, кредитный риск и риск финансовой устойчивости могут быть оценены только по результатам аналитической обработки данных финансовой отчетности предприятия. Кроме того, комплекс рисков может быть включен в программную обработку данных как с помощью средств MS Excel, так и на основе авторского программного продукта «Оценка рисков финансового состояния предприятия». С целью реализации комплексного подхода к оценке рисков и оптимизации временных затрат на аналитические процедуры следует рекомендовать поэтапный механизм анализа, который совершенствует и универсализирует разработанные методики оценки рисков финансового состояния предприятия.

В частности, автором, на основе как известных, так и сформированных моделей и методик оценки рисков, проведен комплексный анализ параметров риск-системы предприятия региона ОАО «Кировский завод по обработке цветных металлов», в процессе которого апробирован программный продукт «Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятия» [6; 7]. Программа предназначена для проведения на основе официальной отчетной информации комплексного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия с позиции рисков структуры капитала, активов, рисков ликвидности, финансовой устойчивости, системного риска банкротства, обеспечения процесса принятия управленческих решений по рисковому вложению капитала на основе критериев оптимизации. Значимыми особенностями программы являются возможность реализации как аналитических, так и прогнозных процедур за различное количество периодов (годы, кварталы, месяцы) в динамике, возможность применения множества рейтинговых моделей оценки комплекса рисков предприятия.

На рис. 2 представлены базовые компоненты (этапы) реализации практических процедур анализа риск-системы промышленного предприятия.

Как видно по рисунку, первые четыре блока этапов могут быть основаны на известных моделях и подходах, которые удачно систематизированы автором в программном продукте.



Рис. 2. Базовые компоненты (этапы) реализации практических процедур стратегического анализа риск-системы предприятия

Представленную модель оценки риск-системы предприятия целесообразно использовать в любой отрасли и сфере деятельности. Кроме того, возможно про-

гнозирование показателей с учетом отраслевых и региональных факторов и условий. Автоматизация данной системы поможет решить задачи адекватного реагирования на изменяющиеся условия внутренней и внешней среды и комплексного эффективного управления крупными и малыми предприятиями, а также отраслевыми региональными комплексами.

### *Литература*

1. Демина И. Д., Меркушенков С. Н. К риск-ориентированной системе бухгалтерского учета // Финансовый вестник. 2013. № 7. С. 12–21.
2. Барышев С. В., Иванова В. Г. Система сбалансированных показателей в управленческом учете // Бухгалтерский учет. 2013. № 8. С. 120–122.
3. Кириченко О. С., Кириченко Т. В., Комзолов А. А. Управленческий учет факторов риска // Управленческий учет. 2008. № 3. С. 13–18.
4. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием // Проблемы теории и практики управления. 2000. № 4. С. 108–113.
5. Чернова Г. В., Кудрявцев А. А. Управление рисками : учеб. пособие. М. : Проспект, 200 с.
6. Каранина Е. В. Основы стратегической оценки и оптимизации системы рисков предпринимательства с учетом регионально-отраслевых факторов : монография. Киров : Аверс, 2011. 411 с.
7. Каранина Е. В. Теоретико-методологические основы анализа и оценки риск-системы промышленного предприятия : монография. М. : Финансы и кредит, 2011. 189 с.

УДК 336.225

*Е. Ю. Кардашов*, аспирант,  
Уральский государственный экономический университет  
г. Екатеринбург

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Совершенствование налогового администрирования имеет важное значение для развития налоговой системы, повышения степени собираемости налогов и их своевременного поступления в бюджеты всех уровней. Особую акту-

альность решение острых проблем налогового администрирования приобретает в условиях усиления международной налоговой конкуренции. По данным Счетной палаты РФ, улучшение администрирования налогов может обеспечить прирост доходов российского бюджета на 200 млрд руб. [1, С. 31].

Налоговое администрирование тесно связано с реальным уровнем налоговой нагрузки. Показатели налоговой нагрузки, как считает И. А. Майбуров, «являются отправным моментом для выработки соответствующего контекста налоговой политики» [2, С. 50]. Автор указывает, что наличие нерегистрируемой экономики приводит к искажениям в расчетах показателя валового внутреннего продукта. Так, по данным Росстата уровень нерегистрируемой экономики составляет 25 %, а по данным Федеральной службы безопасности размер теневого сектора в России оценивается на уровне 40 % ВВП [2, С. 52]. Поэтому требуется оценка качества и состояния налогового администрирования.

В связи с этим необходимо выделить содержание и теоретические аспекты развития налогового администрирования.

По мнению А. П. Зрелова, под налоговой администрацией понимается «институт государственного управления в сфере налоговых правоотношений, целью деятельности которого является реализация государственной функции по достижению и поддержанию состояния налоговой безопасности и правопорядка в налоговой сфере» [3, С. 47].

При этом выделяется понятие государственной (национальной) налоговой администрации, под которой понимается «совокупность государственных структур исполнительной власти, созданных или соответствующим образом специализированных для обеспечения налоговой безопасности государства и поддержания правопорядка в налоговой сфере путем осуществления мероприятий государственного налогового администрирования, реализуемых с целью защиты механизма налогообложения» [3, С. 47]. В данном определении ключевым понятием выступает налоговая безопасность, при этом не указывается, по отношению к какому субъекту рассматривается отношение безопасности: к государству или к субъектам, уплачивающим налоги. Размытость и неопределенность понятия налоговой безопасности, на наш взгляд, не позволяют считать приведенное определение законченным в научном отношении.

В отдельных случаях налоговое администрирование понимается более полно и охватывает в целом налоговый процесс. Так, В. Г. Пансков указывает, что «налоговое администрирование можно определить как управленческую деятельность государства и местных органов по налоговому планированию, формированию и совершенствованию системы налогов и сборов, контролю за со-

блюдением налогового законодательства и соблюдением прав и обязанностей участников налоговых отношений» [4, С. 238]. Автор указывает, что администрирование представляет собой управление налоговым процессом, который включает в себя не только контроль за исполнением налогового законодательства, но и многогранную деятельность государственных органов и органов местного самоуправления.

По мнению Поповой Л. В., Дрожжиной И. А., Маслова Б. Г., сущность налогового администрирования может быть раскрыта с двух сторон. Во-первых, это система органов управления (законодательные и административные налоговые органы). В круг их обязанностей входит процедурное обеспечение происхождения налоговой концепции на очередной плановый период: рассмотрение и обсуждение, утверждение в законодательном порядке, а также составление и анализ отчетов об исполнении налогового бюджета. Во-вторых, это совокупность норм и правил, регламентирующих налоговую технику, а также определяющих меры ответственности за нарушение налогового законодательства [5, С. 79].

Некоторые авторы, в частности Н. В. Девярых, связывают налоговое администрирование с налоговой системой в целом и рассматривают его как элемент налогового планирования [6].

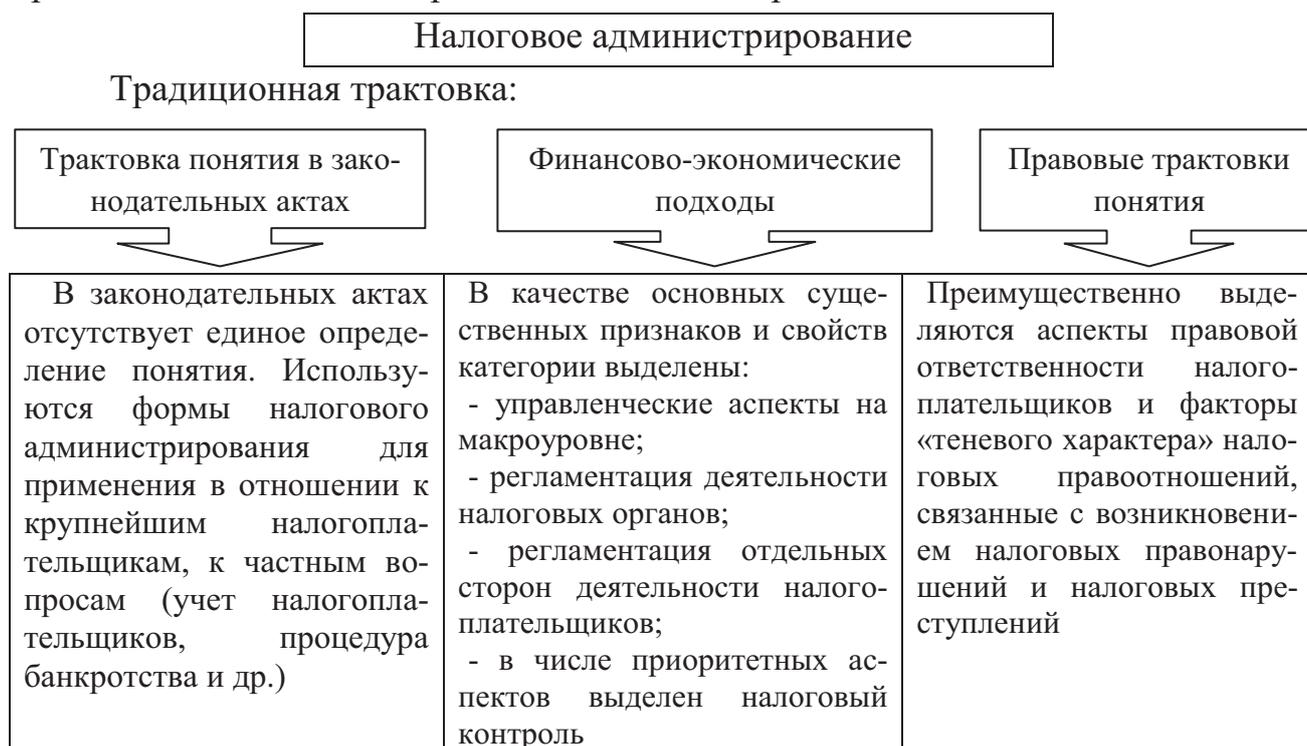
По мнению О. А. Ногиной, под налоговым администрированием понимается комплекс мер, направленных на полную и своевременную уплату всех налогов в максимальном объеме при минимальных издержках [7, С. 28].

А. Г. Иванов в своей статье указывает, что налоговое администрирование представляет собой регламентированную законами и другими правовыми актами организационную и управленческую деятельность уполномоченных государственных органов и других уполномоченных законами субъектов по обеспечению возникновения, изменения и прекращения налоговой обязанности и обеспечению поступления налогов в бюджетную систему Российской Федерации [8, С. 89]. Налоговое администрирование в научной литературе также определяется как урегулированная нормами права деятельность государственных уполномоченных органов в налоговой сфере, направленная на реализацию эффективной налоговой политики.

По мнению А. З. Дадашева и А. В. Лобанова, «налоговое администрирование как организационно-управленческая система реализации налоговых отношений включает совокупность форм и методов, использование которых призвано обеспечить налоговые поступления в бюджетную систему России. Основными методами налогового администрирования являются налоговое пла-

нирование, налоговое регулирование и налоговый контроль. Каждому из этих методов присущи свои формы реализации, призванные обеспечивать решение определенных задач. Целью налогового администрирования, таким образом, является обеспечение плановых налоговых поступлений в бюджетную систему в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля» [9, С. 13].

Таким образом, налоговое администрирование является интегральным термином, определяющим деятельность налоговых органов (а по мнению ряда исследователей, и иных уполномоченных органов, в том числе органов законодательной власти), направленную на получение информации о соблюдении норм налогового законодательства и проверку полноты и своевременности исполнения налоговых обязательств налогоплательщиками и иными обязанными лицами. На рисунке, составленном автором, отражена общая схема теоретико-методологических подходов и различных трактовок понятия «налоговое администрирование» с выделением современных аспектов в содержании данной категории.



*Новые современные подходы к системе налогового администрирования:*

<p>Выделяются следующие факторы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- социализация и гармонизация налоговых отношений,</li> <li>- налоговая культура как элемент отношений,</li> <li>- унификация налоговых процедур в системе электронных технологий взаимодействия налоговых агентов и государственных структур</li> </ul>
--

Систематизация научных подходов и основополагающие теоретические элементы категории «налогового администрирования»

В целом анализ существующих подходов к определению налогового администрирования позволяет заключить, что в последние годы налоговое администрирование рассматривается как комплексная категория, охватывающая налоговый процесс в широком смысле этого слова, включая управление, организацию, планирование и контроль в сфере налоговых отношений. Это предполагает необходимость рассматривать элементы налогового администрирования как совокупность взаимосвязанных блоков государственного регулирования, оказывающих влияние на участников налоговых отношений.

По мнению автора статьи, налоговое администрирование представляет собой сложное понятие, которое охватывает не только финансово-экономические и государственно-административные отношения, но и содержит значительную социальную составляющую, лежащую в основе взаимодействия налоговых органов и налогоплательщиков.

Анкетирование проводилось методом экспертного опроса. В качестве экспертов выступили директора и главные бухгалтеры предприятий различных отраслей и организационно-правовых форм. Используются материалы предприятий г. Екатеринбурга. Собрано и обработано 50 экспертных листов. К исследованию были привлечены руководители предприятий различных отраслей, таких как производство строительных материалов, аренда строительной техники, оптовая и розничная торговля, бытовые услуги, копировальные и полиграфические услуги, медицинские услуги, маркетинговые и социологические исследования, продажа компьютерных игр и др. Предприятия и организации существуют на рынке в течение значительного периода времени. Основная часть предприятий существует свыше 8 лет. Около 15 % предприятий функционируют с 1993–1996 гг. Все 100 % ответивших сдают налоговую отчетность в установленные сроки и не имеют случаев несвоевременного предоставления отчетности.

Численность работников исследуемых предприятий различна. В целом численность работников обследованных предприятий – от 7 до 250 чел.

Значительная часть предприятий (74 %) имеет численность работников до 50 человек. Распределение предприятий по численности работников на момент опроса показано в таблице 1.

В качестве экспертов выступили руководители и главные бухгалтеры предприятий, имеющие достаточный стаж работы и опыт общения с налоговыми органами. Распределение экспертов по стажу работы в занимаемой должности представлено в таблице 2.

Таблица 1

Распределение обследованных предприятий по численности работников  
(на момент опроса)

	До 10 чел.	11–50 чел.	51–100 чел.	101–250 чел.	Всего
Число организаций с количеством работников, ед.	16	21	8	5	50
Удельный вес, %	32,0	42,0	16,0	10,0	100,0

Таблица 2

Характеристика экспертов в зависимости от стажа работы  
в занимаемой должности

Стаж работы в занимаемой должности, лет	До 5 лет	5–10 лет	10–15 лет	15–20 лет	Свыше 20 лет
Количество экспертов, чел.	3	12	13	15	7
Удельный вес, %	6,0	24,0	26,0	30,0	14,0

Как видно из приведенных данных, почти половина (44 %) экспертов имеют стаж работы в занимаемой должности свыше 15 лет, что дает им собственный сложившийся опыт и более объективное представление о состоянии и развитии отечественной налоговой системы, в том числе проблемах налогового администрирования.

Одним из общих вопросов явилось определение границ категории налогового администрирования. При этом понятие «налоговое администрирование» зачастую воспринимается не только как деятельность государственных налоговых органов по контролю за взиманием налогов, но и как система взаимоотношений между государством и налогоплательщиками. Тем самым, подчеркивается двусторонний характер отношений (таблица 3).

При этом директорами предприятий под категорией «налоговое администрирование» более часто понимаются «взаимоотношения между государством и налогоплательщиками по вопросам налогообложения» и «законодательное регулирование процедуры уплаты налогов», а главными бухгалтерами – «преимущественно деятельность по контролю за взиманием налогов». Отдельные эксперты продемонстрировали более полное понимание категории, указав такие аспекты налогового администрирования, как юридические, финансовые, управленческие, контрольные и др.

Оценка экспертами наиболее существенных признаков  
налогового администрирования

	Преимущественно деятельность по контролю за взиманием налогов	Взаимоотношения между государством и налогоплательщиками по вопросам налогообложения	Законодательное регулирование процедуры уплаты налогов	Другое
Количество утвержденных ответов, ед.	34	23	19	7
Удельный вес, %	68,0	46,0	38,0	14,0

В целом, понимание сущности налогового администрирования характеризует высокий уровень налоговой грамотности экспертов. В то же время в системе значимости факторов большинство респондентов не выделили проблему налогового администрирования в числе приоритетных задач совершенствования налоговой системы в России, хотя в целом указали на ее высокое значение.

Ответы о том, что налоговое администрирование «не имеет большого значения для предприятий», отметили эксперты – директора предприятий, что все-таки косвенным образом свидетельствует о неполном понимании содержания и роли понятия некоторыми руководителями.

В формулировке вопроса об общей оценке системы налогового администрирования в России при выделении вариантов ответа была использована шкала Р. Лайкерта, позволяющая оценить степень удовлетворенности экспертов отдельными сторонами налогового администрирования. Предложены четыре варианта ответа: «абсолютно не устраивает», «не устраивает», «устраивает» и «абсолютно устраивает». При этом крайнее отрицательное отношение было выявлено лишь в одном случае. Остальные ответы находятся в среднем диапазоне шкалы, в том числе ответ «устраивает» получен в 23 случаях (46 %), а ответ «не устраивает» получен в 26 случаях и отражает мнение 52 % от всех опрошенных. В целом большинство ответивших так или иначе не довольны сложившейся системой налогового администрирования.

Аналогичная методика оценки положена в основу вопроса: «Как Вы оцениваете Ваши отношения с налоговым инспектором или с налоговой инспекцией?». Крайне отрицательных или крайне положительных ответов не было. При этом ответы «устраивают» получены в 36 случаях (72 %), а ответы «не устраивают» получены в 14 случаях и составляют 28 % от всех опрошенных. Следует отметить, что в некоторых случаях, когда общая система налогового админи-

стрирования эксперта не устраивала или абсолютно не устраивала, то отношение с налоговой инспекцией было удовлетворительным, т. е. вполне устраивало респондента.

Из числа тех, кто отметил, что его устраивает система налогового администрирования в целом, 100 % отметили, что их устраивают отношения с налоговым инспектором и с налоговой инспекцией. А из числа тех, кто ответил, что его не устраивает система налогового администрирования в целом, 6 человек (12 %) отметили, что при этом их устраивают взаимоотношения с налоговым инспектором и налоговой инспекцией в целом. Таким образом, сопоставление связанных между собой ответов на два отмеченных вопроса анкеты позволяет сделать вывод, что оценка системы налоговых отношений и налогового администрирования в целом во многом определяется личными факторами и зависит от непосредственных взаимоотношений с налоговой инспекцией, а также с конкретными сотрудниками налоговых органов, администрирующих те или иные виды налогов и взаимодействующих с организациями и их руководителями.

Наличие прямой связи между ответами показывает целесообразность усиления таких направлений работы налоговых органов, как совершение коммуникационных связей, улучшение характера взаимоотношений с налогоплательщиками, усиление открытости и прозрачности отношений, повышение доверия и ответственности в деловых контактах.

Для совершенствования налогового администрирования экспертами предложены мероприятия по ряду направлений.

Во-первых, отмечена необходимость улучшения взаимодействия между налоговыми органами и налогоплательщиками. На вопрос: «Необходимо ли усиление информационно-консультативной помощи со стороны налоговых органов?» значительная часть экспертов (92 %) ответила утвердительно.

Выделены направления, по которым требуется усиление информационно-консультативной помощи. Отмечено, что требуется оперативное разъяснение порядка практического применения новых законодательных актов, а не констатация судебной практики, сложившейся по истечении нескольких отчетных (а порой и налоговых) периодов. Эксперты отметили, что в отдельных случаях анализ судебной практики носит запоздалый характер, когда предприятие уже предоставило отчетность в налоговый орган.

Руководители предприятий отметили, что необходимо консультирование по составлению налоговой отчетности, в том числе проведение бесплатных семинаров по произведенным изменениям в законодательстве не реже 2 раз в год. Особо было подчеркнуто, что требуется повышение доступности информации о

налогах. В целом распределение ответов показывает, что были высказаны следующие пожелания:

- пояснение новых законодательных актов хотели бы получить 76 % от всех опрошенных;

- усилить консультирование по составлению налоговой отчетности – такое пожелание высказали 50 % респондентов;

- необходимость в информационно-консультативной помощи при освоении электронных технологий отметили 28 % экспертов.

Второе направление совершенствования налогового администрирования, по мнению экспертов, связано с повышением уровня квалификации налоговых администраторов. Учитывая субъективность оценок, следует высказать предположение, что эксперты, вероятно, оценивали квалификационный уровень и профессионализм тех работников налоговых органов, с которыми им приходилось иметь дело в своей практической деятельности. Часть экспертов высказали пожелание упрощения налогового администрирования, максимального стремления к удобству для налогоплательщиков.

В качестве проблем названы недостатки обмена данными между государственными органами и налоговыми инспекциями, сбои и задержки при передаче данных. При этом отмечено, что в последние годы ситуация изменилась в лучшую сторону.

В некоторых случаях особый акцент сделан на том, что налоговая инспекция и налогоплательщик должны быть в равных правах; задача инспекции не в поиске нарушений со стороны налогоплательщика, а в обеспечении правильности исчислений и уплаты налогов. В ходе налоговой проверки, как считает один из респондентов, «должны быть найдены ошибки и указываться недостатки обеих сторон».

В данном утверждении заложено понятие паритетности прав налоговых органов и налогоплательщиков, т. е. не равенство прав субъектов, а равные возможности по отстаиванию своих прав, в том числе в судебных инстанциях. Это важное направление совершенствования налогового администрирования, и оно характерно именно для настоящего периода времени, когда требуется переход от контрольно-распорядительных (командных) функций налоговых администраторов к преимущественно информационному и разъяснительно-воспитательному воздействию на налогоплательщиков в целях наиболее полной уплаты налогов.

В другой формулировке улучшение работы налоговых органов эксперты видят «в более тесном общении с налогоплательщиками», что также свидетель-

ствуется о стремлении значительной части добросовестных налогоплательщиков выполнять свои налоговые обязательства более квалифицированно.

Одним из условий этого эксперты считают улучшение качества общения с налоговыми администраторами.

Создание условий для удобства уплаты налогов в этой связи является важным фактором современного развития налогового администрирования.

Практическое использование полученных данных и учет мнения высших менеджеров по вопросам организации налогообложения при разработке налоговых документов различного уровня может способствовать сближению позиций государственных налоговых органов и налогоплательщиков, повышению налоговой дисциплины, совершенствованию организации налогового процесса и увеличению собираемости налогов.

### *Литература*

1. Пансков В. Г. Взаимоотношения государства и налогоплательщиков // Финансы. 2011. № 12. С. 31–33.

2. Майбуров И. А. Методологические аспекты учета вклада теневой экономики в расчетах налоговой нагрузки // Аудиторские ведомости. 2012. № 9. С. 50–61.

3. Зрелов А. П. Налоги и налогообложение : краткий курс лекций. 5-е изд., испр. и доп. М. : Юрайт, 2011. 147 с.

4. Пансков В. Г. Налоги и налогообложение: теория и практика : учебник. М. : Юрайт, 2011. 680 с.

5. Попова Л. В., Дрожжина И. А., Маслов Б. Г. Налоговые системы зарубежных стран : учеб.-метод. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Дело и Сервис, 2011. 432 с.

6. Девярых Н. В. Налоговое администрирование как элемент налоговой политики [Электронный ресурс]. URL: [http://juristmoscow.ru/nalogovye-sporu/stat\\_nal-sp/2642/](http://juristmoscow.ru/nalogovye-sporu/stat_nal-sp/2642/) (дата обращения: 12.11.2011). Загл. с экрана.

7. Ногина О. А. Проблемы применения расчетного метода налоговыми органами // Вестник Высшего Арбитражного суда. 2009. № 8. С. 27–35.

8. Иванов А. Г. Совершенствование администрирования налогов // Современное право. 2009. № 2. С. 89–94.

9. Дадашев А. З., Лобанов А. В. Уровень налоговой нагрузки организаций в контексте налоговой проверки // Налоговая политика и практика. 2009. № 4. С. 13–18.

*В. В. Килин*, заместитель руководителя  
Управления Минпромторга России по Уральскому району,  
государственный советник Российской Федерации 2 класса  
г. Екатеринбург

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ И ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕЭП ЕВРАЗЭС

В современном сложном мире, несущем глобальные угрозы, риски и находящемся в долго- и вялотекущем экономическом кризисе, выжить можно, только будучи интегрированным в те альянсы и структуры, которые имеют достаточный вес на международном уровне и в которых страны-участницы могут рассчитывать на учет и защиту своих национальных интересов.

В своем становлении и развитии евразийская экономическая интеграция прошла несколько ключевых этапов: от понимания необходимости восстанавливать нарушенные социально-экономические взаимосвязи в середине 1990-х гг. и поиска методом проб и ошибок приемлемых путей интеграции до образования в 2000 году Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), которое в дальнейшем смогло обеспечить реальную интеграцию экономик Республики Беларусь (РБ), Республики Казахстан (РК), Кыргызской Республики (КР), Российской Федерации (РФ) и Республики Таджикистан (РТ), создание в 2010 году Таможенного союза (ТС) Беларуси, Казахстана и России, формирование, начиная с 2012 года, Единого экономического пространства (ЕЭП) и подготовку условий, предпосылок для принятия в 2015 году договора о Евразийском экономическом союзе (ЕЭС). С января 2012 года начала функционировать Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) – постоянно действующий наднациональный регулирующий орган ТС–ЕЭП. Помимо полномочий ЕЭК в сфере внешнеторгового регулирования, ей должны быть переданы функции разработки ориентиров макроэкономической политики сторон, регулирования конкуренции, отдельные функции выработки решений в сфере естественных монополий, рассмотрение споров между участниками, контроль за выполнением сторонами соглашений по ЕЭП [1, С. 6–7].

В процессе формирования Единого экономического пространства Россия и страны-партнеры сталкиваются с определенными проблемами, рисками, вы-

зовами, которые, как правило, удается преодолевать в результате тесного взаимовыгодного сотрудничества и взаимодействия.

В целях дальнейшего поступательного развития внешней и взаимной торговли следует активизировать работу по исключению остающейся части изъятий и ограничений из общего торгово-инвестиционного режима ТС и ЕЭП. Целесообразно поэтапно сокращать их и свести, в конце концов, к минимуму или к нулю. Важными направлениями, требующими совместной работы государств-членов ТС и ЕЭС, остаются: улучшение условий для ведения бизнеса на всем интеграционном пространстве, оказание действенной государственной поддержки экспортно-ориентированным предприятиям, всемерное содействие развитию и совершенствованию внешней и взаимной торговли, а также продвижению конкурентоспособных товаров на международные рынки. Остается приоритетным вопрос изменения структуры взаимной торговли за счет последовательного повышения доли товаров с высокой добавленной стоимостью. Требуют изучения и анализа действующие документы, касающиеся унификации санитарных, ветеринарных, фитосанитарных мер, торговли услугами и привлечения инвестиций. Актуальными задачами являются дальнейшее совершенствование таможенного администрирования, устранение необоснованных барьеров, а также гармонизация и упрощение таможенных процедур.

Присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО), с одной стороны, наложило определенные обязательства на нашу страну, а с другой – предоставило новые возможности развивать и совершенствовать внешнеторговую деятельность с использованием инструментов, норм и правил многосторонней торговой системы. Внешнеторговое законодательство России с начала 2000-х годов было сформировано на основе принципов и правил ВТО. Законодательство Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества также в основном соответствует нормам и требованиям Всемирной торговой организации. Правовые последствия членства России в ВТО для государств-членов ТС и ЕЭП Беларуси и Казахстана определены Договором о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней системы от 19 мая 2011 года [2].

В качестве показательного примера можно отметить, что в России наблюдается в целом поступательное, динамичное развитие внешнеторговой деятельности за последние четырнадцать лет, в том числе в условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также членства Российской Федерации во Всемирной торговой организации. Прослеживается в основном положительная динамика показателей по итогам 2000–

2013 годов (за исключением определенного снижения результатов внешней торговли в 2009 году по сравнению с 2008 годом и замедленного роста в 2010–2011 годах, в первую очередь, в связи с последствиями мирового финансово-экономического кризиса). Данные, полученные по результатам проведенного анализа, приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели внешней торговли России (с учетом торговли с Беларуссией и Казахстаном) за период с 2000 по 2013 годы, млрд долл. США

Наименование показателей	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Внешнеторговый оборот	149,9	155,6	168,3	212,0	280,6	369,2	468,6	578,2
Экспорт	103,1	101,9	107,3	133,7	181,6	241,5	301,2	351,9
Импорт	46,85	53,7	61,0	78,3	99,0	127,7	167,4	226,3
Сальдо торгового баланса	6,3	48,2	46,3	55,4	82,6	113,8	133,8	125,6
Наименование показателей	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Изменение 2013 г. к 2000 г., %	Изменение 2013 г. к 2012 г., %
Внешнеторговый оборот	763,5	495,2	625,4	762,3	841,9	844,2	563,2	100,3
Экспорт	467,6	301,7	396,4	477,6	524,7	526,4	510,6	100,3
Импорт	295,9	193,5	229,0	284,5	317,2	317,8	679,1	100,2
Сальдо торгового баланса	171,7	108,2	167,4	193,1	207,5	208,6	–	–

Примечание: составлено автором по данным статистики внешней торговли Росстата [3].

Полученные в процессе исследования результаты (табл. 1) свидетельствуют о некоторой стабилизации внешнеторговой деятельности России в последние годы, в том числе в условиях развития Таможенного союза, формирования Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС и членства во Всемирной торговой организации. Так, внешнеторговый оборот в 2013 году отмечается темпом роста 563,2 % по сравнению с 2000 годом и уже достиг уровня 100,3 % по отношению к 2012 году.

Достаточно значимым показателем, отражающим в определенной степени уровень и динамику развития внешнеторговой деятельности России, остается наполнение доходной части федерального бюджета РФ. Основные данные о поступлениях таможенных и иных платежей в федеральный бюджет за последние пять лет с 2009 по 2013 годы представлены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели перечисления в федеральный бюджет России таможенных  
и иных платежей за период с 2009 по 2013 годы, млрд руб.

Наименование показателей	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение 2013 г. к 2009 г., %	Изменение 2013 г. к 2012 г., %
Прогнозное задание	3472,1	4097,3	5826,5	6557,5	6460,0	186,1	98,5
Фактическое поступление	3483,2	4115,5	5950,5	6581,0	6565,4	188,5	99,8
Изменение факта к плану, млрд. рублей	11,1	18,2	124,0	23,5	104,6	–	–
Уровень выполнения, %	100,3	100,4	102,1	100,4	101,6	–	–

Примечание: составлено автором по данным ФТС России о поступлении таможенных платежей в федеральный бюджет РФ [4].

Результаты проведенного анализа (табл. 2) показывают, что за время функционирования единой таможенной территории отмечается достаточно высокий объем поступлений таможенных платежей, сборов в федеральный бюджет России в 2009–2013 годах. Так, например, поступление в российский бюджет таможенных и иных платежей отмечается темпом роста 188,5 % по сравнению с 2010 годом и незначительным снижением уровня до 99,8 % по отношению к 2012 году. При этом сумма платежей, учтенная по доходным статьям федерального бюджета РФ, достигла в 2013 году 6564,6 млрд рублей, что составило 101,6 % от прогнозного задания. Важно обратить внимание на то обстоятельство, что за десять лет, начиная с 2002 года по 2012 год, объем таможенных платежей, собираемых таможенными органами России, вырос более чем в 11 раз (с 588 млрд руб. до 6581 млрд руб.) [5, С. 2].

В качестве показателей, отражающих в определенной степени уровень эффективности и результативности реализации процесса евразийской экономической интеграции, можно назвать итоги развития взаимной торговли и внешнеторговой деятельности в условиях функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларуси, Казахстана и России. Основные результаты взаимной и внешней торговли товарами за период с 2010 по 2013 годы приведены в таблице 3.

Таблица 3

Основные показатели взаимной и внешней торговли товарами  
государств – членов ТС и ЕЭП за период с 2010 по 2013 годы

Наименование	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	Изменение 2013 г. к 2010 г., %	Изменение 2013 г. к 2012 г., %
Взаимная торговля (вывоз/экспорт), млрд долл. США						
ТС и ЕЭП – всего	47,13	63,10	67,85	64,23	136,3	94,7
Беларусь	10,42	15,18	17,11	17,69	169,8	103,4
Казахстан	5,99	7,10	6,22	5,96	99,5	95,8
Россия	30,72	40,82	44,51	40,58	132,1	91,2
Внешняя торговля с третьими странами, млрд долл. США						
ТС и ЕЭП – всего	686,27	907,23	934,58	931,00	135,7	99,6
Беларусь	31,09	46,38	47,67	39,56	127,2	83,0
Казахстан	72,49	98,21	108,91	107,16	147,8	98,4
Россия	582,69	762,64	777,98	784,28	134,6	100,8

Примечание: составлено автором по данным статистики взаимной и внешней торговли товарами Евразийской экономической комиссии [6].

Итоги проведенного исследования (табл. 3) свидетельствуют о том, что в целом за последние четыре года наблюдается позитивная динамика развития и определенная стабилизация взаимной и внешней торговли России в условиях ТС и ЕЭП ЕврАзЭС, за некоторыми исключениями на современном этапе. Следует отметить, что после начала функционирования Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС взаимная торговля Российской Федерации возросла по сравнению с предыдущим периодом в 2011 году на 32,9 %, в 2012 году – 9,0 %, но при этом незначительно уменьшилась на 8,8 % в 2013 году. Результаты внешней торговли России в рамках ТС и ЕЭП ЕврАзЭС с третьими странами в 2011 году отражаются по отношению к предшествующему периоду ростом на 30,9 %, в 2012 году – 2,0 % и в 2013 году – 0,8 %.

Оборот взаимной торговли товарами стран «тройки», по итогам 2013 года, снизился на 5,3 %, при том, что внешнеторговый оборот ЕЭП сократился только на 0,4 %. Однако общие цифры не позволяют корректно оценивать тенденции. Необходимо очищать общий товарооборот от торговли топливно-энергетическими товарами. Во-первых, потому что конъюнктура на них весьма изменчива, во-вторых, эти товары выведены за контуры единого нормативного поля ТС, их оборот регулируется в «ручном режиме» в двустороннем формате, что зачастую приводит к резким всплескам и провалам. Так, например, в прошедшем году заметно снизились поставки российской нефти в Республику Бе-

ларусь. Это определило более чем 30-процентное снижение стоимости российского импорта в РБ и потянуло вниз общий показатель взаимной торговли государств–членов ТС и ЕЭП.

Вместе с тем, растущей доминантой 2013 года является продукция АПК. В частности, можно отметить увеличение в полтора раза физических объемов поставок казахстанской пшеницы на рынок ЕЭП. Активно растут поставки продовольственных товаров и сельхозсырья из Беларуси. Результаты анализа других сегментов взаимной торговли, например поставки машинотехнической продукции, демонстрируют положительную динамику, даже несмотря на некоторую стагнацию инвестиционного спроса на российском рынке. Что еще важно, сама товарная структура взаимной торговли тоже постепенно меняется. С момента образования Таможенного союза в рамках ЕврАзЭС имеется позитивная тенденция роста доли взаимной торговли такими товарными группами, как машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, при одновременном снижении удельного веса топливно-энергетических товаров. Если в 2011 году удельный вес этих товаров составлял 34,9 % объема взаимной торговли, то в 2012 году – 33,4 %, а в январе-ноябре 2013 года – 28,9 %. Это достаточно существенное изменение товарной структуры за последние три года [7, С. 49–50].

Следует отметить, что в условиях наличия неблагоприятных внешних факторов, снижения цен на товары мирового экспорта, неустойчивой глобальной конъюнктуры, кризисных явлений в глобальной мировой экономике становится актуальным использование выгод и преимуществ евразийской экономической интеграции для совершенствования взаимной и внешней торговли государств–членов ТС и ЕЭП. Необходимо обеспечить реализацию поставленных целей и исполнение официально принятых базовых, стратегически-важных документов. Во-первых, нужно закончить кодификацию правовой базы Таможенного союза и Единого экономического пространства, завершить подготовку проекта договора (соглашения) о Евразийском экономическом союзе, который с 1 января 2015 года должен заменить Евразийское экономическое сообщество. Нужно двигаться к тому, чтобы полностью ликвидировать действующие изъятия и ограничения из общего режима Таможенного союза и Единого экономического пространства. Это значит, что должны быть сняты все остающиеся барьеры на пути свободного обмена товарами, услугами, технологиями, капиталом и рабочей силой. Целесообразно, в первую очередь, устранить изъятие из режима свободной торговли по таким, к примеру, проблемным позициям, как алкогольная и табачная продукция, лекарственные средства, автомоби-

ли, медицинские изделия, газ, нефть, нефтепродукты. Требуют дополнительной, всесторонней проработки вопросы унификации санитарных, ветеринарных, фитосанитарных мер, торговли услугами, привлечения иностранных инвестиций и государственных закупок [8, С. 4].

Во-вторых, для направления процесса евразийской интеграции на эффективное решение задач и целей экономического развития необходимо принятие Единой стратегии торгово-экономической политики ЕЭП, концепций единой промышленной и сельскохозяйственной политики, а также планов их реализации. В ближайшем будущем целесообразно создание системы стратегического планирования развития ЕЭП, включающей долгосрочные прогнозы, среднесрочные концепции и стратегии внешнеторговой, промышленной, сельскохозяйственной, научно-технической политики, основные направления социально-экономической, денежно-кредитной и налоговой политики, а также межгосударственные программы и планы мероприятий по их реализации [9, С. 274].

В-третьих, следует реформировать Евразийскую экономическую комиссию. Она должна в полной мере соответствовать новому уровню интеграции, обеспечивать баланс интересов всех участников. Целесообразно расширить полномочия Евразийской экономической комиссии и повысить результативность ее деятельности. Так, по итогам заседания 24 декабря 2013 года Высшего Евразийского экономического совета, приняты решения, направленные на защиту честной и добросовестной конкуренции. Контролирующие полномочия в этой области должны быть переданы наднациональному органу – ЕЭК [10].

В-четвертых, должны быть также реализованы задачи расширения интеграционного процесса в отношении дальнейшего участия в нем как двух оставшихся членов ЕврАзЭС – Кыргызстана и Таджикистана, так и иных государств, участие которых представляется экономически целесообразным – Армении, Молдавии, Узбекистана. При этом, необходимо активно, но достаточно взвешенно подходить к решению вопросов расширения ТС и ЕЭП и принятия новых членов. Это самая глубокая интеграция на постсоветском пространстве. Каждое государство в интеграционное объединение идет потому, что оно само не может решить определенные вопросы, а решаются они только вместе. И в рамках ТС и ЕЭП страны желают иметь равноправные отношения и взаимную выгоду. Поэтому достаточно осторожно следует подходить к приему новых членов. Следует отметить, что Высшим Евразийским экономическим советом была утверждена 24 декабря 2013 года «дорожная карта» по присоединению Армении к Таможенному союзу и Единому экономическому пространству. Готов и проект аналогичного документа для Республики Кыргызстан. Практиче-

ски завершена работа над «дорожной картой», остается решить несколько важных вопросов, поставленных Киргизией [11].

Таким образом, единый рынок ЕЭП является драйвером для роста экономик государств–союзников, а также поступательного, динамичного развития взаимной и внешней торговли. Освоение собственного рынка за счет повышения конкурентоспособности производителей трех братских стран – это задача-минимум, а задача-максимум – укрепление позиций на внешнем рынке.

В заключение можно констатировать, что международная торговля – это своеобразный барометр экономического развития и конкурентоспособности различных стран. Это особенно характерно для России, поскольку внешнеторговая деятельность играет очень важную роль в экономике нашей страны, обеспечивает значительный уровень в федеральном бюджете РФ таможенных и иных платежей, а также составляет достаточно существенную долю в ВВП. Отмеченные выгоды и преимущества региональной экономической интеграции на базе Таможенного союза и Единого экономического пространства, а также в рамках будущего Евразийского экономического союза обоснованно вселяют уверенность в перспективном развитии взаимовыгодного торгового сотрудничества Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации как между собой, так и с другими странами.

### *Литература*

1. Мансуров Т. А. Становление и развитие Евразийской интеграции // Международная экономика. 2013. № 12. С. 6–12.
2. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 19 декабря 2011 года № 11 «О вступлении в силу Договора о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы от 19 мая 2011 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.tsouz.ru/eek/rvseek/MGS-17/Pages/default.aspx> (дата обращения: 01.03.2014). Загл. с экрана.
3. Капралова Н. Л. Внешняя торговля России по данным Федеральной службы государственной статистики (Росстата) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.03.2014). Загл. с экрана.
4. Комарова О. М. Данные Федеральной таможенной службы Российской Федерации (ФТС России) о поступлении таможенных платежей. 2009–2013 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 03.03.2014). Загл. с экрана.
5. Данилкин А. И. Ориентир – экономическая безопасность // Таможня. 2013. № 7 [318]. С. 2–3.

6. Шокаманов Ю. К. Статистика внешней и взаимной торговли товарами Евразийской экономической комиссии (ЕЭК). 2010–2013 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения: 02.03.2014). Загл. с экрана.

7. Христенко В. Б. «Серые зоны» Таможенного союза – результат недоинтеграции // Эксперт. 2014. № 4 (883). С. 48–52.

8. Исаков И. Ж. Учитывая интересы друг друга // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2014. № 14. С. 3–8.

9. Глазьев С. Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. 2014. № 13. С. 268–278.

10. Решение Высшего Евразийского экономического совета от 24.12.2013 № 58 «О передаче Евразийской экономической комиссии полномочий по контролю за соблюдением единых правил конкуренции на трансграничных рынках на территориях государств – членов Таможенного союза и Единого экономического пространства» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/document/cons/doc.156299> (дата обращения: 04.03.2014). Загл. с экрана.

11. Итоги заседания Высшего Евразийского экономического совета 24 декабря 2013 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/news/19914> (дата обращения: 05.03.2014). Загл. с экрана.

УДК 332.145

*Б. И. Клебанов*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В последнее время, в свете развития усилий по модернизации российской экономики и разработки среднесрочных планов развития федерального, регионального и муниципального уровня, особую важность приобретает вопрос оценки потенциальных возможностей и последствий реализации стратегических проектов развития территорий. Муниципальное образование (МО) являет-

ся сложной слабоформализованной социально-экономической системой, обладающей множеством неявных прямых и обратных связей и часто противоречащими друг другу по целям функционирования элементами.

Необходимость учета при принятии решений большого количества разнообразных факторов увеличивает риск принятия неверного решения, которое может негативно сказаться на всех объектах экономики и социальной сферы города при реализации в реальной обстановке. Эффективность развития крупных МО в значительной степени зависит как от организации сбора статистики, так и от точности решения задач прогнозирования социально-экономического развития, выбора направлений и путей их реализации.

Прогноз, анализ и принятие решений в большинстве случаев основываются на опыте других МО, мнениях экспертов, собственном опыте принятия решений и накопленной статистике, методиках, предложенных вышестоящими органами власти, простых методах математического прогнозирования, базирующихся на собранной статистике за предшествующие периоды. Характерным для большинства крупных МО является процесс выбора и анализа эффективности стратегических проектов, основанный на консолидации мнений экспертов при построении стратегических планов и прогнозе СЭР МО, который при объективно существующей сложности анализируемых объектов часто не позволяет получить действительно эффективную совокупность решений на каждом этапе развития МО. Результатом этого часто являются либо нереализуемость стратегических планов, либо увеличение требуемых ресурсов и сроков.

В настоящее время для решения данной проблемы все шире используются разные научные методологии, основанные на согласовании мнений различных групп (метод Дельфи), имитационном моделировании, интеллектуальном анализе статистических данных. Часто для решения указанных задач используется мультиагентное моделирование коллективного поведения экономических агентов.

Для построения моделей поведения агентов, проживающих в конкретной территории, в мультиагентных моделях используют экономические теории, которых, как говорят крупнейшие экономисты, часто не достаточно для решения поставленных задач [1], а также результаты социологических исследований, основанные на интеллектуальном анализе данных (построение регрессионных зависимостей, деревьев принятия решений, нейронных сетей и т.д.). В последнем случае агент рассматривается как черный ящик, усредненная модель которого идентифицируется с помощью полученных зависимостей. Такие модели не позволяют рассматривать агентов в развитии, в условиях изменения внешней

среды, которая не была отражена в статистических базах.

В данной статье рассматривается инструментарий поддержки методологии социально-экономического проектирования развития крупных муниципальных образований, отличающийся от существующих интеграцией в рамках общей «линейки времени» различных методов решения задач стратегического планирования, в том числе методов сбора статистики, согласования мнений экспертов, мультиагентного имитационного моделирования, интеллектуального анализа статистических баз данных [3].

Мультиагентная модель в рамках разрабатываемой методологии рассматривается в качестве одного из экспертов, участвующего в согласовании мнений. Имитационная модель аккумулирует в себе теоретические знания о поведении разных типов агентов, а также знания, полученные в результате интеллектуального анализа статистической информации.

Общая структура инструментария, предлагаемого к использованию в рамках данной методологии, приведена на рисунке ниже.



Общая структура инструментария социально- экономического проектирования

В основу построения мультиагентной имитационной модели положена идеология «искусственной жизни» [1; 2], учитывающая эволюционное развитие территории при изменении потребностей и возможностей агентов в рамках трансформирующейся внешней среды и внедрения инновационных решений. «Движком» модели является динамическая актуализация потребностей агентов, учитывающая постоянное стремление агентов к усилению и/или сохранению своих возможностей, в том числе с учетом их перемещения в пространстве.

В целях повышения эффективности процессов создания и модификации имитационной модели разработан ряд классификаторов и библиотек, что позволило снизить энтропию знаний в этой области и упростить создание имитационных моделей. В частности разработаны:

- классификатор потребностей социальных и институциональных агентов, отличающийся от существующих наличием не только основных потребностей социальных агентов (естественных, духовных), но и потребностей выбора, потребностей предложения и других потребностей, без учета которых невозможно обеспечить удовлетворительную адекватность поведения агентов и их взаимодействия в рамках имитационной модели;

- классификатор способов взаимодействия институциональных, социальных агентов и внешней среды;

- классификатор методов усиления и сохранения возможностей социальных и институциональных агентов, используемых ими в процессе эволюции.

Необходимость создания последнего классификатора обусловлена тем предположением, что все, что делает агент за пределами самостоятельной реализации потребности, представляет собой применение разных методов (способов) усиления его личных возможностей, которые требуют дополнительных затрат. Каждый агент интуитивно (реактивный агент) или аналитически (думающий агент) принимает решение о необходимости применения конкретных методов усиления возможностей для реализации потребностей. В качестве таких методов рассматриваются:

- образование и приобретение навыков;
- оргструктурные методы;
- инфраструктурные методы;
- экономические методы;
- методы повышения качества решений (выбора);
- приобретение и освоение новых перспективных технологий и средств производства;

- психологические методы воздействия на других агентов;

- методы принуждения, отторжения и обеспечения безопасности и т. п.

Предусмотрено включение в состав инструментария следующих библиотек моделей:

- поведения и взаимодействия социальных агентов в части выбора приоритетных потребностей, предметов их удовлетворения и путей реализации потребностей с учетом складывающихся внешних и внутренних условий, типов социальных агентов и их возможных перемещений в пространстве;

- возникновения и развития институциональных агентов, их взаимодействия между собой, с социальными агентами, природой;
- жизненного цикла ролей (общественных функций) агентов (социальных и институциональных) в процессе развития территории (возникновение, существование и исключение). Особое внимание уделено учету новых специализаций агентов в условиях развития информационного общества;
- взаимодействия институциональных, социальных агентов и внешней среды (основные прецеденты (протоколы));
- экологических моделей внешней среды.

Инструмент позволяет описывать, комбинировать и генерировать различные пути удовлетворения потребностей агентов.

Предусмотрена возможность макро- и микровыбора путей реализации потребностей. В первом случае путь реализации потребности навязывается агенту генератором, работающим на основе статистических данных о способностях и наклонностях всего множества агентов. Во втором – решение принимается самим (когнитивным) агентом на основе его собственного (ментального) восприятия состояния внешней среды и своих возможностей. В последнем случае в инструментариум реализуется классический цикл реализации потребности когнитивного агента:

1. Формирование потребности (индивидуальный процесс).
2. Актуализация обстановки (самостоятельно или при взаимодействии с другими агентами). Результат актуализации: ментальная карта с информацией о возможностях других агентов и динамикой их развития, оценка собственных возможностей.
3. Поиск и выбор объектов удовлетворения потребностей (определение целей) (самостоятельно или при взаимодействии с другими агентами) Результат выбора: имя, координаты и другие параметры цели.
4. Выбор пути (стратегии) достижения цели – образа действий того, как и каким путем добиваться желаемого (самостоятельно или при взаимодействии с другими агентами). Результат: стратегия (план на карте) достижения цели, включающая средства и ресурсы, используемых агентов и предполагаемые методы их взаимодействия.
5. Выполнение намеченных действий – осуществление действий в намеченном направлении и определенным образом (самостоятельно или при взаимодействии с другими агентами). Результат: реализация или невозможность достижения цели, новое состояние системы.
6. Устранение потребностей – связано с их удовлетворением или поиском других возможностей удовлетворения потребностей (индивидуально или коллективно).

В зависимости от ситуации данный цикл выполняется полностью, либо частично (например, когда стратегия выбирается инстинктивно).

В качестве базовой структуры мультиагентной имитационной модели использована ранее разработанная с участием автора [4; 6] мультиагентная модель круговорота ресурсов, учитывающая только экономические потребности агентов. Указанная модель расширена учетом циклов выполнения других типов потребностей в соответствии с определенными в рамках данной работы классификаторами.

В дальнейшем на основе созданного инструмента будет разработана методология социально-экономического моделирования и проектирования, включающая описание:

- используемой философии социально-экономического моделирования и проектирования,
- методологии разработки и модификации имитационной модели,
- процесса социально-экономического проектирования,
- ролей и навыков участников проекта,
- используемых технологий,
- стандартов,
- мер качества получаемых решений.

### *Литература*

1. Макаров В. Л. Искусственные общества: мощный инструмент для изучения экономических и подобных систем. Т. 2. Искусственные общества. 2007. № 3–4. С. 5–25.
2. Луман Н. Теория общества : сборник. М., 1999. С. 196–235.
3. Форсайтные исследования с применением мультиагентного имитационного моделирования / Б. И. Клебанов [и др.] // Sworld : сборник научных трудов. 2012. Т. 9. № 3. С. 3–7.
4. Бегунов Н. А., Клебанов Б. И., Попов Е. В. Имитационное моделирование социально-экономического развития города // Журнал экономической теории. 2010. № 4. С. 180–183.
5. Крицкий А. В. Интегрированная система управления статистической информацией крупного муниципального образования / А. В. Крицкий [и др.] // Автоматизация и современные технологии. 2011. № 01. С. 35–40.
6. Клебанов Б. И., Бегунов Н. А., Москалев И. М., Рапопорт И. А. Технологии DATA MINING при разработке мультиагентных имитационных моделей // Вестник компьютерных и информационных технологий. 2010. № 2. С. 42–47.

*Е. Г. Князева*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## СУБФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАИМСТВОВАНИЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ

Проблематика государственного долга субъектов Российской Федерации в текущих экономических условиях приобретает особую значимость. Эти вопросы находятся в постоянной зоне внимания органов государственной власти и управления, финансовых органов, депутатского корпуса территорий и ученых-экономистов.

Возникновение субфедерального долга обуславливается отрицательной разницей между объемом бюджетных доходов и принятых обязательств бюджета. В настоящее время в 60 регионах Российской Федерации существуют проблемы формирования доходной базы бюджета. Одной из важных причин является снижение экономической активности и, соответственно, сжатие поступлений налога на прибыль, налога на доходы физических лиц. Одновременно субъекты приняли на себя обязательства по выполнению целого ряда социальных проектов, что также требует значительных финансовых ресурсов.

Экономическая выборка регионов России по численности населения, административная подчиненность по федеральным округам и примерно сопоставимая доходная база бюджетов показывают неоднозначность объемов субфедерального заимствования по сравнительной характеристике. Высок уровень субфедерального долга у Краснодарского края. Его возникновение обусловлено активным участием территории в создании Олимпийских кластеров. Выполнение этого условия послужило решением важных социально-экономических задач как в национальном, так и в международном масштабе.

Республика Татарстан имеет уровень госдолга 65 % от доходов бюджета; Красноярский край – 43 %; Самарская область – 38 %; Свердловская область – 25 %. При условном расчете на душу населения в Свердловской области достаточно низкий показатель среди сравниваемых регионов – 7,9 тыс. руб. на чел.

По Уральскому федеральному округу проведение такого сравнительного анализа затруднительно, так как территории, входящие в административное де-

ление, не сопоставимы по экономическому потенциалу и численности населения. Свердловская область имеет государственный долг в размере 33,9 млрд руб.; Ямало-Ненецкий автономный округ – 27,5 млрд руб. При этом достаточно высок в округе показатель на душу населения.

Для субъектов Российской Федерации необходима выработка единых подходов к регулированию размеров государственного заимствования на субфедеральном уровне. Вместе с тем, в каждом регионе востребована индивидуализация по целому ряду параметров, включая экономический потенциал, численность населения, уровень развития и количество бюджетополучателей.

Однозначность негативного воздействия субфедерального заимствования не подтверждена ни финансовой наукой, ни практикой исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации. Достаточно важно построение механизма рационального управления государственным долгом на субфедеральном уровне с формированием возможности регулирования установленных бюджетных обязательств в условиях сжатия доходных источников.

Собственно механизм заимствования достаточно активно применяется в экономической системе. Активными потребителями кредитных ресурсов являются граждане, обеспечивающие свои жизненные задачи в долгосрочном периоде. Юридические лица также в своей финансово-хозяйственной деятельности пользуются различными инструментами, имеющими характер заимствования. Кредитные ресурсы служат одним из элементов катализатора экономического развития. Результативность использования механизма заимствования демонстрируется через умение граждан и корпораций рационально формировать портфель заимствования, обслуживать его и своевременно погашать сформировавшиеся задолженности.

Для бюджетов субъектов Российской Федерации важным аспектом выступают использование и реализация многообразных предложений по укреплению доходной базы. Создание новых источников доходов, компенсирующих сокращающиеся объемы. Чрезвычайно важен профессиональный подход представителей законодательной власти и специалистов финансовых органов.

*Р. В. Кодачигов*, ассистент,  
Уральский государственный экономический университет  
г. Екатеринбург

## ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА КРЕАТИВНЫХ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ РОССИИ В ВТО

Вступление России во Всемирную торговую организацию уже в обозримом будущем должно привести к расширению ее экспортных возможностей и в частности гипотетически стимулировать экспорт российских креативных товаров. Напомним, что креативные товары – это продукты с доминирующим значением нематериальной составляющей в их добавленной стоимости. Они являются результатом деятельности (разработка, производство, распространение) креативных индустрий, в основе которых лежит интеллектуальный капитал, индивидуальное творческое начало, навык или талант. Существуют страновые различия в подходах к классификации креативных индустрий, однако в соответствии с доминирующей на данный момент классификацией (ЮНКТАД) к креативным индустриям относят кино, теле- и радиовещание, музыку, изобразительное и исполнительское искусства, выставочную деятельность, моду, издательское дело, рекламу, архитектуру, дизайн, разработку компьютерных программ и видеоигр и т. п.

Наши ранние исследования продемонстрировали рост роли креативных индустрий в мировой экономике и экономике отдельных стран. Например, в экономике развитых стран вклад креативных индустрий в ВВП оценивается на уровне от 2 % до 6 % (2008 г.), в Китае – 2,45 % (2006 г.). По темпам роста креативные индустрии обгоняют многие традиционные отрасли экономики [1; 2; 3]. Кроме того, развитие креативных индустрий способно привести к «оживлению» отдельных депрессивных районов и отраслей [5].

Со начала Дохийского раунда переговоров ВТО международная торговля креативными товарами также продемонстрировала стремительное развитие: их мировой экспорт за 2002–2011 гг. вырос в 2 раза – с 198 млрд долл. до 454,02 млрд долл., что соответствует 2,5 % мирового экспорта всех товаров [8]. Одной из причин столь стремительного роста стала как раз либерализация мировой торговли в результате усилий ВТО. Изменения в том числе коснулись таможенно-тарифного регулирования креативных товаров (таблица 1).

Изменение ставок таможенного тарифа на креативные товары в мире  
в период Дохийского раунда переговоров ВТО, % [6]

Креативные индустрии	Конечные связанные ставки таможенного тарифа		Средние применяемые ставки таможенного тарифа	
	2002 г.	2008 г.	2002 г.	2008 г.
Аудиовизуальное искусство	30,91	27,04	11,28	8,51
Дизайнерское искусство	33,12	33,56	20,36	15,90
Издательское и печатное дело	29,00	28,16	7,26	5,78
Изобразительное искусство	32,75	32,55	15,10	11,70
Исполнительское искусство	29,09	32,05	12,71	8,35
Новые медийные индустрии	26,67	32,09	13,92	12,34
Художественные промыслы	31,84	31,62	19,44	14,76

Анализируя динамику российского экспорта креативных товаров, отметим, что, согласно данным ЮНКТАД, за период 2002–2011 гг. его значение выросло с 818 млн дол. до 1397 млн дол. [8]. Дальнейшие прогнозы увеличения абсолютных объемов данного экспорта выглядят вполне оптимистично. При этом возникает естественный вопрос: возможно ли, что участие России в ВТО и снижение торговых барьеров со стороны третьих стран приведут не просто к изменению абсолютных объемов экспорта российских креативных товаров, а к диверсификации российского экспорта, т. е. к увеличению удельного веса креативных товаров в его структуре?

Напомним, что Бразилия, Индия и ЮАР вступили в ВТО в 1995 г., Китай – в 2001 г. Таким образом, все эти страны с самого начала участвовали в Дохийском раунде переговоров ВТО. При этом общее снижение ставок таможенного тарифа привело к росту абсолютных объемов экспорта креативных товаров данных стран, при том что увеличения доли креативных товаров в структуре их экспорта не произошло.

Изучение динамики товарной структуры экспорта таких диверсифицированных, сырьевых в прошлом стран, как Австралия, Нидерланды и Канада (вступили в ВТО в 1995 г.), также не позволяет нам говорить о том, что снижение общемировых ставок таможенных пошлин на креативные товары привело к изменению веса данных товаров в структуре экспорта.

Вообще падение доли креативных товаров в структуре описанных стран коррелируется с общемировой тенденцией снижения относительного значения экспорта креативных товаров на фоне роста абсолютных значений. А это, в свою очередь, свидетельствует о том, что либерализация внешнеторговой

деятельности в связи со вступлением России в ВТО предположительно не сможет привести к диверсификации ее экспорта за счет креативных товаров, а только способна стимулировать наращивание объема их вывоза за границу.

Возникает естественный вопрос: почему вообще возникла дискуссия об увеличении доли креативных товаров в российском экспорте? Следует уточнить, что идеальной товарной структуры экспорта не существует, но в целом общепризнано, что большая доля товаров с высокой степенью обработки, с существенным значением нематериальной составляющей в своей добавленной стоимости благоприятно влияет на величину и устойчивость долгосрочных темпов роста всей экономики.

Таким образом, учитывая огромный нереализованный потенциал мирового рынка креативных товаров и его слабую подверженность конъюнктурным изменениям, диверсификация российского экспорта должна быть направлена, помимо всего прочего, и на увеличение удельного веса креативных товаров в его структуре. Однако, как показали наши исследования, вступление страны в ВТО и снижение, соответственно, торговых барьеров не способны автоматически решить данную проблему. Подобные изменения структуры экспорта могут происходить только при последующей целенаправленной государственной поддержке экспортеров креативных товаров. В этой связи отдельные страны формируют особые экономические программы, направленные на стимулирование экспорта креативных товаров (табл. 2).

Таблица 2

Примеры государственных программ стимулирования экспорта креативных товаров [7]

Страна	Название	Год за-пуска	Год окон-чания
Финляндия	Programme for Cultural Export Promotion	2007	2011
Нидерланды	Creative sector as a top sector for investment and growth	2011	Настоящее время
Нидерланды	The Dutch Design Fashion Architecture	2009	2012
Дания	Design Policy	2011	Настоящее время
Германия	Creative.NRW	2007	Настоящее время

В итоге, стоит надеяться, что правительство вслед за вступлением России в ВТО, с особым энтузиазмом воспримет необходимость разработки и реализации особых государственных программ, направленных на стимулирование вывоза креативных товаров с целью диверсификации за их счет всего российского экспорта.

### *Литература*

1. Власова Н. Ю., Кодачигов Р. В. Изменение географической структуры международной торговли креативными товарами и услугами // Известия Уральского государственного экономического университета. 2012. № 3. С. 132–140.
2. Кадочников С. М., Кодачигов Р. В. Изменение товарной структуры мирового экспорта креативных товаров // Известия Уральского государственного экономического университета. 2012. № 4. С. 54–63.
3. Кодачигов Р. В. Ключевые драйверы развития мирового рынка креативных товаров и услуг // Управленец. 2012. № 7–8. С. 26–32.
4. Кодачигов Р. В. Международная торговля креативными товарами: возможности для диверсификации российского экспорта // Устойчивое развитие российских регионов: Россия и ВТО : сб. материалов X Международной научной конференции по проблемам экономического развития в современном мире, Екатеринбург, 19–20 апреля 2013 г. Екатеринбург : УрФУ, 2013. Т. 1. С. 338–343.
5. Мальцев А. А., Кодачигов Р. В. Креативные императивы современной глобальной экономики: возможности для сельского хозяйства // Агропродовольственная политика России. 2013. № 11. С. 13–19.
6. Creative Economy Report 2010 [Электронный ресурс] // UNCTAD. URL: [http://unctad.org/es/Docs/ditctab20103\\_en.pdf](http://unctad.org/es/Docs/ditctab20103_en.pdf). Загл. с экрана.
7. Staines J., Mercer C. Mapping of Cultural and Creative Industry Export and Internationalisation Strategies in EU Member States [Электронный ресурс] // European Expert Network On Culture. URL: <http://www.eenc.info/wp-content/uploads/2013/01/JStaines-Mapping-of-Cultural-and-Creative-Industry-Export-and-Internationalisation-Strategies-in-EU-Member-States.pdf>. Загл. с экрана.
8. UNCTAD Global databank on world trade in creative products [Электронный ресурс]. URL: <http://unctadstat.unctad.org/>. Загл. с экрана.

УДК 339.137:368

*А. В. Козлов*, руководитель,  
агентство «Росгосстрах»  
г. Екатеринбург

## ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В последние годы наблюдался устойчивый рост объемов услуг страхового рынка. Введение обязательных видов страхования, рост рынка кредитования и страхования в достаточной мере изменили структуру отрасли и портфеля

российских страховых компаний. Изменение условий конкуренции в кризисной экономике определяет необходимость использования новых технологий ведения страхового бизнеса, обеспечения эффективности и рентабельности деятельности страховщика, оптимизации бизнес-процессов, обеспечения конкурентоспособности страховых компаний.

Условиями развития страхового рынка в России являются спрос платежеспособного населения на страховые услуги, законодательная база, введение международных стандартов финансовой отчетности, а также стимулирование количественного и качественного развития клиентской базы, формирование двух взаимосвязанных процессов – капитализации и консолидации национального страхового бизнеса.

В страховании наблюдается определенное исчерпание существующей модели развития страховщиков. Основная часть страховых полей уже поделена между федеральными операторами. Региональные страховщики также в значительной степени поглощены ими. Неизбежно нарастание конкуренции между федеральными компаниями, итогом которой станут слияния и поглощения крупнейших российских операторов рынка.

На рынке страхования, как и на большинстве рынков персональных инвестиций в РФ, сохраняется существенный разрыв между потенциальным и фактическим спросом на страховые продукты. Этот разрыв служит индикатором, с одной стороны, широких возможностей роста страхового рынка, с другой стороны – недостаточной эффективности его организации в настоящее время.

Сейчас пристальное внимание разумной части страхового сообщества привлекает разработка Стратегии развития страхования на долгосрочную перспективу.

Министерство финансов РФ готовит Стратегию развития страхования до 2020 года. Одновременно свой собственный проект Стратегии готовят представители страховщиков.

Нет сомнений в том, что в процессе разработки Стратегии Минфин как орган государственного управления, ответственный за подготовку окончательной версии Стратегии и внесение ее в правительство, будет учитывать мнения и предложения как страховщиков, так и других заинтересованных лиц.

В то же время представляется, что некоторые важные вопросы стратегического характера требуют незамедлительного уточнения, а также более конкретного учета при дальнейшей разработке Стратегии.

Речь идет, прежде всего, *о методических основах определения целей и задач* Стратегии развития страхования. Цель и задачи – это то, что закономерно

определяет направления разработки и реализации Стратегии, то есть это ее ключевые элементы.

Эти ключевые элементы должны быть адекватными *российской* экономической реальности и отвечать задачам развития *российского* страхового рынка, который есть система отношений между, прежде всего, *российскими* страхователями, *российским* страховым и перестраховочным бизнесом и *российским* государством.

Дальновидный шаг руководства нашей страны – вступление в ВТО накануне скорого распада этого элемента разрушающейся «Бреттон-Вудской системы», то есть основанной на «бумажном» долларе США системы международных финансов и мирохозяйственных связей – позволяет страховому сообществу не отвлекаться от стратегической цели и задач построения эффективной *российской* системы страхования.

Однако опасность заключается в том, что некоторые стратегические проективки разрабатываются на методически несостоятельных основаниях, и это заведомо обрекает их на роль орудия, разрушительного для отечественного страхования.

*Во-первых*, очень похоже, что в основу их разработки положен не углубленный и всесторонний анализ *российской* страховой реальности, которая складывается из отношений между государством, страхователями и страховщиками, а «пожелания» (или, как своеобразно прозвучало на X Международной конференции по страхованию 28 июня 2012 г., «желаемые цели») лишь определенной части страховщиков.

При этом упомянутые «желаемые цели» традиционно недостаточно увязаны с реальным состоянием, потребностями и перспективами развития отечественного страхования, в частности, с *интересами государства и потенциальных потребителей страховых услуг*. Но ведь отечественная система страхования – это не совокупность страховых компаний, и цели развития страхования по определению не могут быть тождественными целям только одного из элементов этой системы.

Необходимо помнить, что «опросы профессионального бизнес-сообщества» вкуче с «опросами общественного мнения о страховании» всегда будут оставаться всего лишь средствами (причем не самими главными!), подчиненными цели и задачам «заказчика», а анализ их результатов требует знаний и умений не в области арифметики и PR, а в исследовании свойств и интересов участников страховых отношений. А вот этого явно не хватает!

В отсутствие стремления и способности понимать и реально учитывать

интересы и находить компромиссы с другими участниками российских страховых отношений, нарастает опасность того, что в процессе разработки Стратегии за основу, за безусловный целевой ориентир и алгоритм развития будет принят так называемый «опыт развитых стран», который по ошибочному мнению якобы сам по себе является аргументом для обоснования подходов к разработке Стратегии.

Поэтому другим серьезным методическим недостатком стратегических проектировок, является то, что они базируются *на ошибочных представлениях о необходимости и возможности «догоняющего» развития российского страхования.* Навязываемые страховому сообществу представления о «развитых зарубежных рынках» как о целевом состоянии для «недоразвитого» российского страхования, о необходимости неограниченного и даже доминирующего участия «западного» страхового и перестраховочного капитала/бизнеса в функционировании современного российского страхования и перестрахования, во многом являются мифологизированной PR-продукцией.

Дело в том, что главное условие востребованности и развития страхования (и не только его!) – платежеспособный спрос – сформировалось и поддерживается в этих странах путем его искусственной «накачки». Происходит это в течение десятилетий после заключения Бреттон-Вудского соглашения (1944 г.).

Это косвенно подтверждается и оценками зарубежных специалистов. Так, на X Международной конференции по страхованию 28 июня 2012 г. руководитель страховой компании «Эрго» Александр Май подчеркивал, что период расцвета и «стремительного развития страховой отрасли» в «развитых странах» как раз и пришелся на период после окончания Второй мировой войны до 90-х годов XX столетия, после чего началась стагнация, которую г-н Май именует «трансформацией».

Нет ничего удивительного в том, что нашим «западным» коллегам, а также их местным «апологетами» и «эпигонами», как правило, мало что известно о закономерностях и особенностях российской экономики и страховании. Сегодня очевидно, что далеко не всем из них известно о существенных особенностях развития страхования и на «Западе». В частности, о том, что «стремительное развитие» страхования в ряде зарубежных стран в существенной степени обеспечивалось искусственным стимулированием платежеспособного спроса. Для них это «обыкновенное чудо»: «чудесный» менталитет «высококультурных» «западных» потребителей плюс «чудеса» «менеджеров-чудесников». Возможно, так получается потому, что и себя некоторые наши уважаемые зарубежные коллеги просто считают людьми не совсем «обыкновенными» по сравнению с нами и в детали особенно вникать не желают.

«Бремя белого человека» на «недоразвитом» российском страховом рынке, которому, правда, чуть больше 225 лет (хотя некоторые (см. выше) коллеги упорно твердят о каком-то «молодом российском рынке») – тяжелая ноша. Но надо сказать, стараются нести ее достойно. По крайней мере, топик о «недоразвитых» российских страхователях и якобы «низкой страховой культуре» местного (то есть «туземного») населения остается для многих «краеугольным камнем» их бизнес-стратегий на российском страховом и перестраховочном рынке.

Что ж, в этом нет ничего нового, ведь «Европа в отношении России, всегда была столь же невежественна, как и неблагодарна».

Однако все гораздо прозаичнее: мы, конечно, «лаптями щи хлебаем» (правда, к 1990 г. «дохлебались» до того, что в РСФСР на 1000 жителей действовало 834 договора добровольного страхования), но и «стремительное развитие» страхования в «развитых» странах – не «чудо», сотворенное «необыкновенными» людьми, а следствие государственной политики интенсивной искусственной накачки платежеспособного спроса. Именно эта политика со временем и привела к формированию острых диспропорций в «западных» экономиках, ставших основой нынешнего глобального экономического кризиса.

Сначала эта политика осуществлялась в рамках «плана Маршалла», когда экономики стран-сателлитов США обильно «заливались» свеженапечатанными и фактически более не привязанными к золоту долларами. Для разоренных войной экономик Западной Европы и Японии, вынужденно ставших экспорто-ориентированными, был открыт практически безграничный рынок сбыта США. Но при определенном условии: реальные товары, производимые в этих странах, скупались за бумажную американскую валюту. Завершение реализации этого «плана» ознаменовалось глобальным системным кризисом «западной» экономики первой половины-середины 1970-х гг., который пропаганда «развитых стран» попыталась свести к так называемому «энергетическому кризису».

Со второй половины 1970-х – начала 1980-х гг. в рамках сложившейся мировой валютно-финансовой и торговой системы «развитые» страны запустили новую модель искусственной накачки платежеспособного спроса, которая пришла в состояние стагнации к концу 1990-х гг. и разрушается в настоящее время под пропагандистским «брендом» так называемого «мирового финансового кризиса».

В настоящее время центральные банки Запада в рамках «борьбы с кризисом» резко усилили политику «заливания» экономики свеженапечатанными деньгами, которые поступают в экономики (и на страховые рынки) «западных» стран в масштабах, в разы превосходящих выручку РФ от экспорта реальных

товаров. В частности, за первые 3 месяца 2012 г. в странах ЕС было напечатано денег больше, чем получено доходов РФ от экспорта нефти за 10 лет. В рамках новой программы QE3 в США только по официальным данным каждый месяц будет печататься по 40 млрд долларов США, аналогичную политику проводят Европейский центральный банк, Банк Японии, Банк Англии, центробанки Канады и Швейцарии.

В целом, следует констатировать, что в течение последних десятилетий и «проникновение» страхования, и, соответственно, инвестиционная привлекательность и обеспеченность капиталом страхового бизнеса в так называемых «развитых странах» были достигнуты с существенной помощью «печатных станков». Разговоры же о недостижимо высокой «страховой культуре» тамошних жителей, равно как и о недоразвитом «менталитете» жителей российских, игнорируют платежеспособность как базовое свойство потребителей страховых услуг и имеют пиарно-пропагандистскую природу.

Конечно, с одной стороны, это личная ответственность тех людей, которые ведут такую пропаганду. Но класть подобные домыслы в основу целеполагания при выработке стратегии развития российского страхования совершенно недопустимо.

Подобный «западному» путь «активизации работы печатного станка» как стратегическая перспектива наращивания платежеспособного спроса на страховые услуги и капитализации страхового бизнеса оказывается для российского страхового рынка закрытым, поэтому изначально «закрытыми» оказываются возможности реализации модели «догоняющего» развития для всего российского страхования.

Было бы ошибкой пытаться «догнать» «экономику печатного станка» на их порочном пути и уж тем более становиться их «придатком». Российским страховым предпринимателям ни к чему «почетная» роль «держателей франшизы» для «западного» страхового и перестраховочного бизнеса.

Не секрет, что и в среде российского бизнеса есть немало тех, кто по примеру известного из классической литературы лакея мечтает, чтобы «умная нация покорила весьма глупую-с и присоединила к себе». Но хочется надеяться, что вменяемых людей, понимающих, что такой путь – стратегическая ловушка для отечественного страхования, большинство. Ошибочная методика определения цели и задач Стратегии развития страхования может привести к ее разработке и реализации в интересах стратегических конкурентов российского государства и бизнеса. Жизненно необходимо эту ловушку избежать.

Русский гений подчеркивал, что «Россия никогда ничего не имела общего с остальной Европой» и что «история ее требует другой мысли, другой формулы». Другой «мысли» и другой «формулы» требует и будущее России, в том числе и будущее российского страхования.

Вектор этого будущего известен, известно и направление работы. Есть также и положительный опыт функционирования национально-ориентированного капитала в Китае, Индии и Бразилии, который надо изучать и творчески применять у себя.

Страхование должно служить интересам российского государства и общества, а Стратегия развития страхования должна создать концептуальную основу для такого Служения. Этому и должны быть подчинены ее цель и задачи.

УДК 339.138:005.8

*И. В. Котляревская*, профессор,  
*Е. В. Язовских*, доцент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТРУМЕНТАРИЯ МАРКЕТИНГА В ПРОЕКТЕ

Мы живем в мире проектов... С этим утверждением трудно не согласиться. Расширение сфер проектной деятельности объективно предполагает все большее участие в ней маркетологов. Однако в литературе, посвященной управлению проектами, часто вызывающей интерес и продвигающей развитие этой науки и практики, маркетингу отводится несправедливо скромная роль. Даже в нормативных документах Российской Ассоциации Управления проектами СОВНЕТ о применении инструментария маркетинга можно только догадываться.

По всей видимости, пути инсталляции маркетинга в системную модель управления проектами могут быть разными – через управление функциями, процессами и даже командой проекта. Мы предлагаем рассмотрение инструментария маркетинга по стадиям жизненного цикла и типам проекта. Поскольку каждая стадия проектного цикла выполняет свою задачу в достижении целей проекта, уже поэтому требуются различные методики маркетинга. Оставляя за

рамками нашей работы критику разночтений в названии стадий проектного цикла, присутствующих в публикациях, выделим в их числе предынвестиционную стадию, стадии планирования, реализации и завершения.

Для классификации проектов воспользуемся критериями результата проекта, его новизны и степени известности будущего потребителя.

Как известно, результатами проекта чаще всего выступают продукты или процессы. По степени новизны проекты могут быть традиционные или инновационные, по степени известности будущего потребителя они могут быть адресные или безадресные.

Если классификация проектов по результату достаточно очевидна, то по двум другим критериям требуются пояснения. Представленные в публикациях методические конструкции маркетинга инноваций, как, впрочем, и инновационных проектов, опираются на односторонние представления авторов о том, что результаты инновационных разработок всегда адресны и потребитель известен уже на начальной стадии, а продукция изготавливается под его конкретные требования.

Однако потребитель может быть и не известен на начальном этапе разработки нововведения (безадресная инновация). Эта ситуация возникает, во-первых, когда инновация является базисной, а ее источником выступают фундаментальные исследования, во-вторых, когда инновация образуется как дополнительный, побочный продукт другой инновационной разработки, в-третьих, при самом неблагоприятном, но часто встречающемся у нас варианте – попытке сначала создать инновацию, а потом решать вопрос об адресе ее сбыта.

Адресные инновации, в свою очередь, могут быть заказанными и незаказанными. Строго говоря, незаказанные инновации к адресным относятся условно, потому что степень известности их потенциального покупателя все же меньше, чем заказанных.

По данным нашего исследования [1; 2] инструментарий маркетинга значительно варьируется в зависимости от адресности, заказанности и степени радикальности инноваций.

Методики маркетинга адресных и безадресных инноваций будут различаться уже в самом начале – при определении степени радикальности нового продукта или процесса, моделирующей программу подготовки рынка к ее восприятию.

Адресные инновации не могут быть базисными. Их замысел возникает либо в ходе переговоров с заказчиком, либо по инициативе разработчика. Но в любом случае в этой ситуации потребность в инновации уже приобрела форму

действительной потребности, конкретного желания или первичного спроса. Это означает, что адресные заказанные или незаказанные инновации могут быть инновациями улучшающими или рационализирующими, не вносящими кардинальных изменений в способы производства или потребления. Общие параметры таких инноваций потребителю известны, и если разработчик сделает предложение по их усовершенствованию, то заказчик будет иметь представление о дополнительных ценностях и выгодах, которые он может получить. В принципе, различия в комплексах маркетинга адресных инноваций по заказу и без заказа будут иметь место, но основываются они на общем приеме приспособления – подготовке инноваций к рынку и его требованиям.

Безадресные инновации чаще всего выступают базисными, прорывными инновациями. Они возникают по инициативе разработчика, лишь в той или иной степени знакомого с рынком, для которого формируется предложение. Будущий потребитель имеет потребность в такой инновации в абстрактной форме, а потому знаком с ее характеристиками лишь в самых общих чертах. Значительная степень неопределенности предложения, меняющего производственное или потребительское поведение потенциального потребителя, предполагает использование уже других инструментов маркетинга. Они направляются на изменения отношения потребителя к инновации – от безразличия до возникновения интереса. Но в таком случае и методика превращения потенциального спроса в реальный будет иная. Ее особенности будут обусловлены применением другого приема приспособления – адаптации рынка к базисной инновации.

Наш дискурс о типах инноваций свидетельствует о том, что они могут рассматриваться как общее место в маркетинге и проектном менеджменте. Поэтому справедливо совмещение стадий проектного цикла и типов проекта в матрице инструментов маркетинга на разных этапах жизни проекта в зависимости от его типа (см. таблицу).

Рамки данной работы не позволяют представить инструменты маркетинга в каждом секторе матрицы, но некоторые замечания все же необходимо сделать.

Во-первых, стратегия маркетинга в проекте должна соответствовать корпоративной стратегии развития.

Во-вторых, необходимо помнить, что безадресные продуктовые инновации (базисные) чаще всего возникают на основе процессных (технологических) безадресных базисных инноваций.

В-третьих, цели и программы маркетинговых исследований на предынвестиционной стадии всех типов проекта будут разными.

В-четвертых, в ходе разработки концепции проекта необходимо оценить степень новизны инновации для компании и рынка.

В-пятых, на второй, третьей и четвертой стадиях традиционного и адресного заказанного продуктового или процессного проекта инструменты маркетинга часто будут мало отличаться друг от друга.

Таблица

Инструменты маркетинга в матрице типов проектов и этапов проектного цикла

Типы проектов  Фазы жизненного цикла проекта	Продуктовые				Процессные			
	Традиционные	Инновационные			Традиционные	Инновационные		
		Адресные		Безадресные		Адресные		Безадресные
		Заказанные	Незаказанные			Заказанные	Незаказанные	
Предынвестиционная								
Планирования								
Реализации								
Завершения								

### *Литература*

1. Котляревская И. В. Маркетинг в инновационной сфере : учеб. пособие. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2007. 191 с.
2. Котляревская И. В. Стратегический маркетинг : учеб. пособие. Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2007. 214 с.
3. Полковников А. В., Дубовик М. Ф. Управление проектами: Полный курс МВА. М. : Эксмо, 2011. 518 с.

*Е. М. Коростышевская*, профессор,  
Санкт-Петербургский государственный университет  
г. Санкт-Петербург

## ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ СФЕРЕ: ВЫБОР УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

Достижение стратегических целей социально-экономического развития России предполагает повышение конкурентоспособности обрабатывающих высокотехнологичных производств, включающих ракетно-космическую, авиационную, электронную промышленность, радиопромышленность, судостроение, промышленность средств связи, а также промышленность вооружений, боеприпасов и средств спецхимии.

Вместе с тем, их объем и ассортимент в последние годы существенно снизились. В докладе по индексу конкурентоспособности промышленного производства ЮНИДО отмечается, что экспорт высокотехнологичной продукции из России за десять лет сократился почти в два раза: с 40 до 23 %. Доля такой продукции в промышленности составляет сегодня 17 % вместо 22 % десять лет назад. Директор отделения политики экономического развития, статистики и исследовательской деятельности ЮНИДО Людовико Алкорта отметил, что Россия – единственная страна БРИКС, где структура производства стала менее высокотехнологичной, чем была ранее. Например, в Китае высокотехнологичный экспорт составляет 60 %» [1].

Повышение конкурентоспособности высокотехнологичных производств уже давно в сфере пристального внимания правительств развитых стран мира. Они осознали значимость инновационной политики как катализатора прогрессивных изменений в развитии обрабатывающих производств, входящих в высокотехнологичный комплекс. В РФ назрели изменения в этой сфере, и для решения обозначенной задачи важнейшее значение имеют выбор соответствующих научно-технологических приоритетов, проведение продуманной долгосрочной государственной инновационной политики.

В статье представлены результаты исследования, основанные на анализе официальных документов, связанных с приоритетами инновационной политики

России, в числе которых, во-первых, документы, имеющие отношение к формированию национальной системы научно-технологического прогнозирования, в частности, Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утвержден Президентом Российской Федерации 1 сентября 2013 г. и поручением Правительства Российской Федерации от 27 сентября 2013 г.).

Во-вторых, специальные документы по научно-технологическим приоритетам: Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 21 мая 2006 г. № Пр-842); Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899), нацеленные на модернизацию и технологическое развитие российской экономики, повышение ее конкурентоспособности. Перечень Приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий можно рассматривать как приоритеты именно инновационной политики, так как она, в некотором роде, собирательный термин, включающий научно-техническую и технологическую политику. Кроме того, наша практика долгосрочного научно-технологического прогнозирования до недавнего времени в основном базировалась на использовании метода критических технологий. Международный опыт организации системы технологического прогнозирования также показывает, что, наряду с другими инструментами, данный метод используется для разработки приоритетных направлений научно-технологического развития ряда стран (США, Франция).

В-третьих, документы, являющиеся конечным итогом государственного прогнозирования – концепции социально-экономического развития РФ, стратегии инновационного развития России. Последние документы такого рода: «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р, и «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. В долгосрочной концепции социально-экономического развития РФ фиксируются основные приоритеты, приобретающие статус целевых программ, с помощью которых решаются

актуальные и масштабные проблемы научно-технологического развития страны.

В-четвертых, программно-целевые документы, связанные с реальным развитием обрабатывающих производств, входящих в высокотехнологичный комплекс России – Федеральные целевые программы, финансируемые из госбюджета по разделу «Развитие высоких технологий», и Государственные программы, финансируемые из госбюджета по направлению «Инновационное развитие и модернизация экономики». С помощью данных инструментов государство осуществляет инновационную политику, размещая государственные заказы на исследования и разработки в тех направлениях науки и технологий, которые признаются приоритетными.

Коротко остановимся на анализе данных официальных документов и зададимся вопросом, насколько действующая система научно-технологических приоритетов, отраженная в них, ориентирована на решение задачи модернизации обрабатывающих производств и повышение их конкурентоспособности.

Изначальными документами в области государственных научно-технологических приоритетов являются соответствующие указы президента. В первом указе Президента РФ от 21 мая 2006 г. № Пр-842 были зафиксированы научно-технологические приоритеты по 8 направлениям и 34 критическим технологиям:

- безопасность и противодействие терроризму;
- живые системы;
- индустрия наносистем и материалы;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- перспективные вооружения, военная и специальная техника;
- рациональное природопользование;
- транспортные, авиационные и космические системы;
- энергетика и энергосбережение [2].

Последний список критических технологий (сегодня их осталось 27), основанный на наиболее перспективных направлениях развития науки, технологий и техники, представлен в указе Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899:

- безопасность и противодействие терроризму;
- индустрия наносистем;
- информационно-телекоммуникационные системы;
- науки о жизни;
- перспективные виды вооружения, военной и специальной техники;

- рациональное природопользование;
- транспортные и космические системы;
- энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика [3].

Сравнение приведенных списков показывает: приоритетные направления науки, технологий и техники с 2006 г. принципиально не изменились, а перечень критических технологий сократился на семь позиций. Действующая система научно-технологических приоритетов по направлениям структурируется по трем блокам: новые и новейшие технологии (три направления); традиционные базовые технологии (три направления) и технологии, обеспечивающие национальную безопасность (два направления).

Приоритеты государственной политики в научно-технологической сфере, конкретизированные через критические технологии, характеризуются следующими моментами.

Во-первых, основной и безусловный приоритет – перспективные для экономики новые поколения технологий (нанотехнологии, информационные технологии), а также комплекс «наук о жизни» (биотехнологии) и здравоохранение (технологии снижения потерь от социально значимых заболеваний), представленные 14 критическими технологиями, приблизительно 52 % от общего количества.

Во-вторых, поддержка традиционных базовых технологий (энергетика, транспорт, космические системы, электроника) – 6 критических технологий, что составляет 22 %.

В-третьих, сохранение и восстановление окружающей среды (экология) – 2 критические технологии, чуть больше 7 %.

В-четвертых, обеспечение обороны и национальной безопасности (перспективные виды вооружения, военной и специальной техники) – 2 критические технологии – 7 %.

Основной акцент делается на научно-технологических направлениях и критических технологиях, связанных с развитием новейших областей: нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии, затем внимание обращается на традиционные, базовые технологии и в меньшей степени на экологию и обеспечение национальной безопасности. Технологиям, связанным с развитием высокотехнологичных обрабатывающих производств, уделяется чисто символическое внимание. В списке критических технологий 2011 года их всего две, а именно: технологии создания ракетно-космической и транспортной техники нового поколения и технологии создания электронной компонентной базы и энергоэффективных световых устройств.

Если сравнить положение дел в России и, например, в США, то структура направлений научно-технологических приоритетов практически одинакова [4]. Общими являются и ключевые факторы, оказывающие наибольшее влияние на их формирование: военный (угрозы национальной безопасности, диалектика военно-технического прогресса, технологические прорывы потенциальных противников); научно-технический (новейшие направления в области НИОКР); экономический (состояние экономики с позиций долгосрочных перспектив и структурных проблем); ресурсный.

В другом документе – Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года – в качестве приоритетов государственной инновационной политики в научно-технологической сфере зафиксировано 7 направлений:

- информационно-телекоммуникационные технологии;
- биотехнологии;
- медицина и здравоохранение;
- новые материалы и нанотехнологии;
- рациональное природопользование;
- транспортные и космические системы;
- энергоэффективность и энергосбережение [5].

В нем список соответствующих приоритетов в области развития науки, технологий и техники сформулирован аналогично перечню направлений, имеющемуся в указе Президента от 2011 года, за исключением двух позиций, связанных с обеспечением национальной безопасности: безопасность и противодействие терроризму и перспективные виды вооружения, военной и специальной техники.

Поскольку приоритеты государственной политики в научно-технологической сфере формируются на основе приоритетов социально-экономического развития, частью которых они являются, то в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» в качестве локомотивов инновационного развития экономики определены высокотехнологичные отрасли, реально способные стать стартовыми направлениями в решении задачи создания современной научно-технологической базы и на основе которых можно осуществить модернизацию экономики. Они включают: авиационную промышленность и двигателестроение; ракетно-космическую промышленность; судостроительную промышленность; радиоэлектронную промышленность; атомный энергопромышленный комплекс; информационно-коммуникационные технологии. Акцент ставится на

поддержку и развитие высоких технологий в обрабатывающих отраслях экономики (авиация, космос, судостроение, электроника, атомная энергетика) как основы национальной безопасности, и фактически не затрагиваются, за исключением информационных технологий, новейшие сферы (нанотехнологии, биотехнологии).

Если сравнить данные приоритеты государственной инновационной политики в научно-технологической сфере с их перечнем, имеющимся в документах прогнозного характера, то они принципиально различаются. В первом случае акцент ставится на новые технологии, здесь же речь идет о технологиях обрабатывающих производств, связанных с развитием высокотехнологичного комплекса РФ.

В «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» отсутствуют приоритеты в области развития науки, технологий и техники.

Реальные приоритеты государственной инновационной политики в научно-технологической сфере отражаются в Федеральных целевых программах на 2014 год, ориентированных на проведение НИОКР и разработку конкретных технологий. В России в настоящий и плановый период национальное программирование, связанное с научно-технологическими приоритетами в области высоких технологий, представлено совокупностью Федеральных целевых программ, включенных в раздел «Развитие высоких технологий»: Федеральная космическая программа России на 2006–2015 годы; «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014–2020 годы»; «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 г.»; «Развитие телерадиовещания РФ на 2009–2015 годы»; «Развитие российских космодромов на 2006–2015 годы»; «Развитие гражданской морской техники на 2006–2016 годы»; «Развитие электронной компонентной базы и радиоэлектроники на 2008–2015 годы»; «Национальная технологическая база на 2007–2015 годы»; «Ядерные энерготехнологии нового поколения на период 2010–2015 годов и на перспективу до 2020 года»; «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу»; «Поддержание, развитие и использование системы ГЛОНАСС» на 2012–2020 годы [6].

Такой индикатор как доля бюджетных назначений на все Федеральные целевые программы в разрезе приоритетов 2014 года показывает, что самым затратным является раздел «Транспортная инфраструктура» – 37,9 %, а раздел

«Развитие высоких технологий» занимает вторые позиции с долей в 31,5 %, далее в большом отрыве идет «Социальная инфраструктура» – 9,7 %, «Безопасность» – 8,9 %, «Жилье» – 4,5 %, «Развитие Дальнего Востока» – 2,3 %, «Развитие регионов» – 1,8 %, «Развитие села» – 1,7 %, «Развитие государственных институтов» – 1,6 % [7].

Определенным образом приоритеты государственной инновационной политики в научно-технологической сфере на долгосрочную перспективу отражены в «Основных направлениях бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» в рамках направления «Инновационное развитие и модернизация экономики», которое включает семнадцать Государственных программ РФ. С научно-технологическим развитием высокотехнологичных обрабатывающих производств связаны следующие Государственные программы: «Развитие авиационной промышленности на 2013–2025 годы», «Развитие судостроения на 2013–2030 годы», «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности» на 2013–2020 годы, «Космическая деятельность России на 2013–2020 годы», «Развитие атомного энергопромышленного комплекса», «Информационное общество на 2011–2020 годы» [8].

Представленная картина свидетельствует: кардинальных изменений в приоритетных направлениях научно-технологического развития страны на перспективу не ожидается. На новый финансовый и программный период приоритетные направления государственной инновационной политики до 2020–2025–2030 гг. вновь сохранились в прежнем виде. Общая тенденция заключается в том, что государственной поддержке подлежат приоритетные научно-технологические направления в области высоких технологий в обрабатывающих отраслях экономики.

Проведенный анализ позволил получить следующие результаты. Действующая система научно-технологических приоритетов, обозначенная в документах прогнозного характера, не нацелена на решение обозначенной задачи, поскольку в них, во-первых, не отражены приоритетные направления развития науки, техники и технологий, связанные с развитием высокотехнологичных обрабатывающих производств. А поддержке подлежат технологии, призванные обеспечить развитие новых секторов (информационные, нано- и биотехнологии), технологии более рационального использования энергии, ресурсов, защиты окружающей среды, а также технологии, ориентированные на лучшее удовлетворение потребностей стареющего населения (медицина и здравоохранение). Помимо этого, в списке критических технологий соответ-

ствующие позиции представлены незначительно, и их количество по мировым меркам также незначительно. Такое положение дел создает угрозу стабильному, устойчивому и поступательному развитию российской экономики и требует изменения.

Во-вторых, документы, содержащие прогнозную информацию, являются простыми декларациями о намерениях, так как не выполняют своего функционального предназначения как основы для принятия государственных решений в области приоритетного научно-технологического развития страны. Научно-технологические приоритеты не находят соответствующего отражения в государственном программировании (Федеральные целевые программы, Государственные программы), где зафиксированы по большей части иные приоритеты государственной инновационной политики в данной сфере, как раз связанные с научно-технологическим развитием высокотехнологичных обрабатывающих производств. В результате не прослеживается взаимосвязь между научно-технологическим прогнозированием, планированием и программированием национальной экономики. При этом важнейшая задача научно-технологического прогнозирования, а именно: установление наиболее существенных задач и проблем развития российской экономики, в данной сфере полноценно не решается.

В-третьих, задача повышения конкурентоспособности обрабатывающих производств, входящих в высокотехнологичный комплекс РФ, в определенной мере решается с помощью программно-целевых инструментов государственной инновационной политики. В число ее научно-технологических приоритетов входят авиационные, космические, электронные, радиоэлектронные, судостроительные технологии.

Выбор приоритетных научно-технологических направлений государственной инновационной политики, отраженный в Федеральных целевых программах, а также Государственных программах, с точки зрения развития и повышения конкурентоспособности обрабатывающих высокотехнологичных производств является обоснованным: именно в отраслях старой экономики (авиации, космосе, отчасти радиоэлектроники, атомной промышленности) Россия занимала прочные позиции в мире до постсоветского периода, и естественно, необходимо наращивать конкурентные преимущества именно в этих отраслях – ядре отечественного высокотехнологичного комплекса, где уже сконцентрированы решающие ресурсы, достигнуты рубежи в фундаментальной науке и сосредоточена огромная материально-техническая инфраструктура. В пользу данных направлений как приоритетных свидетельствует и то, что все

они входят в оборонно-промышленный комплекс и составляют основу национальной и экономической безопасности России, отражая общенациональные потребности.

Если рассматривать другие высокотехнологичные отрасли в качестве доминирующего научно-технологического приоритета государственной инновационной политики, то развивающаяся информационно-телекоммуникационная отрасль пока не может претендовать на такую роль, поскольку развивается, главным образом, как инфраструктурный сектор.

Нанотехнологический сектор только начинает формироваться, и ситуация в области реализации таких приоритетов не так однозначна. В условиях глобализации и формирования шестого технологического уклада нанотехнологии необходимо активнее развивать, привязывая их к отраслям высокотехнологичного комплекса России, что создаст определенные предпосылки для перехода на новую технологическую траекторию.

Проведенный анализ показывает, что решение обозначенной проблемы целесообразно начинать с формирования полноценной национальной системы научно-технологического прогнозирования, отражающей целостную картину будущего состояния российской экономики в данной сфере. В качестве одного из стратегических инструментов современной инновационной политики России следует рассматривать научно-технологический Форсайт. С учетом ключевой роли обрабатывающих высокотехнологичных производств в обеспечении глобальной конкурентоспособности РФ и, соответственно, национальной безопасности страны целесообразно подвергнуть корректировке перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, зафиксированных в официальных документах прогнозного характера, а также в разы увеличить количество критических технологий, связанных с данными отраслями.

### *Литература*

1 Носкова Н. Чиновники сметут барьеры [Электронный ресурс] // Российская бизнес-газета. 2013. № 917 (39). URL: <http://www.rg.ru/2013/10/08/export.html> (дата обращения: 8.10.2013). Загл. с экрана.

2. Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 21 мая 2006 г. № Пр-842) [Электронный ресурс]. URL: <http://ispu.ru/node/2680> (дата обращения: 25.01.14). Загл. с экрана.

3. Приоритетные направления развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и Перечень критических технологий Российской Федерации (утверждены Указом Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899) [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_116178/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116178/) (дата обращения: 24.01.2014). Загл. с экрана.

4. Данилин И. В. Трансформация модели государственной научно-технической политики США: от Дж. Буша-ст. до Б. Обамы. М. : Идея-Пресс, 2009.

5. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утвержден Президентом Российской Федерации 1 сентября 2013 г. и поручением Правительства Российской Федерации от 27 сентября 2013 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/news/980> (дата обращения: 24.01.2014). Загл. с экрана.

6. Федеральные целевые программы России. Развитие высоких технологий. Приоритеты ФЦП на 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cms/cgi-bin/cis/cms.cgi/CMS/Item/35?year=2014&params> (дата обращения: 24.01.2014). Загл. с экрана.

7. Аналитика ФЦП. Доля бюджетных назначений на ФЦП в разрезе приоритетов [Электронный ресурс]. URL: <http://fcp.economy.gov.ru/cms/cgi-bin/cis/cms.cgi/CMS/Item/35?year=2014&params> (дата обращения: 24.01.2014). Загл. с экрана.

8. Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. URL: <http://minfin.ru/ru/budget/83-fz/index.php> (дата обращения: 12.01.2014). Загл. с экрана.

УДК 005.96

*И. В. Котляревская*, профессор,  
*Л. И. Арнаутова*, соискатель,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ

Концепция внутриорганизационного маркетинга получает все более широкое распространение в литературе и практической деятельности маркетологов. Однако сущность внутриорганизационного маркетинга, тем более его кон-

цептуальный статус, до сих пор вызывает вопросы. Без их разрешения все попытки практиков внедрить эту концепцию не будут иметь успеха. Подтверждением тому являются редко достигающие цели программы лояльности и клиентоориентированности, связь которых с внутриорганизационным маркетингом обнаружили, и это верно, но слабо обосновали специалисты.

Никоим образом не претендуя на окончательность осмысления внутриорганизационного маркетинга как феномена и опираясь на эволюцию его трактовок в публикациях, выскажем нашу позицию, которая, как мы полагаем, будет способствовать большему успеху в реализации функций внутриорганизационного маркетинга.

В течение более чем двадцати лет определения внутриорганизационного маркетинга прошли несколько этапов: от рассмотрения его как осуществления найма, обучения и стимулирования сотрудников к высокому уровню обслуживания клиентов до технологии управления персоналом, направленной на обеспечение удовлетворенности внешнего и внутреннего клиента. Позднее авторы более четко формулируют положения о задачах внутриорганизационного маркетинга по отношению к персоналу, включая в их число формирование его клиентоориентированности [1; 2; 3; 4].

Таким образом, продуктивным в развитии внутриорганизационного маркетинга является акцент на стимулирование персонала к высокому уровню обслуживания внешних потребителей, который затем обогащается идеей удовлетворения потребностей персонала и формирования его клиентоориентированности.

Итак, на основании разработок специалистов, следуя логике классического маркетинга, внутриорганизационный маркетинг должен иметь ту же сущность, что и маркетинг внешний. В таком случае внутриорганизационный маркетинг, как и маркетинг внешний, должен быть определен как управленческая деятельность, направленная на удовлетворение потребностей посредством обмена. Какие же и чьи потребности удовлетворяет внутриорганизационный маркетинг? Конечно, это потребности, связанные с трудовой деятельностью, носителем которых является работник.

Мы уже обращались к рассмотрению потребностей работника в трудовой деятельности как потребности в труде [5] и нашли поддержку в публикациях [6]. Любая потребность, с позиции маркетинга, в своем развитии проходит стадии возникновения, созревания и удовлетворения, принимая различные формы. Потребность в труде эволюционирует в том же направлении. Будучи специфической потребностью, сложность развития которой определяется механизмом

взаимодействия способностей и потребностей, потребность в труде на стадии возникновения приобретает форму необходимости трудиться, на стадии созревания – интереса к труду, на стадии удовлетворения – наслаждения трудом. Каждая стадия развития потребности в труде характеризуется собственным состоянием способностей и потребностей работника, их несоответствий и гармонизации.

Очевидны совпадения стадий развития потребности в труде с известной классификацией, предполагающей деление потребностей на потребности физиологические (потребность трудиться), социальные (интерес к труду), духовные (наслаждение трудом). Многогранность потребности в труде, а значит, и стимулов ее развития, определяется не только иерархией ее стадий и состояния соответствия способностям, но и теми формами своей субъективизации, которые потребность в труде принимает по мере своего созревания на каждой стадии иерархии – сначала от абстрактной, затем – желания, и наконец, спроса [7].

Пересечение всех многочисленных форм развития потребности в труде превращает ее удовлетворение в сложную проблему. Однако в арсенале маркетологов имеется инструмент, помогающий определить и выявить особенности этой потребности для ее удовлетворения. Таким инструментом является сегментирование рынка, который был применен специалистами и к внутреннему рынку компаний, т. е. к персоналу [8; 9; 10]. В соответствии с их разработками выделяются такие достаточно очевидные атрибуты удовлетворенности персонала, как материальные, нематериальные, отношенческие [8], которые хотя и отражают некоторые искомые выгоды внутреннего клиента, характеризующие его потребность в труде, но слабо корреспондируют с различными формами ее проявления.

Тем более редки публикации, в которых специалисты интерпретируют такие амбиции персонала, как его клиентоориентированность и активность в инновационной деятельности, в качестве потребностей. Чаще эти амбиции рассматриваются в компетентностной доктрине. Но формирование способностей сотрудников, которые должны отвечать требованиям управленцев, без одновременного удовлетворения потребностей, в которых выражаются требования персонала, часто приводит к неудаче программ лояльности и клиентоориентированности. Остается достаточно низкой и инновационная составляющая деятельности российских компаний.

Не отрицая характеристику клиентоориентированности как конкурентного преимущества компаний в целом [11], все же предпримем попытку обосновать ее как форму развития потребности персонала в труде.

Клиентоориентированность персонала традиционно рассматривается как инициатива руководства. Однако создание регламентов и кодексов работы персонала с клиентами, организация коммуникаций с ними для качественного взаимодействия в системе сбыта недостаточны для формирования клиентоориентированности персонала, пока она не превратится в потребность на основе его лояльности.

Лояльность и клиентоориентированность персонала неоднократно и справедливо рассматриваются как парные явления. Утверждается, что клиентоориентированный персонал при контактах с внешним клиентом и более полном удовлетворении его запросов обеспечивает лояльность покупателя и его преданность компании. Действительно, клиентоориентированность персонала в этих отношениях является стимулом, а лояльность клиента – реакцией, между которыми связь прямая, хотя, как верно отмечается в публикациях, не всегда эффективная [12]. Субъект, формирующий лояльность внешнего клиента, – клиентоориентированный персонал; объект – внешний клиент. Если рассматривать персонал как внутреннего клиента, то его лояльность к компании и его внешняя клиентоориентированность выступают объектом формирования, двойственной реакцией, в которой первый объект формирования может не предполагать автоматически второго. Другими словами, лояльный персонал совсем не обязательно будет клиентоориентированным внешне.

Сотрудник может быть доволен условиями работы в компании, поддерживать ее ценности и корпоративную культуру, осознавать себя частью команды, т. е. быть лояльным по отношению к компании. Но если эти условия, ценности и коммуникации в команде не соответствуют профессионально-личностным устремлениям сотрудника, то его клиентоориентированность не возникает или возникает, но формировать лояльность внешнего клиента будет слабо.

Другой пример: сотрудник может быть не лоялен к компании, но все же ориентирован на внешнего клиента в силу собственных ценностей и культуры, или просто понимая зависимость своего дохода от удовлетворения потребностей внешнего клиента, пусть даже сиюминутной.

По всей видимости, формирование лояльности персонала можно рассматривать как функцию внутриорганизационного маркетинга, связанную с другой его функцией – удовлетворением форм проявления потребности в труде, в том числе потребности персонала в клиентоориентированности.

Формой потребности в труде сотрудников компании можно рассматривать еще одну амбицию – инновационную активность в решении задач компа-

нии. Диспропорции в развитии интеллектуального капитала России достаточно хорошо известны [13]. Они, безусловно, влияют на снижение уровня инновационной психологии в предпринимательской среде. А между тем на предприятия приходят выпускники вузов, которые активно вовлекались в инновационные процессы во время учебы и у которых тем самым формировались потребности в научно-прикладных разработках. В свою очередь, и на предприятиях сотрудники, включенные в процесс непрерывного образования и повышения квалификации, все более ориентируются на новаторство. Но если организационные нормативы трудовой деятельности не формируют активную позицию персонала в сфере инноваций и профессионального творчества, то такая форма потребности в труде удовлетворяться не будет.

Таким образом, главная цель внутриорганизационного маркетинга – удовлетворение потребности в труде, а не всех потребностей, как это иногда представляется специалистами [14]. Реализация этой цели невозможна без определения степени зрелости потребности в труде, т. е. ее форм, выраженных в запросах и искомым выгодах персонала. Они, в свою очередь, явятся критериями сегментирования внутреннего рынка компании, но, в отличие от внешнего, все полученные сегменты необходимо рассматривать как целевые, разрабатывая для каждого маркетинговые программы, в которых внутренний клиент мог бы ощутить связь со своими интересами.

### *Литература*

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. СПб. : Питер Ком, 1998. 896 с.
2. Гришакова Н. Внутрифирменный маркетинг для HR и T&D специалистов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.trainings.ru/library/articles/?id=11216>. Загл. с экрана.
3. Соловьева Ю. Б. Концепция внутреннего маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2008. № 4. С. 125–132.
4. Форум на тему внутреннего маркетинга [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dis.ru/forum/index.php?PHPSESSID=c5a1f15ca16ac4526E646975dfa35c55&topic=7648.15>. Загл. с экрана.
5. Котляревская И. В. Механизм взаимодействия способностей и потребностей как основа компетентностной доктрины: маркетинговый подход // Болонский процесс: реализация компетентностного подхода в сфере образования : сборник статей / отв. ред. Ю. А. Мальцева. Екатеринбург : УГТУ–УПИ, 2009. С. 151–157.

6. Лебединцева Е. С. Внедрение внутриорганизационного маркетинга на предприятиях потребительской кооперации : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (маркетинг)». Киров, 2009. 27 с.
7. Котляревская И. В. Маркетинг: удовлетворение и развитие потребностей. Екатеринбург : УГТУ, 1997. 153 с.
8. Зеркалий Н. Г. Разработка эффективных программ внутриорганизационного маркетинга : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Омск, 2011. 24 с.
9. Ранде Ю. П. Место и значение внутреннего маркетинга в деятельности банка // Маркетинг в России и за рубежом. 2007. № 5. С. 78–83.
10. Lings I. N. Balancing internal and external market orientations // Journal of Marketing Management. 1999. V.15(4). P. 239–263.
11. Бусаркина В. В. Понятие клиентоориентированности предприятия и проблемы ее оценки // Проблемы современной экономики. 2007. № 4 (24). С. 8–14.
12. Балашов К. Построение систем лояльности клиентов // Маркетинг. 2007. № 2. С. 78–90.
13. Сердюкова Л. О. Анализ и оценка состояния интеллектуального капитала в контексте инновационного развития России // Инновационный менеджмент. 2012. № 4. С. 75–82.
14. Яхонтова Е. С. Клиентоориентированность как корпоративная компетенция персонала [Электронный ресурс]. URL: [www.edst.ru/leadership/klientoorientirovannost-kak-korporativnaya-kompetensiya-personala](http://www.edst.ru/leadership/klientoorientirovannost-kak-korporativnaya-kompetensiya-personala). Загл. с экрана.

УДК 336.76.01

*К. В. Криничанский*, профессор,  
Южно-Уральский государственный университет (НИУ)  
г. Челябинск

## ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ

Известно, что стандартная парадигма Эрроу-Дебре не позволяла объяснить существование финансовых систем<sup>1</sup> ни в части их подлинных размеров, ни в части многообразия форм, институтов, продуктов. Самые ранние иллюстра-

---

<sup>1</sup> В целях данной статьи мы рассматриваем финансовую систему, не включая в нее публичные финансы.

ции, открывающие такой удручающий вывод, были сделаны применительно к банкам и банковской системе. Так, К. Фриккас и Ж.-Ш. Рошэ [6], используя простую модель общего равновесия, доказывают, что если фирмы и домохозяйства имеют неограниченный доступ к совершенным финансовым рынкам, то в случае конкурентного равновесия банки получают нулевую прибыль, размер и состав баланса банков не оказывает влияния на других экономических агентов.

Таким образом, первым тезисом устанавливается, что экономическим агентам не стоит искать в банковском бизнесе привлекательную нишу для инвестиций, вторым – что банки (какими бы ни были их размер и структура активов) играют нейтральную роль в экономике.

В действительности мы можем наблюдать противоположное. Банковский сектор – весьма заманчивая и высококонкурентная сфера бизнеса. Размер банковской системы непрерывно растет. В последние 30 лет здесь совершаются значительные инновации, происходят изменения, затрагивающие структуру услуг и продуктов банков. Эти факты ведут к выводу, противоречащему показанному выше. Финансовая система не нейтральна, она имеет значение.

Это замечание тесно связано с вопросом, почему существует финансовая система. Один из ответов на него кроется в анализе ее функций (*функциональный подход*) [1; 2]. Этот подход оказывается полезным, но не позволяет полностью прояснить картину возникновения и развития финансовых систем. В его рамках остается проблематичным ответить на вопросы: зачем нужна столь сложная финансовая система, как это можно наблюдать в действительности; связаны ли каким-то образом функции, выполняемые финансовым рынком, – передача капитала, эффективная аллокация ресурсов и прочие – с действительной архитектурой финансовых систем и пр. Более точные и детальные ответы на них оказалось возможным получить только с развитием *институционального подхода*, обогатившегося в 1970–1980-е годы экономической теорией информации.

В числе неявных предпосылок раннего неоклассического анализа были следующие: симметричная информация, согласованность частных планов и действий экономических агентов, нулевые транзакционные издержки, существование полных рынков. При данных предпосылках финансовые рынки примитивны, а финансовая система в экономике оказывается избыточна; корпорации могут не заботиться на счет структуры капитала (теорема ММ); изменения в распределении прав собственности не влияют на эффективность размещения ресурсов (теорема Коуза). Напротив, существование современной финансовой системы предлагается связывать с наличием в реальном мире таких явлений,

как асимметричная информация, оппортунистическое поведение, риск злоупотреблений (*moral hazard*), неполные рынки. Первые три группы явлений удобно объединить, применив понятия трансакционных издержек или издержек обмена. Таким образом, среди исходных предпосылок анализа финансовых систем должны непременно содержаться следующие:

- различные экономические агенты обладают различной информацией о соответствующих экономических переменных;
- агенты будут использовать эту информацию для своей собственной выгоды;
- рыночный обмен не является свободным благом в том смысле, что совершение трансакций требует несения издержек, а результаты обмена зависят от того, как издержки и риски, возникающие в связи с ограниченным (несовершенным) знанием индивидуумов, неполной (асимметричной) информацией и субъективным риском, преодолеваются.

Приведем некоторые положения в рамках проверки гипотезы о появлении финансовых систем как последствия издержек обмена. Рассмотрим издержки обмена более широко, включив в них как трансакционные издержки, так и перенесенные удельные издержки посредника. Развитая финансовая система обеспечивает снижение перенесенных удельных издержек посредника за счет: достигаемого финансовыми посредниками эффекта масштаба первого и второго рода; достигаемого финансовыми посредниками эффекта навыка; внедрения финансовыми посредниками технико-технологических усовершенствований (в области связи, обработки информации, способов совершения трансакций и пр.).

Развитая финансовая система обеспечивает снижение трансакционных издержек за счет:

- внедрения принципа максимальной открытости информации, подкрепленного как соответствующими регулятивными требованиями, так и повседневной практикой работы участников рынка;
- поставки информационных продуктов и специализированных услуг, создаваемых рейтинговыми агентствами, аудиторскими компаниями, инвестиционными консультантами, информационно-аналитическими агентствами;
- установления специализированными организаторами торговли правил доступа к торгам в совокупности с созданием и работой специализированных клиринговых институтов;
- создания специализированных организаций, отвечающих за определение взаимных обязательств участников торгов;
- стандартизации продуктов (финансовых инструментов), унификации пра-

вил их выпуска и обращения в рамках национальных законодательств и международных соглашений;

- использования в спецификациях контрактов стандартных условий и специальных оговорок, обеспечивающих стимулы для их исполнения сторонами;
- принятия правил и развития механизмов инфорсмента.

Приведем ряд иллюстраций, позволяющих подкрепить фактами тезис о значении институтов финансового рынка для обеспечения снижения транзакционных издержек. Для этого рассмотрим некоторые известные типы транзакционных издержек [3] и поставим им в соответствие некоторые принципы работы или механизмы финансового рынка, имея в виду, что благодаря им наблюдается снижение таких издержек либо смягчение их негативного воздействия на рынки.

#### 1. Издержки выявления альтернатив (поиска лучшей цены).

Снижение данных издержек достигается посредством развития институтов организованного рынка ценных бумаг и альтернативных торговых систем, обеспечивающих беспрепятственное и быстрое (для участников рынка – мгновенное) распространение информации о ценах и объемах сделок, ценах спроса и предложения.

В связи с тем, что рынки ценных бумаг имеют дело со стандартными контрактами, спрос и предложение на один и тот же актив могут исходить от субъектов, не только удаленных друг от друга географически, но и участвующих как клиенты в разных торговых системах. В этом смысле механизмы, позволяющие интегрировать торговые системы разных бирж, открывающие возможность торговли на биржах ценными бумагами нерезидентов, снижают рассматриваемые издержки. Частный случай такого рода – внедрение в США механизмов, обеспечивающих функционирование рынка по принципу «национальной рыночной системы для ценных бумаг». Данный проект реализуется по инициативе Комиссии по ценным бумагам и биржам (*Regulation NMS*). Его задача обозначена так: цена исполнения должна соответствовать наилучшей котировке по конкретной ценной бумаге среди всех центров организации торговли, к которым обеспечен мгновенный доступ, и сделки могут быть исполнены автоматически.

#### 2. Издержки измерения.

Преодоление данных издержек обеспечивается за счет установления стандартных правил раскрытия информации эмитентами ценных бумаг, введения требований относительно стандартов их финансовой отчетности. Немалую роль играют финансовые посредники и финансово-аналитические и информа-

ционные компании, которые используют специальную линейку показателей (финансовых мультипликаторов, фундаментальных переменных), заметно упрощая экономический выбор. Ту же роль играют рейтинговые агентства, публикующие кредитные рейтинги.

3. Издержки заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности.

Один из способов экономии на таких издержках – формирование стандартных контрактов. В этом смысле такие институты, как акция, вексель, облигация и т. д., позволяют снижать издержки трансферта денежных ресурсов, так как определяют заранее структуру контракта, устанавливая четкие отношения в части возникновения и передачи определенных имущественных и неимущественных прав.

Значительное значение в теории отводится такому случаю преодоления издержек заключения контрактов, как образование фирмы. При изучении финансовых рынков и финансовых систем можно наблюдать множество реализаций такого проявления действия данных издержек. В частности, банки (а также инвестиционные и негосударственные пенсионные фонды), создающие континуумы контрактов с вкладчиками (пайщиками) и контракты с фирмами-заемщиками (сделки с финансовыми обязательствами компаний-эмитентов), позволяют снизить издержки заключения контрактов между конечными кредиторами и заемщиками, а также улучшить качество таких контрактов.

Существенную роль в обеспечении защиты прав собственности играет архитектура учетной системы рынка ценных бумаг. Так, считается, что более надежно свои функции фиксации и перевода прав собственности на финансовые активы выполняет модель с центральным депозитарием.

4. Издержки проверки надежности контрагента.

Специальные механизмы и правила на финансовых рынках способствуют снижению таких издержек. Например, на организованных финансовых рынках инвесторы избавлены от рисков контрагента благодаря существованию таких организаций, как клиринговые палаты, действующие по правилам, предполагающим преддепонирование денежных средств или устанавливающим условие поставки против платежа. Достижимый эффект вовсе не следует понимать как ничего не стоящее устранение рисков. Издержки остаются, однако их величина в расчете на одну транзакцию, благодаря действию специализированных структур, отработанным техникам и повышению доверия в целом (в том числе ведущего к росту числа и объемов сделок), становится пренебрежимо малой.

Также можно показать примеры институциональной реакции на такие ти-

пы трансакционных издержек, как издержки расчетов и издержки оппортунистического поведения.

Раскроем еще одну логическую схему, использующую как институциональные предпосылки, так и те соображения, которые вытекают из экономических моделей, оставляющих в стороне информационную асимметрию, для анализа институтов финансовых рынков. Речь идет о дискуссии об основаниях возникновения и преимуществах механизмов прямого (посредством выпуска заемщиком ценных бумаг) и косвенного (с участием финансового посредника) финансирования. В числе оснований возникновения и существования рынков ценных бумаг приводятся следующие аргументы.

Первый – востребованная деноминация. Выпуск эмиссионных ценных бумаг позволяет удовлетворить спрос на удобные для инвесторов и эмитентов объемы вложений и, соответственно, привлечения капитала: инвесторы могут разместить относительно мелкие денежные ресурсы, тогда как эмитенты привлекают крупные неделимые капиталы для финансирования своих технологий.

Второй аргумент – страхование ликвидности для инвесторов и обеспечение фирм длинными ресурсами [4; 5; 8]. Производственные технологии с длинным периодом окупаемости требуют, чтобы капитал был передан фирме на всю длину производственного цикла. Если обмен требований на собственность (капитал) является дорогостоящим, то технологии производства с более длинными периодами окупаемости будут менее привлекательными. Следовательно, ликвидность, измеренная издержками совершения сделок на вторичном рынке, влияет на производственные решения. Большая ликвидность вызовет сдвиг в пользу технологий с большими сроками окупаемости и более высокой нормой доходности. Таким образом, формирование фондовых рынков снижает риск ликвидности, способствуя поступлению большего объема инвестиций в неликвидные и высокорентабельные проекты.

Третий аргумент – улучшение качества корпоративного поведения и эффективности работы фирм. Фондовые рынки выступают как внешние механизмы корпоративного контроля, обеспечивая систему корпоративного управления как действенными способами стимулирования работы менеджеров (опционные схемы и пр.), так и механизмами ограничения их оппортунистического поведения (угроза поглощения и пр.).

Наконец, рассмотрим основания возникновения и существования финансовых посредников.

Первый аргумент – востребованная деноминация [7]. Финансовый посредник присваивает номинал своих продуктов (депозитов и кредитов) таким

образом, чтобы это подходило клиентам. Востребованность таких действий является следствием разных масштабов репрезентативных вкладчиков и заемщиков. Деятельность банков оправдана уже тем, что они осуществляют сбор мелких депозитов для того, чтобы затем инвестировать средства в виде крупных займов.

Второй аргумент – трансформация сроков [6]. Финансовые посредники, в особенности, банки преобразуют предложение денежных ресурсов, исходящее от вкладчиков и отличающееся коротким горизонтом ожидаемого возврата, в предложение денежных ресурсов с более длинным контрактующим временным горизонтом. Они берут на себя обязательства (перед вкладчиками) с коротким сроком погашения, предлагая гораздо более «длинные» кредитные продукты заемщикам.

Третий аргумент – преобразование неликвидных активов в ликвидные пассивы; концепция «страхования ликвидности» [5]. Можно утверждать, что широкие коалиции инвесторов (представленные банками или страховыми компаниями) могут вкладывать средства в неликвидные, но более доходные финансовые активы при сохранении достаточной ликвидности для удовлетворения потребности отдельных инвесторов в возврате средств.

Другими аргументами можно считать преимущества банков в сборе и переработке информации; концепция «делегированного мониторинга», а также выявление ими потенциальных инноваторов.

Таким образом, мы рассмотрели различные аспекты проблемы объяснения возникновения, существования и развития современных финансовых систем. Как видно из данного изучения, анализ финансовых систем требует сочетания различных подходов:

- традиционного экономического подхода, объясняющего происходящее исходя из критерия эффективности (сравнительной эффективности, сравнительных преимуществ);

- функционального подхода, определяющего назначение того или иного института, инструмента или механизма, делающего акцент на его релевантности проявляемым экономическими единицами потребностям в осуществлении определенных задач и достижении целей;

- институционального подхода, построенного на экономической теории информации, исходящего из того, что асимметричная информация и прочие явления реальной экономики могут создавать запретительно высокие издержки обмена, так что рынки оказываются заблокированными, тогда как финансовые системы со своей архитектурой и правилами игры позволяют снять или смягчить такие проблемы и открыть возможность для совершения обмена.

### *Литература*

1. Криничанский К. В. Функции рынка ценных бумаг и свойства его институционального механизма // *Экономические науки*. 2009. № 6. С. 58–62.
2. Криничанский К. В. Эволюция и функции институтов рынка ценных бумаг : монография. М. : ТЕИС, 2009. 560 с.
3. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. 4-е изд. М. : ТЕИС, 2010. 828 с.
4. Bencivenga V. R., Smith B. D., Starr R. M. Transactions Costs, Technological Choice, and Endogenous Growth // *The Journal of Economic Theory*. 1995. № 67 (1). P. 153–77.
5. Diamond D. W., Dybvig P. H. Banking Theory, Deposit Insurance, and Bank Regulation // *The Journal of Business*. 1986. Vol. 59. № 1. P. 55–68.
6. Freixas X. Rochet J.-C. Microeconomics of banking. Massachusetts Institute of Technology, 1997.
7. Gurley J. Shaw E. Money in a theory of finance. Washington : Brooklyn's Institution, 1960.
8. Levine R. Financial development and economic growth: Views and agenda // *Journal of Economic Literature*. 1997. № 35 (2). P. 688–726.

УДК 336.713

*Е. В. Куклина*, доцент,  
*Е. Е. Губин*, соискатель,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

### ИНТЕГРИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Применение современных технологий управления в практике российских банков зачастую показывает низкую результативность, что в большинстве случаев происходит из-за неправильного выбора стратегии. Однако, несмотря на то, что стратегические ошибки действительно совершаются большим количеством организаций, основной причиной следует признать качество исполнения разработанных стратегических программ.

В большинстве крупных компаний используется современный стандарт разработки финансовых планов – бюджетирование. Данная технология хорошо себя показала при централизованном управлении многофилиальной корпорацией. Однако в настоящее время наиболее значимыми аспектами роста компании становятся взаимоотношения с клиентами, реализация инновационного потенциала сотрудников, создание ценности для клиентов, скорость реакции на изменившиеся потребности.

Управление посредством бюджетов эффективно для централизованной модели, однако большинство современных технологий управления не могут быть качественно использованы совместно с такой моделью, так как процессное управление невозможно в системе, где все целевые показатели задаются в терминах функциональной системы, т. е. бюджетов. Выполнение ряда контрольных показателей, доведенных до подразделений, снижает их прибыльность, рентабельность и прочие показатели эффективности. Таким образом, в фокусе внимания менеджмента зачастую оказываются отдельные показатели, а не эффективность ведения бизнеса в целом, поскольку именно на оценку степени выполнения контрольных показателей эффективности ориентированы все отчеты.

Планы по результирующим показателям деятельности Банка в целом транслируются на подразделения путем проведения декомпозиции. В ходе декомпозиции менеджеры вышестоящей организации определяют потенциальные возможности подразделения и, исходя из своих представлений о состоянии рынка, устанавливают планы по каждому из контрольных показателей.

Зачастую в результате ошибок на данном этапе происходит искажение взаимосвязей, например: план по приросту кредитного портфеля доводится на одном уровне, а план по сбору комиссий от кредитования – на уровне в полтора раза выше. В результате подразделения не способны выполнить часть планового задания, что демотивирует персонал и приводит к невыполнению плана в целом по Банку.

Целью исследования является: построение интегрированной финансовой модели коммерческого банка, основанной на концепции управления созданием стоимости, позволяющей менеджменту на всех уровнях получать точную и своевременную информацию о состоянии своего бизнеса.

Современные технологии стратегического планирования коммерческих банков в основном концентрируются на показателях макроэкономического развития страны.

В качестве ориентира берется прогноз Минэкономразвития (МЭРТ), где основным драйвером роста является цена на нефть. В зависимости от прогноза миро-

вых цен на энергоносители определяется три варианта развития экономики страны. В качестве базового сценария обычно применяется средний уровень цен (умеренно консервативный сценарий). Далее происходит достаточно простая процедура распределения плановых заданий на филиальную сеть банка. Планы распределяются пропорционально достигнутым результатам тех или иных филиалов.

При существующей модели планирования не учитываются специфические особенности регионов присутствия банка. Так, например филиалы банка, расположенные в регионах с присутствием машиностроительной отрасли, вряд ли получают большие планы, даже несмотря на то, что МЭРТ определяет машиностроительную отрасль как локомотив роста в этом году. Возникает серьезный дисбаланс между стратегией, которая учитывает все драйверы роста, и плановыми заданиями филиалов, так как драйверы роста в разрезе регионов не принимаются во внимание.

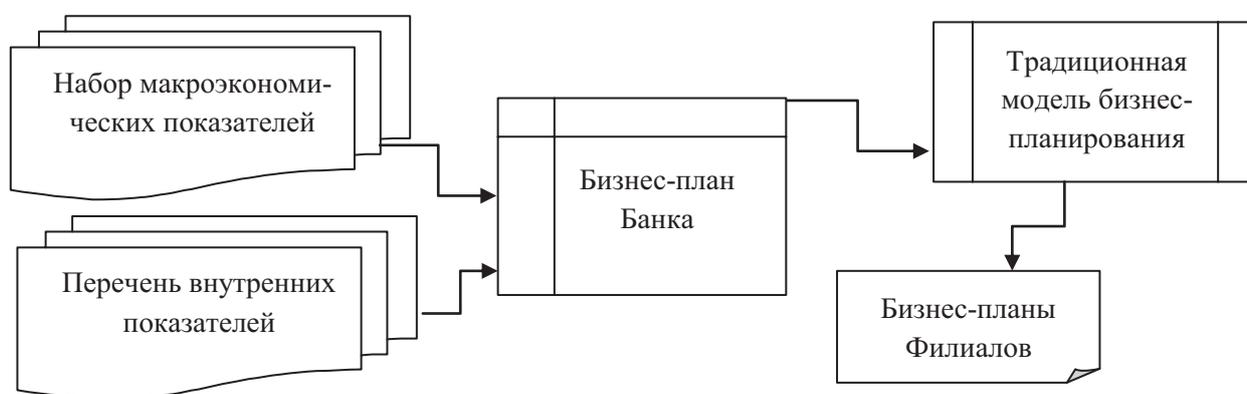


Рис. 1. Существующая модель управления банком

Уровень конкуренции на локальных рынках также не учитывается, что приводит к дисбалансу в напряженности выполнения плановых заданий различными филиалами.

Данные дисбалансы решаются при помощи корректировок в течение года. Филиалы, успешно перевыполняющие плановые задания, получают дополнительную нагрузку, а «отстающие» филиалы – снижение планов. В условиях меняющихся плановых заданий руководство филиалов не заинтересовано в значительном перевыполнении плана в середине года, так как это может привести к увеличению плановых заданий. В то же время филиалы-«аутсайдеры» всегда могут ходатайствовать к руководству банка о снижении планов.

Российский банковский сектор остро нуждается в модели планирования, позволяющей создать единые правила игры для всех филиалов, однозначно определить качество работы менеджмента на местах и, как следствие, позволить максимально использовать потенциал каждого локального рынка на территории присутствия банка.

Для традиционной модели бизнес-планирования характерно использование трехуровневой системы макроэкономических показателей.

Таблица 1

Набор макроэкономических показателей

Базовый показатель	Ключевые показатели	Результирующие показатели
– средние цены на нефть	– темп роста реального ВВП; – темп инфляции; – стоимость бивалютной корзины; – рост мировой торговли	– кредитование; – увеличение денежных агрегатов; – инвестиции в основной капитал; – оборот розничной торговли; – безработица/занятость; – доходы населения

В качестве внутренних показателей используются финансовые, объемные, а также количественные показатели.

Таблица 2

Набор внутренних показателей

Финансовые показатели	Объемные показатели	Количественные показатели
– Прибыль; – Чистый операционный доход; – Рентабельность капитала; – Cost to income; – Комиссионные доходы; – Процентные доходы	– Объем привлеченных средств (частных и корпоративных клиентов); – Объем размещенных средств (частных и корпоративных клиентов); – Доля рынка (в разрезе сегментов)	– Количество филиалов; – Численность персонала; – Количество точек продаж; – Уровень проникновения; – Эмитированные банковские карты; – Установленные POS-терминалы; – Количество транзакций

В традиционной модели финансового планирования задается прирост по всем основным внутренним показателям в зависимости от прогноза роста экономики и амбиций банка по захвату рынка. Так, если Банк оценивает перспективы роста экономики в 15 %, а амбиции по захвату рынка выражаются в опережающем росте кредитного портфеля в 2 % по сравнению с рынком, то получается 17 % к фактически достигнутому результату прошлого периода. Далее план распределяется по филиалам пропорционально их приростам за прошлый период. Филиалы, расположенные в регионах с отраслями – локомотивами роста, получают более напряженные планы, а филиалы, находящиеся в «депрессивных» регионах, менее жесткие планы. Наиболее значимым недостатком данной модели распределения плановых заданий является то, что историческая динамика показателей рассматривается как «хороший ориентир» на

будущее. Банк не учитывает возможные структурные изменения в экономике страны. Существующая модель не отвечает на вопрос, насколько значительно отличается потенциал роста того или иного региона присутствия банка, а так же какова роль качества менеджмента в достижении поставленных результатов. Соответственно, в какой степени должна отличаться напряженность плановых заданий для подразделений, она тоже не сообщает.

Не имея точных данных о различиях в потенциале региональных рынков, Банк не может точно оценить качество менеджмента руководителей филиалов. Большинство банков решают этот вопрос, включая в нефинансовую часть бизнес-плана показатель «доля рынка». Также он включается в перечень показателей для премирования руководителей. Однако использование данного показателя приводит к недостаткам, описанным ранее: не учитывается уровень конкуренции на банковском рынке региона, не учитывается доходность клиентов, представленных в данном регионе и внутренние факторы филиалов (численность, инфраструктура филиальной сети, количество точек продаж, их удаленность).

Включение в модель распределения плановых заданий показателя «драйверы развития регионов присутствия банка» сократит влияние исторических данных на бизнес-планы филиалов, повысит объективность устанавливаемых планов, позволит сократить вариативность выполнения плановых заданий. Использование показателя «численность филиальной сети банка» позволит обеспечить выравнивание нагрузки на персонал филиалов, а также избежать необоснованного увеличения численности.

Построение интегрированной финансовой модели коммерческого банка следует начать с определения ключевых факторов роста регионов присутствия Банка. Именно от качества выбора драйверов роста зависит адекватность разрабатываемой модели. Оптимальным является выбор 5–7 основных индикаторов экономического потенциала регионов. Также следует обратить внимание на достоверность и непротиворечивость используемых данных. Все используемые индикаторы должны быть отражены в официальной статистической отчетности и своевременно обновляться соответствующими органами государственной статистики, Банком России и т. д.

В качестве основного фактора, отражающего емкость рынка, предлагаем использовать численность населения на территории. В качестве фактора, отражающего наличие инфраструктуры, целесообразно использовать показатель «количество на территории городов с населением свыше 100 тыс. чел.». Низкое количество крупных городов на территории присутствия филиала банка создает

дополнительные операционные издержки, снижает эффективность рекламных кампаний и узнаваемость бренда Банка.

Платежеспособность клиентов в долгосрочной перспективе, прежде всего, зависит от устойчивого промышленного производства и развитой сферы услуг. Наиболее полно указанные факторы отражает такой показатель, как валовый региональный продукт (ВРП). Средний размер кредита рассчитывается исходя из доходов населения и уровня кредитной нагрузки на клиентов. Так как основной целью разработки интегрированной модели функционирования коммерческого банка является простота ее использования, в качестве основного фактора выбираем доход на душу населения.

Уровень конкурентной среды банковского сектора региона зависит от плотности филиальной сети банков-конкурентов, уровня проникновения банковских услуг, узнаваемости брендов местных и федеральных банков. Наиболее объективным индикатором для оценки указанного фактора является количество филиалов коммерческих банков на локальном рынке.

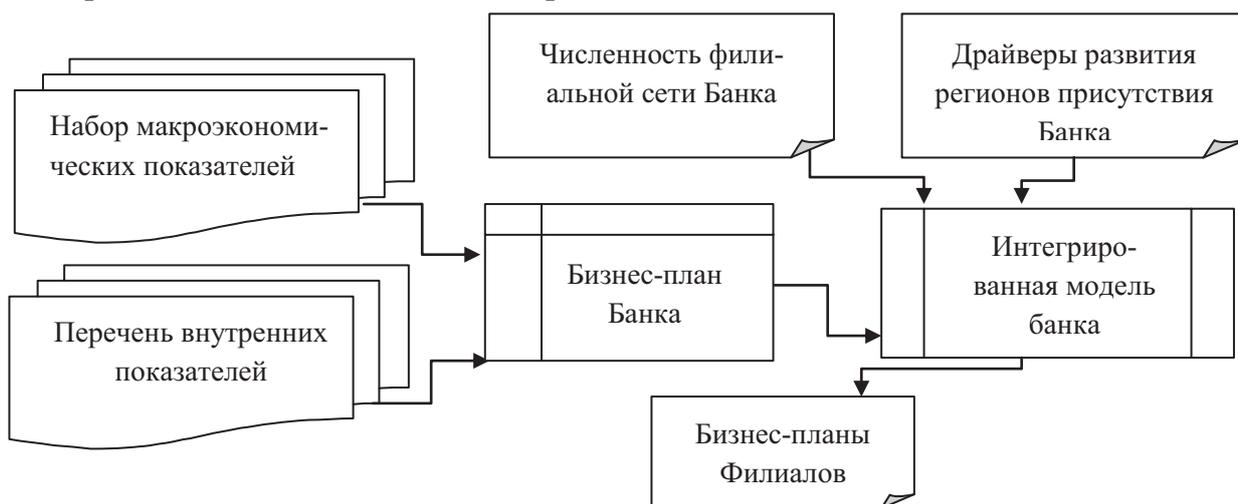


Рис. 2. Интегрированная модель управления банком

Анализ результатов апробации модели свидетельствует о том, что использование указанных параметров позволяет оценить потенциал территории с достаточной степенью точности, одновременно не перегружая ее. Таким образом, перечень основных факторов, обуславливающих динамичное развитие рынка потребительского кредитования, имеет вид:

- численность населения регионов присутствия филиалов Банка, млн чел.;
- количество городов с населением свыше 100 тыс. чел.;
- валовый региональный продукт (ВРП), трлн руб.;
- доходы на душу населения, тыс. руб.;
- количество филиалов коммерческих банков, тыс. филиалов.

Результаты анализа потенциальных возможностей территорий присутствия банка позволяют определить наиболее перспективные регионы и получить представление о приоритетных направлениях развития филиальной сети. Для выявления относительных преимуществ расположения филиалов необходимо определить долю каждого региона присутствия филиала в общем значении рассматриваемого показателя. Принимая во внимание различную степень влияния рассматриваемых факторов на объемы кредитования, для каждого фактора нужно определить коэффициенты значимости.

Расчет плановых заданий в зависимости от экономического потенциала территорий присутствия позволяет определить основные направления развития региональной сети Банка и соотнести их с фактическими результатами деятельности филиалов. Данные показатели следует использовать в качестве долгосрочных ориентиров при определении стратегических целей филиалов. На завершающем этапе построения интегрированной финансовой модели определяется плановое задание для каждого филиала, исходя из набора основных показателей, с учетом коэффициентов значимости каждого блока факторов. Апробация интегрированной финансовой модели функционирования коммерческого банка свидетельствует о корректности используемых подходов и легкости интерпретации получаемых результатов. Менеджмент банка получает прозрачный инструмент анализа напряженности плановых заданий, единые правила игры для менеджмента на всех уровнях управления.

Таблица 3

Сравнительная характеристика моделей, млрд руб.

Подразделение	Плановые задания (существующая модель)		Плановые задания (предлагаемая модель)		Отклонение млрд руб.
	млрд руб.	план	млрд руб.	план	
Центральный Аппарат	6	7 %	14	16 %	8
Южный филиал	3	13 %	4	19 %	1
Северо-Западный филиал	3	5 %	7	14 %	4
Дальневосточный филиал	2	7 %	4	13 %	2
Сибирский филиал 1	10	20 %	9	17 %	-1
Сибирский филиал 2	17	26 %	11	17 %	-6
Приволжский филиал	30	32 %	19	21 %	-11
Северо-Кавказский филиал	1	4 %	2	18 %	1
В целом по Банку	72	17 %	72	17 %	-

Сравнительный анализ позволяет сделать вывод, что предлагаемая модель позволила выровнять нагрузку на филиальную сеть Банка, максимально использовать потенциальные возможности, как филиалов, так и территорий присутствия.

*Г. М. Кулаченко*, министр,  
Министерство финансов Свердловской области  
г. Екатеринбург

## КОНСОЛИДАЦИЯ МЕЗОВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ БЮДЖЕТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Министерство финансов Свердловской области (МФ СО) и Управление Федерального казначейства по Свердловской области (УФК по СО) во взаимодействии решают комплексную задачу исполнения областного бюджета. С учетом новаций в бюджетном законодательстве возникает немало вопросов, которые оперативно решаются совместными усилиями.

Ежедневно в установленные сроки передается информация о поступлениях в областной и местные бюджеты, в том числе в разрезе муниципальных образований. В текущих экономических условиях, для оперативного принятия решений по управлению бюджетными средствами и своевременного проведения платежей по зачислению бюджетных средств получателям, скорость получения информации и ее достоверность имеют большое значение. Необходимо сформировать возможность предоставления ежедневных сведений о поступлениях за текущий день в более ранние сроки. При этом уделив особое внимание формированию сведений в последние дни месяца, квартала и финансового года.

В ходе взаимодействия в 2013 году была успешно решена задача автоматического присвоения кодов целей при поступлении платежных документов на перечисление межбюджетных трансфертов по установленному назначению, посредством внедрения и доработки программного продукта АС ФК. Необходимо заблаговременное утверждение перечня кодов целей на очередной финансовый год до конца текущего года или в первые дни очередного года.

Важным блоком взаимодействия являются невыясненные платежи. Ежемесячно МФ СО, получив информационные письма УФК по СО о состоянии невыясненных поступлений, направляет информацию в адрес администраторов доходов областного бюджета, за которыми числятся такие платежи, с предложением срочного их уточнения. Особое внимание органов исполнительной власти Свердловской области обращается на необходимость организации эффек-

тивной информационной работы с плательщиками по правильному указанию реквизитов в платежных документах, с целью недопущения зачисления доходов в невыясненные платежи в будущем.

Наличие такой информации позволяет на регулярной основе проводить работу с соответствующими администраторами по выяснению причин зачисления платежей в невыясненные поступления федерального бюджета, минимизировать данные поступления и увеличить тем самым доходную часть областного бюджета. В результате совместных действий была проведена работа по уточнению невыясненных поступлений, зачисленных в федеральный бюджет.

С 1 января 2014 года участниками бюджетного процесса произведен переход на коды ОКТМО, установленные Общероссийским классификатором территорий муниципальных образований (взамен кодов ОКАТО). В целях своевременного поступления доходов в бюджеты всех уровней, а также предотвращения роста невыясненных поступлений, территориальными органами Федеральной налоговой службы и Федерального казначейства были проведены сверка и согласование соответствия кодов ОКАТО кодам ОКТМО муниципальных образований, населенных пунктов и межнаселенных территорий Свердловской области. Своевременная разъяснительная работа, проведенная с налоговыми и финансовыми органами, с органами Федерального казначейства, кредитными организациями, администраторами доходов бюджета, с непосредственными плательщиками доходов бюджетов, по правильному указанию кодов ОКТМО при оформлении платежных документов позволила избежать роста невыясненных поступлений в начале текущего года.

Важнейшим моментом в совместной работе МФ СО и УФК по СО является оказание методологической помощи муниципальным образованиям. Ежегодно МФ СО и УФК по СО до начала финансового года на основании законодательных и нормативных документов готовит и направляет в адрес глав администраций и финансовых органов перечень источников доходов местных бюджетов, подлежащих учету и распределению на счете № 40101 для формирования доходной части в решениях о бюджете муниципальных образований. Это позволяет исключить ошибки при закреплении кодов бюджетной классификации за администраторами доходов и обеспечивает своевременное и полное зачисление доходов в бюджеты муниципальных образований Свердловской области.

Огромная работа проведена МФ СО и УФК по СО (семинары, консультации, рабочие встречи) в рамках внедрения Государственной информационной системы о государственных и муниципальных платежах (ГИС ГМП). Это поз-

волило в 2013 году обеспечить 100 % регистрацию в ГИС ГМП всех финансовых органов и администраторов доходов областного уровня. Следует отметить, что имеются проблемы в части сопоставления уникального идентификатора начислений или идентификатора плательщика, в результате чего не происходит автоматического квитирования платежей. Эту задачу предстоит решить в 2014 году. Плательщикам необходимо вручать сформированные платежные документы с заполненными реквизитами и кодами для ГИС ГМП.

Внесены изменения в порядок взаимодействия финансовых органов и органов Федерального казначейства по вопросу предоставления информации о поступивших от юридических лиц платежах. Формируется блок оперативной информации об отчислениях крупнейших плательщиков, создающих доходную часть бюджета. В сложных экономических условиях это дает возможность для аргументированного диалога с бизнесом и позволяет достоверно оценивать исполнение обязательств. Решение задачи межведомственного обмена сведениями по платежам юридических лиц устанавливается как приоритетная задача для реализации в 2014 году. От слаженности взаимодействия зависит решение задачи наполняемости бюджета и исполнения бюджетных обязательств.

УДК 336.226.11(470)

*Л. Г. Кутарева*, доцент,  
*Н. Ю. Котельникова*, студент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ФОРМЫ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В РОССИИ

Налог на доходы физических лиц играет важную социальную роль и затрагивает интересы более 75 млн человек экономически активного населения страны. С января 2001 г. в России начала действовать плоская шкала НДФЛ с единой ставкой налога 13 %. По мнению ведущих экономистов страны, доходы россиян имеют такую высокую степень дифференциации, что единая 13-процентная ставка подоходного налога не позволяет налоговой системе эффективно выполнять свою перераспределительную функцию и обеспечивать социальную справедливость в обществе. Кроме того, сложившаяся социально-

экономическая ситуация в стране свидетельствует о расслоении общества на богатых и бедных (10 % самых богатых россиян в 15 раз богаче самых бедных) [1].

За последнее десятилетие суммы сборов по НДФЛ приносят в бюджет не более 26 %. В большинстве развитых стран подоходный налог является основным источником пополнения государственного бюджета: в Дании подоходный налог в 2011 г. составил 57 % доходной части бюджета, в США – 48 %, в Австралии – 47 %, в Исландии – 39 %, в Швеции – 38 % и т. д. [1; 2].

Если рассмотреть долю НДФЛ в консолидированном ВВП России, то в 2011 г. она достигла всего 4 % от всего ВВП страны. В развитых странах эта цифра как минимум в два раза больше: в Великобритании – 10 % от ВВП, Дании – 26 %, в Германии – 9 %, в США – 12 %, Швеции – 18 % [1; 2].

Таким образом, необходимость введения прогрессивного подоходного налога в России связана с низкой долей поступлений денежных средств по данной статье в бюджет РФ. Хотя динамика поступлений денежных средств по НДФЛ в России показывает, что объем поступлений увеличивался в течение последних лет. За 2012 г. показатель вырос на 13,3 % по сравнению с 2011 г. и достиг 2260,3 млрд руб. [1]. Тем не менее, эти налоговые поступления в России гораздо ниже аналогичных показателей в развитых странах. Низкая доля НДФЛ в общей сумме поступлений в доходную часть бюджетов России может быть объяснена недостаточно высоким уровнем жизни по сравнению с зарубежными странами. По размеру среднедушевого денежного дохода 2,5 % населения России имеют доход ниже 3500 рублей в месяц, а 14,9 % - получают более 35000 руб.

Таблица

Распределение населения по размеру среднедушевого денежного дохода[1]

Доход (руб., в мес.)	2011 г.				2012 г.		
	3 мес.	6 мес.	9 мес.	Год	3 мес.	6 мес.	9 мес.
До 3 500	3,4	3,1	3,1	2,8	2,9	2,7	2,5
3500,1–5000	5,6	5,2	5,0	4,5	5,0	4,5	4,2
5000,1–7000,0	9,9	9,1	8,9	8,1	8,9	8,2	7,8
7000,1–10000,0	15,7	14,8	14,4	13,4	14,6	13,7	13,1
10000,1–15000,0	21,6	21,0	20,5	19,8	21,0	20,2	19,8
15000,1–25000,0	24,1	24,5	24,5	24,8	24,8	25,0	25,2
25000,1–35000,0	10,2	11,0	11,3	12,1	11,2	12,0	12,5
Свыше 35 000,0	9,5	11,3	12,3	14,5	11,6	13,7	14,9

Эти данные тоже являются основанием для рассмотрения возможности введения прогрессивного подоходного налога в России. Согласно расчетам, приведенным в законопроекте «Справедливой России», форма прогрессивного

налога на доходы физических лиц может обеспечить почти 2,1 трлн рублей дополнительных средств в бюджет страны, в тоже время большинство населения страны смогут иметь ставку даже ниже действующих 13 %. Проблема неравномерного распределения доходов населения является очень острой для страны. Поэтому есть необходимость рассмотреть показатели, позволяющие оценить распределение доходов населения.

Амплитуда неравенства становится очевидной при использовании приема ранжирования: семьи распределяются в порядке возрастания доходов, а затем группируются. Таким образом, выделяются следующие группы [3, С. 287]:

- квинтильные группы: домохозяйства делятся на пять подгрупп, каждая из которых включает 20 % всех семей (первая квинтильная группа составляет 20 % семей с наименьшими доходами, пятая – 20 % семей с наибольшими доходами);

- децильные группы, которые формируются аналогичным образом и делят домохозяйства на 10 групп по 10 %.

Таким образом, степень социального расслоения может быть определена при помощи следующих основных показателей дифференциации денежных доходов [3, С. 292].

*Децильный коэффициент.* Он исчисляется как отношение минимального дохода у 10 % наиболее обеспеченных лиц к максимальному доходу у 10 % наименее обеспеченных лиц. В так называемых социальных государствах Европы, в частности в Швеции, Дании, Норвегии, в целях сохранения социального мира между бедными и богатыми с помощью государственного регулирования децильный коэффициент поддерживается на уровне от 4,0 до 5,0.

*Кривая Лоренца.* Она демонстрирует степень удаления фактического распределения доходов от состояния абсолютного равного распределения, представляется в виде биссектрисы на графике долей доходов и долей семей.

*Коэффициент Джини.* Это индекс концентрации доходов населения. Он измеряет, насколько фактическое распределение доходов по численно равным группам населения отличается от их равномерного распределения. Значение коэффициента Джини колеблется от 0 (равномерное распределение) до 1 (абсолютное неравенство). Если его значение больше, чем 0,4 (40 %), то степень расслоения общества достаточно высокая. Такие страны, как Чехия, Швеция, Норвегия, Дания, Словения, имеют самый низкий коэффициент Джини, в пределах 0,2 до 0,3, то есть богатство в них распределено равномерно. Есть высшие, средние и низшие слои общества, в каждом слое есть своя специфика доходов и форм имущества, но нет явно богатых и явно нищих людей. В Великобритании,

Испании, Португалии, Франции, Германии и Японии уровень коэффициента Джини находится в пределах 0,3–0,4. В России за январь-сентябрь 2012 он составил 0,413, т. е. 41,3 %. Превышение значения 0,4 свидетельствует о том, что расслоение в обществе дошло до ситуации социальной нестабильности.

Согласно данным ФСГ статистики, децильный коэффициент (коэффициент фондов) в России в 2012 г. составил 15,7. В результате использования плоской шкалы подоходного налога очевиден постоянный рост неравенства между доходами 10 % наиболее и 10 % наименее обеспеченного населения (на данный момент почти в 16 раз доходы богатых социальных групп превышают доходы бедных социальных групп). В таких странах, как Германия, Австрия и Франция, коэффициент фондов варьируется от 5 до 7, а в Швеции, Дании, Финляндии, Японии – от 3,5 до 5. На основе анализа квинтильных групп можно сказать, что на долю 20 % группы населения с наименьшими доходами приходится всего 5,3 % суммарных денежных доходов. В то время как 20 % наиболее обеспеченных российских граждан получают свыше 47,1 % всех денежных доходов. Таким образом, очевидной становится необходимость введения прогрессивного НДФЛ в России, позволяющего достигнуть более равномерного распределения доходов населения страны.

По данным исследования, проведенного с середины 2011 по середину 2012 гг., в России на долю миллиардеров (около 100 человек) приходится почти 30 % от общего благосостояния россиян, тогда как в мире на долю миллиардеров приходится менее 2 % от общего благосостояния. Одна из острейших социальных проблем современной России – бедность, которая затрагивает широкие слои населения: сельские жители, занятые в низкопроизводительных отраслях, многодетные семьи, пенсионеры, трудовые мигранты и т. д. Причем часто наличие работы не гарантирует защиту от бедности. Более 18 млн человек (около 13 % населения России) живут за чертой бедности и имеют доход ниже прожиточного минимума (на начало 2013 г. он составил 6131 руб.). Таким образом, прогрессивная система подоходного налогообложения помогла бы перераспределить средства между бедными и богатыми в РФ, снизить социальную напряженность. В докладе Академии РАН, посвященном «Стратегии-2020», выдвинута идея о возвращении к прогрессивному обложению доходов, что должно стать одной из мер, направленных на экономическое развитие России [4].

Несмотря на перечисленные предпосылки для введения прогрессивного НДФЛ в РФ и преимущества стран, уже использующих прогрессивное подоходное налогообложение, введение прогрессивного подоходного налога в Рос-

сии пока откладывается властями на неопределенный срок. Прежде всего, введение прогрессивного налога может привести к тому, что налогоплательщики будут скрывать свои доходы, уклоняться от уплаты налогов, «теневой» сектор начнет расти, и в результате произойдет снижение поступлений в государственный бюджет, а не их увеличение. Возникновение этой проблемы связано с особенностями становления рыночной экономики в России и правовой культурой граждан.

По мнению аналитиков, возвращение прогрессивной шкалы также чревато обострением напряженности в крупных городах с более высоко оплачиваемым населением и усилением нелояльности регионов, в ведении которых сейчас находится налог на доходы физических лиц [5]. Для решения этой проблемы необходима новая система организации налогообложения. Сегодня подоходный налог зачисляется в региональные бюджеты, в то время как в России существует значительная межрегиональная дифференциация доходов. Это подтверждается показателем децильного коэффициента дифференциации доходов (отношение минимального значения показателя у 10 % регионов с наибольшими значениями параметра к максимальному значению этого показателя 10 % регионов с наименьшими значениями данного индикатора) и коэффициентом размаха, который показывает, насколько широк разброс значений макроэкономических показателей в регионах. Так, в России коэффициент размаха, то есть разрыв между самыми богатыми и самыми бедными регионами по ВРП на душу населения за 2000–2010 гг., составлял от 24,2 до 43,6, а децильный коэффициент – от 3 до 3,8 [6]. Децильные коэффициенты дифференциации регионов зарубежных стран, использующих прогрессивную шкалу исчисления подоходного налога, существенно ниже, чем в РФ. В США децильный коэффициент колеблется от 1,50 до 1,57, а коэффициент размаха находится в пределах 4,4–5,2; во Франции децильный коэффициент – от 1,40 до 1,59, коэффициент размаха – 3–3,4 [7, С. 8].

Проблема введения прогрессивного налога также связана с недостаточным развитием системы налогового администрирования в России. Стоит отметить, что важной причиной отклонения законопроектов по прогрессивному налогу в Госдуме называют тот факт, что отказ от пропорционального налогообложения увеличит затраты на администрирование. Помимо этого, введение прогрессивной шкалы снизит общую инвестиционную привлекательность России, ухудшит условия для развития среднего класса и создаст дополнительные стимулы для оттока из страны высококвалифицированных специалистов [8].

На основании проведенного анализа экономического положения России и

зарубежных стран, можно еще раз отметить, что основные предпосылки для введения прогрессивного подоходного налога в России следующие:

– прогрессивный НДФЛ может стать основным источником поступлений в бюджет, а значит, обеспечить бюджету РФ дополнительный денежный доход в сумме более 2 трлн руб.;

– снижение степени дифференциации населения, эффективное выполнение перераспределительной функции, поддержка широких слоев населения с низкими доходами возможны именно за счет введения прогрессивного подоходного налога.

В то же время отказ от принятия властями законопроектов о введении прогрессивного НДФЛ может быть объяснен следующими причинами:

– размер теневого сектора будет расти, а значит бюджет РФ не получит дополнительного дохода – число поступлений в бюджет уменьшится;

– высокая межрегиональная дифференциация доходов населения усилит территориальное распределение денежных средств, т. е. в результате введения прогрессивного НДФЛ возрастут доходы богатых регионов.

### *Литература*

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>. Загл. с экрана.

2. Федеральная служба Евростата [Электронный ресурс]. URL: <http://err.eurostat.ec.europa.eu>. Загл. с экрана.

3. Макроэкономика : учебное пособие / под ред. А. В. Бондарь. Минск : БГЭУ, 2009 . С. 287.

4. Академики предложили Путину ввести прогрессивный налог на доходы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.izvestia.ru/news/496150>. Загл. с экрана.

5. Прогрессивный подоходный налог вернется [Электронный ресурс]. URL: <http://finance.rambler.ru/news/analytics/123651689.html>. Загл. с экрана.

6. Титов Д. Источники сокращения разрыва между регионами исчерпаны [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь. 2011. № 43 (9409). URL: <http://www.eg-online.ru/article/150025>. Загл. с экрана.

7. Николаев И. А., Точилкина О. С. Экономическая дифференциация регионов: оценки, динамика, сравнения // Общество и экономика. 2011. № 10. С. 8.

8. Госдума отклонила законопроекты о прогрессивной шкале НДФЛ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fontanka.ru/2013/01/15/161>. Загл. с экрана.

*В. А. Ларионова*, доцент,  
*А. М. Платонов*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНЫХ СТАНДАРТОВ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Идеология управления проектами прочно вошла в сознание экономистов, менеджеров всех уровней, чиновников как осознанная необходимость и инструмент для повышения эффективности деятельности в любой сфере экономики. Вне зависимости от масштаба бизнеса и этапа жизненного цикла компании собственники, заинтересованные в развитии бизнеса, неизбежно приходят к пониманию важности внедрения проектной системы управления на предприятии.

Что касается малых предприятий, масштаб деятельности которых ограничивается одним или несколькими проектами и где топ-менеджер имеет возможность контролировать все процессы и получать обратную связь непосредственно от исполнителя в режиме реального времени, внедрение проектного управления, как правило, не требует разработки подробных документированных процедур и стандартов и закрепляется на уровне формулировки бизнес-целей и планирования путей их достижения. Тогда как в крупных промышленных корпорациях и инвестиционно-строительных холдингах внедрение комплексной системы управления проектами предполагает разработку корпоративной методологии управления, которая учитывает специфику отрасли, особенности и этапы жизненного цикла реализуемых проектов, организационную структуру предприятия (холдинга), факторы внешней среды и другие значимые характеристики бизнеса.<sup>1</sup>

Корпоративная методология управления проектами представляет собой совокупность процедур и определяющих их внутренних нормативных документов, а также набор инструментов и методов управления проектами, которые обеспечивают реализацию всех проектов компании по единым правилам и

---

<sup>1</sup> Сооляттэ А. Ю. Как разработать корпоративную методологию управления проектами? [Электронный ресурс]. URL: [http://www.iteam.ru/publications/project/section\\_41/article\\_2695](http://www.iteam.ru/publications/project/section_41/article_2695). Загл. с экрана.

стандартам. Отсутствие комплексной документированной методологии приводит к нарушению обратной связи между руководителем, принимающим решение, и структурными подразделениями, отвечающими за их реализацию, разрыву между принятием решений и их осуществлением и пробуксовке всей системы управления проектами на стадии реализации.

Международные стандарты по управлению проектами, разработанные известными профессиональными ассоциациями – PMI и IPMA – не содержат прямые рекомендации по формированию методологии управления проектами на предприятии и структуры внутренней нормативной базы для обеспечения требований проектного управления на всех уровнях, что связано с невозможностью создания унифицированной корпоративной методологии проектного управления для любого предприятия на рынке. Это следующий, очень сложный и затратный по времени и ресурсам этап внедрения проектного управления на предприятии, успешность которого во многом будет определять эффективность системы управления проектами в целом. Созданию корпоративной методологии управления проектами предшествует большая работа по:

- формированию реестра или портфеля(-ей) проектов на основе инвентаризации и классификации всех планируемых, осуществляемых и реализованных проектов компании, анализа моделей и этапов их жизненных циклов;
- определению моделей управления проектами и описанию всех бизнес-процессов компании;
- перераспределению функций и полномочий между руководителями компании, а также изменению организационной структуры предприятия для обеспечения эффективного управления проектами;
- формированию структуры нормативной базы компании по управлению проектами и разработке внутренних корпоративных стандартов проектного управления в виде базы нормативных и методических документов, положений и шаблонов рабочих документов, классификаторов и справочников, необходимых для управления проектами.

Комплекс задач, решаемых на данном этапе внедрения системы управления проектами на предприятии, может рассматриваться как самостоятельный проект, способный принести соответствующую прибыль, как реальная возможность повышения уровня конкурентоспособности предприятия и его продукции и решения социально-экономических проблем.

Настоящая работа посвящена разработке корпоративной методологии проектного управления в сфере осуществления инвестиционно-строительной деятельности (ИСД) и реализации инвестиционно-строительных проектов и

программ (ИСП) на примере предприятия ООО «УГМК-Холдинг». ООО «УГМК-Холдинг» – это совокупность юридических лиц, совместно реализующих общие цели и интересы. Объектом корпоративного управления являются не отдельные структуры холдинговой компании, а отношения по поводу эффективной организации и координации всех участников компании, контактирующих как между собой, так и с внешней средой. Эффективное функционирование холдинговой компании заключается в достижении синергетического эффекта интеграционного взаимодействия ее участников.

Корпоративная методология управления проектами была разработана в виде системы корпоративных стандартов (СКС), охватывающих все виды деятельности по реализации инвестиционно-строительных проектов и программ предприятиями ООО «УГМК-Холдинг». Управление ИСД и ИСП в общем случае означает действия по выработке, принятию решений и координации деятельности на основе планирования финансов, запасов и строительно-монтажного производства, снабжения и сбыта, качества и технического обслуживания, а также ведения бухгалтерского учета и финансового анализа. Концепция корпоративного стандарта по эффективному осуществлению ИСД и реализации ИСП строительства и реконструкции промышленных объектов, выработанная в идеологии проектного управления, включает в себя:

- структуру корпоративного стандарта, состоящего из соответствующих международных и национальных стандартов по управлению проектами, основополагающего корпоративного стандарта I уровня и практических (рабочих) корпоративных стандартов II уровня;
- систему основополагающих корпоративных стандартов (СОКС) I уровня (единую методику), состоящую из трех блоков:
  - блок «Управление ИСД»;
  - блок «Управление содержанием ИСП»;
  - блок «Управление ИСП во времени»;
- единую методику по управлению (контролю и учету) затратами в сфере ИСД и ИСП;
- единую методику сравнительного технико-экономического анализа строящегося промышленного объекта с существующим аналогом;
- систему межструктурных (межфункциональных) и внутрискруктурных (внутрифункциональных) корпоративных практических (рабочих) стандартов в сфере ИСД и ИСП.

Построение системы корпоративных стандартов в сфере ИСД и ИСП

предприятия (компании) осуществлялось на основе следующих принципов:

- направленность на заданный инвестиционно-строительный результат по стоимости (затратам), срокам и качеству СМР;
- иерархичность – от базовых стандартов международного и национального уровня к системе корпоративных основополагающих стандартов I уровня и далее к практическим (рабочим) стандартам II уровня;
- органичная встроенность в систему общекорпоративных стандартов по основным видам деятельности предприятия (компании);
- методологическая последовательность разработки, рассмотрения, утверждения и применения корпоративных стандартов I и II уровня;
- взаимосвязанность и непротиворечивость системы корпоративных стандартов I и II уровня в сфере ИСД и ИСП;
- открытость системы корпоративных стандартов I и II уровня в сфере ИСД и ИСП для ее постоянного совершенствования;
- соответствие уровня квалификации работников ИСК заданному уровню системы корпоративных стандартов I и II уровня в сфере ИСД и ИСП;
- эффективность подхода к управлению ИСП во времени – по фазам жизненного цикла, необходимым ресурсам и объемам в натуральном и денежном выражении, а также срокам выполнения СМР;
- единая методология управления, контроля и учета затрат в сфере ИСД;
- единая методология сравнительного технико-экономического анализа строящегося промышленного объекта с существующим аналогом;
- единая методология организационного, управленческого и финансово-экономического формирования инвестиционно-строительных комплексов компании и ее предприятий, включающих в себя структуры внутреннего подрядчика и заказчика и соответствующие сервисные (планово-финансовые, бухгалтерские, снабженческие, транспортные и т. п.) службы.

В основу взаимосвязи системы корпоративных стандартов положены стратегии:

- прогнозирования, планирования и организации, контроля и координации, учета и анализа процесса осуществления ИСД как реализации совокупности ИСП;
- рассмотрения ИСД в корпоративной системе бизнесов как рентабельного вида деятельности в рамках общей стратегии развития предприятия (компании);
- разработки СОКС на двухуровневой основе:

- стандарты I уровня, разрабатываемые на базе международных и национальных стандартов, охватывают цели, методологию, концепцию и стратегию осуществления ИСД, а также управление содержанием (замыслом, временем и стоимостью, обеспечением и взаимодействием, качеством и риском) ИСП;

- стандарты II уровня (положения, инструкции), разрабатываемые на базе стандартов I уровня, охватывают деятельность и функции управлений, отделов и служб предприятий (компании), их взаимодействие в сфере ИСД и ИСП, а также структурно-функциональные обязанности их работников и нацелены на получение запланированного результата по осуществлению ИСД и реализации ИСП.

Система основополагающих корпоративных стандартов I уровня (единой методики) по организации эффективного подхода к использованию и контролю денежных средств, направляемых предприятиями ООО «УГМК-Холдинг» на осуществление ИСД и ИСП строительства и реконструкцию промышленных объектов включает в себя следующие блоки.

*Блок «Управление ИСД»* предназначен для решения стратегических задач развития основных производств предприятия (компании). В основу эффективного управления ИСД положено формирование инвестиционно-строительных комплексов (ИСК) на предприятиях компании.

Блок «Управление ИСД» содержит:

– подсистему стандартов и положений по методологии осуществления ИСД как совокупности реализуемых ИСП, как рентабельного корпоративного бизнеса, направленного на развитие основных производств предприятия, на эффективное использование и контроль ресурсов и на успешное решение социально-экономических проблем;

– подсистему нормативно-законодательных документов по обеспечению осуществления ИСД в условиях рынка, включающую в себя законы, указы, стандарты, положения и инструкции различного уровня;

– подсистему нормативно-методологического обеспечения ИСД, определяющую порядок и регламенты деятельности инвесторов, заказчиков, подрядчиков, генподрядчиков, субподрядчиков, поставщиков, эксплуатационников и др. При этом все виды существующих на предприятии (в компании) нормативно-методологических документов должны быть переработаны или разработаны вновь с учетом идеологии СКС и СОКС;

– подсистему стандартов по административно-экономическим и финансовым методам управления ИСД, включающую в себя разработку организаци-

онно-экономических механизмов регулирования инвестиционно-строительных процессов, формирование инвестиционно-строительного комплекса предприятия (компании), определение взаимоотношений участников ИСД с учетом их мотивации, стимулирования и ответственности, составление сводных годовых инвестиционно-строительных программ и т. п.;

– подсистему стандартов по организационным формам и структурам ИСК, обеспечивающую эффективное осуществление ИСД и включающую в себя разработку методических документов и корпоративных нормативов по формированию и эффективному функционированию организационных форм и проектно-ориентированных структур по профессиональному управлению ИСД;

– подсистему стандартов по информационному обеспечению ИСД, включающую в себя необходимые информационные разработки (в том числе систему R-3), обеспечивающие эффективное осуществление ИСД и реализацию ИСП, а также контроль за использованием ресурсов для строительства и реконструкции промышленных объектов предприятия (компании).

*Блок «Управление содержанием инвестиционно-строительных проектов и программами (ИСП)» с использованием возможностей системы R-3 включает в себя управление производственными функциями ИСП. Производственными функциями ИСП являются: управление замыслом проекта, временем его реализации, стоимостью и качеством выполнения проектов, человеческими ресурсами, коммуникациями и взаимодействием, риском и обеспечением.*

Управление замыслом (содержанием) ИСП – это управление иницированием и планированием, целями и структурой проекта, составом и объемом работ по проекту, а также осуществлением контроля за изменениями замысла проекта.

Управление временем ИСП включает в себя следующие процессы, необходимые для гарантии того, что проект будет завершен в заданный срок:

– определение отдельных видов СМР, которые должны быть выполнены для достижения различных целей проекта;

– определение и соответствующее документирование рациональной последовательности выполнения СМР;

– оценка продолжительности СМР, то есть количества рабочего времени, необходимого для их выполнения;

– разработка расписания (графиков) выполнения СМР, а именно их последовательности, продолжительности и ресурсного обеспечения;

– осуществление контроля за выполнением расписания (графиков) СМР;

– координация (регулирование) расписания (графиков) выполнения СМР.

Управление стоимостью (затратами) в сфере ИСД и ИСП с использованием системы R-3 включает в себя процессы, необходимые для обеспечения и гарантии того, что проект будет выполнен в рамках утвержденного бюджета (сметы):

- управление планируемыми затратами (по их видам и количеству);
- составление сметы проекта для оценки стоимости ресурсов, необходимых для выполнения работ по проекту;
- определение сметной стоимости по каждому виду СМР в ИСП;
- осуществление контроля стоимости проекта путем контроля и учета фактических затрат и изменений в бюджете (смете) проекта.

Указанные процессы по управлению, контролю и учету затрат осуществляются на базе основополагающих корпоративных стандартов I уровня и во взаимодействии между всеми структурами инвестиционно-строительного комплекса предприятия, отвечающими за планирование, финансовый контроль и учет затрат в ходе выполнения всех видов работ по проекту.

Управление качеством ИСП включает в себя процессы, необходимые для гарантии того, что проект удовлетворит тем нуждам, ради которых он предпринят:

- планирование качества проекта путем достижения определенных стандартов качества;
- обеспечение гарантий качества, достигаемых путем оценки хода выполнения проекта на регулярной основе для получения уверенности в том, что проект будет соответствовать определенным стандартам качества;
- осуществление контроля качества путем анализа результатов проекта для определения их соответствия определенным стандартам и поиск путей устранения причин неудовлетворительного выполнения проекта или отдельных его частей.

Управление человеческими ресурсами ИСП включает в себя следующие процессы, необходимые для эффективного их использования в проекте:

- организационное планирование, состоящее в определении, документировании и распределении ролей (должностей), ответственности и отношений подотчетности работников в проекте;
- осуществление подбора кадров;
- совершенствование подбора кадров;
- совершенствование команды проекта путем развития индивидуальных и групповых навыков для улучшения хода работы над проектом.

Управление коммуникациями (взаимодействиями) в ИСП включает в се-

бя процессы, необходимые для гарантии своевременного и соответствующего обеспечения сбора, распространения, хранения и конечного размещения информации по проекту:

- планирование коммуникаций, определяющих информационные и коммуникационные нужды всех заинтересованных в проекте сторон или лиц, а именно решение вопросов о том, кто нуждается в информации, когда информация нужна и каким образом она будет передана;
- порядок распространения информации, своевременность ее доведения до заинтересованных в проекте сторон или лиц;
- подготовка и распространение отчетности о ходе выполнения проекта (отчеты о текущем состоянии, анализ достижений и упущений, прогнозы хода выполнения проекта);
- подготовка информации об административном закрытии проекта (сбор и распространении информации для официального завершения проекта или его фазы).

Управление риском ИСП включает в себя следующие процессы по определению, анализу и реагированию на риск выполнения проекта:

- идентификация риска – то есть определение рискованных событий, которые могут повлиять на ход выполнения или результат проекта и документирование характеристик каждого из них;
- определение уровня риска и рискованных взаимодействий для оценки диапазона возможных результатов проекта;
- разработка методов реагирования на риск путем определения шагов по ускорению реагирования на угрозы, связанные с риском, и по увеличению вероятности наступления благоприятных событий;
- осуществление контроля за реагированием на риск (на изменения в риске) на протяжении всего хода выполнения проекта.

Управление обеспечением ИСП включает следующие процессы, необходимые для приобретения материалов, изделий, оборудования и услуг для качественного, эффективного и своевременного выполнения проекта:

- планирование поставок материалов, изделий конструкций и оборудования для обеспечения завершения проекта или отдельных его фаз в установленные сроки;
- планирование обращений (заявок, ходатайств, предложений) путем документирования потребностей в материалах, изделиях, конструкциях и оборудовании по проекту и выявления потенциальных источников их приобретения;
- осуществление обращений или получение заявок, ходатайств, предло-

жений по поставкам материалов, изделий, конструкций и оборудования для проекта;

- выбор источников (потенциальных продавцов) материалов, изделий, конструкций и оборудования для проекта;

- управление контрактом на приобретение материалов, изделий, конструкций и оборудования для выполнения проекта в заданный срок;

- закрытие (исполнение и завершение) контракта на приобретение материалов, изделий, конструкций и оборудования для проекта с разрешением всех спорных вопросов.

*Блок «Управление ИСП во времени»* по фазам жизненного цикла проекта, ресурсам, объемам (в натуральном и денежном выражении) и срокам выполнения СМР обеспечивает эффективную реализацию ИСП и рентабельное осуществление ИСД как составной части корпоративного бизнеса.

Начальная (прединвестиционная) фаза управления ИСП включает в себя:

- прединвестиционные исследования, в том числе:

- изучение прогнозов и направлений развития отрасли, региона, страны, мировой экономики;

- формирование инвестиционного замысла ИСП;

- подготовку ходатайства (декларации) о намерениях;

- предварительное согласование замысла ИСП;

- составление и регистрацию соответствующих офферт;

- сравнительный архитектурно-строительный, технико-экономический и инвестиционный анализ строящегося промышленного объекта (комплекса) с существующими аналогами для определения его предварительной стоимости на основе затратного подхода и выявления бюджетной, социальной, экономической и коммерческой эффективности;

- разработку обоснования инвестиций и оценку жизнеспособности ИСП;

- выбор и предварительное согласование места размещения промышленного объекта;

- экологическое обоснование ИСП;

- экспертизу ИСП;

- предварительное инвестиционное решение по реализации ИСП;

- разработку предварительного плана ИСП;

- разработку проектно-сметной документации, планирование ИСП и подготовка к строительству объектов:

- разработку плана проектно-изыскательских работ по проекту;

- задание на разработку ТЭО проекта строительства, разработку, согласование, экспертизу и утверждение ТЭО проекта строительства;
- выдачу задания на проектирование;
- разработку, согласование и утверждение рабочей документации;
- принятие окончательного решения об инвестировании ИСП;
- отвод земли под строительство промышленного объекта; разрешение на строительство;
- задание на разработку проекта производства работ (ППР);
- разработку плана ИСП.

Инвестиционная (строительная фаза) включает в себя:

- проведение торгов и заключение контрактов; организацию закупок и поставок; подготовительные работы, в том числе:
  - тендеры на проектно-изыскательские работы и заключение контрактов;
  - тендеры на поставку оборудования и заключение контрактов;
  - тендеры на подрядные работы и заключение контрактов;
  - тендеры на услуги консультантов и заключение контрактов;
  - разработку планов (графиков) поставки ресурсов;
  - подготовительные работы по строительству объекта;
- строительно-монтажные работы по ИСП:
  - структурирование ИСП по субъектам и объектам управления, по уровням, функциональным областям и стадиям процесса управления, а также по фазам подпроектов и аспектам управления проектами, компонентам проекта и планам счетов;
  - разработку оперативного плана строительства;
  - выработку первичных показателей в контуре оперативного планирования, а именно выполнения объемов СМР в натуральном выражении и сроков для принятия соответствующих управленческих решений при реализации ИСП;
  - разработку графиков работы машин и механизмов;
  - выполнение строительно-монтажных работ;
  - мониторинг и контроль выполнения СМР;
  - корректировку плана ИСП и оперативного плана строительства (управление изменениями);
  - оплату выполненных СМР и поставок;
- завершение строительной фазы ИСП (1.3.2.3):
  - пуско-наладочные работы;
  - сдачу-приемку объекта (этапа, комплекса);

- закрытие контракта;
- демобилизацию ресурсов;
- анализ результатов (оценка бюджетной, финансовой, экономической, коммерческой эффективности проекта и расчет интегрального экономического эффекта с учетом источников финансирования).

Эксплуатационная (продуктовая) фаза включает:

- эксплуатацию объекта;
- ремонты зданий и сооружений, систем и оборудования;
- развитие производства;
- закрытие проекта, в том числе: вывод из эксплуатации, демонтаж оборудования, модернизацию.

Таким образом, выстроенная методология корпоративного управления позволяет распространить идеологию проектного подхода и внедрить систему управления проектами на всех уровнях руководства и исполнения на предприятии ООО «УГМК-Холдинг». Как набор институциональных механизмов, методология ограничивает отклонение от заданных целей и стратегий и обеспечивает эффективность ИСД. Система корпоративного управления является системой раннего предупреждения, призванная обнаруживать и локализовывать случаи неэффективности на более ранних стадиях осуществления ИСД и реализации ИСП, обеспечивая тем самым ощутимую экономию затрат.

УДК 502.131.1:628.4.032

*Л. Б. Леонова*, доцент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## РАЗРАБОТКА ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ

Устойчивое развитие является на сегодняшний день стратегией выживания человечества, которая включает в себя следующие элементы:

- изменение потребительского поведения людей. В слоях общества, имеющих высокие доходы, необходимо сокращать потребление. Дейли (США) – экологический экономист – предлагает ввести понятия предельного минимального и максимального доходов. Причем минимум должен обеспечивать разумные потреб-

ности в питании, одежде, медицине и образовании, а максимум не должен превышать минимум в 20 раз;

– оценку достижений экономического роста по показателям, характеризующим качество жизни. В современной экономике эти достижения оцениваются по уровню ВВП или ВВП;

– сокращение роста численности населения. Суммарный коэффициент рождаемости – количество детей, рожденных одной женщиной при жизни – должен быть не более двух.

Единых критериев для определения устойчивого развития пока нет, хотя попытки создать универсальные индикаторы имеются. Ученый С. Мураи (Япония) предложил систему индикаторов, разработанную главным образом на материале Японии [1].

Таблица 1

Основной набор индикаторов устойчивого развития (по Мураи)

Индикатор	Устойчивое	Критическое	Разрушительное
Рост населения	Менее 0,5 % в год	1,0–1,5 % в год	Более 2 % в год
Валовой национальный продукт за год	3–5 %	8–10 %	Более 10 %
Обезлесение	Менее 0,1 % в год	0,5–1,0 % в год	Более 1 % в год
Относительная площадь лесов	Более 30 %	15–20 %	Менее 10 %
Площадь пашни	Более 0,3 га/чел.	0,15–0,20 га/чел.	0,1 га/чел.
Обеспеченность собственным зерном	Более 90 %	60–70 %	Менее 50 %
Плотность городского населения	Менее 50 чел./га.	100–150 чел./га.	Более 200 чел./га.
Численность населения города	Менее 0,5 млн чел.	Более 1 млн чел.	Более 10 млн чел.

Была также разработана методология для измерения текущих характеристик городов в рамках концепции устойчивого развития компанией «Сименс» совместно с аналитическим подразделением журнала Economist.

В результате был разработан «Зеленый индекс европейских городов». В нем учитываются 30 индивидуальных характеристик, как качественных, так и количественных, в 8 категориях по каждому городу. По присвоенным условным баллам появилась возможность сравнивать города.

## Категории «Зеленого индекса европейских городов»

Категории	Факторы	Параметры
1	CO <sub>2</sub>	Выбросы CO <sub>2</sub>
		Интенсивность выбросов
		Стратегия сокращения выбросов CO <sub>2</sub>
2	Энергия	Энергопотребление
		Удельное энергопотребление
		Возобновляемая энергия
		Эффективное использование чистой энергии
3	Здания	Потребление энергии жилыми зданиями
		Стандарты энергоэффективности
		Проекты повышения энергоэффективности зданий
4	Транспорт	Использование неавтомобильного транспорта
		Размеры неавтомобильной сети
		Развитие экологического транспорта
		Снижение загруженности дорог
5	Земли и переработка отходов	Муниципальные отходы
		Утилизация отходов
		Сокращение отходов
		Использование зеленых территорий
6	Вода	Потребление воды
		Утечка воды
		Система очистки сточных вод
		Эффективное водопотребление и водоочистка
7	Качество воздуха	Диоксид азота
		Диоксид серы
		Озон
		Твердые частицы
		Политика чистого воздуха
8	Управление	План озеленения
		Управление озеленением
		Участие населения в защите окружающей среды

Эта методология была применена к 30 европейским городам. Были выявлены следующие проблемы: сложная ситуация с общественным транспортом,

каждый четвертый литр воды теряется из-за утечек, доля возобновляемых источников энергии в общем объеме потребляемой энергии составляет 7,3 % (на 2020 год странами ЕС намечено 20 %). Многое зависит, по мнению авторов, от поведения людей, которых должны мотивировать на экологическое мышление, том числе и с помощью проведения политики управления в городах. Положительным примером является Лондон. Здесь осуществлены большие инвестиции в сферу развития общественного транспорта, развита велосипедная сеть, введен транспортный налог. Особо положительных примеров по такой категории, как «Переработка отходов», не отмечено.

В работе [2] предложена система индикаторов состояния и регуляторов процесса коммунального хозяйства города, которая включает 27 индикаторов и 10 регуляторов, сгруппированных в три блока по основным направлениям городского хозяйства. К ним относятся индикаторы прямого управления (коммунальное хозяйство), индикаторы косвенного управления (социально-экономическое развитие города) и регуляторы (климатогеографические и конъюнктурно-рыночные факторы воздействия).

Авторы данной статьи предлагают ввести новые дополнительные индикаторы устойчивого развития для сферы обращения с твердыми бытовыми отходами, в этом случае можно было бы добавить объем образовавшихся отходов на 1 чел. в год, относительную площадь полигонов ТБО, процент перерабатываемых отходов для характеристики устойчивого, критического и разрушительного состояния окружающей среды.

Предлагаемые индикаторы сведем в таблицу 3.

Таблица 3

Индикаторы устойчивого развития для сферы обращения с ТБО

Индикатор	Устойчивое	Критическое	Разрушительное
Объем образовавшихся отходов на 1 чел. в год	100–200	200–500	Более 500
Относительная площадь полигонов ТБО вблизи крупных городов, га	Менее 10	10–30	Более 30
Процент перерабатываемых отходов	Более 50	10–50	Менее 10

Однако следует иметь в виду, что количественные показатели индикаторов могут незначительно варьироваться для различных стран.

Проблемы, связанные со сферой ЖКХ, равно как и со сферой благо-

устройства и обращения с отходами, существенно влияют на устойчивое состояние развития городов.

Попробуем предложить систему индикаторов для устойчивого развития города в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами. Разделение индикаторов происходит на индикаторы прямого (18 индикаторов) и косвенного (7 факторов) управления сферой обращения с ТБО и не управляемые факторы (7 факторов).

Таблица 4

Индикаторы устойчивого развития города в сфере обращения с ТБО

Индикаторы прямого управления сферой обращения с ТБО			
№	Название индикатора	Единицы измерения	Расчет индикатора
1	2	3	4
1	Объем образовавшихся отходов на 1 человека	Кг/ год	Согласно среднему образованию отходов, согласно статистическим данным крупных городов РФ
3	Ингредиентный состав ТБО для населенного пункта	%	Берется согласно статистическим данным для населенного пункта, региона
2	Тариф на вывоз ТБО, устанавливаемый организациями по сбору, транспортировке ТБО на полигоны города	Руб./м <sup>3</sup>	Рассчитывается исходя из затрат на сбор и транспортировку ТБО от населенного пункта до полигона
3	Количество контейнерных площадок в городе	Шт.	Данные инвентаризации администрации города
4	Количество компаний, осуществляющих вывоз ТБО на полигоны	Шт.	Реестр предприятий населенного пункта
5	Доля частных компаний, осуществляющих вывоз ТБО на полигоны	%	Реестр предприятий населенного пункта. Отношение количества частных предприятий, осуществляющих вывоз ТБО к общему количеству предприятий, занимающихся вывозом в населенном пункте
6	Количество предприятий в городе, занимающихся утилизацией и переработкой ТБО	Шт.	Реестр предприятий населенного пункта
7	Цены на вторсырье в пунктах их сбора	Руб.	Сложившийся уровень цен на рынке вторсырья в населенном пункте
8	Доля средств бюджетных источников в общем объеме инвестиций в модернизацию объектов переработки ТБО	%	Отношение бюджетных средств, направленных в модернизацию объектов переработки ТБО ко всей сумме инвестиций в модернизацию объектов переработки ТБО
9	Объемы частных инвестиций в сферу переработки ТБО	Руб.	Абсолютное значение денежных средств, потраченных частными компаниями в сфере переработки ТБО

Продолжение табл. 4

1	2	3	4
10	Доля частных инвестиций в общем объеме финансирования программ в сфере обращения с ТБО	%	Отношение частных инвестиций в общем объеме финансирования программ в сфере обращения с ТБО, к общей сумме инвестиций, направленных в эту сферу
11	Площадь населенного пункта	Га	По данным Министерства природных ресурсов и экологии РФ
12	Площадь санкционированных полигонов ТБО	Га	По данным территориального отделения Министерства природных ресурсов и экологии РФ
13	Коэффициент, показывающий отношение площади полигона к площади населенного пункта		Отношение площади полигона к площади населенного пункта
14	Площадь несанкционированных свалок бытового мусора	Га	По данным природоохранной прокуратуры населенного пункта
15	Количество мусоросортировочных станций в населенном пункте	Шт.	По данным администрации населенного пункта
16	Количество мусороперерабатывающих (мусоросжигательных) заводов	Шт.	По данным администрации населенного пункта
17	Доля ТБО, подвергающихся селективному сбору	%	По данным администрации населенного пункта
18	Доля ТБО, подвергающихся переработке	%	По данным администрации населенного пункта
Индикаторы косвенного управления сферой обращения ТБО			
19	Численность населения города	Тыс. чел.	Данные переписи населения
20	Ежегодный прирост населения	%	Процентное отношение разницы между численностью постоянного населения данного периода и предыдущего периода к численности постоянного населения предыдущего периода. Индикатор может иметь отрицательное значение (пороговые значения находятся на среднероссийском уровне)
21	Уровень доходов населения региона	Руб./мес. на 1 чел	Среднедушевые доходы населения данного населенного пункта от всех источников получения доходов (зарплата, трансфертные платежи, доходы от предпринимательской деятельности и др.)
22	Уровень безработицы	%	Процентное отношение числа лиц, имеющих статус безработных, к числу лиц экономически активного населения

1	2	3	4
23	Доля ТБО от жилой застройки (многоквартирные дома)	%	Процентное отношение ТБО, поступающих от многоквартирных домов, к общему количеству ТБО населенного пункта
24	Доля ТБО от малоэтажной застройки	%	Процентное отношение ТБО, поступающих от малоэтажной застройки, к общему количеству ТБО населенного пункта
25	Доля ТБО от предприятий, торговых центров, общепита	%	Процентное отношение ТБО, поступающих от предприятий, торговых центров, общепита, к общему количеству ТБО населенного пункта
Неуправляемые факторы			
26	Природно-климатические условия: среднемесячная температура и среднегодовая температура в населенном пункте, сезон года	°С	Сезоны в течение года (известно, что увеличение объема ТБО происходит в осенний период, прирост ТБО составляет 10 % от среднегодового количества)
27	Развитие торговли, прирост ее объемов	%	Процентное отношение разницы между показателями выручки за текущий и предыдущий период к показателям выручки торговых предприятий предыдущего периода
28	Бюджетная обеспеченность населения	Руб. на душу населения	Доходы городского бюджета в расчете на одного жителя
29	Цены на энергоресурсы в регионе	Руб./м <sup>3</sup> Руб./т	Уровень рыночных цен на энергоресурсы в регионе
30	Запасы углеводородного сырья в регионе	М <sup>3</sup> (т)	Оценка запасов ресурсов по данным геологоразведочных работ
31	Запасы иных источников энергии	М <sup>3</sup> (т)	Оценка запасов ресурсов по данным геологоразведочных работ
32	Экологическая культура населения	Качественный индикатор (чел.)	Можно определить по данным социологического опроса населения, ведущего здоровый образ жизни

Безусловно, прямые и косвенные факторы влияют более существенно на сферу обращения с ТБО, однако неуправляемые факторы, с точки зрения ЖКХ, также оказывают существенное влияние. Так, например, цены на энергоресурсы в регионе и запасы углеводородного сырья оказывают существенное влияние на сферу обращения с отходами, поскольку высокие цены и отсутствие или малые запасы сырья заставляют регионы изыскивать новые источники энергии, иногда нетрадиционные, и использовать, например, биогаз, образующийся на полигонах ТБО. А это значит, что в регионе будут выделяться дополнительные финансовые ресурсы для реализации энергосберегающих программ и развития новых технологий по переработке отходов. И наоборот, если в регионе есть запасы энергоресурсов и невысокие цены на энергоресурсы, то в инновационном

и финансовом развитии сферы обращения с ТБО нет необходимости. Последнее, к сожалению, имеет место в Свердловской области и УрФО. Вот почему в этом регионе практически не строят мусороперерабатывающих и мусоросжигательных заводов, и большая часть ТБО складывается на полигонах. В России самым распространенным способом переработки отходов по-прежнему остается их захоронение, этому способу подвергается до 90 % всех ТБО.

Таким образом, данные индикаторы позволят при управлении в сфере ЖКХ, благоустройства и переработки отходов обеспечить достижение устойчивого развития регионов.

### *Литература*

1. Кормилицын В. И., Циукишвили М. С., Яламов Б. И. Основы экологии : учебное пособие. М. : МГУ, 1997. 368 с.
2. Шадейко Н. Р. Эффективное управление коммунальным хозяйством в условиях рыночной экономики : дисс. ... канд. экон. наук. Томск, 2009. 187 с.

УДК 322.14:352.071(1-21)(470.57-25)

*О. Е. Малых*, зав. кафедрой,  
*А. Ф. Шамсутдинова*, ассистент,  
Башкирский государственный университет  
г. Уфа

## СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГО Г. УФА: ПРОБЛЕМЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Конкуренция городов за инвестиции, человеческий капитал, инновации и другие ресурсы развития становится глобальной. В этих условиях конкурентными преимуществами будут обладать города, способные создать и постоянно совершенствовать условия для развития бизнеса, комфортного проживания, реализации интеллектуальных, творческих способностей человека.

Уфа – один из 15 городов-миллионников России. Численность населения на 1 января 2013 года составила 1078 тыс. человек. Город имеет выгодное экономико-географическое положение на стыке Европы и Азии, на пересечении автомобильных, воздушных, железнодорожных, речных, трубопроводных магистралей.

Основным градообразующим комплексом города является промышленность, которая представлена более 200 крупными и средними предприятиями, осуществляющими свою деятельность примерно по 16 видам экономической деятельности. Наибольший удельный вес в промышленности города занимают отрасли топливно-энергетического комплекса, химии и нефтехимии, машиностроения. Среди крупнейших предприятий города – филиалы ОАО АНК «Башнефть» («Башнефть-Уфанефтехим», «Башнефть-УНПЗ», «Башнефть-Новыйл»), ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение», филиал НПО «Микроген» в г. Уфа «Иммунопрепарат» и др. Основную долю – около 70 % от всего объема отгруженной продукции предприятий обрабатывающих отраслей города – составляют предприятия по производству нефтепродуктов. Большая часть инвестиций приходится на первичный сектор экономики г. Уфы.

Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (в действующих ценах) составил 566,57 млрд руб. за 2011 г. (рис. 1).



Рис. 1. Объем отгруженных товаров, выполненных работ и услуг и ИПЦ

Из рис. 1 видно, что в 2009 году наблюдалось сокращение объемов отгруженной продукции предприятиями и организациями города. Динамика ИПЦ неоднородна. Индекс промышленного производства за 2013 год составил 103,2 %.

Финансовой основой деятельности города является местный бюджет. За 2013 год доходы бюджета г. Уфы составили 23,227 млрд руб., что по отношению к прошлому году больше на 4,128 млрд руб. или на 22 %. Собственные доходы равны 11,3 млрд. руб. Прирост к уровню 2012 года – 17 % или, в абсолютном выражении, 1,602 млрд руб. Достигнут он за счет увеличения норматива отчислений от налога на доходы физических лиц с 20 до 22 %, в результате чего поступления налога на доходы физических лиц увеличились на 796 млн руб.

В целом экономика г. Уфы сегодня характеризуется низким уровнем диверсификации и преобладанием топливно-энергетического комплекса, а именно

переработки нефти и газа. Это обуславливает существенную зависимость экономики города и городского бюджета от уровня цен на нефть, объемов добычи и потребления.

По объему привлекаемых на территорию города иностранных инвестиций Уфа занимает только 15 место, и 5 место по объему внутренних, в том числе федеральных, инвестиций, уступая Казани и Екатеринбургу [1]. Здесь следует выделить конкуренцию городов за проведение различных мероприятий международного уровня (форумов, саммитов, спортивных мероприятий и т. д.), от которых города получают огромный социально-экономический эффект. К примеру, Екатеринбург после проведения саммита ШОС и БРИК<sup>1</sup> в 2009 году стал площадкой для проведения крупнейших общероссийских и международных встреч. Универсиада в Казани позволила провести модернизацию и строительство транспортной, коммунальной и туристической инфраструктур, а также сделала возможным возведение спортивных объектов и соответствующих международным стандартам гостиниц. В 2015 году саммит ШОС и БРИКС будет проводиться в г. Уфе, что требует от города качественного преобразования городской среды.

Показатели таблицы ниже свидетельствуют о высокой концентрации в г. Уфе экономического потенциала. Несмотря на это, по комфортности для проживания населения Уфа уступает многим отечественным городам. Интересны данные социологических опросов, проведенных администрацией города, о комфортности Уфы для жителей [4]. Около половины респондентов ответили, что скорее комфортно, чем не комфортно, около 20 % указали средний уровень комфортности (рис. 2). На вопрос о желании переехать из Уфы в другое место на постоянное жительство около 35 % ответили, что иногда задумываются о переезде, 16 % – рассматривают такую возможность (рис. 3). Эти данные служат сигналом возможного оттока высококвалифицированных кадров в другие, более привлекательные для жизни города.

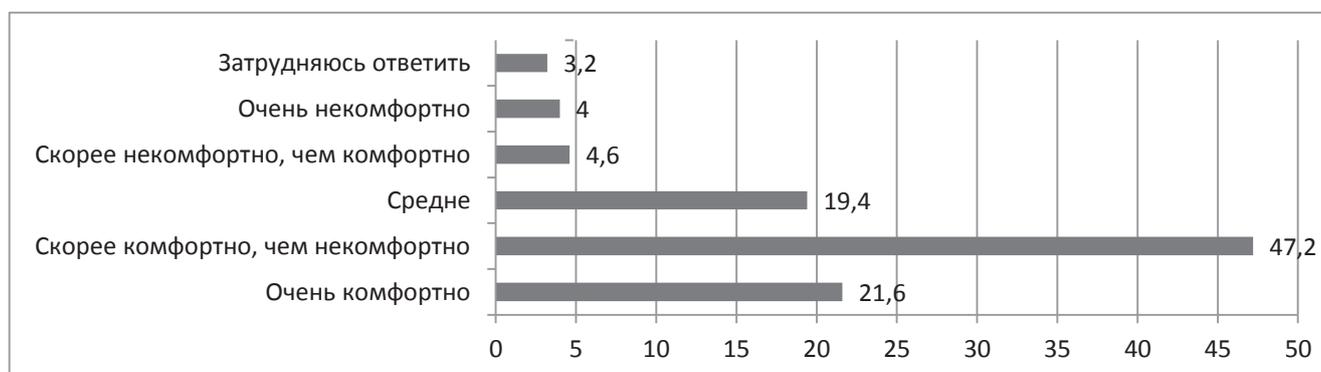


Рис. 2. Распределение ответов респондентов на вопрос

<sup>1</sup> На тот момент кроме ЮАР

«Насколько комфортно лично Вам живется в Уфе?», %

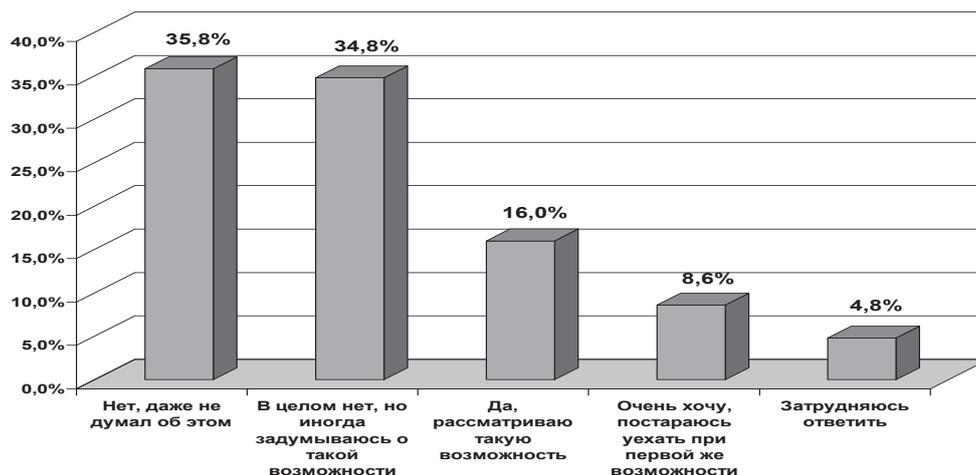


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Хотели бы Вы переехать в другой город на постоянное место жительства?»

Одним из важных показателей уровня и качества жизни населения является индикатор жилищного строительства (рис. 4). Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, составляет 20,8 кв. м. По прогнозу администрации города, к 2025 году население Уфы вырастет до 1,13 млн человек. А обеспеченность жильем должна увеличиться с 18–19 кв. м. на душу населения в 2005 году до 26 кв. м. в 2025 г. Для этого необходимо построить 11–12 млн кв. м. жилья. Сегодня в городе реализуются различные проекты многоэтажного и малоэтажного строительства, но остается проблема точечности застроек, отсутствия комплексного видения развития городского пространства, неоптимальности транспортной и инженерной инфраструктур.



Рис. 4. Жилищное строительство в ГО г. Уфа

Другая проблема – доступность жилья. Согласно результатам социологических опросов [4], наиболее серьезными проблемами для жителей Уфы явля-

ются высокая стоимость жилья и жилищно-коммунальных услуг (см. табл.). К примеру, арендная плата однокомнатной квартиры составляет около 15–18 тыс. руб. в месяц, в то время как номинальная заработная плата в среднем – около 30 тыс. руб. (рис. 5).

Таблица

«Какие проблемы в настоящее время волнуют Вас больше всего?»

Проблемы	Ноябрь 2012	Март 2013
Высокая стоимость оплаты ЖКУ	2	1
Высокие цены на покупаемое жилье	1	2
Плохая работа ЖКХ	7	3
Пьянство и алкоголизм	3	4
Пробки на дорогах	10	5
Состояние дворов, подъездов	13	6



Рис. 5. Динамика среднемесячной заработной платы

Если сравнивать Уфу с основными социально-экономическими показателями других городов-миллионников России, то она уступает по ряду показателей. Сохраняется высокий уровень безработицы, низкий уровень покупательской способности, сильная дифференциация в доходах населения, дефицит высококвалифицированных кадров во всех сферах, низкая инициативность местных властей, предприятий и организаций, самих жителей в решении проблем города. Одной из причин, на наш взгляд, является отсутствие стратегического видения и стратегического планирования развития Уфы. Уфа – один из немногих городов, который в настоящее время не имеет своего стратегического плана, разработанного с активным участием населения, привлечением общественности и бизнес-сообщества, в то время как Новосибирск, Казань и другие

города внедрили стратегические планы еще в 2003–2005 гг. Исследования [3] показали, что интегральный показатель уровня социально-экономического развития городов-миллионников, реализующих стратегические планы, значительно выше, чем у городов, не имеющих таких разработок. В качестве положительного момента следует отметить, что с 2013 года ведется работа по разработке стратегии Уфы в рамках градостроительного форума UrbanБайрам [1].

Таким образом, показатели социально-экономического развития г. Уфы свидетельствуют о стабильном функционировании отраслей городского хозяйства и социальной сферы. Тем не менее, проблемы формирования комфортной городской среды, повышения привлекательности для инвестиций остаются нерешенными.

### *Литература*

1. Градостроительный форум Urbanбайрам [Электронный ресурс]. URL: <http://urbanbairam.ru>. Загл. с экрана.

2. Качество городской среды как экономический драйвер развития города [Электронный ресурс]. URL: <http://www.computerra.ru/business/58033/kachestvo-gorodskoy-sredyi-kak-ekonomicheskij-drayver-razvitiya-goroda>. Загл. с экрана.

3. Малых О. Е., Полянская И. К., Шамсутдинова А. Ф. Оценка уровня социально-экономического развития городов-миллионников как степень реализации административного ресурса // Вестник Южно-Уральского государственного университета. 2012. № 30. С. 14–20.

4. Официальный сайт Администрации городского округа город Уфа Республики Башкортостан [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ufacity.info/document/analytics>. Загл. с экрана.

5. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. М. : Росстат, 2012. 397 с.

*О. Е. Малых*, зав. кафедрой,  
*И. К. Полянская*, доцент,  
Башкирский государственный университет  
г. Уфа

## ИННОВАЦИОННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В УНИВЕРСИТЕТЕ

В идеологических и теоретических спорах о природе и роли инноваций в современном обществе концепция социальных инноваций расширяет экономическую и социальную трактовку их роли в развитии более полной общественной трансформации человеческих отношений. Таким образом, в сферу инноваций вовлекается все большее количество субъектов, и все большие требования предъявляются к качеству соответствующей инфраструктуры.

Федеральный закон № 127 от 23 августа 1996 года «О науке и государственной научно-технической политике» и последующие поправки к этому закону расширили определение инновационной инфраструктуры. В соответствии с Законом, к инновационной инфраструктуре относятся инвестиционные фонды, технопарки, научные парки, инновационно-технологические парки, бизнес-инкубаторы и другие структуры, относящиеся к объектам, поддерживающим малое и среднее предпринимательство [3].

В настоящее время понятие инновационной инфраструктуры включает в себя следующее определение: совокупность организаций способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг [1].

Классификация инфраструктуры инновационной деятельности, по данным ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ и материалам сайта Минэкономразвития России [8], представлена на рис. 1.

Данная классификация инфраструктуры инновационной деятельности может быть дополнена или сокращена по мере развития инновационной политики, находящейся в фокусе государственного внимания.

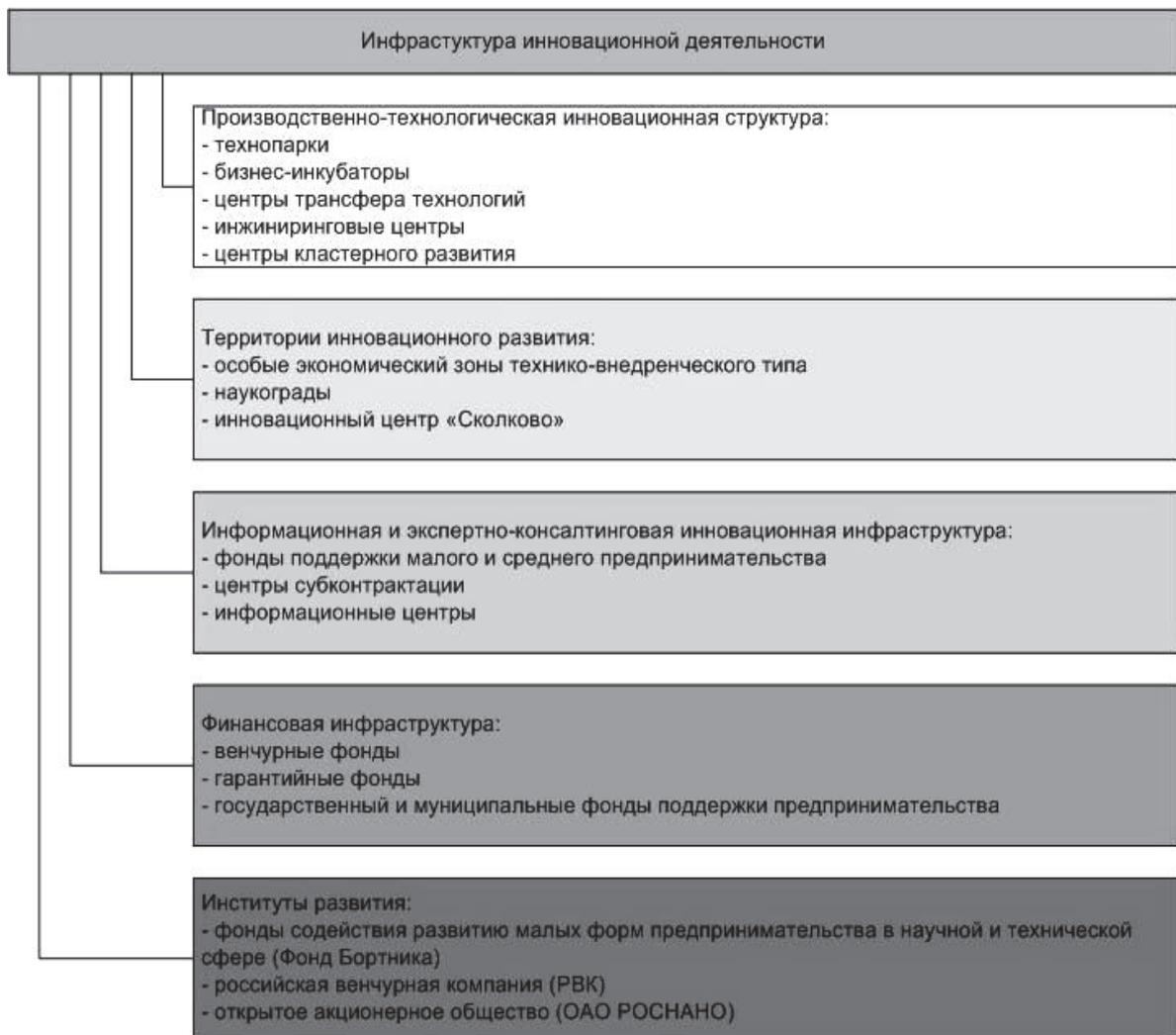


Рис. 1. Классификация инфраструктуры инновационной деятельности

Федеральный закон Российской Федерации от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» существенно расширяет возможности заведений высшего профессионального образования в развитии инноваций, а также в получении доходов от их внедрения, путем создания малых инновационных предприятий (МИП). Мы считаем, что данные организации выполняют не только экономические, но и социальные функции. В зарубежной литературе это принято называть социальными инновациями.

Социальные инновации подразумевают улучшение системы управления, которая регулирует распределение товаров и услуг, удовлетворяют эти нужды, а также создают новые государственные структуры и организации (дискуссионные форумы, директивные политические системы, компании, связующие звенья, системы распределения ресурсов и т. д.). В соответствии с работами Й. Шумпетера в современной литературе по деловому администрированию, социальные инновации проявляются через действие использующих инновации бизнесменов, которые меняют социальные связи в самом центре предприятия

(организации), чтобы улучшить его функционирование. Й. Шумпетера и М. Вебера регулярно цитируют авторы, которые ищут способ легитимировать социальные изменения в организационных структурах, как в бизнесе, так и в государственном управлении, где активно применяются принципы социальных инноваций.

Роль концепции социальных инноваций, на наш взгляд, существенно возросла. Прежде всего, социальные инновации – важный вопрос в деловом администрировании. Все больше внимания уделяется общественному характеру фирм: предприятие как сеть социальных связей и как сообщество, в котором технические и административные изменения – это просто часть инновационной картины. Литература по деловому администрированию все чаще подчеркивает, сколько технологических инноваций терпят неудачу, если не включаются в широкую перспективу изменений социальных отношений, в которой фирма играет ключевую роль – как в отношениях внутри фирмы, так и в отношениях фирмы с другими экономическими субъектами [4].

Возвращаясь в практическую плоскость нашего исследования, мы считаем необходимым как можно более полно использовать возможности действующего законодательства вузами Республики Башкортостан.

В соответствии с заданной темой мы рассмотрим два его сегмента инновационной инфраструктуры – «Центры трансфера технологий» и «Центры коллективного использования».

«Центры трансфера» представляют собой самостоятельное юридическое лицо либо структурное подразделение в высшем учебном заведении, научной организации, на промышленном предприятии, основной сферой деятельности которого является коммерциализация технологических знаний прикладного характера, полученных в результате исследований, разработок или инновационной деятельности [7].

Центр коллективного пользования – это научно-организационная структура, обладающая современной приборной базой и высококвалифицированными кадрами. Основной задачей центра коллективного пользования является предоставление услуг по использованию уникального оборудования, приборной базы, предоставление программных продуктов, возможности стажировок и переподготовки специалистов, а также прохождения производственных практик студентами и магистрантами.

По данным ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ в России представлено более 110 организаций, осуществляющих трансфер технологий, сферой деятельности которых является коммерциализация технологических знаний прикладного характе-

ра. Некоторые университеты организовали «Офис коммерциализации технологий».

Во всех случаях и «Центры трансфера технологий», и «Офис коммерциализации технологий» преследуют одну задачу – получать доход от использования результатов научных исследований.

Башкирский государственный университет имеет огромный научный и образовательный потенциал практически во всех отраслях народного хозяйства. Преподавание каждого предмета обеспечивается необходимым лабораторным и производственным оборудованием, которого достаточно для получения навыков по специальности. Своевременно обновляются научно-методические материалы. Вместе с тем, имеет место лишь кафедральное использование имеющегося оборудования, не допускающее другие кафедры проводить какие-либо работы. В этом случае имеет смысл, цели и задачи отдельных инноваторов сделать продуктом разработки нескольких подразделений университета, обладающих технологиями, базами и программными продуктами. Тогда процесс коммерциализации инновационной разработки окажется наиболее реальным.

По состоянию на сегодняшний день в Башкирском государственном университете функционирует 11 малых инновационных предприятий (МИП) (рис. 2). Еще несколько находятся в стадии организации. Промежуточные результаты их деятельности позволяют нам отметить ряд позитивных тенденций, среди них:

- активизация НИОКР;
- привлечение дополнительных источников финансирования НИОКР;
- увеличение денежных доходов педагогических и научных кадров;
- повышение квалификации педагогических и научных кадров;
- появление постоянной базы практики для студентов.

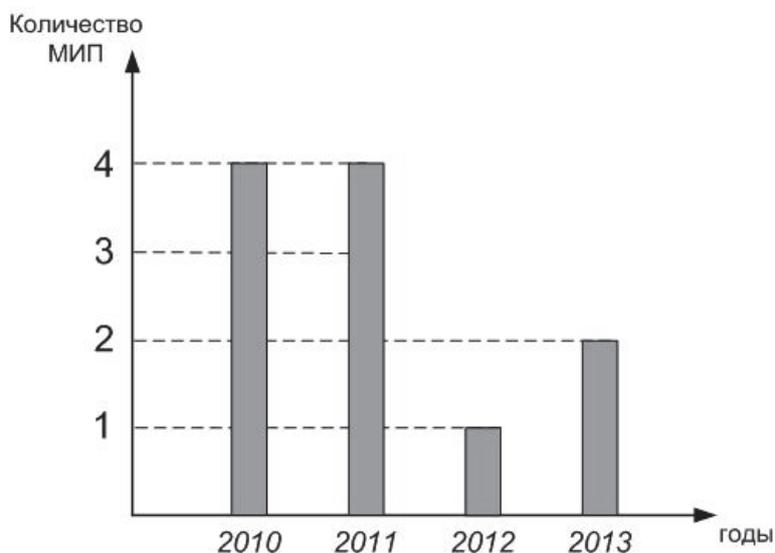


Рис. 2. Динамика открытия малых инновационных предприятий БашГУ

Развитие МИПов, на наш взгляд, отражает современные тенденции, среди которых, в первую очередь, стоит отметить усиление роли таких экономических ресурсов, как знания и информация [5; 6]. Важным направлением является и коммерциализация НИОКР. Коммерциализация предполагает обязательное получение прибыли от трансфера технологий посредством его производственного применения, то есть получение продукции, пользующейся спросом. Процесс коммерциализации начинается с момента выявления коммерческой привлекательности новой разработки, а завершается реализацией разработки на рынке и получением коммерческого эффекта.

Для коммерциализации НИОКР вырабатывается организационно-экономический механизм, который состоит из определенного набора элементов (рис. 3).

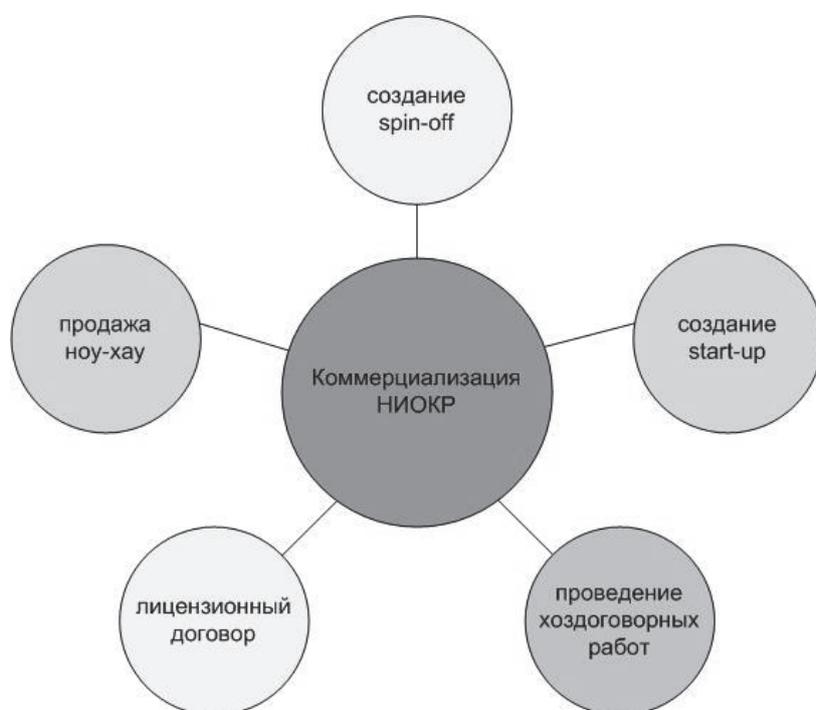


Рис. 3. Экономический механизм коммерциализации НИОКР

Перечень элементов может быть расширен в рамках выработанной концепции коммерциализации научных разработок.

В заключение хотелось бы отметить продвижение научных разработок на рынок: их коммерциализация совместными усилиями разработчиков и специалистов рыночных отношений даст синергетический эффект не только разработчикам научной идеи, но и университету и Республике Башкортостан в целом.

#### *Литература*

1. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федера-

ции» [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>. Загл. с экрана.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности». [Электронный ресурс] // Российская газета. URL: <http://www.rg.ru/2009/08/04/int-doc.html>. Загл. с экрана.

3. Федеральный закон Российской Федерации от 23 августа 1996 г. № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW149218](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW149218). Загл. с экрана.

4. Малых О. Е. Власть государства и корпораций – важнейший фактор экономического поведения // Экономика и управление. 2007. № 3. С. 26–34.

5. Малых О. Е. Информационный ресурс в развитии системы профессионального образования // Экономика и управление. 2011. № 3. С. 54–59.

6. Малых О. Е., Полянская И. К. К вопросу об эволюции факторов производства // Экономика и управление. 2011. № 6. С. 49–54.

7. Материалы международной научно-технической конференции «Информация. Инновации. Инвестиции». Уфа : Гилем, 2007.

8. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy.gov.ru>. Загл. с экрана.

*Л. А. Малышева*, зам. директора Бизнес-школы,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ И ТОЧКИ РОСТА ВУЗОВ

Глобализация коренным образом изменила рынок образования и поставила перед отечественной системой образования серьезные задачи по сохранению конкурентоспособности, а перед российскими вузами – новые вызовы. Вузы попадают в условия жесточайшей конкуренции, и одним из способов оценки их реального уровня являются рейтинги.

Ориентир, например, рейтинг университетов мира QS<sup>1</sup> и репутационный рейтинг THE WUR<sup>2</sup>. В рейтинг попадают вузы, которые проводят многоуровневую подготовку студентов и имеют высокий индекс цитируемости в научных журналах. В то же время существуют отдельные репутационные рейтинги университетов мира, например, THE WUR. В 2013 г. уже в третий раз проводился опрос экспертов 144 стран о 15 лучших, по их мнению, вузах. Научная и образовательная деятельности оценивались с весовым коэффициентом 2:1. То есть показатель репутации оценивается коллегами других университетов, а не работодателями и выпускниками.

В марте 2013 г. вышло Постановление Правительства Российской Федерации «О мерах государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации»<sup>3</sup>. Далее Минобрнауки России выпустило приказ «О перечне требований к отбору вузов для получения ими государственной поддержки в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров». В отличие от показателей QS, а также методик «Эксперт РА» и «Интерфакс», в критериях министерства образования не учтены факторы репутации среди работодателей. На наш взгляд, это существенный недостаток данной критериальной системы.

---

<sup>1</sup> Рейтинг университетов мира [Электронный ресурс]. URL: <http://education-medelle.com/articles/rejting-universitetov-mira-the-qs.html>. Загл. с экрана.

<sup>2</sup> Рейтинг университетов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.univer-rating.ru/news.asp?Int=7&id=141>. Загл. с экрана.

<sup>3</sup> Постановление Правительства РФ от 16 марта 2013 г. № 211 «О мерах государственной поддержки ведущих университетов Российской Федерации в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров».

Традиционно государство оказывало основное влияние на вуз, являясь для бюджетных программ высшего образования, а также научных исследований в форме грантов, заказчиком и инвестором в одном лице. Несмотря на то, что конечными потребителями, как выпускников вуза, так и результатов прикладных научных исследований, являются бизнес и общество, степень их влияния оказывалась крайне низкой. И до сих пор, в условиях тотального финансирования вузов, влияние бизнеса и общества остается низким. Фактически вузы перешли в режим отчетности за расходование бюджета, при этом не особо заботясь о репутации среди работодателей.

Стоит отметить наличие отдельных рейтингов для бизнес-школ зарубежных университетов, но в российских вузах система дополнительного образования все в большей степени выходит из числа приоритетных. Этому способствовал новый «Федеральный закон об образовании в Российской Федерации» (от 21.12.12), который вывел дополнительное образование из-под государственного контроля. При этом показатели эффективности вуза не содержат показателей внебюджетной деятельности, как и критерии рейтингов отечественных вузов. На наш взгляд, это неправильно, поскольку не учитываются мнения всех заинтересованных сторон, в частности, бизнеса.

Воспользуемся принципами разработки стратегии компаний в условиях конкуренции. Государство является заказчиком системы образования. Его интересы кроются в росте экономики, эффективных затратах на образование, при этом рост экономики обеспечивают предприятия. Значит, реальным заказчиком являются именно предприятия, с которыми прямой взаимосвязи у системы образования нет. Перечень специальностей и государственные стандарты утверждаются министерствами, количество бюджетных мест – ими же.

Как обеспечить взаимосвязь с реальным бизнесом? Существуют два направления тесной взаимосвязи. Это прикладные научные исследования, которые раньше назывались «хоздоговорная деятельность», и система дополнительного профессионального образования (ДПО).

Если в научных исследованиях вузы хоть как-то заинтересованы, поскольку отчитываются по аккредитационным показателям, то показатели ДПО в аккредитационных показателях отсутствуют. Причем научные исследования гораздо проще проводить в рамках различных грантов, выделяемых государством. Результаты таких исследований должны быть опубликованы, но никакой гарантии их влияния на развитие экономики нет.

Что касается ДПО, или системы бизнес-образования, то именно она является залогом развития вуза. Существуют два типа стратегий: ресурсно-

ориентированная (делаем, что можем) и рыночно-ориентированная (делаем, что нужно потребителю). Прикладные исследования и ДПО – это элементы рыночно ориентированной стратегии.

Если представить образование через всю жизнь (Long Life Learning) в виде цепочки добавленной ценности (Added Value Chain), то получим примерную последовательность: начальное, среднее, средне-специальное, высшее, дополнительное образование.

Ресурсная стратегия является «выталкивающей» (push), начинается от реформы начального образования, последовательно влияет на все элементы цепочки и хорошо работает в условиях массового спроса. Этап массового спроса на образование прошел, но нынешняя система высшего образования все еще ориентирована именно на него. Второй вариант – «вытягивающий» (pull). Начинается от конечного потребителя, то есть от бизнеса и, соответственно, ДПО, которое нацелено на подготовку специалистов. При таком подходе бизнес-образование является заказчиком предыдущего элемента цепочки, как и каждый последующий элемент, являющийся заказчиком для предыдущего.

Именно ДПО способно создать «точку роста» в вузе и обеспечить скачкообразный рост качества образования за счет понимания потребностей бизнеса, вовлечения специалистов предприятий в постановку задач образования, повышения квалификации преподавателей на программах ДПО.

Вместо того чтобы установить приоритет программ ДПО и прикладных исследований, которые, скорее, относятся к консалтинговой деятельности, вузы отказываются от этих видов деятельности или полностью пренебрегают ими, ориентируясь на освоение бюджета и увеличение разрыва между реальными потребностями и качеством программ.

В условиях модернизации только стратегические решения в части приоритета ДПО могут содействовать развитию вуза. В противном случае университеты, отдавая приоритет научным грантам и программам высшего образования, не смогут конкурировать со специализированными компаниями бизнес-образования, консалтинговыми компаниями, зарубежными вузами по программам ДПО. А это полный разрыв с реальными потребностями бизнеса.

Анализ успешного зарубежного опыта показал, что элитные программы ДПО ведут автономные бизнес-школы, имеющие собственную инфраструктуру, штат, программы: Harvard Business School, MIT и прочие. Анализ российского опыта доказывает, что успешные бизнес-школы также обладают автономностью, то есть не входят в состав университетов. Например, «Сколково» (ЧПП), МИРБИС (НОУ ВПО), ИМИСП (НОУ ВПО), ЛИНК (НОУ ВПО). В по-

давляющем большинстве, это негосударственные образовательные учреждения. Находясь в структуре университета, подразделениям ДПО сложно конкурировать с такими компаниями из-за сложной иерархической структуры, избыточного документооборота, излишней бюрократии.

В соответствие с новым Законом об Образовании, система ДПО выведена за пределы государственных стандартов и требований. Казалось бы, появилась масса возможностей максимально учесть требования потребителя! Но при этом вузы вводят свои стандарты, еще более жесткие, чем были раньше, усложняют документооборот, требуют согласования, отчетности... В результате мы имеем дело со снижением конкурентоспособности вузовской системы ДПО.

Если вузы намерены использовать структуры ДПО в качестве точек роста, то нужны серьезные организационно-структурные преобразования. В условиях серьезной внешней конкуренции необходимо избегать внутренней конкуренции по программам для открытого рынка. Поэтому следует четко сегментировать рынок по типам клиентов и их запросам.

В основе всех изменений лежит стратегия, обусловленная требованиями внешнего окружения. Смена стратегии и приоритетов в области ДПО приведет к коренной перестройке бизнес-процессов, организационной структуры, системы мотивации и документооборота. Поскольку процессы и структура ДПО в вузе отличаются от традиционных, ориентированных на высшее образование, мы рекомендуем выделение ДПО в отдельные департаменты, институты, бизнес-школы с отличающимися условиями функционирования, полномочиями и самостоятельностью.

Для реализации таких преобразований потребуются следующие действия:

1. Установление стратегического приоритета ДПО в вузе;
2. Выявление целевых аудиторий и оценка их потребностей;
3. Разработка нескольких моделей ДПО для реализации различных программ, в зависимости от целевой аудитории и уровня рыночной конкуренции;
4. Формирование проектного принципа управления программами ДПО;
5. Определение организационных и финансовых условий реализации программ ДПО;
6. Поиск и привлечение менеджеров образовательных проектов, наделение их полномочиями;
7. Разработка бизнес-планов для центров ответственности, принятие решений о статусе подразделений с устойчивым портфелем проектов;
8. Корректировка процессов и организационных структур;
9. Корректировка системы мотивации.

Выделение в отдельные структуры Бизнес-школы или подразделения ДПО, работающих на открытом рынке, на условиях самоокупаемости, создаст в вузе образовательную модель, максимально ориентированную под потребности рынка. В этом залог развития вуза, его преподавателей и ученых, администрации.

Снятие законодательных ограничений в системе ДПО выведет на рынок множество некачественных услуг, фирм-однодневок, неспособных обеспечить качество. Несомненно, здоровая конкуренция все расставит по своим местам, но период становления рынка неминуем. Длительность программ повышения квалификации с выдачей удостоверения (установленного образца) снижена с 72 до 16 часов. Длительность программ профессиональной переподготовки с выдачей дипломов о профпереподготовке сокращена с 500 до 250 часов. В этих условиях нужны хоть какие-то ориентиры для потребителя и гарантии качества.

На смену государственной аккредитации элитных программ пришла общественная. Правопреемником стал Национальный аккредитационный Совет делового образования (НАСДОБР), в состав учредителей которого вошли союзы и объединения работодателей, Российская ассоциация бизнес-образования (РАБО). Цель создания – аккредитация программ профпереподготовки и МВА. Общественная аккредитация не является обязательной, но ее наличие гарантирует серьезный подход к разработке программы.

Каковы условия сохранения конкурентоспособности вузов? Мы считаем необходимым добавление в систему аккредитационных показателей всего лишь двух пунктов: доля внебюджетных средств в структуре доходов вуза (от программ бизнес-образования и хоздоговоров с предприятиями) и доля этих внебюджетных средств на одного сотрудника. Даже не профессорско-преподавательского состава, а всех сотрудников. Это приведет к снижению численности административного персонала либо к его вовлечению в продвижение этих видов деятельности. Причем, эти показатели имеет смысл нормировать, а бюджетные средства выделять, в зависимости от выполнения норматива.

#### *Выводы и рекомендации*

1. Анализ существующих рейтинговых систем показал, что отечественный подход тяготеет к требованиям государства в части образования и науки, но не учитывает репутацию у работодателей, показатели трудоустройства выпускников и прочие факторы, связанные с обществом и бизнес-сообществом.

2. Мы считаем, что особое внимание следует уделить требованиям бизнеса и общества, то есть показателям внебюджетной деятельности. Именно эти показатели – инновационной и предпринимательской активности, развития си-

стемы дополнительного профессионального образования (ДПО) – в конечном счете и определяют репутацию вуза среди работодателей.

3. Мы предлагаем выстраивать стратегию вуза по аналогии со стратегией развития компании, ориентируясь, в первую очередь, на потребности рынка. При этом реальную ориентацию на потребности экономики обеспечивает ДПО.

4. Установление приоритета ДПО в вузе невозможно, в силу отсутствия необходимости в условиях заданных аккредитационных показателей. Мы считаем необходимым добавить в аккредитационные показатели долю внебюджетных средств в структуре доходов вуза (от программ бизнес-образования и хоздоговоров с предприятиями) и долю этих внебюджетных средств на одного сотрудника.

В завершение хочется отметить, что для попадания в мировые рейтинги вузам следует обратить внимание на стратегическое управление и развитие внебюджетной деятельности. Это необходимое условие и один из способов приблизить образование к требованиям бизнеса и работодателей и завоевать репутацию, прежде всего, в регионах и в России.

Что касается бюджетного финансирования, то оно должно выделяться на основе конкурсов и гарантии возврата бюджетных денег в форме внебюджетных средств. В противном случае, выделенные деньги будут потрачены, но не факт, что результаты будут достигнуты.

### *Литература*

1. Катькало В. С. Эволюция теории стратегического управления : монография. 2-е изд. СПб. : Изд-во СПбГУ, 2008. 548 с.

2. Козулин А. В., Ковалев М. М. Модели рейтинга университетов // Белорусский банковский бюллетень. 2001. № 23. С. 18–26.

3. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Ветер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей. М. : Вильямс, 2003. 304 с.

4. Солодухин К. С. Разработка методологии стратегического управления вузом на основе теории заинтересованных сторон : дис. ... д-р экон. наук. М., 2011. 293 с.

5. Стратегии развития российских вузов: ответы на новые вызовы / под ред. Н. Л. Титовой. М. : МАКС Пресс, 2008.

Я. С. Матковская, профессор,  
Волгоградский государственный технический университет  
г. Волгоград

## МАРКЕТИНГ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ КАК МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА

Современная экономическая система претерпела серьезные изменения. И этот тезис становится все более актуальным. Экономика менялась всегда, но таким образом, каким меняется сейчас, она не менялась никогда. Многие не замечают стремительности изменений, которые происходят, но от этого их темпы не сокращаются. Вместе с тем любая экономическая динамика непременно имеет рыночные корни, поскольку именно рынок – источник всех изменений. Эти события обуславливают в наше время рост интереса к развитию методологии маркетинга, которое действительно в этом нуждается. Так уж сложилось, что маркетинговая наука отстает от маркетинговой практики. С одной стороны, это естественно, поскольку любая наука подразумевает определенную последовательность действий, включающих в себя сбор данных из мира предметов, отношений, систематизацию полученной информации, формулирование гипотез, их доказательств, а затем уже и формирование теорий и методологий, применимых на практике. А с другой стороны, сегодня перед наукой, и в первую очередь, маркетинговой, стоят новые задачи, которые предопределены современной системой образования, рынком. Они состоят в том, что завершением процесса эвритмии теории и практики маркетинга будет переход на следующий уровень, когда маркетинговая наука станет определять вектор развития соответствующей практики. Такая задача носит не абстрактно-гипотетический характер, а вполне конкретна и решаемая. И именно такую задачу поставил перед собой автор, выдвигая гипотезу о том, что маркетинг коммерциализации обладает потенциалом, позволяющим считать его не только соответствующей частью маркетинга инноваций, но и методологией маркетинга в целом.

Гипотеза о том, что маркетинг коммерциализации следует рассматривать как прогрессивную методологию маркетинговой деятельности, доказывается следующим образом.

*Аргумент 1.* Доминирующий линейно-технический сбытовой подход к

коммерциализации, согласно которому она представлена как способ доведения до рынка изобретения или результата научно-технической деятельности путем последовательной смены этапов (т. е. безотносительно исследования потребностей рынка), завершающий этап процесса разработки товара, т. е. без учета возможностей маркетингового управления процессом коммерциализации и жизненным циклом инноваций и компаний, не прогрессивен ни для маркетинга, ни для развития бизнеса. Коммерциализация – это рыночный процесс, а не этап разработки нового товара, что определяется утерянным значением этого термина, согласно которому коммерциализация первоначально понималась как процесс проникновения интересов бизнеса (предпринимателей) в новые сферы деятельности [3]. В маркетинговом смысле это процесс образования новых рынков (или сегментов рынка), где до сих пор рыночные отношения не осуществлялись, будучи неприбыльными, а благодаря инновационной деятельности предпринимателя начали приносить экономические и социальные эффекты. Маркетинговый смысл дополняется институциональным и коммуникационным значением, состоящим в том, что в результате коммерциализации образуются новые зоны прибыли и новые бизнес-модели. Как видно, выхолащивание из понятия «коммерциализация» его изначально широкого и системообразующего смысла имеет регрессивный характер, в то время как в первоначальном смысле категория коммерциализации могла бы обеспечивать бóльший потенциал для развития теории и практики маркетинга [2].

Теоретическая и методологическая состоятельность коммерциализации доказывается анализом ее диалектических противоречий [4]. Этот анализ показывает, что внутренняя логика коммерциализации сама служит источником для разрешения основных рыночных, экономических и институциональных противоречий, прежде всего, таких как противоречия между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребностей. Эти качества коммерциализации позволяют установить закономерную взаимосвязь между перспективами развития и рынка, и коммерциализации.

Коммерциализация реализует главную маркетинговую функцию – образование рынков. В результате коммерциализации происходят динамичные трансформации рынка: существующий (развитой) рынок – новый рынок – развитой рынок, что показывается в виде петли Мебиуса (рис. 1).



Рис. 3. Коммерциализация как процесс образования новых рынков (Петля Мебиуса МКРИ)

Каждый акт коммерциализации есть процесс преобразования (и формирования) рынков, предполагающий не изменение «пространства» рынка, а его реструктуризацию: так, рынок, изначально выглядевший как некоторая совокупность сегментов, потребители которых по-разному относятся к товару, реструктурируется путем перегруппировки его сегментов и сегментов других рынков, что происходит после вывода на него инновации. Таким образом, осуществляется качественный переход от одной структуры рынка к другой. Это циклический процесс, происходящий в несколько этапов. Первый этап: сложившийся рынок стабилен: существуют сегменты, различающиеся по степени лояльности. Второй этап: появление на рынке инновации отбирает часть потребителей (новаторов) у сложившегося рынка – наступает дестабилизация. Третий этап: к новаторам присоединяются новые потребители из «неноваторски» настроенных сегментов рынков или с других рынков. Часть потребителей остается на прежнем рынке. В результате образуются новые сегменты – происходит деструктуризация рынка, причем не только того, что был изначально, но и других рынков, за счет привлечения покупателей с них на новые рынки (переключение). Четвертый этап: рынок переходит в стадию стабильности. В результате рынок реструктурируется, а затем цикл повторяется [2].

Таким образом, коммерциализация доказывает свою методологичность, конкретность, динамизм и высокий потенциал, значимый как на макроуровне, так и на микроуровне. На макроуровне он определяется перспективностью развития институтов коммерциализации инноваций как адекватной, складывающейся в современной экономике формы макроэкономического антикризисного и антициклического регулирования. В России их важность еще более возрастает, поскольку коммерциализация выступает основным процессом, обеспечивающим развитие модернизационных процессов в экономике, а на микроуровне

он обуславливаются перспективностью развития маркетингового подхода к управлению современной компанией, для которого коммерциализация становится основной парадигмой ведения бизнеса в современных условиях, что определяет потенциал маркетинга коммерциализации.

*Аргумент 2.* Коммерциализация задает базу формирования маркетинговой доктрины управления современной компанией. Маркетинговая доктрина управления современным предприятием основывается на маркетинге коммерциализации инноваций. Она характеризуется, как управление внутренней и внешней средой компании и как рынок-ориентированный, динамичный, адаптивный императив деятельности субъекта, реализующего современную парадигму [1] инновационно-активного управления предприятием. Идентифицируя маркетинг как базовую доктрину управления предприятием, предоставляющий возможности для своевременной реакции на изменения внутренней и внешней среды и располагающий инновационным потенциалом позволяет, мы не только доказываем преимущества рыночного подхода к коммерциализации, но и постулируем, что маркетинг в современных условиях не может быть не инновационным. Следовательно, инновационный маркетинг есть парадигма современного маркетинга и маркетинга вообще, поскольку природа маркетинга изначально инновационна.

Это свидетельствует о феномене «мультипарадигмальности» маркетинга, который выстраивается в виде соответствующей иерархии, где первой парадигмой выступает маркетинг, выступающий как парадигма развития предприятия в современной и, прежде всего, инновационной экономике. На втором – инновационный маркетинг как парадигма современного маркетинга, адекватная современным и перспективным условиям хозяйствования. На третьем в качестве основной парадигмы маркетинга определяется коммерциализация, с точки зрения того, что они вместе с маркетингом характеризуют деятельность, связанную с разработкой, позиционированием и управлением жизненным циклом инноваций. Кроме того, коммерциализация в широком смысле выступает как парадигма маркетинга, с той точки зрения, что именно с ее помощью осуществляется и маркетинговая деятельность, и функционирование фирмы в рыночных условиях. Это позволяет выделить три формы коммерциализации. Первая, как объективный процесс образования новых рынков вследствие формирования для них комплексного маркетингового предложения инновационной ценности и удовлетворения с его помощью потребностей рынка. Вторая, как ориентированный на потребителя динамичный, адаптируемый к изменяющимся рыночным условиям императив деятельности компаний. Третью форму

описывают инновационные мотивы деятельности субъектов процесса коммерциализации, определяющие возможности маркетингового проектирования и управления процессом коммерциализации.

Формы коммерциализации объединяются общей и перспективной для компаний, действующих на современном рынке, концепцией непрерывной коммерциализации инноваций (рис. 2).

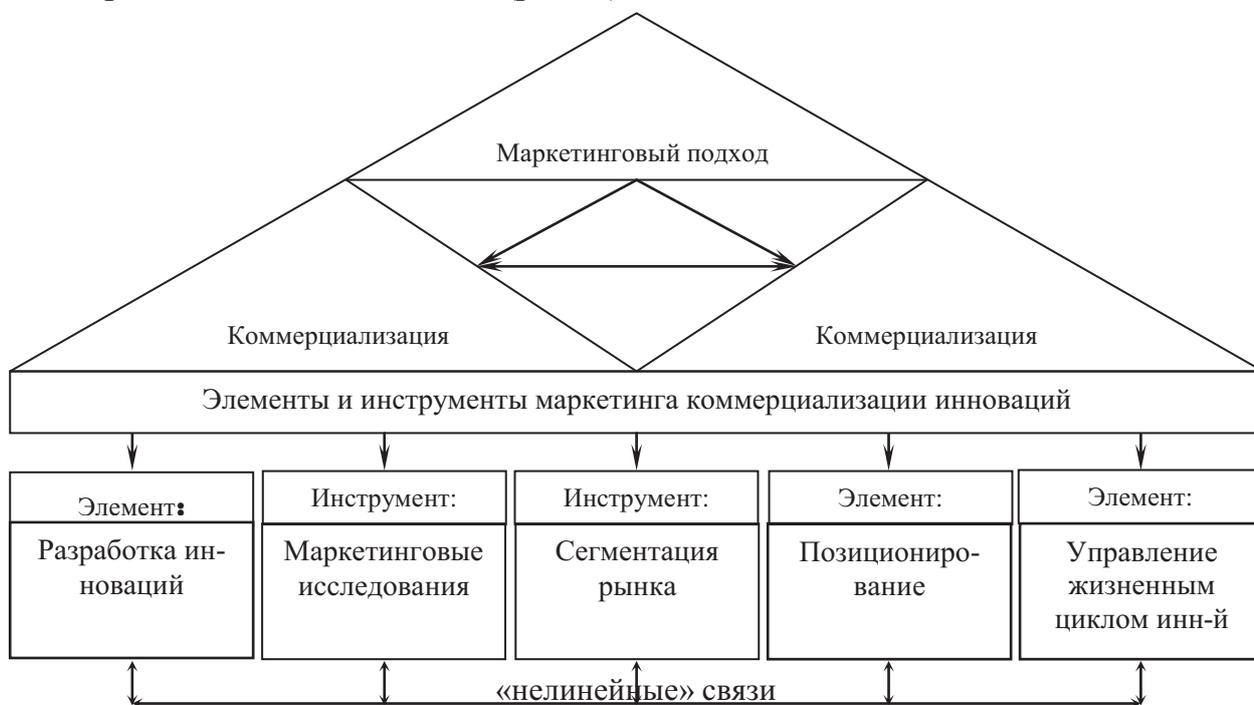


Рис. 2. Маркетинговый подход к управлению современной компанией как концепция непрерывной коммерциализации инноваций

Концепция непрерывной коммерциализации раскрывает инновационный подход и к маркетингу, поскольку предлагает по-новому структурировать маркетинг, выделяя три его основных элемента (элементы непрерывной коммерциализации инноваций): разработку инноваций, их позиционирование и управление их жизненным циклом, которые становятся основными проектировочными элементами маркетинга коммерциализации инноваций.

Объективность этого процесса и возможность использовать потенциал маркетинга коммерциализации как методологии современного маркетинга. Концепция непрерывной коммерциализации инноваций фактически реализуется успешными компаниями на рынке. Но маркетинг коммерциализации дает методологические возможности формирования и использования инновационного потенциала рынка (потребителей) и самой компании путем организации механизмов регулярного мониторинга этих взаимосвязей и их эффективного функционирования. Получается, что методология маркетинга коммерциализации, обусловленная системообразующим смыслом коммерциализации, ее спо-

способностью разрешать рыночные противоречия и институциональностью, а также располагающая концепцией непрерывной коммерциализации и маркетинговой доктриной управления предприятием, может стать методологической основой всего современного маркетинга, поскольку все эти механизмы делают маркетинг коммерциализации тем самым «мостиком» между теорией и практикой, инструментом согласования интересов внутриорганизационного маркетинга и маркетинга на внешних рынках и ресурсом стратегического развития предприятия. В результате чего подтверждается гипотеза о том, что маркетинг коммерциализации может рассматриваться как прогрессивная методология современной маркетинговой деятельности.

### *Литература*

1. Блауг М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют // Вопросы экономики. М., 2004.
2. Матковская Я. С. Коммерциализация рыночных инноваций – парадигма инновационного маркетинга // Маркетинг. 2010. № 4. С. 39–46.
3. Хикс Дж. Теория экономической истории // Вопросы экономики. М., 2003.
4. Шаховская Л. С., Матковская Я. С. Коммерциализация рыночных инноваций: противоречия и перспективы // Журнал Экономической теории. 2010. № 4. С. 93–101.

УДК 502.3:502.175

*А. Н. Медведев*, доцент,  
*А. В. Присяжный*, доцент,  
*Д. Д. Таушанкова*, аспирант,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## МОДЕЛИРОВАНИЕ И ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПОЛЕЙ ЗАГРЯЗНЕНИЯ АТМОСФЕРЫ

Вопросы разработки и совершенствования моделей и методов оценки и прогнозирования уровней загрязнения городской атмосферы остаются актуальными в связи с тем, что загрязнение атмосферного воздуха является в настоя-

щее время ведущим экологическим фактором, оказывающим негативное воздействие на здоровье населения в крупных городах.

Одним из новых методов описания загрязнения атмосферного воздуха является метод Land Use Regression (далее LUR) [1; 2]. Метод заключается в построении математических моделей загрязнения воздуха на основе экспериментальных данных о загрязнении и данных геоинформационных систем (ГИС). Полученные модели применяются для создания карт загрязнения и последующего использования в эпидемиологических исследованиях влияния загрязнения атмосферы на здоровье людей. Данный подход позволяет получать оценки загрязнения атмосферного воздуха для значительной по площади территории (целый город) с высоким пространственным разрешением (~10 м) при относительно небольших материальных и временных затратах.

В настоящей работе предложен инструмент оперативной визуализации результатов моделирования методом LUR загрязнения снегового покрова, который во многих регионах России залегает несколько месяцев в году и является хорошим индикатором загрязнения атмосферы.

В качестве модельного объекта был выбран города Карабаш Челябинской области России. В городе находится медеплавильный завод «Карабашмедь», который является главным источником загрязнения атмосферы и ландшафта города.

Для оценки эффективности реализуемых на заводе природоохранных мероприятий проводился ежегодный мониторинг загрязнения территории города. Одним из видов исследований было изучение интенсивности выпадения загрязняющих веществ из атмосферы на основе отбора и анализа проб снега. Такие исследования были проведены Институтом промышленной экологии (ИПЕ UB RAS) в зимний период 2004–2005 гг. [3]. Результаты данных исследований были использованы для оценки возможностей применения метода LUR в системе мониторинга атмосферных выпадений.

В качестве изучаемого параметра загрязнения использовалась рассчитанная в каждой точке сети наблюдений плотность выпадения пыли из атмосферы в килограммах на квадратный километр территории в сутки ( $\text{кг}/\text{км}^2/\text{сутки}$ ) [4].

В целом, проведенное исследование показало, что метод LUR может быть успешно применен для описания плотности выпадения пыли из атмосферы при наличии одного мощного источника выбросов, каким является расположенный в городе завод «Карабашмедь».

С целью обеспечения оперативности при проведении мониторинговых работ и моделирования, в качестве инструмента для удобной отрисовки «на ле-

ту» получаемых результатов был создан программный продукт на основе поисково-информационного сервиса «Яндекс.Карты». В базовую конфигурацию сервиса входят три типа слоев: спутниковые снимки, схема с изображением инфраструктуры и гибридное наложение схемы на спутниковые снимки. Сервис бесплатный при условии некоммерческого использования.

Для написания программ с использованием сервиса «Яндекс.Карт» достаточно использовать браузер (в данной работе использован Mozilla Firefox v.28.0) и любой текстовый редактор для написания программы на языке JavaScript.

Благодаря динамичной природе языка JavaScript, процесс разработки заметно облегчается. Между внесением правок в программный код и получением наглядного результата не требуется предпринимать какие-либо промежуточные действия – достаточно перезагрузить страницу в браузере. Более того, если использовать встроенную в браузер веб-консоль в режиме интерпретатора, то можно сразу видеть результаты вносимых изменений.

Применяя встроенные возможности сервиса «Яндекс.Карт» и языка JavaScript, стало возможным легко манипулировать полученными экспериментальными данными и визуальным отображением этих данных для повышения общей наглядности и обеспечения возможности их оперативного использования при планировании дальнейших работ.

Учитывая распространенность сервиса «Яндекс.Карт» на территории Российской Федерации и доступность гаджетов с GPS-датчиками, появляются новые перспективы в сфере сбора и анализа данных.

Возможное направление развития программного продукта – загрузка онлайн-данных о рельефе и метеорологических параметрах местности с целью учета их влияния на распределение загрязнений.

Ниже приведены примеры наложения экспериментальных или расчетных данных на карту (рис. 1, рис. 2) с помощью созданной программы.



Рис. 1. Схема с изображением концентрации загрязнителя



Рис. 2. Наложение данных на спутниковый снимок

### *Литература*

1. Mapping urban air pollution using GIS: a regression-based approach / D. Briggs [etc.] // Int. J. Geogr. Inf. Sci. 1997. Vol. 11. № 7.
2. Антропов К. М., Варакин А. Н. Оценка загрязнения атмосферного воздуха г. Екатеринбурга диоксидом азота методом Land Use Regression // Эко-

логические системы и приборы (Москва). 2011. № 7.

3. Chukanov V. N., Sergeev A. P., Ovchinnikov S. M., Medvedev A. N. Diagnostics of Snow-Cover Contamination with Soluble and Insoluble Metal Impurities // Russian Journal of Nondestructive Testing. 2006. Vol. 42. №. 9. P. 630–636.

4. Медведев А. Н., Таушанкова Д. Д., Федотов И. А. Регрессионная модель загрязнения снегового покрова в г. Карабаш Челябинской области России // Информационные технологии – эффективный путь обеспечения инновационного развития : сб. науч. докладов и статей. Екатеринбург : УрФУ, 2014. С. 269–276.

УДК 303.7:658

*М. А. Медведев*, ст. преподаватель,

*М. А. Медведева*, доцент,

*О. И. Никонов*, директор Департамента бизнес-информатики  
и математического моделирования

Уральский федеральный университет

г. Екатеринбург

## ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Принятие эффективных решений на предприятии во многом обусловлено рациональной организацией его взаимодействия с контрагентами: поставщиками сырья и комплектующих, потребителями (покупателями) готовой продукции, государственными органами, кредитно-финансовыми учреждениями и другими сторонними организациями. Деятельность по организации эффективной работы с контрагентами многогранна, изучается различными направлениями экономической науки и включает вопросы управления взаимоотношениями с клиентами, задачи маркетинга, менеджмента, логистики и др.

Экономико-математическое моделирование является одним из инструментов совершенствования взаимодействия предприятия со своими контрагентами и выбора партнеров или оказываемых услуг.

Широкий круг задач, относящихся к взаимодействию предприятия с внешней средой, составляют проблемы формирования портфелей заказов, выбор номенклатуры изделий, продуктов и услуг, формирования группы (портфе-

ля) поставщиков и потребителей продукции таким образом, чтобы состав формируемых портфелей был приемлем сразу по нескольким критериям. Такими критериями могут быть доход от реализации товаров или услуг, надежность контрагентов, опыт их работы в рассматриваемой области, финансово-экономические характеристики предприятий-партнеров. Частным случаем является постановка задачи оптимизации по критериям риск-доходность, ориентированной на то, чтобы доход от деятельности был по возможности больше, а риск потерь или недополучения прибыли – как можно меньше.

При формировании портфеля экономических составляющих нужно, во-первых, оценивать и выбирать наилучшим образом не индивидуальных контрагентов, а одновременно группу контрагентов, добиваясь снижения совокупного риска, во-вторых, в значительной степени избавиться от присутствующих в иных подходах, базирующихся на экспертных оценках, элементов субъективизма.

Теория портфельных инвестиций, работая в своем классическом варианте с портфелем ценных бумаг, обеспечивает перечисленные свойства для названных портфелей. Поэтому адаптация и развитие портфельного подхода на класс нефинансовых объектов являются перспективным и актуальным направлением.

Современная теория портфельных инвестиций позволяет распространить ее подходы и методы на задачи формирования и управления портфелем из экономических объектов, отличных по своей природе от традиционных инструментов фондового рынка (на портфели контрагентов, заказов, продуктов и услуг). Портфельный анализ и методы векторной оптимизации экономических решений на предприятии, связанные с формированием портфелей из нефинансовых объектов, базирующиеся на данной теории, позволяют разработать методический инструментарий для формирования эффективных портфелей из нефинансовых объектов, направленных на повышение эффективности взаимодействия предприятия с контрагентами. Данные подходы позволяют предложить экономико-математическую модель формирования эффективных портфелей поставщиков предприятия, позволяющую минимизировать затраты и риск предприятия, а также обобщить результаты на случай произвольного количества контрагентов с двумя и более критериями эффективности.

Цель исследования состояла в развитии теоретико-методологических положений и методического инструментария применения методов портфельного анализа и векторной оптимизации экономических решений на предприятиях и организациях по формированию и реструктуризации эффективных портфелей нефинансовых объектов.

В процессе исследования были решены следующие задачи.

1. Развита теоретико-методологический подход к портфельному анализу и выбору методов векторной оптимизации экономических решений на предприятии. Подход позволяет применить методы современной теории портфельных инвестиций для формирования эффективных портфелей из экономических объектов, отличных по своей природе от инструментов фондового рынка: портфелей контрагентов, заказов, продуктов и услуг.

В работе формулируются базовые принципы (критерии применимости), выполнение которых позволяет применить теорию портфельных инвестиций для различных классов объектов, для которых она ранее не применялась, тем самым существенно расширив область применения известной финансово-экономической теории и получить новые результаты, относящиеся к формированию портфелей контрагентов, заказов, продуктов и услуг. В сформулированных базовых принципах по существу отражены те свойства ценных бумаг, которые обеспечивают выполнимость построений классической теории, но которым удовлетворяют и иные объекты.

2. Разработан методический инструментальный портфельного анализа и поддержки принятия решений по формированию портфелей из нефинансовых объектов для случая двух и более критериев эффективности (характеристик контрагентов, заказов, продуктов и услуг). Разработанный инструментальный основан на теории портфельных инвестиций и методах векторной оптимизации и позволяет строить эффективные портфели из нефинансовых объектов. Применение инструментария позволяет в значительной степени устранить элементы субъективизма, присутствующие в иных подходах.

В качестве примера практического применения алгоритма при формировании эффективных портфелей заказов и клиентов предприятия можно привести решение задачи выбора портфеля заказов компании по транспортировке и поставкам газа, где в качестве основных критериев выбраны следующие показатели:

1) стоимость услуги; 2) опыт выполнения аналогичных работ за предшествующий год; 3) средства на оплату необходимого персонала; 4) оборотные средства предприятия; 5) денежные средства предприятия; 6) выручка от реализации продукции за предшествующий год; 7) прибыль после уплаты налогов за предшествующий год; 8) деловая репутация.

Далее вычисляются нормированные значения критерия, лежащие между нулем и единицей. Такая нормировка была сделана, чтобы характеристики можно было сравнивать между собой.

В дальнейшем были найдены Парето-оптимальные решения по всем восьми

показателям одновременно и контрагенты, Парето-оптимальные по отдельным показателям и сверткам отдельных показателей. На рис. 1 квадратами изображены контрагенты, для которых не существует значений показателей по опыту работ и по стоимости услуг, не худших одновременно по сравнению с прочими контрагентами, иные возможные предприятия изображены ромбами.

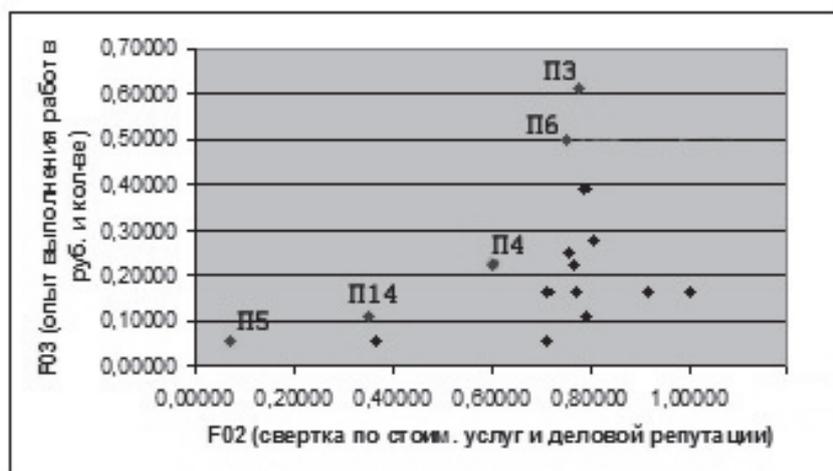


Рис. 1. Зависимость свертки по опыту выполнения работ (в руб. и количестве) и свертки по стоимости услуг и деловой репутации

3. Разработана экономико-математическая модель поиска эффективных экономических решений по формированию портфелей контрагентов (поставщиков) предприятия, основанная на использовании методов векторной оптимизации. Модель позволяет определить вариант обеспечения минимальных затрат при возможно меньшем риске, связанном с взаимодействием предприятия с контрагентами (поставщиками).

Апробация решения задачи о выборе поставщиков сырья проводилась на данных конкретного предприятия, работающего с шестью поставщиками. Исходные данные представляют собой объемы поставок каждого поставщика, плановую и реальную даты поставок и количество дней просрочки по поставке.

Были найдены ожидаемые затраты и риск существующего пула поставщиков. На рис. 2 видно, что существующая ситуация не является оптимальной.

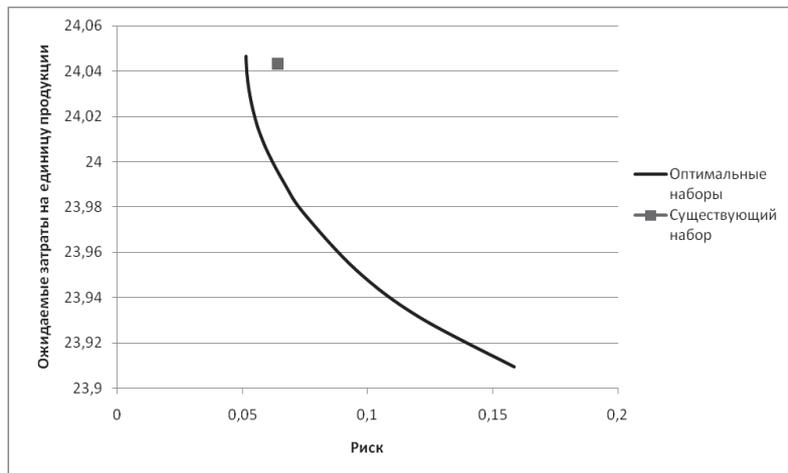


Рис. 2. Зависимость ожидаемых затрат от риска

Изменив доли поставщиков в существующем портфеле, можно уменьшить риск или существенно уменьшить ожидаемые затраты.

На рис. 3, 4 представлено сравнение текущего и оптимального портфеля поставщиков.

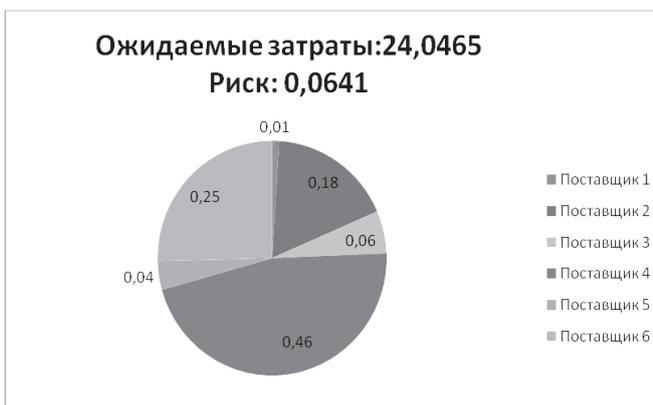


Рис. 3. Структура текущего портфеля поставщиков

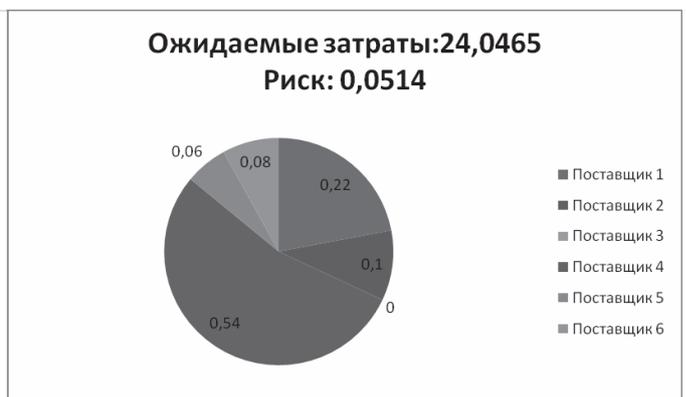


Рис. 4. Структура оптимального портфеля поставщиков

На рис. 5 представлены полученные результаты с учетом необходимых ограничений на поставки.



Рис. 5. Структура оптимального портфеля поставщиков с учетом ограничений

Полученный риск больше риска оптимального портфеля без ограничений, но меньше риска существующего портфеля. Результаты показали, что данная модель может учитывать различные внешние факторы при работе с поставщиками.

Установленные предложения позволяют повысить эффективность управления предприятием, эффективность его взаимодействия с контрагентами, активизировать деятельность по оптимизации номенклатуры производимых продуктов и услуг, минимизировать риски. Использование предложенных подходов будет способствовать принятию взвешенных решений при выборе контрагентов и портфелей производимых продуктов и услуг. Применение предлагаемых подходов и методов будет способствовать достижению стратегических целей предприятий и организаций, росту их конкурентоспособности. Полученные в ходе исследования результаты могут быть использованы промышленными и торгово-закупочными предприятиями, финансово-кредитными организациями.

#### *Литература*

1. Никонов О. И., Медведев М. А. Статические задачи теории портфельных инвестиций // Вестник УГТУ-УПИ. 2008. № 3(92). С. 72–79.
2. Никонов О. И., Медведев М. А. Методы векторной оптимизации в работе с контрагентами предприятий // Экономика региона. 2011. № 3. С. 217–224.
3. Медведев М. А. Эффективный портфель банковских операций // Вестник УрФУ. 2012. № 4. С. 116–124.
4. Никонов О. И., Медведева М. А., Медведев М. А. Проблемы устойчивого развития социально-экономических систем / под ред. А. И. Татаркина, В. В. Криворотова. М. : Экономика, 2012. С. 489–510.

## ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДОВ БАНКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАРПЛАТНЫХ ПРОЕКТОВ

На современном этапе рынок пластиковых карт динамично развивается. Банки постоянно вводят новшества по операциям с пластиковыми картами для привлечения клиентской базы. И безусловно, немаловажным остается вопрос, как повысить доходность по спектру проводимых операций. Индивидуальная работа с клиентами приносит небольшой поток денежных средств, и банки по-прежнему много сил и средств направляют на создание и развитие новых схем зарплатных проектов. Привлечь клиента своим проектом – это одно, немаловажное значение уделяется и процессу удержания клиента, а это значит, что предлагаемый банковский сервис должен быть удобным и соответствовать современным технологиям передачи связи.

Отдельно в каждом банке ведется работа по увеличению доходности по реализуемым банковским зарплатным проектам. Основные возможные источники получения доходов по данным операциям обобщены в таблице 1.

Таблица 1

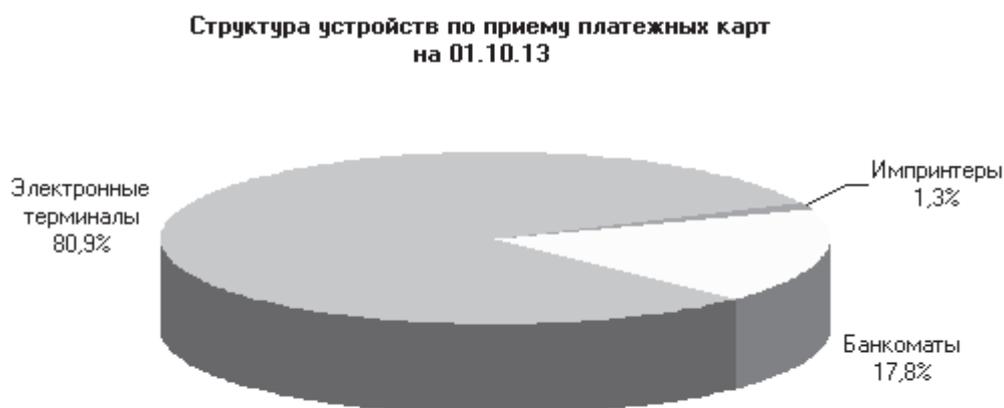
### Основные источники получения доходов по реализуемым банковским зарплатным проектам

№	Виды банковских операций и услуг по зарплатным проектам	Источники дохода
1	Снятие наличных денежных средств	Процентный доход от использования остатка средств по карте
2	Операции, совершаемые через банкоматы	Комиссионные доходы
3	Сервисы дистанционного банковского обслуживания: интернет-банкинг и мобильный банкинг	Ежемесячные комиссионные доходы
4	SMS-банкинг	Ежемесячные комиссионные доходы
5	Овердрафт	Проценты по кредиту, комиссионные доходы
6	Депозитные операции	Источники фондирования
7	«Пакетные» предложения розничных услуг	Процентный доход, ежемесячные комиссии

Покажем основные особенности получения доходов по перечисленному в таблице 1 спектру банковских услуг по зарплатным проектам:

1. *Снятие наличных денежных средств владельцем*, как правило, осуществляется владельцем карты частично, и у банков появляются остатки средств на счетах, которые могут быть направлены, например, на короткие кредиты межбанковского рынка. Кроме того, некоторые банки начисляют процент на остатки денежных средств и устанавливают минимальный неснижаемый остаток. Высокий процент и низкий лимит увеличивают объем остатков на счетах и дают банку возможность получать доход от размещения данных средств.

2. *Операции, совершаемые через банкоматы и электронные терминалы* своей кредитной организации (погашать кредиты, пополнять вклады, производить конвертацию валют по выгодному курсу, оплачивать стандартный набор услуг: коммунальные услуги и сотовый телефон, кабельное ТВ, интернет, налоги, штрафы, обучение и детский сад). Кроме того, оплата услуг партнеров банка в банкоматах банка и терминалах с функцией cash-in также позволяет повысить окупаемость этих устройств за счет комиссионного дохода от поставщиков услуг (как правило, услуги клиенту оказываются без взимания комиссии банка), является конкурентным преимуществом и средством привлечения клиентов – владельцев карт сторонних банков. По данным сайта ЦБ РФ структура устройств по приему платежных карт выглядит следующим образом.<sup>1</sup>



3. *Сервисы дистанционного банковского обслуживания (ДБО)* требуют от банков, их предоставляющих, убедить клиента в преимуществах по сравнению с аналогичными сервисами, которые предлагают банки-конкуренты.

*Интернет-банкинг* и *мобильный банкинг*, при которых доступ к счетам и операциям (по ним) предоставляется в любое время и с любого компьютера или

---

<sup>1</sup> Статистика [Электронный ресурс] // Сайт центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics> (дата обращения: 18.03.2014). Загл. с экрана.

телефона, имеющих доступ в Интернет. Главные цели, которые преследуют банки, развивая технологии дистанционного банковского обслуживания: удовлетворить растущий спрос со стороны клиентов, уменьшить долю снятия наличных в банкоматах и за счет этого увеличить остатки на карточных счетах клиентов, наконец, получить дополнительные комиссионные доходы. Основные услуги, доступные клиенту, подключившему сервисы дистанционного банковского обслуживания, обобщены в таблице 2.

Таблица 2

Виды услуг сервисов интернет-банкинга и мобильного банкинга

Интернет-банкинг	Мобильный банкинг
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Управление банковскими счетами и счетами платежных карт;</li> <li>- платежи с банковских счетов, в том числе со счета карты в пользу организаций – партнеров банка;</li> <li>- денежные переводы по России и за границу;</li> <li>- операции покупки и продажи иностранной валюты;</li> <li>- движение средств по депозитным счетам;</li> <li>- погашение кредитов, в том числе в других банках;</li> <li>- формирование выписки по банковским счетам и счетам платежных карт за любой период;</li> <li>- получение информации по кредитам, полученным в банке;</li> <li>- покупка ценных бумаг на фондовом рынке;</li> <li>- получение экономической и новостной информации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Переводы денежных средств (между различными счетами, в том числе в разных валютах, в различных банках);</li> <li>- оплата услуг сотовых операторов, кабельного телевидения, интернета, жилищно-коммунальных услуг;</li> <li>- оплата покупок;</li> <li>- операции покупки и продажи иностранной валюты;</li> <li>- открытие вкладов;</li> <li>- получение информации о состоянии своего счета (об остатке денежных средств, последних транзакциях, задолженности перед банком);</li> <li>- получение информационной поддержки (банк регулярно рассылает SMS-сообщения, в которых рассказывает о своих новых услугах, о каких-то изменениях в тарифах и прочее);</li> <li>- временная блокировка/разблокировка услуги мобильного банкинга</li> </ul>

Внедрение современной системы ДБО обеспечит банку новые возможности:

а) получение доходов от продажи сервиса (абонентская плата или плата за подключение) и от операций клиентов (платежей и переводов);

б) рост остатков средств на счетах банковских карт, благодаря тому, что клиенты будут оставлять на них средства, необходимые для платежей и переводов;

в) снижение операционных расходов в офисах банка, обусловленное переносом рутинных операций клиентов на каналы дистанционного обслуживания;

г) дополнительные сервисы по кредитным продуктам – погашение выданных кредитов, в том числе карточных, с помощью карт сторонних банков;

д) дополнительный канал коммуникации с клиентом – возможность телемаркетинга через платежное приложение и платежный сайт, продажи других продуктов банка через дистанционные каналы;

е) предоставление клиентам современного, перспективного вида банковских услуг;

ж) возможность получения дополнительных доходов на продажах небанковских продуктов: страховых продуктов, авиа и ж/д билетов, туристических продуктов и т. п.

4. *SMS-банкинг* основан на технологии передачи коротких сообщений (Short Message Service) – специального канала передовой связи для передачи служебной информации. С помощью сообщений на сотовый телефон передается информация из банка, например, список счетов или выписка по счету, а в банк – данные, введенные клиентом. Преимуществами sms-банкинга являются высокая рентабельность, сокращение расходов банка на содержание филиальной сети и call-центра. Кроме того, мобильный телефон – это инструмент повышения лояльности клиента и сокращения количества должников по кредитам (рассылка sms-напоминаний).

5. *Овердрафт* представляет собой краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств по счету клиента банка сверх остатка средств на счете; другими словами, это возможность образования на счете клиента отрицательного дебетового сальдо.

При определенных условиях дебетовая карточка может превратиться в кредитную, а точнее дебетовую с разрешенным овердрафтом. В последнее время, чтобы повысить привлекательность своих продуктов, большинство российских банков перешло на работу именно по такой смешанной схеме, которая допускает так называемый овердрафт на карточном счете клиента в оговоренных размерах. То есть у владельца дебетовой карточки есть возможность автоматически получить кредит в установленном объеме. Контроль за лимитом кредитования осуществляется при авторизации, которая при предъявлении дебетовой карточки требуется всегда. За пользование овердрафтом начисляются проценты, обычно довольно высокие.

6. *Депозитные операции*, когда банком осуществляется привязка к зарплатной карте сберегательного счета. Можно перевести часть средств, если какое-то время вы ими не пользуетесь, на накопительный счет. Это что-то среднее между текущим счетом и срочным депозитом, на него ежемесячно начисляется повышенный процент на минимальный остаток на счете в течение месяца.

Кроме того, банки активно внедряют еще одну новинку: предлагают вкладчикам открывать онлайн-депозиты с повышенными процентами через интернет-представительство банка. Банкиры с помощью таких вкладов сокращают свои операционные издержки. Поэтому у них есть возможность часть сэкономленных денег предложить в качестве премии вкладчику. И таких вкладов будет больше по мере распространения интернет-банкинга.

7. *«Пакетные» предложения розничных услуг* зарплатным клиентам. Такой подход, при котором банк один раз затрачивает усилия на разработку пакетного зарплатного проекта, с тем чтобы после этого получать комиссионные доходы по разным сервисам, безусловно, оправдывает себя.

Эмиссия банковских карт в регионах, нарастающая конкуренция на рынке зарплатных проектов, желание банков получить большой доход с текущей клиентской базы за счет максимально комплексного обслуживания клиентов обеспечивают тенденции роста рынка в пользу пакетных предложений клиентам.

При использовании пакетного зарплатного проекта банк несет минимальные затраты, зато может рассчитывать на получение существенной прибыли. Акцент сделан на зарплатную пластиковую карту, поскольку она является идентификатором – по ней можно дистанционно «опознать» клиента.

При переходе на комплексное обслуживание банк может получать доход за счет: цены выпуска пакета базовых услуг; комиссии за ежемесячное обслуживание; совокупного среднедневного остатка на счетах до востребования; дохода от расчетов, проводимых по банковским картам.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что комплексное банковское обслуживание может быть инструментом получения безрискового комиссионного дохода, стимулировать рост продаж и послужить альтернативой традиционным банковским монопродуктам. Использование этого инструмента крупными банками позволяет говорить, во-первых, о хорошем коммерческом потенциале комплексного предложения, во-вторых, об информированности и лояльности большого количества клиентов к предложению подобного типа.

*А. Е. Найденко*, доцент,  
Харьковский национальный экономический университет  
г. Харьков

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ КАК ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ И СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Экономические процессы, происходящие в стране, во многом зависят от организации процессов налогообложения, эффективность которых влияет на финансово-экономическую и налоговую безопасность.

Финансовая безопасность государства – понятие, включающее комплекс мер, методов и средств по защите экономических интересов государства на макроуровне, корпоративных структур, финансовой деятельности хозяйствующих субъектов на микроуровне [1].

Экономическая безопасность – состояние экономики, при котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый экономический рост; эффективное удовлетворение экономических потребностей; контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов; защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях [2].

Финансовая безопасность достигается деятельностью в финансовой сфере и в сопряженных с ней сферах: денежно-кредитной, экономической, социальной, международно-финансовой и т. д. Одной из составляющих финансово-экономической безопасности является налоговая безопасность. По мнению автора, налоговая безопасность – это совокупность мероприятий, осуществляемых государством для пополнения доходной части бюджета в виде налоговых поступлений, которые могут быть использованы для обеспечения финансовой независимости государства и стабильности социально-экономического развития.

Одним из важных налогов, который обеспечивает финансово-экономическую безопасность государства, является налог на добавленную стоимость. Поэтому целью данного исследования является анализ проблем и перспектив развития НДС как важной составляющей финансово-экономической безопасности Украины и стран Таможенного союза.

За счет НДС формируется значительная часть доходной части бюджета Украины (таблица 1).

Таблица 1

Динамика налоговых поступлений НДС в Украине [3]

Показатель	Валовый внутренний продукт, млн грн.	Налоговые поступления, млн грн.	Поступления НДС, млн грн.	Удельный вес НДС в ВВП, %	Удельный вес НДС в налоговых поступлениях, %
2005 г.	441 452	98 065,2	33803,8	7,66	34,47
2006 г.	544 153	125743,1	50396,7	9,26	40,08
2007 г.	720 731	161 264,2	59382,8	8,24	36,82
2008 г.	948 056	227 164,8	92 082,6	9,71	40,54
2009 г.	913 345	208 073,2	84 596,7	9,26	40,66
2010 г.	1 082 569	234 447,7	86 315,9	7,97	36,82
2011 г.	1 302 079	334 691,9	130 093,8	9,99	38,87
2012 г.	1 411 238	387 730,4	184 785,8	13,09	47,66
2013 г.	1 454 931	376 577,5	181 716,9	12,49	48,25

Если сравнить со странами Таможенного союза, ситуация выглядит следующим образом (таблица 2).

Таблица 2

Динамика поступлений НДС в странах Таможенного союза

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Российская Федерация [4]									
Валовый внутренний продукт, млрд руб.	21 609,8	26 917,2	33 247,5	41 276,8	38 807,2	46 308,5	55 644,0	61810,8	66689,1
Поступления НДС, млрд руб.	749,1	924,2	1390,4	998,4	1176,6	1328,7	1753,2	1977,1	1965,4
Удельный вес НДС в ВВП, %	3,47	3,43	4,18	2,42	3,03	2,87	3,15	3,20	2,95
Беларусь [5]									
Валовый внутренний продукт, млрд руб.	65 067	79 267	97 165	129 791	137 442	164 476	297 158	530356	636784
Поступления НДС, млрд руб.	4 110,7	5 147,3	4 302,9	8 066,5	8 201,3	11 784,9	26 498,5	45456,9	56223,3
Удельный вес НДС в ВВП, %	6,32	6,49	4,43	6,21	5,97	7,17	8,92	8,57	8,83

Казахстан [6]									
Валовый внутренний продукт, млрд тенге	7590,6	10213,7	12849,7	16052,9	17007,6	21815,5	27571,8	30346,9	33521,1
Поступле- ния НДС, млрд. тенге	343,9	489,6	629,3	640,9	515,9	677,2	865,2	914,3	998,8
Удельный вес НДС в ВВП, %	4,53	4,79	4,90	4,00	3,03	3,10	3,14	3,01	2,98

Из данных таблицы видно, что в последние два года значительно увеличился удельный вес НДС в ВВП, как и удельный все НДС в налоговых поступлениях в бюджет Украины, что свидетельствует о возрастающей роли данного налога в финансово-экономической безопасности Украины.

Проблемы в налогообложении НДС в основном связаны с регистрацией плательщиков, ведением налогового учета и механизмом бюджетного возмещения.

В Украине обязательной регистрации плательщиками НДС подлежат лица, у которых общая сумма от осуществления облагаемых операций по поставке товаров/услуг, в том числе с использованием локальной или глобальной компьютерной сети, начисленная (уплаченная) такому лицу в течение последних 12 календарных месяцев, совокупно превышает 300 000 гривен (без учета НДС). Следует отметить, что предельная граница для обязательной регистрации плательщиком НДС была установлена еще в 2005 году и уже 9 лет не пересматривалась.

В Российской Федерации организации и индивидуальные предприниматели имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика, связанных с исчислением и уплатой налога на добавленную стоимость, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) этих организаций или индивидуальных предпринимателей без учета налога не превысила в совокупности два миллиона рублей.

В Беларуси индивидуальные предприниматели признаются плательщиками налога на добавленную стоимость при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, если выручка от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав (за исключением выручки от реализации при осуществлении деятельности, по которой уплачивается единый налог с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц) за три предшествующих последователь-

ных календарных месяца превысила в совокупности 40 000 евро по официальному курсу, установленному Национальным банком Республики Беларусь на последнее число последнего из таких месяцев.

В Казахстане обязательной постановке на регистрационный учет по НДС подлежат юридические лица-резиденты, нерезиденты, осуществляющие деятельность в Республике Казахстан через филиал, представительство, индивидуальные предприниматели в случае превышения налогооблагаемого оборота по НДС в течение календарного года 30000-кратного размера месячного расчетного показателя. Размер оборота определяется нарастающим итогом с 1 января текущего года или, для юридических лиц, с момента государственной регистрации в органах юстиции, или, для физических лиц, с даты постановки на регистрационный учет в налоговых органах. В 2014 году этот показатель составляет 55 560 000 тенге.

Если перевести указанные суммы в евро и доллар, то наблюдается следующая картина (рис. 1).

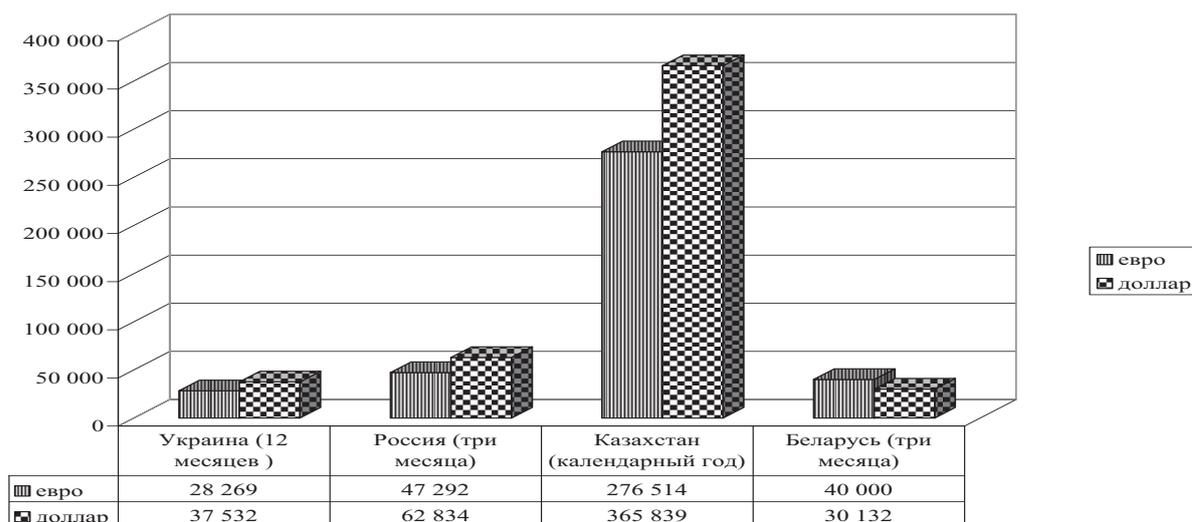


Рис. 1. Пороговое значение для обязательной регистрации плательщиками НДС в Украине и странах Таможенного союза в пересчете на евро и доллар

В экономической практике существует подход по обоснованию предельного значения обязательной регистрации плательщиком НДС.

По мнению Л. Эбрилла, М. Кина, Ж.-П. Бодена, В. Саммерса [7], пороговые величины нужны только в том случае, если государство готово отказаться от части поступлений, чтобы сэкономить на расходах по сбору налога. Основное назначение пороговой величины – обеспечить сбор налогов только в тех случаях, когда эти ресурсы будут полезны обществу, если они будут переданы государству, а не оставлены налогоплательщикам. Согласно расчетам данных экономистов, средняя пороговая величина налогооблагаемого оборота состав-

ляет примерно 52 000 долларов. Пороговая величина, установленная в Украине для регистрации лиц плательщиками НДС, не соответствует данным расчетам, а в других странах сумма порогового значения превышает указанный показатель.

Еще одной проблемой при учете налога на добавленную стоимость является бюджетное возмещение НДС.

В Украине действует процедура обычного и автоматического возмещения НДС. Существует утвержденный перечень критериев, которые дают право на получение возмещения НДС в обычном и автоматическом режиме. Общий срок получения суммы возмещения НДС в обычном режиме может занять не более 70 рабочих дней, а автоматическом – 11 рабочих дней. Особенностью возмещения НДС является то, что для получения права на него налогоплательщик должен осуществлять хозяйственную деятельность не менее 12 календарных месяцев.

В Казахстане действует обычный порядок возврата НДС и упрощенный порядок, который не предполагает проведение налоговой проверки налогоплательщика. В Казахстане также действует норма о необходимости осуществления хозяйственной деятельности не менее 12 календарных месяцев для получения возмещения НДС в упрощенном режиме. В упрощенном режиме НДС возвращается в течение 5–15 рабочих дней после подачи декларации, а при обычном режиме – в течение 60 календарных дней.

В Беларуси возврат разницы между суммой налоговых вычетов и общей суммой налога на добавленную стоимость, исчисленной по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, путем ее зачета в счет налога на добавленную стоимость, подлежащего уплате по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, осуществляется без принятия решения о проведении возврата.

Решение о проведении возврата разницы между суммой налоговых вычетов и общей суммой налога на добавленную стоимость, исчисленной по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, принимается налоговым органом не позднее двух рабочих дней со дня представления плательщиком налоговой декларации (расчета) и заявления о возврате. При этом, если разница между суммой налоговых вычетов и общей суммой налога на добавленную стоимость, исчисленной по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, составляет более 3000 базовых величин, установленных на день представления плательщиком указанного заявления, налоговый орган вправе, по собственной инициативе либо по инициативе плательщика, провести

в установленном порядке внеплановую проверку обоснованности возврата (зачета) этих сумм. Срок проведения такой проверки не должен превышать 15 рабочих дней, а при наличии у плательщика в проверяемом периоде оборотов по реализации экспортируемых нефтепродуктов – пяти рабочих дней со дня представления плательщиком заявления о возврате.

О принятом решении по проведению возврата разницы между суммой налоговых вычетов и общей суммой налога на добавленную стоимость, исчисленной по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, налоговый орган уведомляет плательщика в течение двух рабочих дней со дня принятия такого решения.

В Российской Федерации действует следующий порядок возмещения НДС. После проведения проверки при отсутствии правонарушений контролирующий орган обязан вынести решение о возмещении сумм налога на добавленную стоимость в семидневный срок. Если в результате проведения проверки были выявлены правонарушения, то составляется акт, который может быть обжалован у начальника налогового органа в общем порядке. По истечению сроков на представление возражений от налогоплательщика (на данные действия отводится 15 дней) выносится решение о привлечении к ответственности за налоговое правонарушение или об отказе в привлечении. Отличительной чертой является требование, предполагающее, что для получения права на возмещение НДС налогоплательщик должен иметь совокупную сумму налога на добавленную стоимость, акцизов, налога на прибыль организаций и налога на добычу полезных ископаемых, уплаченная за три календарных года, предшествующие году, в котором подается заявление о применении заявительного порядка возмещения налога, без учета сумм налогов, уплаченных в связи с перемещением товаров через границу Российской Федерации и в качестве налогового агента, и сумма эта составляет не менее 10 миллиардов рублей.

Сроки возмещения НДС в Украине и странах Таможенного союза приведены на рис. 2.

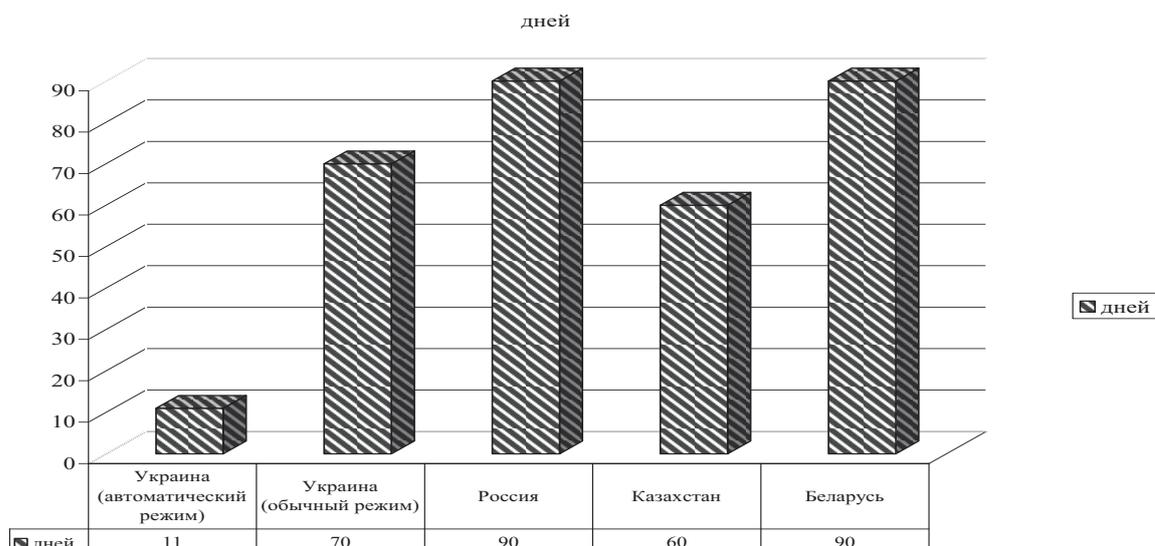


Рис. 2. Сроки возмещения НДС в Украине и странах Таможенного союза [8]

Как видно из табл. 3, на Украине более четко прописана структура учетных документов, в которых ведется учет налога на добавленную стоимость. При этом следует отметить, что налоговая накладная должна регистрироваться в контролирующем органе в течение 15 календарных дней после даты ее выписки.

Ставки НДС в Украине и странах Таможенного союза также отличаются. В Украине действуют основная 20-процентная ставка налога и нулевая ставка для некоторых операций. С 2014 года предполагалось снижение ставки НДС до 17 %, однако в связи с кризисом ставка осталась неизменной.

Таблица 3

#### Учетные документы по НДС

Страна	Документы по НДС (согласно Налоговому кодексу)
Украина	Налоговая накладная (другие первичные документы), реестр выданных и полученных налоговых накладных, налоговая декларация
Российская Федерация	Счет-фактура, налоговая декларация
Беларусь	Налоговая декларация
Казахстан	Счет-фактура, налоговая декларация

В Российской Федерации основная ставка налога составляет 18 %, для некоторых продовольственных товаров и товаров для детей – пониженная ставка 10 %; для экспортируемых товаров — ставка 0 %.

В Беларуси существуют разные ставки НДС: основная ставка – 20 % процентов, нулевая ставка НДС, 0,5 % – при ввозе на территорию Республики Беларусь из государств – членов Таможенного союза для производственных нужд

обработанных и необработанных алмазов во всех видах и других драгоценных камней, 10 % – при реализации производимой на территории Республики Беларусь продукции растениеводства (за исключением цветоводства, выращивания декоративных растений), пчеловодства, животноводства (за исключением производства пушнины) и рыбоводства; при ввозе на территорию Республики Беларусь и (или) реализации продовольственных товаров и товаров для детей по перечню, утвержденному Президентом Республики Беларусь; 9,09 % или 16,67 % – при реализации товаров по регулируемым розничным ценам с учетом налога на добавленную стоимость.

В Казахстане основная ставка НДС – 12 %, а льготная – 0 %.

Относительно сроков подачи декларации и отчетных периодов также существуют отличия (таблица 4).

В целом следует сказать, что в Украине, по сравнению со странами Таможенного союза, существуют как общие стороны в учете НДС, так и отличия. Хотя, безусловно, в любой стране данный налог влияет на финансово-экономическую безопасность государства, и от полноты его поступлений в бюджет Украины и стран Таможенного союза зависит социально-экономическое положение в этих странах. Как видим из результатов анализа, различия существуют также и между странами Таможенного союза.

Таблица 4

Отчетный период и срок подачи налоговой декларации

Страна	Отчетный период	Срок подачи отчетности
Украина	Календарный месяц	В течение 20 календарных дней после окончания отчетного месяца
Российская Федерация	Календарный квартал	Не позднее 20 числа месяца, следующего за отчетным периодом
Беларусь	Календарный месяц или квартал (для плательщиков, у которых сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав и внереализационных доходов, исчисленная нарастающим итогом с начала календарного года, не превышает 3 815 000 000 бел. руб., – по их выбору)	В течение 20 календарных дней после окончания отчетного периода
Казахстан	Календарный квартал	В течение 15 календарных дней после окончания отчетного квартала

Подводя итоги, следует сказать о преимуществах и недостатках НДС на Украине по сравнению со странами Таможенного союза:

– более высокие пороги для обязательной регистрации плательщиками НДС в странах Таможенного союза дают возможность некоторым лицам не уплачивать данный налог в обязательном порядке;

– наличие в украинском законодательстве возможности автоматического возмещения НДС в ускоренном режиме. Правда, стоит отметить, что получить его могут только единицы налогоплательщиков;

– более четкая структура налоговой документации по НДС на Украине по сравнению со странами Таможенного союза, что ускоряет процедуру сверки данных, отраженных в разных документах;

– более широкая дифференциация ставок НДС в странах Таможенного союза (особенно в Беларуси);

– использование календарного квартала в качестве отчетного периода по НДС в странах Таможенного союза.

Одним из перспективных направлений развития непрямого налогообложения в Украине и странах Таможенного союза может стать замена налога на добавленную стоимость на налог с оборота. Проблемам перехода на налог с оборота будут посвящены следующие направления исследования.

### *Литература*

1. Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. URL: [http://finance\\_loan.academic.ru/1865/](http://finance_loan.academic.ru/1865/). Загл. с экрана.

2. Экономический словарь [Электронный ресурс]. URL: <http://abc.informbureau.com>. Загл. с экрана.

3. Официальный сайт Министерства Финансов Украины [Электронный ресурс]. URL: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=77643](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77643). Загл. с экрана.

4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_51/IssWWW.exe/Stg/02-20.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_51/IssWWW.exe/Stg/02-20.htm). Загл. с экрана.

5. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: [http://www.minfin.gov.by/budget\\_execution/analytical\\_information](http://www.minfin.gov.by/budget_execution/analytical_information). Загл. с экрана.

6. Официальный сайт Министерства финансов Казахстана [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous?NavigationTarget>

=ROLES://portal\_content/mf/kz.ecc.roles/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonymous/kz.ec  
c.anonym\_budgeting/budgeting/analytics\_fldr. Загл. с экрана.

7. Эбрилл Л., Кин М., Боден Ж.-П., Саммерс В. Современный НДС. М. :  
Весь Мир, 2003. 274 с.

8. Taxes at A Glance 2013 – PwC [Электронный ресурс]. URL:  
www.pwc.com/lt/.../taxes\_at\_a\_glance\_2013.pdf. Загл. с экрана.

УДК 005.334:364.35

*А. Н. Непп*, доцент,

*О. И. Никонов*, профессор,

Уральский федеральный университет

*А. Н. Семин*, профессор,

Российский государственный профессионально-педагогический университет

г. Екатеринбург

*П. В. Крючкова*, доцент,

Московский государственный университет им. Ломоносова

г. Москва

## ПОРТФЕЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ

Пенсионные системы – сложная институциональная система, находящаяся в постоянно меняющейся внутренней и внешней среде. Функционирование системы происходит в условиях неопределенности внешней и внутренней среды.

О важности и актуальности рисков для функционирования пенсионных систем позволяет судить анализ публикаций. Пенсионные институты испытывают воздействие как на свои доходы, так и на расходы. Уже лишь краткий обзор дает представление о рисках в среде, в которой функционирует пенсионная система.

Доходы пенсионных систем представлены взносами физических и юридических лиц, а также инвестиционными доходами. Взносы юридических лиц подвержены воздействию рыночных рисков, макроэкономических рисков, риска неплатежа или задержки платежа взносов.

Доходы со стороны физических лиц испытывают воздействие демографических рисков, макроэкономических и рыночных рисков.

Среди рисков, влияющих на инвестиционные доходы, выделим макроэкономические, валютные, процентные и политические. Воздействие, однако, неодинаково. Так, для распределительных пенсионных систем приоритетными являются демографические риски. В накопительных системах пенсионного страхования качество управления инвестиционными рисками приобретает решающее значение. В этом наши взгляды схожи с T. Nguyen и R. Stütze, которые рассматривали пенсионные системы под воздействием и демографических, и инвестиционных рисков. Инвестиционные риски оказывают воздействие на такие важные параметры пенсионных систем, как величина взносов и выплат. Такие выводы сделаны в работе T. Nguyen и R. Stütze [7].

Важность инвестиционных рисков для устойчивости пенсионных систем продемонстрировала ситуация с корпорацией Enron. Пенсионные фонды выступавшие основными инвесторами корпорации, в результате банкротства последней понесли серьезные убытки. Это отразилось на пенсионных выплатах и коэффициенте замещения [2].

Влияние инвестиционных рисков на величину взносов в накопительных пенсионных системах рассматривается в работе Xu, Kannan и Zhang. Авторами предложена функция для актуарных расчетов, позволяющая учесть инвестиционные риски в величине дополнительных пенсионных взносов [8].

Накопительные пенсионные системы имеют два источника формирования: взносы работодателей и/или физических лиц за застрахованных лиц и инвестиционный доход.

С момента введения накопительной части пенсии в 2004 году средняя доходность от инвестирования пенсионных накоплений к 2011 году составила 1,531 (в 2004 году – 1) при инфляции на потребительском рынке 2,15 (в 2004 году – 1). Таким образом, реальное снижение стоимости пенсионных накоплений по отношению к инфляции составило 61,9 %. По данным Министерства финансов РФ, с 2004 по 2011 гг. лишь четыре управляющие компании из 68 при управлении пенсионными накоплениями показали инвестиционную доходность, превышающую инфляцию. Ряд экспертов полагает, что причина таких результатов, несмотря на консервативность структуры инвестиционного портфеля, лежит в некачественном риск-менеджменте [10].

Характерна ли отрицательная доходность только для российской накопительной пенсионной системы? Не совсем. Например, анализируя инвестиционную доходность европейских и испанских пенсионных планов, Martí приходит к выводу, что инвестиционная доходность испанских

пенсионных фондов за период 2006–2010 гг. не превысила инфляцию и таким образом, реальная доходность нулевая [5].

Сравнительный анализ инвестиционной деятельности иностранных и российских пенсионных фондов показывает, что отрицательная доходность не является особенностью российской практики [11]. По результатам нашего анализа, минимальные инвестиционные риски при управлении пенсионными накоплениями среди изученной выборки стран наблюдаются в России [11]. Среди рассмотренных стран реальная инвестиционная доходность при управлении средствами накопительных пенсионных систем в России минимальна среди изученных стран:  $-0,03\%$  против  $5,8\%$  в среднем по рассмотренным странам OECD. Максимальную реальную доходность среди рассмотренных стран демонстрируют Норвегия ( $8,1\%$ ), Польша ( $7,7\%$ ) и Мексика ( $7,5\%$ ), минимальную – Португалия ( $4,1\%$ ) и Бельгия ( $4,5\%$ ) [11]. Связано это, по нашему мнению, с законодательным регулированием и ограничениями инвестиционной деятельности Федеральным законом № 110. Таким образом, речь может идти о законодательном снижении рисков в ущерб инвестиционной доходности. Полученные в ходе анализа инвестиционных рисков результаты, показавшие значительные расхождения между странами в инвестиционной доходностях и рисках, привели нас к выводу о необходимости составления в рамках инвестирования средств накопительных пенсионных систем портфелей без географических и страновых ограничений инструментов инвестирования.

Проблемы менеджмента инвестиционных рисков в пенсионной отрасли достаточно широко изучены учеными-экономистами. Так, например, Vikker J. A., Vlaar P. J. из Национального Банка Голландии, рассматривая проблему снижения инвестиционных, процентных и инфляционных рисков в пенсионной и страховой отрасли, предлагают создавать резервные фонды в пенсионных институтах для минимизации их воздействия на финансовые результаты пенсионных фондов и страховых компаний [1].

Формирование инвестиционной стратегии в условиях рисков внешней среды рассматривается в работе Yang S. S. и Huang H.-C. [9]. Мертон предлагает использовать для минимизации инвестиционных рисков механизмы финансовых гарантий [6]. В этом подходе мы с ним солидарны – мы применяли его уже при менеджменте инвестиционных рисков в финансовых институтах на примере банков [13; 14].

Мы полагаем, что действенным инструментом управления инвестиционными рисками в условиях столь широкой разницы между странами по инве-

стиционной доходности и ее волатильности может стать портфельное моделирование. Портфельное моделирование может строиться на основе данных мировых фондовых индексов. Это позволит добиться диверсификации инвестиционных портфелей в пенсионных накопительных системах по географическому признаку. Как мы уже продемонстрировали на рис. 4, фондовые индексы значительно разнятся как по риску, так и по доходности. Таким образом, вхождение в единый портфель индексов с различным уровнем риска и доходности позволило бы добиться двух наиболее важных для клиентов пенсионных систем показателей – минимизации инвестиционного риска на фоне роста инвестиционной доходности.

Моделирование инвестиционного портфеля для накопительной пенсионной системы из ведущих мировых фондовых индексов нами проводилось с применением портфельных теорий Марковитца и Тобина. Марковитц в своей статье [3] предложил основы теории формирования портфеля на основе показателей волатильности и доходности инвестиционного инструмента. Свое развитие теория затем получила в монографии, выполненной в Йельском университете, в которой автором уже приводятся результаты практической апробации и их интерпретация [4].

При моделировании портфеля по теории Марковитца первое ограничение, которое накладывается на портфель, – это положительные доли всех ценных бумаг:

$$X_i \geq 0. \quad (1)$$

Другим ограничением при применении модели Марковитца является то, что сумма всех долей ценных бумаг должна составлять 1:

$$\sum_{i=1}^N x_i = 1. \quad (2)$$

Доходность анализируемого портфеля будет представлять собой сумму произведений доходностей входящих активов и их весовых коэффициентов. Целевая функция доходности должна будет стремиться к максимуму:

$$\sum_{i=1}^N M_i \cdot X_i \rightarrow \max. \quad (3)$$

Помимо доходности, вторым целевым фактором портфеля будет риск, связанный с колебаниями входящих активов. Риск, в соответствии с портфельной теорией Г. Марковица, выражается в виде среднеквадратического отклонения  $\delta_i$  каждой акции. Значение  $\delta_p$  – это уровень приемлемого риска для инвестора. Помимо учета среднеквадратического отклонения отдельных акций

необходимо учесть корреляцию между доходностями акций –  $r_{ij}$ . В итоге риск всего портфеля представлен формулой:

$$\sqrt{\sum_{i=1}^N X_i^2 \delta_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N X_i \cdot X_j \cdot r_{ij} \cdot \delta_j \cdot \delta_i} \leq \delta_p. \quad (4)$$

Исходя из формул (1)–(4), экономико-математическая модель задачи формирования оптимального портфеля акций максимальной эффективности, при которой риск портфеля не превышает заданного значения  $\delta_p$ , и при учете всех ограничений на портфель, примет следующий вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum X_i = 1, \\ \sum X_i \cdot d_i \rightarrow \max, \\ \sqrt{\sum_{i=1}^N X_i^2 \delta_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N X_i \cdot X_j \cdot r_{ij} \cdot \delta_j \cdot \delta_i} \leq \delta_p, \\ X_i \geq 0, \end{array} \right. \quad (5)$$

где  $X_i$  – доля инструмента  $i$ ;  $\delta_i$  – волатильность инструмента  $i$ ;  $\delta_j$  – волатильность инструмента  $j$ ;  $d_i$  – доходность инструмента  $i$ ;  $R$  – корреляция между инструментами;  $\delta_p$  – допустимый уровень риска, приемлемый для инвестора.

При моделировании оптимального портфеля для инвестирования средств накопительных пенсионных систем в качестве допустимого риска примем риск инвестирования средств пенсионных фондов, средний по OECD, рассчитанный нами на основе данных за период с 2000 по 2011 гг. и графически представленный на рис. 3. Напомним, риск инвестирования средств пенсионных фондов составил 3,14 %. Таким образом, при моделировании портфеля инвестирования средств пенсионных накоплений система уравнений (12) принимает вид:

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum X_i = 1, \\ \sum X_i \cdot d_i \rightarrow \max, \\ \sqrt{\sum_{i=1}^N X_i^2 \delta_i^2 + 2 \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N X_i \cdot X_j \cdot r_{ij} \cdot \delta_j \cdot \delta_i} \leq 0,0314, \\ X_i \geq 0. \end{array} \right. \quad (6)$$

Чтобы учесть возможную корреляцию между инструментами, рассчитывается парный коэффициент корреляции между ними по формуле:

$$R = \frac{\sum (X_{1i} - \bar{X}_1)(X_{2i} - \bar{X}_2)}{\sqrt{\sum (X_{1j} - \bar{X}_1)^2} * \sqrt{\sum (X_{2j} - \bar{X}_2)^2}}, \quad (7)$$

где  $X_i$  – значение индекса инструмента  $i$ ;  $X_j$  – значение индекса инструмента  $j$ ;  $\overline{X_i}$  – среднее значение индекса инструмента  $i$ ;  $\overline{X_j}$  – среднее значение индекса инструмента  $j$ .

Применяемая в теории Марковитца волатильность ( $\delta_i$  –) измерялась нами по показателю среднеквадратического отклонения. Во всех анализируемых периодах количество исследуемых значений превышает 400 наблюдений, и выборка является статистически обоснованной.

При нахождении оптимального портфеля для инвестирования средств накопительной части пенсии, в соответствии с портфельной теорией Марковитца, мы использовали программу Investment Portfolio Version 5.0, разработанную профессорами Университета Чикаго (США) Э. Елтоном и М. Грубером, определив первоначально дневную доходность анализируемых индексов ( $m_j$ ) в соответствии с формулой (15):

$$m_j = \frac{P_j - P_{j-1}}{P_{j-1}}, \quad (8)$$

где  $P_j$  – величина индекса на конец текущего дня;  $P_{j-1}$  – величина индекса за предыдущий день;  $P$  – величина депозитной ставки без вкладов до востребования, ежемесячно рассчитываемая Центральным Банком РФ в % годовых.

На основе результатов расчетов дневных доходностей по формуле (15) были определены среднедневные доходности за период по формуле:

$$m_i = \frac{\sum_{j=1}^T m_j}{T}. \quad (9)$$

Результаты расчетов по формулам (15) и (16) закладывались в качестве исходных данных в программу Investment Portfolio для моделирования инвестиционного портфеля по теории Марковитца.

Источником статистических данных выступал официальный сайт финансовой информации [11]. Результаты расчетов используемых при моделировании портфеля среднедневной доходности индекса и среднеквадратического отклонения дневной доходности представлены в таблице 2.

Среднедневная доходность и среднеквадратические отклонения  
дневной доходности индексов мировых фондовых бирж

Название индекса	Доходность индекса, среднедневная на основе данных за период, %			Среднеквадратическое отклонение дневной доходности на основе данных за период		
	25.12.2007– 25.04.2013	01.01.2011– 25.04.2013	01.01.2012– 25.04.2013	25.12.2007– 25.04.2013	01.01.2011– 25.04.2013	01.01.2012– 25.04.2013
<i>DJIA</i>	8,68E-05	0,000304	0,000308	0,01506	0,010726	0,007415
<i>S&amp;P 500</i>	0,000101	0,000316	0,000523	0,016662	0,011749	0,0079.32
<i>NASDAQ</i>	0,000232	0,000342	0,000628	0,017195	0,013035	0,009404
<i>FTSE 100</i>	4,07E-05	6,32E-05	0,000264	0,01516	0,011298	0,008772
<i>DAX</i>	0,000109	0,000305	0,001075	0,017246	0,015276	0,011872
<i>CAC 40</i>	-0,00017	3,59E-05	0,000633	0,018032	0,01558	0,012729
<i>Nikkei 225</i>	-0,00012	0,000114	0,000885	0,018082	0,012713	0,01022
<i>SSE Composite</i>	-0,00052	-0,00037	0,000194	0,018228	0,011545	0,011564
<i>Ibo-vespa</i>	0,00025	-0,00015	0,000373	0,020123	0,014441	0,013426
<i>BSE Sensex</i>	0,000154	-2,8E-05	0,000997	0,018242	0,011453	0,009265
<i>KOSPI</i>	0,000162	3,85E-05	0,000409	0,016113	0,013567	0,009692
<i>Hang Seng</i>	2,21E-05	5,92E-05	0,00089	0,019857	0,013606	0,010448
<i>PTC</i>	2,5E-05	-0,00013	0,000521	0,026558	0,018249	0,016105
<i>ММВБ</i>	0,000144	-0,00016	0,000274	0,026871	0,014897	0,01232

Моделирование инвестиционного портфеля проводилось нами на основе анализа всех ведущих мировых фондовых индексов, перечисленных выше, по теории Марковица. В рамках исследования были рассмотрены три периода и сформированы три варианта портфелей:

- 1 вариант на основе изучения данных с 25.12.2007 по 25.04.2013,
- 2 вариант на основе изучения данных с 01.01.2011 по 25.04.2013,
- 3 вариант на основе изучения данных с 01.01.2012 по 25.04.2013.

Как можно увидеть из таблицы, лидерами по доходности в период с 25.12.2007 по 25.04.2013 являются *Ibovespa* – индекс биржи Сан-Паулу (Бразилия), *NASDAQ Composite* – индекс биржи *NASDAQ* (США) и *KOSPI (Korea Composite Stock Price Index)* – индекс Корейской фондовой биржи (Южная Корея). Индекс *PTC* (Российский торговой системы) и индекс *ММВБ* (Московской межбанковской валютной биржи) занимают соответственно 10 и 5 место. В период с 01.01.2011 по 25.04.2013 ситуация аналогична: *PTC* и *ММВБ* нет среди лидеров по доходности – они занимают 11 и 13 место из 14 рассмотренных индексов. Лидерами же в этот период являются *NASDAQ Composite*, *S&P 500* – индекс широкого рынка от *Standard and Poors* (США) и *DJIA (The Dow Jones Industrial Average)* – промышленный индекс Доу Джонса (США). В период с 01.01.2012 по 25.04.2013 российские индексы

также в аутсайдерах: РТС – 8 место, ММВБ – 11 место. Лидерами в данный период являются *DAX (Deutscher Aktienindex)* – индекс Франкфуртской фондовой биржи (Германия), *BSE Sensex* – индекс Бомбейской фондовой биржи (Индия) и *Hang Seng* – индекс Гонконгской фондовой биржи (Китай).

При анализе инвестиционных рисков на основе расчетов стандартного отклонения дневной доходности ситуация, однако, меняется кардинально. Российские индексы во все рассмотренные периоды становятся либо лидерами, либо близки к ним. В период с 25.12.2007 по 25.04.2013 лидерами по рискам стали Индекс ММВБ, Индекс РТС и *Ibovespa*. Во второй период, с 01.01.2011 по 25.04.2013, к наиболее рисковому фондовому площадкам относились: РТС, *CAC 40 (Cotation Assiste en Continu)* – индекс биржи *Euronext Paris* (Франция), *DAX (Deutscher Aktienindex)*. Индекс ММВБ занимает по этому показателю 4 место. В период с 01.01.2012 по 25.04.2013 наиболее рисковый фондовый индекс неизменен – РТС, второе место – *Ibovespa*, третье – *CAC 40*. ММВБ вновь находился на четвертом месте.

Сравнительная таблица по рискам и доходностям мировых индексов приведена в таблице 3.

Таблица 3

Сравнительные результаты доходности и рисков  
мировых фондовых индексов

Период	Лидеры по доходности	Лидеры по рискам
С 25.12.2007 по 25.04.2013	<i>Ibovespa</i> <i>NASDAQ Composite</i> <i>KOSPI</i> (РТС – 10, ММВБ – 5)	ММВБ РТС <i>Ibovespa</i>
С 01.01.2011 по 25.04.2013 к	<i>NASDAQ</i> <i>S&amp;P 500</i> <i>DJIA</i> (РТС – 11, ММВБ – 13)	РТС <i>CAC 40</i> <i>DAX</i> ММВБ
С 01.01.2012 по 25.04.2013	<i>DAX</i> <i>BSE Sensex</i> <i>Hang Seng</i> (РТС – 8, ММВБ – 11)	РТС <i>Ibovespa</i> <i>CAC 40</i> ММВБ

Как видим из таблицы, российские индексы характеризуются повышенными рисками при доходности ниже среднего, что говорит о том, что регуляторы, ставя пенсионные институты в условия инвестирования средств только на российских фондовых площадках, заставляют их инвестировать в высокорисковые инструменты с пониженной доходностью.

Коэффициенты корреляций между дневными доходностями мировых фондовых бирж представлены в таблице 4.

Таблица 4

Коэффициенты корреляций между дневными доходностями  
индексов мировых фондовых бирж\*

	<i>DJIA</i>	<i>S&amp;P 500</i>	<i>NASDAQ</i>	<i>FTSE 100</i>	<i>DAX</i>	<i>CAC 40</i>	<i>Nikkei 225</i>	<i>SSE Composite</i>	<i>Ibovespa</i>	<i>BSE Sensex</i>	<i>KOSPI</i>	<i>Hang Seng</i>	<i>PTC</i>	<i>MMBB</i>
<i>DJIA</i>	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,02/ 0,02/ -0,12	-0,10/ -0,11/ 0,02	-0,03/ 0,07/ 0,15	0,07/ -0,01/ 0,2	-0,10/ -0,06/ -0,05	0,06/ 0,06/ 0,22	0,03/ 0,06/ 0,06	0,01/ 0,04/ 0,09	-0,08/ 0,00/ 0,03	-0,08/ 0,00/ -0,03	0,00/ -0,01/ 0,16	0,00/ -0,06/ -0,05	-0,10/ -0,05/ -0,06
<i>S&amp;P 500</i>	-0,02/ 0,2/ -0,12	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,06/ -0,15/ -0,07	0,00/ -0,07/ -0,13	0,01/ -0,02/ -0,13	0,04/ -0,03/ 0,28	-0,06/ -0,04/ -0,04	-0,02/ 0,04/ 0,08	0,00/ -0,12/ -0,01	-0,03/ 0,02/ 0,03	0,03/ 0,01/ -0,02	0,06/ 0,01/ 0,04	0,09/ 0,23/ 0,06	0,17/ 0,18/ 0,06
<i>NASDAQ</i>	-0,10/ -0,11/ -0,02	-0,06/ -0,07/ 0,15	1,00/ 1,00/ 1,00	0,34/ 0,13/ 0,25	0,04/ 0,24/ 0,29	0,00/ 0,00/ 0,01	-0,01/ -0,06/ -0,04	0,02/ -0,05/ -0,01	0,00/ 0,04/ -0,16	-0,04/ -0,06/ -0,03	0,07/ 0,03/ -0,03	-0,01/ -0,03/ -0,02	-0,03/ 0,06/ 0,16	0,04/ 0,05/ 0,03
<i>FTSE 100</i>	-0,003/ 0,07/ /-0,01	0,00/ -0,07/ 0,13	0,34/ 0,13/ 0,25	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,04/ -0,06/ 0,06	-0,05/ -0,06/ -0,05	-0,04/ -0,04/ -0,06	0,02/ -0,02/ -0,06	-0,07/ 0,03/ -0,15	-0,03/ 0,00/ -0,04	0,06/ -0,04/ 0,07	0,06/ -0,09/ -0,03	-0,10/ 0,03/ 0,22	-0,01/ 0,04/ 0,18
<i>DAX</i>	0,07/ -0,01/ 0,2	0,01/ -0,02/ -0,13	0,04/ 0,24/ 0,29	-0,04/ -0,06/ 0,06	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,01/ -0,06/ -0,08	0,06/ 0,00/ 0,03	0,06/ 0,04/ -0,01	0,00/ -0,06/ 0,05	0,01/ 0,04/ -0,04	0,04/ 0,01/ -0,14	0,02/ -0,05/ 0,00	0,04/ 0,06/ -0,03	-0,05/ 0,04/ -0,06
<i>CAC 40</i>	-0,10/ 0,06/ -0,05	0,04/ -0,03/ 0,28	0,00/ 0,00/ 0,01	-0,05/ -0,06/ -0,05	-0,01/ -0,06/ 0,08	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,01/ -0,03/ -0,13	-0,04/ -0,07/ 0,03	-0,03/ -0,05/ -0,05	-0,05/ -0,06/ 0,00	0,00/ -0,03/ -0,05	-0,05/ -0,03/ -0,08	0,05/ -0,06/ 0,01	-0,03/ -0,08/ -0,02
<i>Nikkei 225</i>	0,06/ 0,06/ 0,22	-0,06/ -0,04/ -0,04	-0,01/ -0,06/ -0,04	-0,04/ -0,04/ -0,06	0,06/ 0,00/ 0,06	-0,01/ -0,03/ -0,13	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,06/ 0,06/ 0,18	0,03/ 0,15/ 0,32	0,06/ 0,15/ 0,19	0,05/ 0,23/ 0,28	-0,03/ 0,30/ 0,39	-0,01/ 0,03/ 0,01	0,00/ 0,04/ 0,03
<i>SSE Composite</i>	0,03/ 0,06/ 0,06	-0,02/ 0,04/ 0,08	0,02/ -0,05/ -0,01	0,02/ -0,02/ -0,06	0,06/ 0,04/ -0,01	-0,04/ -0,07/ 0,03	-0,06/ 0,06/ 0,18	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,05/ 0,04/ 0,17	-0,04/ 0,19/ 0,16	0,07/ 0,07/ 0,15	0,06/ 0,14/ 0,37	0,07/ -0,03/ 0,00	-0,02/ -0,05/ 0,00
<i>Ibovespa</i>	0,01/ 0,09/ 0,09	0,00/ -0,12/ -0,01	0,00/ 0,04/ -0,16	-0,07/ 0,03/ 0,15	0,00/ -0,06/ 0,05	-0,03/ -0,05/ -0,05	0,03/ 0,15/ 0,32	-0,05/ 0,04/ 0,17	1,00/ 1,00/ 1,00	0,05/ 0,07/ 0,18	0,02/ 0,06/ 0,25	-0,03/ 0,12/ 0,38	-0,03/ -0,05/ -0,02	0,02/ -0,05/ -0,02
<i>BSE Sensex</i>	-0,08/ 0,00/ 0,03	-0,03/ 0,02/ 0,03	-0,04/ -0,06/ -0,03	-0,03/ 0,00/ -0,04	0,01/ 0,04/ -0,04	-0,05/ -0,06/ 0,00	0,06/ 0,15/ 0,19	-0,04/ 0,19/ 0,16	0,05/ 0,07/ 0,18	1,00/ 1,00/ 1,00	0,08/ 0,22/ 0,26	0,04/ 0,17/ 0,28	0,05/ -0,01/ 0,07	0,01/ -0,03/ 0,05
<i>KOSPI</i>	-0,08/ 0,00/ -0,03	0,03/ 0,01/ -0,02	0,07/ 0,03/ -0,03	0,06/ -0,04/ 0,07	0,04/ 0,01/ 0,14	0,00/ -0,03/ -0,05	0,05/ 0,23/ 0,28	0,07/ 0,07/ 0,15	0,02/ 0,06/ 0,25	0,08/ 0,22/ 0,26	1,00/ 1,00/ 1,00	0,07/ 0,32/ 0,26	0,10/ 0,01/ 0,02	-0,06/ 0,00/ 0,04
<i>Hang Seng</i>	0,00/ -0,01/ 0,16	0,06/ 0,01/ 0,04	-0,01/ -0,03/ -0,02	0,06/ -0,09/ -0,03	0,02/ -0,05/ 0,00	-0,05/ -0,03/ -0,08	-0,03/ 0,30/ 0,39	0,06/ 0,14/ 0,37	-0,03/ 0,12/ 0,38	0,04/ 0,17/ 0,28	0,07/ 0,32/ 0,26	1,00/ 1,00/ 1,00	-0,08/ -0,03/ -0,02	0,02/ -0,05/ 0,00
<i>PTC</i>	0,00/ 0,06/ -0,05	0,09/ 0,23/ 0,06	-0,03/ 0,06/ 0,16	-0,10/ 0,03/ 0,22	0,04/ 0,06/ 0,03	0,05/ -0,06/ 0,01	-0,01/ 0,03/ 0,01	0,07/ -0,03/ 0,00	-0,03/ -0,05/ -0,02	0,05/ -0,01/ 0,07	0,10/ 0,01/ 0,02	-0,08/ -0,03/ -0,02	1,00/ 1,00/ 1,00	0,21/ 0,94/ 0,94
<i>MMBB</i>	-0,10/ 0,05/ -0,06	0,17/ 0,18/ 0,06	0,04/ 0,05/ 0,13	-0,01/ 0,04/ 0,18	-0,05/ 0,04/ -0,06	-0,03/ -0,08/ 0,02	0,00/ 0,04/ 0,03	-0,02/ -0,05/ 0,00	0,02/ -0,05/ -0,02	0,01/ -0,03/ 0,05	-0,06/ 0,00/ 0,04	0,02/ -0,05/ 0,00	0,21/ 0,94/ 0,94	1,00/ 1,00/ 1,00

\*Примечание: формат представления данных –  $x/y/z$  – отражает коэффициенты корреляций между индексами в период 2007–2013 гг. / коэффициенты корреляций в период 2011–2013 гг. / коэффициенты корреляций в период 2012–2013 гг.

На основе исходных данных, представленных в таблицах 3 и 4, мы смоделировали, в соответствии с теорией Марковица, инвестиционный портфель пенсионных институтов в условиях ограничения по рискам, на уровне среднего по OECD в размере 3,14 %, с применением программы Investment Portfolio Version 5.0. Смоделированный портфель приведен на рис. 5 по данным за период с 2007 по 2013 гг. (см. рис. 5).

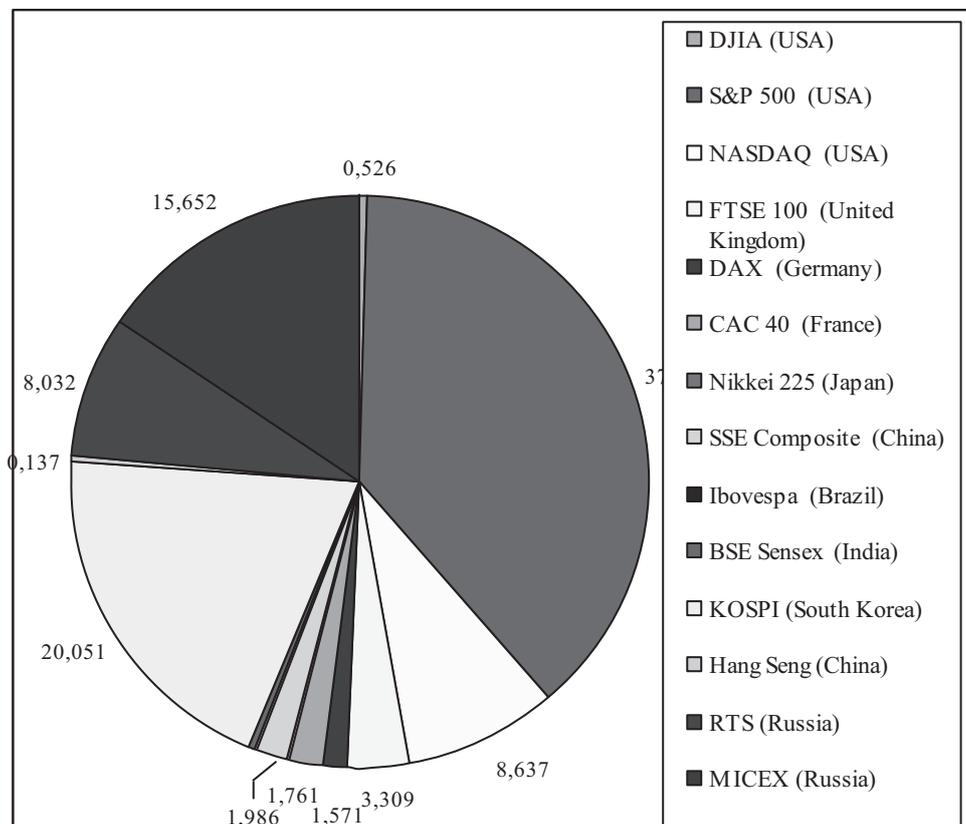


Рис. 5. Структура смоделированного по теории Марковитца портфеля при риске (волатильности) 3,14 %

Представленный на рис. 5 инвестиционный портфель имеет следующие основные характеристики: ожидаемая доходность составляет 10,9 %; риск портфеля составляет 3,14 %. Портфель сформирован при условии отсутствия рискованных ссуд и разрешения заимствований.

Как демонстрирует рисунок, доля российских рынков (ММВБ и РТС) составляет 25,6 %, что означает, в определенной степени, отток инвестиций из России, что является негативным фактором. В то же время, как мы показали выше (рис. 1, 3), система существующих пенсионных институтов не позволяет обеспечить реальную доходность выше инфляции, что ведет к снижению реальной стоимости пенсионных накоплений и не позволяет нивелировать растущие демографические риски распределительных пенсионных систем [12].

Таким образом, предоставление большей географической свободы при инвестировании средств пенсионных накоплений приводит к значительному росту основных показателей пенсионной системы, таких как пенсионные выплаты и коэффициент замещения. Это может стать возможным инструментом решения проблем распределительных пенсионных систем, подверженных значительному воздействию со стороны демографических рисков [12].

В результате можно сделать следующие выводы:

а. Основными рисками для накопительных пенсионных систем являются инвестиционные риски – основной фактор, влияющий на пенсионные выплаты и коэффициент замещения.

б. Сформированные под воздействием регуляторов консервативные инвестиционные портфели накопительных пенсионных систем позволяют минимизировать риски. Однако это происходит в ущерб доходности, которая в части проанализированных стран OECD оказалась меньше уровня инфляции.

с. Формирование инвестиционного портфеля на основе теории Марковитца без ограничения по географическому признаку приводит к значительному росту инвестиционной доходности при ограничении риска на уровне достигнутого среднего по OECD.

д. Повышение инвестиционной доходности при достигнутом уровне рисков за счет устранения географических барьеров при формировании инвестиционных портфелей приведет к росту основных показателей пенсионных систем, таких как пенсионные выплаты и коэффициент замещения.

е. Улучшение показателей накопительных пенсионных систем будет способствовать решению проблем распределительных пенсионных систем, находящихся под воздействием демографических рисков.

### *Литература*

1. Bikker J. A., Vlaar P. J. Conditional indexation in defined benefit pension plans in the Netherlands // Geneva Papers of Risk and Insurance: Issues and Practice. 2007. Vol. 32 (4). P. 494–515.

2. Blackburn R. The Enron debacle and the pension crisis // REVIEW. Issue 14. P. 26–35.

3. Markowitz H. Portfolio Selection // The Journal of Finance. 1952. Vol. VII. № 1.

4. Markowitz H. Portfolio Selection. Efficient diversification of investment : monograph. New York : John Wiley and Sons, 1959. 356 p.

5. Marti C. P. The performance of Spanish pension plan // African journal of business management. Vol. 5. 29. P. 11686–11695.
6. Merton R. C., Bodie Z. On the management of financial guarantees // FINANCIAL MANAGEMENT. Vol. 21. 4. P. 87–109.
7. Nguyen T., Stütze R. Rentenversicherung, Bevölkerungsentwicklung und Kapitalmarktrendite – Eine Simulationsrechnung // Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft. 2012. Vol. 101. Issue 5. P. 675–691.
8. Xu J., Kannan D., Zhang B. Optimal dynamic control for the defined benefit pension plans with stochastic benefit outgo // Stochastic analysis and applications.
9. Yang S. S., Huang H.-C. The impact of longevity risk on the optimal contribution rate and asset allocation for defined contribution pension plans // Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice. 2009. Vol. 34 (4). P. 660–681.
10. Митрофанов П. С Будущее пенсионного рынка: рост требует инфраструктуры [Электронный ресурс] // Перспективы пенсионного рынка. Материалы Круглого стола Аналитического Центра «Эксперт-Урал». 2011. URL: <http://www.expert-ural.com/3-526-11044/> (дата обращения: 2.11.2012). Загл. с экрана.
11. Сайт финансовой и инвестиционной информации [Электронный ресурс]. URL: [www.cbonds.ru](http://www.cbonds.ru) (дата обращения: 4.10.2013). Загл. с экрана.
12. Nepp A. The Role of Demographic Risks for Unfunded Pension Systems // World Applied Sciences Journal. 2013. Issue 27. P. 234–240.
13. Nepp A. Elton-padberg-gruber as a tool management of investment risk // World Applied Science Journal. 2013. Vol. 27. P. 734–737.
14. Nepp A., Kruglikov S., Pusanova M., Kuprina T. Using portfolio models as a mark of efficiency of bank investment risk-taking strategy // IFAC-Proceedings Volumes (IFAC-PapersOnline). P. 251–255.

*А. Ю. Пантелеев*, руководитель,

Управление федерального казначейства по Свердловской области

г. Екатеринбург

## СИСТЕМНО-КОМПОНЕНТНЫЙ МАСШТАБ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Системная конструкция Федерального казначейства России предусматривает поступательное и динамичное развитие платежного, учетного, контрольного и информационного направлений в сфере финансовой деятельности публично-правовых образований. Территориальные органы в рамках стратегической карты транслируют функционал казначейской системы на субъектный уровень.

Совокупность основных функций объединяет целый ряд значимых позиций, закрепленных в системных нормативных и правовых документах. В первоочередном порядке, это кассовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории субъекта Российской Федерации. Функция кассового обслуживания мультипликативно выдвигается на субъектный уровень и местные бюджеты. В разрезе распределительно-учетной функции отслеживаются поступления в бюджетную систему России с разделением по уровням бюджетов. В аспекте учетных требований осуществляется формирование и представление бюджетной отчетности. Выполнением распорядительно-контрольной функции предусматривается ведение реестра государственных контрактов.

Компонентами стратегии предполагается активное участие территориальных органов в создании национального информационного пространства финансовой деятельности публично-правовых образований России. Развитием функции кассового обслуживания является обеспечение звеньев сектора государственного управления по указанному направлению. Внутренние функциональные и управленческие процессы выстраиваются с потенциалом поступательного совершенствования совокупности бюджетных платежей и повышением эффективности управления финансовыми ресурсами государства.

Несомненно значим процессинговый подход к развитию функциональных возможностей прикладного программного обеспечения. Так, ведется апробация технологии создания и актуализации банковских выписок по лицевым счетам клиентов в рамках формирования оперативной информации, предоставляемой финансовым органам. Тестируются процедуры корректного закрытия финансового года; производится при условии технической готовности перевод клиентов на систему удаленного финансового документооборота (СУФД-онлайн).

В рамках функции кассового обслуживания исполнения федерального бюджета осуществляется информационная поддержка бюджетных данных для участников бюджетного процесса федерального уровня. Для обеспечения исполнения федерального бюджета развиваются механизмы кассового обслуживания казенных, бюджетных и автономных учреждений.

Также проводятся операции и ведется учет по средствам федерального бюджета на лицевых счетах федеральных учреждений. В развороте учетной функции представляется учет бюджетных обязательств получателей средств федерального бюджета. Одновременно выполняется мониторинг упомянутых бюджетных обязательств.

Контрольный функционал за ведением операций со средствами федерального бюджета участниками бюджетного процесса реализуется посредством санкционирования оплаты денежных обязательств за счет финансовых ресурсов федерального бюджета. К примеру, осуществляется процедура санкционирования расходов федеральных государственных учреждений, источником обеспечения которых являются субсидии. Ежедневный режим контроля обусловлен необходимостью предупреждения нецелевого расходования финансовых ресурсов бюджета. Качество проводимого контроля обеспечивает своевременность и эффективность расходования бюджетных средств. Технологический режим предполагает контроль за непревышением сумм, содержанием проводимых операций, наличием подтверждающих документов при представлении платежных документов бюджетополучателями в рамках доведенных бюджетных назначений и субсидиарных средств. Обязателен контроль соответствия сведений о бюджетных обязательствах по государственным контрактам, которые занесены в реестр контрактов. Ежедневный акцепт предусматривает увязку кодов КОСГУ и видов расходов по бюджетной классификации. Одновременно проводится анализ двузначных формулировок направления платежа в подтверждающих документах.

Потенциалом развития обладают механизмы исполнения требований исполнительных документов судебных органов по денежным обязательствам. Новой реалией функционала текущего периода становится обеспечение ликвидности единого счета федерального бюджета.

*А. А. Пешкова*, студент,  
*Н. В. Городнова*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Одним из приоритетных направлений политики экономически развитых и части развивающихся стран является обеспечение граждан доступным и комфортным жильем, что, помимо всего прочего, требует необходимости контроля и снижения рисков в области создания и эксплуатации строительных объектов. В настоящее время в большинстве стран действуют различные по форме и воздействию системы обеспечения безопасности объектов недвижимости, часть из которых не создает благоприятных условий для осуществления прочной экономической деятельности участников инвестиционно-строительной сферы, что приводит к необходимости совершенствования технического регулирования в указанной сфере.

Пример ряда развитых стран свидетельствует, что высокий уровень культуры строительства может быть достигнут только за счет многолетнего эволюционного развития, подразумевающего осуществление ряда своевременных и системных реформ социального, экономического, правового и административного характера. Указанные реформы должны проводиться на основе детального изучения и анализа совокупного зарубежного опыта, что в конечном счете приводит к совершенствованию принципов технического регулирования строительной отрасли отдельно взятого государства путем глубокой интеграции институтов данной отрасли в единое мировое экономическое пространство.

В условиях вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию, а также необходимости исполнения соглашения «О единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации», заключенного в рамках Таможенного союза, на сегодняшний день техническое регулирование строительной отрасли России претерпевает существенные изменения, целью которых яв-

ляется гармонизация российской и европейской систем технического нормирования в строительной сфере.

На сегодняшний день европейскую систему технического регулирования в строительстве можно охарактеризовать как полноценную и работоспособную. Общий принцип данной системы заключается в наличии трех основополагающих компонентов, включаемых в систему технического регулирования каждой страны, применяющей данную модель. В частности, к этим компонентам относятся [7]:

1. Нормативная база строительной отрасли, подразделяющаяся на нормативы, обязательные для применения, а также нормы и стандарты добровольного характера;

2. Надзор и контроль за исполнением строительного законодательства;

3. Оценка соответствия объектов и субъектов технического регулирования требованиям строительного законодательства.

В целях приведения структуры российского технического регулирования к европейской модели была разработана Комплексная программа, которая в дальнейшем легла в основу Программы мероприятий по гармонизации нормативных документов Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации и стандартов Европейского Союза в области строительства на период 2010–2014 гг., одобренной руководителями профильных министерств, ведомств государств-участников Таможенного союза в апреле 2011 года. Согласно данной Программе предполагалось поэтапное выполнение следующих мероприятий [4].

№	Наименование мероприятия	Срок реализации	Ответственный исполнитель	Результат
1	Завершение разработки проекта Технического регламента ЕврАзЭС «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий»	Май 2011	Минрегион России	Проект Технического регламента
2	Разработка перечня взаимосвязанных с Техническим регламентом нормативных документов	Июнь 2011	Органы исполнительной власти стран-участниц	Перечень нормативных документов
3	Принятие нормативных документов, подготовленных на основе Еврокодов	Апрель 2011	Российская Федерация, Республика Казахстан	Принятый документ
4	Разработка национальных приложений к нормативным документам, гармонизированным с Еврокодами	Май 2011	Органы исполнительной власти стран-участниц	Национальные приложения

Окончание табл.

№	Наименование мероприятия	Срок реализации	Ответственный исполнитель	Результат
5	Разработка структурных схем по взаимосвязанным с основными Еврокодами стандартами	Май 2011	Республика Беларусь	Структурные схемы
6	Подготовка перечня стандартов, на которые выполнены ссылки в основных Еврокодах	Сентябрь 2011	Органы исполнительной власти стран-участниц	Перечень стандартов
7	Подготовка и выполнение плана разработки взаимосвязанных с Еврокодами стандартов	2011–2014	Органы исполнительной власти стран-участниц	Стандарты
8	Разработка терминологического словаря	Сентябрь 2011	Минрегион России, Органы исполнительной власти стран-участниц	Терминологический словарь
9	Разработка справочных пособий к основным Еврокодам	Ноябрь 2014	Органы исполнительной власти стран-участниц	Справочные пособия

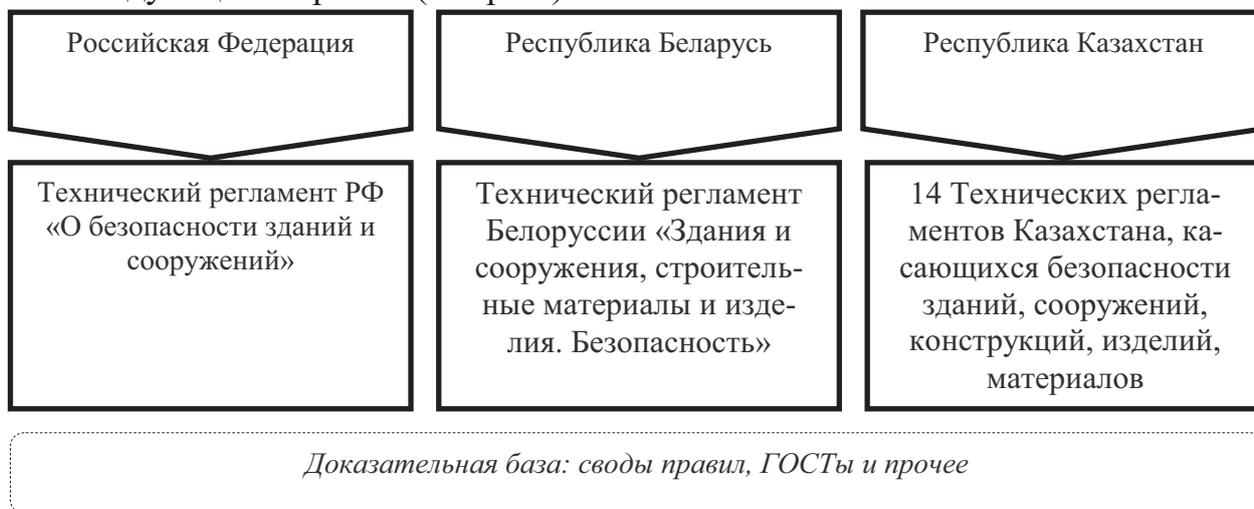
Следует отметить, что наборы европейских стандартов, регулирующих проектирование различных конструкций, в том числе зданий и сооружений, а также строительной продукции, в российском переводе принято называть Еврокодами. Применение Еврокодов в странах Европейского Союза подразумевало включение непосредственно в содержание Еврокодов стандартов и сводов правил каждого государства-участника в качестве национальных приложений, учитывающих климатические и геофизические особенности стран. При этом этап национальной адаптации подразумевал также осуществление мероприятий по обучению экспертов, специалистов организаций, аттестации программного обеспечения и прочее. Внедрение Еврокодов в странах Европейского Союза началось в 1975 году и осуществляется по настоящее время [6].

Однако в России, а также в других государствах – участниках Таможенного союза внедрение европейских норм будет подразумевать разработку сводов правил на основе Еврокодов с учетом параметров, учитывающих национальные особенности, с дальнейшим применением указанных правил на альтернативной основе. Иными словами, будет осуществлен не *переход* на европейскую систему технического регулирования, а *сближение* национальных стандартов и правил с указанной системой [1]. В литературе вопрос об эффективности такого пути развития технического регулирования строительной отрасли России является дискуссионным.

Тем не менее, при осуществлении разработки сводов правил на основе Еврокодов необходимо стремиться к максимально возможному упрощению структуры и содержания документов с целью доступности их для понимания широкого круга потребителей, что достигается путем минимизации количества альтернативных требований, а также предания однозначности толкования требованиям технического регулирования.

Кроме того, следует отметить, что Технический регламент ЕврАзЭС «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий» к 2011 году не был реализован, данный регламент вступает в силу с 1 октября 2015 г., что влечет за собой прекращение действия национальных технических регламентов, принятых до введения в действие Регламента Таможенного союза [5].

На сегодняшний день области технического нормирования в строительной отрасли подразделяются, во-первых, на имеющие своей целью обеспечить безопасность зданий и сооружений, во-вторых, обеспечить безопасность применяемых строительных материалов и изделий. Национальный уровень технического регулирования стран – участниц Таможенного союза можно представить следующим образом (см. рис.).



#### Система технического регулирования в строительстве стран – участниц Таможенного союза

Исходя из представленного рисунка видно, что Российская Федерация является единственным государством – участником Таможенного союза, не обладающим системой технических требований к строительным материалам и изделиям. Допущение такого существенного пробела в нормативной базе, особенно при снижении импортных пошлин и снятии административных барьеров в условиях вступления России в ВТО, способствует появлению возможности

проникновения на отечественный рынок небезопасной продукции иностранных производителей.

Так, например, на сегодняшний день не подлежит обязательной сертификации один из основных строительных материалов – цемент. С 1 января 2012 года технические условия по бетонным смесям на территории Таможенного союза определяются межгосударственным стандартом – ГОСТ 7473-2010, применение которого носит добровольный характер. Известно, что качество цемента должно соответствовать региональным особенностям строительства, в том числе климатическим условиям. В частности, речь идет о таких качественных показателях, как процентное содержание щелочи, при неправильном определении которого происходит образование трещин, коррозий и снижение долговечности конструкций, а также процент содержания трехкальциевого алюмината, повышенное содержание которого приводит к снижению морозостойкости [3]. Тем не менее, далеко не все импортеры получают сертификат соответствия качеству, а если и получают, то при сложившейся практике выданный сертификат может не гарантировать надлежащее качество продукта [3]. При этом важно отметить, что существующая нормативная база не разграничивает ответственность поставщика строительных материалов и застройщика в отношении применения некачественных строительных материалов [3]. В настоящий момент указанная спорная ситуация решается лишь путем применения субъектами, осуществляющими строительство, стандартов той саморегулируемой организации, к которой они относятся.

При этом важно отметить, что в большинстве развитых стран, благодаря сформированному институту саморегулирования, созданы условия для эффективного развития строительной отрасли, поскольку отраслевые реформы инициируются и проводятся государственными органами при непосредственном участии профессиональных строительных сообществ [7]. При этом следует отметить, что при разработке Технического регламента ЕврАзЭС «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий», по словам директора Департамента технического регулирования Национального объединения саморегулируемых организаций в строительстве С. В. Пугачева, механизмы саморегулирования не были использованы в полной мере, поскольку разработчики указанного регламента практически не привлекали представителей экспертного сообщества к обсуждению проекта регламента и порядка введения его в юридическую силу [2].

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно заключить, что усиливающаяся интеграция государств в международное экономическое

пространство, увеличение объемов международной торговли и ряд других факторов привели к серьезным структурным изменениям отраслевого технического регулирования строительной сферы Российской Федерации и остальных государств-участников Таможенного союза.

### *Литература*

1. Круглый стол Ассоциации «Единство» «Технические регламенты Таможенного союза как переходный этап к евростандартам» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.edinstvo-sro.ru>. Загл. с экрана.

2. Об итогах заседания Межотраслевого совета по техническому регулированию и стандартизации в строительной отрасли [Электронный ресурс]. URL: <http://rspp.ru>. Загл. с экрана.

3. Обзор цементной отрасли стран Таможенного союза [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eu.com>. Загл. с экрана.

4. Программы мероприятий по гармонизации нормативных документов Республики Беларусь, Республики Казахстан, Российской Федерации и стандартов Европейского Союза в области строительства на период 2010–2014 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nostroy.ru>. Загл. с экрана.

5. Проект Технического регламента Таможенного союза «О безопасности зданий и сооружений, строительных материалов и изделий» [Электронный ресурс]. URL: [www.tsouz.ru](http://www.tsouz.ru). Загл. с экрана.

6. Разъяснения НОСТРОЙ. Стандарты саморегулируемых организаций. Техническое регулирование и стандартизация в строительстве [Электронный ресурс]. URL: <http://sskural.ru>. Загл. с экрана.

7. Техническое регулирование в строительстве. Аналитический обзор мирового опыта. Чикаго : SNIP, 2010. 889 с.

*И. Ю. Плотникова,*  
зав. редакционно-издательским отделом,  
Уральский федеральный университет,  
г. Екатеринбург

## РЕГУЛИРОВАНИЕ АВТОРСКИХ ПРАВ В РОССИИ

В последнее время в средствах массовой информации все чаще появляются обращения о недопустимости нарушения авторских прав, все острее становится вопрос о наказании за их нарушение и контроле за их соблюдением. Это связано с частым использованием большого объема заимствованного материала при создании новых произведений, в том числе учебных и научных.

*Авторское право* – в объективном смысле – институт гражданского права, регулирующий отношения, связанные с созданием и использованием (изданием, исполнением, показами и т. д.) произведений науки, литературы или искусства, то есть объективных результатов творческой деятельности людей в этих областях. Программы для ЭВМ и базы данных также охраняются авторским правом<sup>1</sup>.

В настоящее время законодательство об авторском праве в Российской Федерации регулируется нормативными правовыми документами трех уровней:

международными договорами;  
федеральным законодательством;  
подзаконными актами<sup>2</sup>.

*Автором произведения* науки, литературы или искусства признается гражданин, творческим трудом которого оно создано. Лицо, указанное в качестве автора на оригинале или экземпляре произведения, считается его автором, если не доказано иное<sup>3</sup>.

В соответствии с действующим законодательством автору произведения принадлежат следующие права:

---

<sup>1</sup> Авторское право [Электронный ресурс]. URL: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Авторское\\_право](http://ru.wikipedia.org/wiki/Авторское_право) (дата обращения: 10.04.2014).

<sup>2</sup> Законы РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.copyright.ru/ru/documents/zakoni/> (дата обращения: 10.04.2014).

<sup>3</sup> Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 № 230-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79\\_2.html](http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79_2.html) (дата обращения: 10.04.2014).

- 1) исключительное право на произведение;
- 2) право авторства;
- 3) право автора на имя;
- 4) право на неприкосновенность произведения;
- 5) право на обнародование произведения.

В случаях, предусмотренных законодательством, автору произведения, наряду с указанными правами, принадлежат другие права, в том числе право на вознаграждение за использование служебного произведения, право на отзыв, право следования, право доступа к произведениям изобразительного искусства.

Если произведение создано совместным творческим трудом, то авторы признаются *соавторами* независимо от того, образует ли это произведение неразрывное целое или состоит из частей, каждая из которых имеет самостоятельное значение. В случае соавторства рекомендуется заключать соглашение, в котором определена доля творческого труда каждого соавтора, а также объемы и возможности использования созданного произведения каждым из соавторов. В случае, когда такое произведение образует неразрывное целое, ни один из соавторов не вправе без достаточных оснований запретить использование такого произведения.

*Объектами авторских прав являются произведения науки, литературы и искусства независимо от достоинств и назначения произведения, а также от способа его выражения, а именно:*

- литературные произведения;
- драматические и музыкально-драматические произведения, сценарные произведения;
- музыкальные произведения с текстом или без текста;
- аудиовизуальные произведения;
- произведения живописи, скульптуры, графики, дизайна, графические рассказы, комиксы и другие произведения изобразительного искусства;
- произведения декоративно-прикладного и сценографического искусства;
- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;
- географические, геологические и другие карты, планы, эскизы и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и к другим наукам, и другие произведения.

*Не являются объектами авторских прав:*

1) официальные документы государственных органов и органов местного самоуправления муниципальных образований, в том числе законы, другие нормативные акты, судебные решения, иные материалы законодательного, административного и судебного характера, официальные документы международных организаций, а также их официальные переводы;

2) государственные символы и знаки (флаги, гербы, ордена, денежные знаки и тому подобное), а также символы и знаки муниципальных образований;

3) произведения народного творчества (фольклор), не имеющие конкретных авторов;

4) сообщения о событиях и фактах, имеющие исключительно информационный характер (сообщения о новостях дня, программы телепередач, расписания движения транспортных средств и тому подобное) <sup>1</sup>.

*Использованием произведения* независимо от того, совершаются ли соответствующие действия в целях извлечения прибыли или без такой цели, считается, в частности:

1) воспроизведение произведения, то есть изготовление одного и более экземпляра произведения или его части в любой материальной форме;

2) распространение произведения путем продажи или иного отчуждения его оригинала или экземпляров;

3) публичный показ произведения, то есть любая демонстрация оригинала или экземпляра произведения;

4) импорт оригинала или экземпляров произведения в целях распространения;

5) прокат оригинала или экземпляра произведения;

6) публичное исполнение произведения, то есть представление произведения в живом исполнении или с помощью технических средств (радио, телевидения и иных технических средств);

7) сообщение в эфир, то есть сообщение произведения для всеобщего сведения (включая показ или исполнение) по радио или телевидению (в том числе путем ретрансляции);

8) перевод или другая переработка произведения. При этом под переработкой произведения понимается создание производного произведения (обработки, экранизации, аранжировки, инсценировки и тому подобного);

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 N 230-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79\\_2.html](http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79_2.html) (дата обращения: 10.04.2014).

9) практическая реализация архитектурного, дизайнерского, градостроительного или садово-паркового проекта;

10) доведение произведения до всеобщего сведения таким образом, что любое лицо может получить доступ к произведению из любого места и в любое время по собственному выбору (доведение до всеобщего сведения).

*Свободное использование произведения в информационных, научных, учебных или культурных целях* допускается без согласия автора или иного правообладателя и без выплаты вознаграждения, но с обязательным указанием имени автора, произведение которого используется, и источника заимствования, в следующих случаях:

1) цитирование в оригинале и в переводе в научных, полемических, критических или информационных целях правомерно обнародованных произведений в объеме, оправданном целью цитирования, включая воспроизведение отрывков из газетных и журнальных статей в форме обзоров печати;

2) использование правомерно обнародованных произведений и отрывков из них в качестве иллюстраций в изданиях, радио- и телепередачах, звуко- и видеозаписях учебного характера в объеме, оправданном поставленной целью;

3) воспроизведение в прессе, сообщение в эфир или по кабелю правомерно опубликованных в газетах или журналах статей по текущим экономическим, политическим, социальным и религиозным вопросам или переданных в эфир произведений такого же характера в случаях, когда такое воспроизведение или сообщение не было специально запрещено автором или иным правообладателем;

4) воспроизведение в прессе, сообщение в эфир или по кабелю публично произнесенных политических речей, обращений, докладов и других аналогичных произведений в объеме, оправданном информационной целью. При этом за авторами таких произведений сохраняется право на их опубликование в сборниках;

5) воспроизведение или сообщение для всеобщего сведения в обзорах текущих событий средствами фотографии, кинематографии, путем сообщения в эфир или по кабелю произведений, которые становятся увиденными или услышанными в ходе таких событий, в объеме, оправданном информационной целью;

б) воспроизведение без извлечения прибыли рельефно-точечным шрифтом или другими специальными способами для слепых правомерно опубликованных произведений, кроме произведений, специально созданных для воспроизведения такими способами.

При написании книги (учебное пособие, монография) самым частым нарушением норм авторского права является использование большого количества заимствованного иллюстрационного материала без упоминания первоисточника, а поскольку книга создается в течение 1–2 и более лет, то данные о первоисточнике теряются и оформить правильную ссылку невозможно.

Очень важным моментом является создание произведения в рамках *служебного задания*. Кому в этом случае принадлежат авторские права?

Авторские права на произведение науки, литературы или искусства, созданное в пределах установленных для работника (автора) трудовых обязанностей (служебное произведение), принадлежат автору. Исключительное право на служебное произведение принадлежит работодателю, если трудовым или иным договором между работодателем и автором не предусмотрено иное. При условии, если работодатель в течение трех лет со дня, когда служебное произведение было предоставлено в его распоряжение, не начнет использование этого произведения, не передаст исключительное право на него другому лицу или не сообщит автору о сохранении произведения в тайне, исключительное право на служебное произведение принадлежит автору.

Работодатель может при использовании служебного произведения указывать свое имя или наименование либо требовать такого указания.

*Ответственность за нарушение исключительного права на произведение* предусмотрена российским законодательством. В случаях нарушения исключительного права на произведение правообладатель (автор или иной), наряду с использованием применимых способов защиты и мер ответственности, вправе требовать по своему выбору от нарушителя возмещения убытков и выплаты компенсации:

в размере от десяти тысяч рублей до пяти миллионов рублей, определяемом по усмотрению суда;

в двукратном размере стоимости экземпляров произведения или в двукратном размере стоимости права использования произведения, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование произведения<sup>1</sup>.

В заключение хотелось бы отметить, что авторское право в России регулируется и охраняется Гражданским кодексом РФ от 18.12.2006 № 230-ФЗ

---

<sup>1</sup> Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 № 230-ФЗ. Часть 4 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79\\_2.html](http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79_2.html) (дата обращения: 10.04.2014).

(Часть 4), который устанавливает нерушимость имени автора. Законодательно установлено, что исключительные права могут передаваться как за вознаграждение, так и безвозмездно. Существуют служебные произведения, выполненные в рамках трудового договора, и исключительные права на эти произведения принадлежат только работодателю. Кроме того, хочется отметить важность употребления заимствований при создании новых произведений и обязательное оформление ссылок. Ведь в случае нарушения исключительных прав нарушителю может грозить штраф до 5 млн руб.

### *Литература*

Авторское право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Авторское право](http://ru.wikipedia.org/wiki/Авторское_право). – Загл. с экрана.

Гражданский кодекс РФ от 18.12.2006 № 230-ФЗ. Часть 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79\\_2.html](http://www.consultant.ru/popular/gkrf4/79_2.html). – Загл. с экрана.

Законы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.copyright.ru/ru/documents/zakoni/>. – Загл. с экрана.

*Д. А. Покровский,*

*В. А. Шарунова,*

*Е. А. Александрова,*

Высшая школа экономики

г. Санкт-Петербург

## ЭКОНОМИКА С ДВУХПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ НЕОДНОРОДНОСТЬЮ ИНДИВИДОВ: ВЫБОР МЕЖДУ РАБОТОЙ ПО НАЙМУ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

Рассматривается закрытая экономика с единственным производственным фактором – трудом, который распределен равномерно между индивидами. Общая численность индивидов –  $L$ , каждый из которых обладает одной единицей труда. Будем рассматривать только экономически активное, занятое население экономики.

В экономике существует два сектора: промышленный сектор, в котором производятся разновидности дифференцированного товара в условиях монополистической конкуренции; и традиционный (сельскохозяйственный) сектор, в котором производится однородный товар в условиях совершенной конкуренции. Все стоимостные показатели в экономике выражаются по отношению к цене однородного товара, таким образом, ее можно считать равной единице. Каждая разновидность дифференцированного товара производится единственной фирмой, и наоборот – каждая фирма производит только одну разновидность.

Каждый индивид индексируется парой  $\omega = (c_\omega, \phi_\omega) \in \Omega$ , характеризующей его способность к предпринимательству и продуктивность. Компоненты пары распределены равномерно на конечных интервалах:  $c_\omega \in [\underline{c}, \bar{c}]$ ,  $\phi_\omega \in [\underline{\phi}, \bar{\phi}]$ . Следовательно, мощность множества  $\Omega = [\underline{c}, \bar{c}] \cdot [\underline{\phi}, \bar{\phi}]$  равна  $\Delta = (\bar{c} - \underline{c})(\bar{\phi} - \underline{\phi})$ .

Индивид принимает решение о своей форме занятости: быть предпринимателем или работать по найму. Поскольку любой из индивидов может стать предпринимателем и организовать фирму, то устанавливается взаимно однозначное соответствие между элементами из  $\Omega$  (типами индивидов) и набором

разновидностей дифференцированного товара, которые потенциально могут быть произведены в экономике.

Будем интерпретировать значение  $c_\omega$  как величину предельных издержек фирмы, организованной индивидом типа  $\omega$ , в случае выбора им предпринимательской деятельности и измеряемой суммарными затратами на оплату необходимого количества труда для производства одной единицы соответствующей разновидности дифференцированного продукта. Таким образом, меньшие значения  $c_\omega$  соответствуют большим предпринимательским способностям.

Значение  $\phi_\omega$  выражает продуктивность индивида и измеряется количеством единиц продукта, произведенным им в случае выбора работы по найму. При этом индивиды с большей продуктивностью характеризуются большим значением резервной заработной платы, которую можно считать, без потери общности, равной  $\phi_\omega$ .

Доход индивида типа  $\omega$  зависит от его выбора и равен либо операционной прибыли организованной им фирмы, либо – его резервной заработной плате:

$$I_\omega = \begin{cases} \pi_\omega, & \text{если } \omega \in \Omega_E, \\ \phi_\omega, & \text{если } \omega \in \Omega_W, \end{cases}$$

где  $\Omega_E$  и  $\Omega_W$  обозначают множества индивидов, являющихся предпринимателями и работающими по найму соответственно:  $\Omega = \Omega_E \cup \Omega_W$ . Индивиды, безразличные к виду деятельности, принадлежат множеству  $M = \Omega_E \cap \Omega_W$ .

Предпочтения индивидов одинаковы и описываются квазилинейной функцией полезности: линейная часть отражает полученную полезность от потребления однородного блага, а нелинейная часть является двухуровневой и отражает удовлетворенность индивида от потребления товаров промышленного сектора, внешняя функция нелинейной части – логарифмическая, внутренняя – степенная с показателем меньшим единицы:

$$U = \ln \int_{\Omega_E} x_\omega^\rho L \frac{d\omega}{\Delta} + A.$$

Квазилинейная функция полезности позволяет исключить эффект дохода, поэтому объем потребления разновидностей промышленного блага не зависит от типа потребителя. Кроме того, при такой спецификации автоматически обеспечивается баланс на рынке труда.

Мы также предполагаем, что каждый индивид обладает достаточным запасом однородного блага, чтобы гарантировать неотрицательный объем потребления товара, произведенного в совершенно-конкурентном секторе.

В результате оптимизационная задача потребителя типа  $\theta$  выглядит следующим образом:

$$U = \ln \int_{\Omega_E} x_{\omega}^{\rho} L \frac{d\omega}{\Delta} + A \rightarrow \max ,$$

$$\int_{\Omega_E} p_{\omega} x_{\omega} L \frac{d\omega}{\Delta} + A = I_{\theta} .$$

Функция обратного спроса  $p(x_{\omega})$  для индивида (независимо от его типа) на разновидность  $\omega$  дифференцированного товара находится из условий первого порядка данной задачи:

$$p(x_{\omega}) = \frac{\rho x_{\omega}^{\rho-1}}{\mu} , \quad (1)$$

где

$$\mu \equiv \int_{\Omega_E} x_{\omega}^{\rho} L \frac{d\omega}{\Delta} . \quad (2)$$

Совокупный спрос на разновидность типа  $\omega$  дифференцированного товара равен  $L x_{\omega}$ .

Предприниматель типа  $\omega$  (напомним, что между типами индивидов и набором разновидностей существует взаимно-однозначное соответствие) максимизирует операционную прибыль собственной фирмы, производящей необходимый объем данной разновидности, определяемый агрегированием индивидуальных спросов (1):

$$(p(x_{\omega}) - c_{\omega}) L x_{\omega} \rightarrow \max .$$

В результате решения данной задачи получаем выражение для цены производимой разновидности, устанавливаемой предпринимателем:

$$p_{\omega} = \frac{c_{\omega}}{\rho} . \quad (3)$$

Доход индивидов из множества  $M$  не зависит от того, к какому типу занятости они относятся. Множество  $M$  представляет собой кривую в пространстве  $\Omega$  и описывается пороговой функцией  $c(\phi)$ ,  $\phi \in [\underline{\phi}, \bar{\phi}]$ . Таким образом, индивид с парой характеристик  $(\phi, c(\phi))$  безразличен к тому, работать ли ему по найму или быть предпринимателем. Поскольку меньшее значение предельных издержек приводит к большей оптимальной прибыли, а большее значение продуктивности означает большее значение величины резервной заработной платы, то пороговая функция  $c(\phi)$  может быть только убывающей.

Далее для простоты индивидов типа  $(\phi, c(\phi))$  будем индексировать  $c(\phi)$  и называть безразличными индивидами. Для безразличного индивида верно, что

$\pi_{c(\phi)} = \phi$ . Принимая во внимание выражение (3), перепишем последнее утверждение в виде:

$$\frac{1-\rho}{\rho} c(\phi) Lx_{c(\phi)} = \phi \quad \forall \phi \in [\underline{\phi}, \bar{\phi}], \quad (4)$$

где  $Lx_{c(\phi)}$  – объем выпуска разновидности промышленного товара, производимого безразличным агентом типа  $c(\phi)$ .

Уравнение (1) с учетом выражения (3) преобразуется к виду:

$$\frac{c_{\omega}}{\rho} = \frac{\rho x_{\omega}^{\rho-1}}{\mu} \quad \forall \omega \in \Omega. \quad (5)$$

Система из уравнений (2), (4), (5) определяет равновесие в экономике  $\{\{x_{\omega}, \omega \in \Omega\}, c(\phi), \mu\}$ , а именно: вектор индивидуальных потреблений разновидностей промышленного товара  $\bar{x}_{\omega} = \{x_{\omega}, \omega \in \Omega\}$ , пороговую функцию  $c(\phi)$  и параметр  $\mu$ , являющийся рыночной статистикой.

Из уравнений (2), (4), (5), задающих равновесие в экономике, видно, что значения равновесных переменных не зависят от размера экономики  $L$ , поэтому без ограничения общности, можем нормировать  $L$  единицей.

Положение кривой, описываемой пороговой функцией  $c(\phi)$  в пространстве  $\Omega$ , зависит от параметров экономики и может соответствовать одному из следующих паттернов.

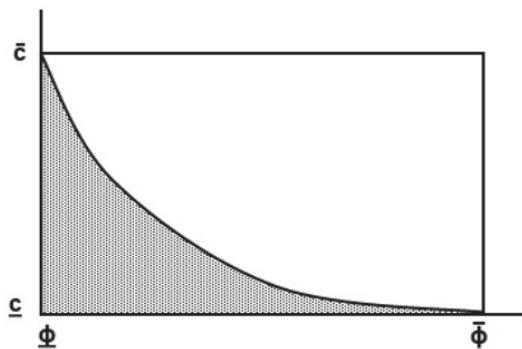


Рис. 1. Базовый паттерн

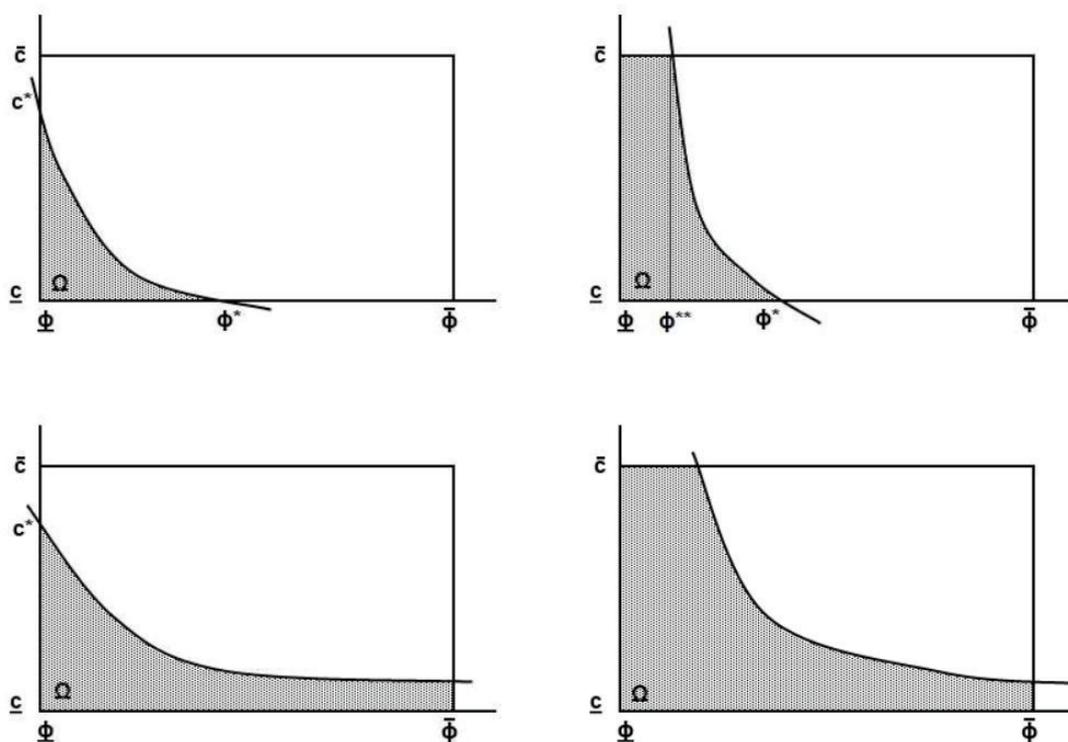


Рис. 2. Возможные варианты расположения паттернов при смещении базового

Базовым паттерном будем называть паттерн, при котором разделяющая кривая проходит через точки  $(\underline{\varphi}, \bar{c})$  и  $(\bar{\varphi}, \underline{c})$ .

Базовый паттерн обладает тем свойством, что при любом бесконечно-малом изменении одного из экзогенных параметров экономики положение разделяющей кривой отклоняется от базового паттерна. В то же время, если разделяющая кривая находится в любом не базовом паттерне, то при малых изменениях параметров экономики она по-прежнему остается в данном паттерне. В первую очередь следует ответить на вопрос о существовании указанных паттернов.

УТВЕРЖДЕНИЕ 1: в базовом паттерне разделяющая кривая  $c(\varphi)$  является степенной функцией.

УТВЕРЖДЕНИЕ 2: для любого паттерна существует такой набор параметров экономики, при котором положение равновесной разделяющей кривой соответствует данному паттерну.

Представленная модель и следствия из нее в виде сформулированных утверждений позволяют протестировать ряд гипотез. Прежде всего, внутренние характеристики одновременно с факторами внешней среды способны оказывать влияние на выбор индивида: работать по найму или заниматься предпринимательской деятельностью. Одновременно с факторами внешней среды существуют определенные институциональные особенности (паттерны), способствующие/препятствующие

этому выбору (рис. 2). Таким образом, доля предпринимателей в динамике меняется.

Для тестирования выдвинутых гипотез используем базу данных Current Popular Survey<sup>1</sup> (CPS Labor Extracts). Обследование включает ежемесячные панельные персональные данные 30000 индивидов за период с 1970 по 2006 гг. Анкетный опрос включает в себя демографические характеристики (пол, раса, этническая группа, семейный статус, образование), пространственные характеристики (штат, город), а также заработную плату, занятость и пр.

Прежде всего, мы оцениваем склонность индивида к переходу от работы по найму к предпринимательству. На данном этапе важным является определение степени риска для индивида. На втором этапе оценивается вероятность того, что индивид является предпринимателем с учетом индивидуальной степени риска, оцененной на первом этапе. Результат второго этапа позволит оценить доли предпринимателей на разных временных промежутках, что позволит определить распределение паттернов. Последний этап включает поиск прокси для оценивания индивидуальных уровней продуктивности и способностей.

### *Литература*

1. Behrens K., Duranton G., Nicoud R. Productive Cities: Sorting, Selection, and Agglomeration // Journal of Political Economy. 2014.
2. Lazear E. P. Entrepreneurship // Journal of Labor Economics. 2005. Vol. 23. P. 640–680.
3. Lucas R. E. On the Size Distribution of Business Firms // Bell Journal of Economics. 1978. Vol. 9. P. 508–523.
4. McMillan J., Woodruff C. The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies // Journal of Economic Perspectives. 2002. Vol. 16. P. 153–170.
5. Melitz M. J. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // Econometrica. 2003. Vol. 71. P. 1695–1725.
6. Parker S. C. The Economics of Entrepreneurship., Cambridge : Cambridge University Press, 2009.
7. Poschke M. Who Becomes an Entrepreneur? Labor Market Prospects and Occupational Choice // Journal of Economic Dynamics and Control. 2013 Vol. 37. P. 693–710.
8. Takii K. Fiscal Policy and Entrepreneurship // Journal of Economic Behavior & Organization. 2008. Vol. 65. P. 592–608.

---

<sup>1</sup> CPS Merged Outgoing Rotation Groups [Электронный ресурс] // The National Bureau of Economic Research. URL: <http://www.nber.org/data/morg.html>. Загл. с экрана.

## ОЦЕНКА ОСНОВ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЩИКА

В соответствии с пунктом 1 статьи 25 Закона об организации страхового дела в РФ, гарантиями обеспечения финансовой устойчивости страховщика являются экономически обоснованные страховые тарифы; страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию; собственные средства; перестрахование.

Представляется, что указанный гарантирующий механизм содержит ряд недостатков, а в случае недобросовестного поведения может быть потенциально несостоятельным. Механизм способен обеспечить достаточный уровень финансовой надежности страховщика исключительно при наличии добросовестной цели последнего и при условии грамотного руководства с точки зрения управления рисками внутри страховой компании. Подтверждением этому в практическом аспекте являются десятки «нецивилизованно» покинувших рынок страховых компаний, миллиарды рублей, которые были вынуждены выплатить остающиеся на рынке страховщики из средств компенсационных фондов. Так, по данным Российского союза автостраховщиков 21,7 млрд руб. «вывели» ушедшие с рынка страховщики [1].

Рассмотрим особенности применения элементов гарантирующего механизма более подробно.

### *а) Перестрахование*

Правовой аспект. Действующая нормативно-правовая база в области перестраховочной деятельности состоит из нескольких упоминаний в Законе об организации страхового дела в РФ о наличии данного феномена как такового, повышенных требований к уставному капиталу перестраховщика (480 млн руб. на текущий момент), установлении особенностей лицензирования. Суть перестраховочных операций отражается в статье 13 упомянутого закона и статье 967 Гражданского кодекса РФ, в которых приводятся лишь общие положения. Какой-либо дополнительной регламентации данных отношений в действующем

законодательстве не содержится. Более того, законодатель, видимо, осознавая, что изложенных нормативных установлений недостаточно, подчеркивает, что «Наряду с договором перестрахования в качестве подтверждения соглашения между перестрахователем и перестраховщиком могут использоваться иные документы, применяемые исходя из обычаев делового оборота». В силу статьи 5 Гражданского кодекса РФ, под обычаем делового оборота понимается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе. В данной сфере широко применяются на практике такие формы документов, как котировка, акцепт, бордеро, слип, аддендум и прочие. Многообразие же договорных форм и способов перестрахования делает крайне затруднительной защиту прав участников процесса в судах и прозрачность деятельности с точки зрения надзора за ней в целом. Представьте судью арбитражного суда, который вынужден рассматривать вопрос и класть в основу судебного акта, имеющего обязательную силу на всей территории Российской Федерации, не договор поставки, статус и детальные особенности регулирования которого четко прописаны в законодательстве, а слип к соглашению о факультативно-облигаторной форме ретроцессии на базе эксцедента убыточности, оперируя при этом некими обычаями делового оборота (в юридической среде бытует поговорка, что «обычаи делового оборота – последнее пристанище юриста»).

Экономический аспект. Поскольку налицо явная недостаточность правового регулирования данных отношений, это, в свою очередь, позволяет использовать их для организации так называемого «схемного» бизнеса. Анализ перестраховочного рынка, как в нашей стране, так и за рубежом, показывает значимую долю использования инструментов перестрахования для осуществления противозаконных операций, как то: вывод денежных средств из страны, незаконное снижение налогооблагаемой базы. Для реализации данных намерений оформляется договор страхования на значительную сумму (как правило, это страхование имущества или страхование финансовых рисков). Этот риск перестраховывается у иностранного перестраховщика, и большая часть страховой премии на законных основаниях перечисляется за рубеж. Действующее законодательство не содержит прямого запрета на размер перестраховочной премии, вследствие чего тариф за передачу риска в перестрахование может быть даже больше, чем его размер в оригинальном (прямом) договоре страхования. При этом зачастую перестраховщики входили в состав тех же промышленно-финансовых групп, что и занимающиеся подобным страхованием отечествен-

ные страховые компании, только были зарегистрированы в оффшорах.

Одновременно, вместо использования перестрахования как механизма вывода капиталов за рубеж, возможны и «внутренние» перестраховочные схемы, когда через заключение фиктивных договоров перестрахования с резидентами уменьшается база налогообложения страхователей. В частности, используется перестрахование с целью увода средств в «налоговые ямы» – через цепочку фиктивных перестрахований внутри страны деньги выводятся конечным получателям, которые уклоняются от налоговых проверок и приводятся к фиктивному банкротству.

По оценкам ведущего международного рейтингового агентства в России «Эксперт РА» в 2012 году произошел рост схем на российском перестраховочном рынке, объем схем на российском перестраховочном рынке в 2012 году приблизился к 15 млрд рублей, что выше показателей 2010 и 2011 годов. В структуре совокупной перестраховочной премии; размер реального перестраховочного рынка в 2011 году составил 23 млрд рублей, в 2012 году – около 29 млрд рублей [2].

Организационный аспект. Для построения эффективной перестраховочной защиты в рамках страховой компании необходим тесный симбиоз трех направлений: специалистов в области тарифообразования, специалистов продающих подразделений, специалистов по организации перестраховочной защиты. Совместная разработка этими службами ключевых факторов для оценки необходимости перестрахования (профили рисков), анализ заключенных договоров по этим факторам (карты рисков). Однако, в силу ряда организационных особенностей, к числу которых можно отнести: постановку различных целей и задач по указанным службам, их различную мотивацию, неумение видеть общую цель в сотрудничестве, а также объективные особенности обеспечения сохранности коммерческой тайны, предотвращение утечки данных о тарифной политике и т. п., препятствуют достижению синергетического эффекта в использовании перестрахования как эффективного способа управления рисками. Кроме того, имеет место разделение функций по управлению рисками по принципу: тарифообразование осуществляет фильтрацию нежелательных клиентов и призвано формировать интересный для компании баланс страхового портфеля, а перестрахование должно включаться, когда риск уже принят на страхование, и ограничивать риски страховой компании. Такой подход в отдельных ситуациях бывает обоснован, но в силу заложенного им расслоения функций разных служб, мешает правильному выстраиванию всей схемы управления риском еще на этапе заключения конкретного договора страхования.

Таким образом, недостаточность правового регулирования данного института, недостаточные вследствие этого гарантии участникам перестраховочных операций по защите своих прав, «схемность» перестрахования на уровне более 30 %, недостаточная методологическая проработка данного инструмента с точки зрения эффективного использования в качестве способа управления рисками в самих страховых компаниях не выступают факторами стабильности данного элемента в механизме обеспечения гарантий финансовой устойчивости страховщика.

*б) Экономически обоснованные страховые тарифы и страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию*

Действующим приказом Минфина РФ, утвердившим правила формирования страховых резервов [3], предусмотрены два основных вида страховых резервов:

- резерв незаработанной премии (РНП);
- резервы убытков, в составе: РЗНУ – резерв заявленных, но неурегулированных убытков; РПНУ – резерв произошедших, но незаявленных убытков; и ряд специальных резервов для отдельных видов страхования.

Резервы убытков, по своей сути, являются оценкой обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат в краткосрочном периоде, призваны обеспечить краткосрочную ликвидность, по сути формируются за счет собственных средств страховщика. Так, РЗНУ – это оценка неисполненных или исполненных не полностью на отчетную дату обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат (включая сопутствующие расходы), возникших в связи со страховыми случаями, о факте наступления которых в установленном законом или договором порядке заявлено страховщику в отчетном или предшествующих ему периодах. РПНУ – оценка обязательств страховщика по осуществлению страховых выплат (включая расходы по урегулированию убытков), возникших в связи со страховыми случаями, произошедшими в отчетном или предшествующих ему периодах, о факте наступления которых в установленном законом или договором порядке не заявлено страховщику.

При этом резервы убытков могут исчисляться двумя способами:

- способом, предписанным утвержденными правилами;
- способом актуарных расчетов, согласованным с регулятором рынка.

Второй способ массово практически не применяется по причине недостаточности квалифицированных ресурсов в органе страхового надзора, неукomплектованности соответствующими специалистами территориальных его управлений, а также по причине высокой ответственности, которую будет вы-

нужден взять на себя орган страхового надзора при согласовании иного порядка исчисления величины резервов в условиях отсутствия информационных систем, позволяющих анализировать состояние страховщика в режиме реального времени.

В применении первого способа существуют свои детали и нюансы, связанные с отражением или не отражением тех или иных потенциальных убытков по той или иной документированной оценке. Так, например, в правилах не находит своего отражения вопрос о наличии спора между страхователем и страховой компанией по поводу осуществления/неосуществления страховой выплаты. При осуществлении выплаты в необоснованно заниженном размере размер заявленного убытка исключается из РЗНУ, уменьшая страховые резервы в целом. При предъявлении же страхователем иска в суд, например, на сумму в 3–4 раза выше той, что он получил от страховой компании, по процессуальным правилам гражданского и арбитражного процесса это считается обращением к суду, но не к страховой компании непосредственно, а следовательно, у страховой компании нет четко обусловленной обязанности учитывать такой потенциальный убыток в резервах. Объем удовлетворяемых по суду требований по некоторым учетным группам (автострахование) может достигать до 30 % и более. В том же случае, если у страховой компании имеются сложности с текущим финансовым положением – теоретически она может вообще перестать платить в добровольном порядке, а также перестать начислять страховые резервы по заявленным событиям – гарантирующий механизм перестает работать вообще. При первичном заявлении страхователем убытка в страховую компанию, когда еще его размер экспертно не установлен, у страховой компании также есть выбор: либо, руководствуясь утвержденными правилами, зачислить в резервы заявленный убыток в размере страховой суммы (согласно правилам, в случае, если о страховом случае заявлено, но размер заявленного убытка, подлежащего оплате страховщиком в соответствии с условиями договора, не установлен, для расчета резерва принимается максимально возможная величина убытка, не превышающая страховую сумму), либо, приложив документ о первичном установлении размера заявленного убытка, обосновать формирование страховых резервов на меньшую сумму. Величина среднего убытка в ОСАГО составляет около 24 тыс. руб. (в 2013 году – более 30 тыс. руб.), страховая сумма же по ущербу имуществу – 120–160 тыс. руб.; в КАСКО средняя выплата составляет около 40 тыс. руб., средняя страховая сумма – в 10–15 раз выше. Это означает, что и резервы убытков могут, в зависимости от принятой в компании политики и документооборота, различаться в 10–15 раз.

Применение указанных или иных механизмов может играть либо на повышение резервов убытков и снижение прибыли в отчетном периоде, либо наоборот, на занижение резервов и улучшение видимого финансового результата.

Наибольший интерес вызывает также резерв незаработанной премии (РНП). Этот резерв произведен от проводимой в страховой компании тарифной политики, поскольку для его расчета начисленная страховая брутто-премия по договору страхования уменьшается на сумму начисленного вознаграждения за заключение это договора и отчислений, предусмотренных действующим законодательством. Теперь представим ситуацию, что вследствие ошибки в актуарных расчетах или в применяемых поправочных коэффициентах, либо по другим основаниям, компания начинает применять экономически необоснованный тариф и формировать заниженные страховые резервы (РНП). Это возможно, и более того – реально на практике, поскольку сдерживающий механизм, предусмотренный законодательством и обязывающий страховщика представлять в орган страхового надзора актуарный расчет, в реальности не работает по следующим причинам:

- во-первых, актуарный расчет строится на статистических данных, требований к подборке которых нет и нигде не содержится. Как следствие, можно использовать недостаточную выборку или выборку в сегменте, который не будет давать корректный результат при распространении его на генеральную совокупность (потенциальный объем клиентской базы страхователей). Как известно, бывает маленькая ложь, большая ложь и официальная статистика;

- во-вторых, представленный в орган страхового надзора актуарный расчет тарифных ставок экспертно не проверяется;

- в-третьих, отсутствует контроль за «качеством» самих актуариев. В 2003 году Закон об организации страхового дела в РФ был дополнен статьей 8.1 «Страховые актуарии» [4], которая установила, что требования к порядку проведения квалификационных экзаменов страховых актуариев, выдачи и аннулирования квалификационных аттестатов устанавливаются органом страхового надзора. Статья вступила в действие с 1 июля 2006 года. Однако, органом страхового надзора так и не были утверждены требования к страховым актуариям, в результате чего фактически данная статья не работает до настоящего времени. В 2013 году принят еще один закон в этой области – Федеральный закон от 02.11.2013 №293-ФЗ «Об актуарной деятельности в РФ», вступающий в силу с 2015 года;

- в-четвертых, практически любые правила страхования и приложенные к ним актуарные расчеты содержат оговорку, что страховщик вправе применять иные, не предусмотренные настоящим актуарным расчетом поправочные коэффициенты к страховым тарифам в зависимости от многих факторов. Перечень таких факторов является, как правило, не закрытым, а диапазон возможных к применению коэффициентов – крайне широким, что позволяет уменьшать или увеличивать базовую тарифную ставку, рассчитанную актуарными методами, в несколько раз.

В результате резерв незаработанной премии может кратно отличаться от необходимого и достаточного в зависимости от устремлений страховой компании. В случае ошибки ее результаты, вследствие несовпадения периода начисления резервов и произведения выплат, станут видны органу страхового надзора минимум через год (а могут быть и не видны несколько лет, при соответствующей динамике роста страхового портфеля, опережающей выплаты). В результате, когда ошибка станет видна, зачастую бывает поздно реанимировать страховщика, бизнес которого строится на принципе пирамиды. Тем более что сам страховщик выявит такую ошибку раньше, но вследствие недостаточности сборов по другим видам страхования, может быть спровоцирован ситуацией продолжать деятельность в убыточном сегменте во избежание банкротства, в надежде найти выход. При этом время будет играть против него, и для покрытия текущих выплат станет необходимым прирастать в объеме страховых премий, что при стечении ряда обстоятельств может стать возможным только за счет снижения цены (демпинга цен). Последнее еще больше затягивает страховщика в убытки и увеличивает риск банкротства. При этом, еще раз подчеркиваю, что орган страхового надзора, осуществляя календарный, а не актуарный или андеррайтинговый, анализ деятельности страховщика может не видеть надвигающуюся угрозу долгие годы – до тех пор, пока страховщик сам не примет решение об уходе с рынка, предварительно уже выведя активы из компании.

*в) Собственные средства*

Достаточность собственных средств страховщика контролируется с помощью трех основных механизмов:

- установления требований к уставному капиталу;
- установления требований к марже платежеспособности;
- установления требований к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств.

Уставный капитал и требования к составу и структуре активов. С 1 янва-

ря 2012 года требования к величине уставного капитала для основной группы универсальных страховщиков были увеличены в 4 раза – с 30 до 120 млн руб. [5], что спровоцировало существенный уход небольших, но стабильных страховых компаний с рынка в силу недостаточной капитализации, снизило уровень конкуренции на рынке страховых услуг. В условиях контроля всей величины собственных средств страховщика через маржу платежеспособности, экономическая логика законодателя по данному решению не в полной мере объяснима. Практическим отличием правового статуса средств уставного капитала от иных собственных средств является недопустимость его формирования за счет заемных источников (ст. 25 Закона об организации страхового дела в РФ) и увеличение неснижаемой без риска аннулирования лицензии доли средств уставного капитала в объеме собственных средств страховщика. Согласно статье 90 Гражданского кодекса РФ, уставный капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. При этом действующая нормативная база содержит только один запрет на обременение активов страховщика, составляющих уставный капитал, – они не могут служить предметом залога или источником уплаты кредитору денежных средств по обязательствам гаранта (поручителя) [6]. Следовательно, источником уплаты средств по собственным кредитным обязательствам они являться могут (прямо разрешается привлекать кредиты и займы на сумму до 60 % от собственных средств). Таким образом, недобросовестному страховщику, изначально имеющему своей целью бизнес на 5 лет и работающему по принципу пирамиды, ничего не мешает оформить процентный заем на 5 лет по ставке 18 % с начислением процентов в конце срока займа. Через 5 лет размер платежа составит 228 % уставного капитала. Кроме того, внесенные в уставный капитал денежные средства могут быть переданы в заем (до 15 %), на них могут быть приобретены активы для осуществления текущей деятельности – оргтехника, мебель, транспорт (до 40 %). Через 5 лет, с учетом платежей по кредиту, денежных средств, переданных в заем, и реальной (рыночной) стоимости основных средств в условиях недостаточности резервов, для удовлетворения требований кредиторов может ничего не остаться.

Маржа платежеспособности. Под нормативным соотношением между активами страховщика и принятыми им страховыми обязательствами (нормативный размер маржи платежеспособности) понимается величина, в пределах которой страховщик, исходя из специфики заключенных договоров и объема принятых страховых обязательств, должен обладать собственным капиталом, свободным от любых будущих обязательств, за исключением прав требования

учредителей, уменьшенным на величину нематериальных активов и дебиторской задолженности, сроки погашения которой истекли (фактический размер маржи платежеспособности) [7]. Фактический размер маржи платежеспособности страховщика рассчитывается как сумма уставного (складочного) капитала, добавочного капитала, резервного капитала, нераспределенной прибыли отчетного года и прошлых лет, уменьшенная на сумму непокрытых убытков отчетного года и прошлых лет, задолженности акционеров (участников) по взносам в уставный (складочный) капитал, собственных акций, выкупленных у акционеров, нематериальных активов, дебиторской задолженности, сроки погашения которой истекли.

Как видно, Министерством финансов РФ еще в 2001 году было заложено требование о собственном капитале, свободном от любых будущих требований, что представляется весьма важным. Однако, к сожалению, провозглашенная декларация лишена дальнейшего раскрытия и конкретизации. Ведь, считать капитал обремененным возможными будущими обязательствами можно только, если на него юридически наложено обременение (залог) либо стороны сделки заранее договариваются, что удовлетворение требований кредитора будет осуществлено за счет собственных средств страховщика. Но любое исполнение хозяйственной сделки как раз и осуществляется за счет собственных средств страховщика, в противном случае оно должно было бы пойти из средств страховых резервов, что категорически не допускается. Следовательно, или мы вводим запрет на любые сделки страховщика и тем самым лишаем весь страховой бизнес возможности существовать, либо мы принимаем к исполнению только узкую трактовку – нельзя обременять собственный капитал залогом. Но при последнем варианте риски, описанные выше, сохраняются в полном объеме.

В условиях, когда механизм гарантий финансовой устойчивости страховщика имеет описанные недостатки, и выполняет свое предназначение только в случаях добросовестности страховщика и грамотного управления рисками, автору представляется единственно возможным снизить риски отрасли – путем введения регулятором автоматизированного ежемесячного анализа эффективности осуществляемых страховых операций на основе не календарного анализа, но актуарных методов оценки и прогнозирования в разрезе каждого из страховых продуктов (или в разрезе каждой учетной группы) каждого страховщика.

### *Литература*

1. Новостные материалы Агентства Страховых Новостей [Электронный ресурс]. URL: [http://www.asn-news.ru/news/39902?get\\_cached](http://www.asn-news.ru/news/39902?get_cached). Загл. с экрана.

2. Аналитические исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» 2010–2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/researches/>. Загл. с экрана.

3. Приказ Минфина РФ от 11.06.2002 N 51н «Об утверждении Правил формирования страховых резервов по страхованию иному, чем страхование жизни» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_127850](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_127850) (ред. от 08.02.2012). Загл. с экрана.

4. Федеральный закон от 10.12.2003 N 172-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "Об организации страхового дела в Российской Федерации" и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_150212](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_150212) (ред. от 25.12.2012). Загл. с экрана.

5. Федеральный закон от 29.11.2010 N 313-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации"» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_163549](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163549) (ред. от 07.05.2013). Загл. с экрана.

6. Приказ Минфина России от 02.07.2012 N 101н «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_141505](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_141505) (ред. от 29.10.2012). Загл. с экрана.

7. Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 N 90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_127791](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_127791) (дата обращения: 02.07.2014). Загл. с экрана.

*О. Е. Пролубникова*, заместитель главного бухгалтера,  
Управление Федерального казначейства по Свердловской области  
г. Екатеринбург

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЕТА В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ГРАНИЦ ЕГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ НА СЕКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Понятие единого счета бюджета регламентировано Бюджетным кодексом Российской Федерации как «счет (совокупность счетов для федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации), открытый (открытых) Федеральному казначейству в учреждении Центрального банка Российской Федерации отдельно по каждому бюджету бюджетной системы Российской Федерации для учета средств бюджета и осуществления операций по кассовым поступлениям в бюджет и кассовым выплатам из бюджета»<sup>1</sup>.

Единый счет бюджета строится на единых методологических началах, основанных на принципах бюджетной системы Российской Федерации. При этом принцип единства, означающий «зачисление всех кассовых поступлений и осуществление всех кассовых выплат с единого счета бюджета»<sup>2</sup>, является приоритетным. Сегодня принцип единства кассы «трансформировался в принцип единого счета. Можно утверждать, что принцип единого счета – это более совершенный и развитый принцип единства кассы»<sup>3</sup>.

Вторым важным принципом, на котором базируется единый счет бюджета, по мнению автора, является принцип самостоятельности бюджета<sup>4</sup>, который предопределяет открытие указанных счетов отдельно для каждого из бюджетов бюджетной системы. Проведение операций на отдельных счетах необходимо для

---

<sup>1</sup> Бюджетный кодекс Российской Федерации, статья 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/budget>. Загл. с экрана.

<sup>2</sup> Бюджетный кодекс Российской Федерации, статья 38.2 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/budget>. Загл. с экрана.

<sup>3</sup> Артюхин Р. Е. О принципе единства кассы // БиНО: силовые ведомства. 2003. № 1.

<sup>4</sup> Принцип самостоятельности бюджетов регламентирован статьей 31 Бюджетного кодекса Российской Федерации.

самостоятельного исполнения органами государственной власти и местного самоуправления соответствующих бюджетов.

Концентрация средств на едином счете бюджета, достигнутая за счет одновременной централизации на нем доходов и расходов соответствующего бюджета, создает благоприятные условия для повышения достаточности бюджетного фонда для осуществления кассовых выплат, а также обеспечения прозрачности бюджетных средств и ускорения их оборачиваемости. Другим положительным моментом проведения операций на едином счете бюджета является то, что «денежные средства, с точки зрения их сохранности, не будут подвержены влиянию экономических кризисов, так как единый счет Федерального казначейства открывается и ведется в Центральном банке РФ»<sup>1</sup>.

Для современной России характерна казначейская система исполнения бюджета. Ее формирование завершилось в начале 2014 года после перевода на кассовое обслуживание в органы Федерального казначейства территориальных и государственных внебюджетных фондов<sup>2</sup>. В настоящее время на единых счетах бюджетов осуществляются операции со средствами всех бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Преимущества консолидации средств на единых счетах бюджетов обусловили сосредоточение на счетах, открытых органам Федерального казначейства средств, не относящихся к бюджетным. В настоящее время на счетах, открытых органам Федерального казначейства, проводятся операции: автономных, бюджетных и иных учреждений, учредителем которых является Российская Федерация, субъект Российской Федерации или муниципальное образование<sup>3</sup>; Государственной компании «Российские автомобильные дороги»<sup>4</sup>; со средствами, полученными во временное распоряжение учреждений, находящихся в федеральной собственности, собственности бюджета субъекта Российской Федерации, муниципального образования<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Прокофьев С. Е. Состояние и перспективы развития казначейской системы исполнения бюджетов в России. М. : Финансы, 2003. С. 81.

<sup>2</sup> Федеральный закон «О внесении в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса» от 07.05.2013, № 104-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_127891](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_127891). Загл. с экрана.

<sup>3</sup> Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» от 08.05.2010, № 83-ФЗ, ст. 30 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_120368](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_120368). Загл. с экрана.

<sup>4</sup> Федеральный закон «О государственной компании «Российские автомобильные дороги» и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 17.07.2009, № 145-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_136789](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136789). Загл. с экрана.

<sup>5</sup> Регулируется законом о соответствующем бюджете.

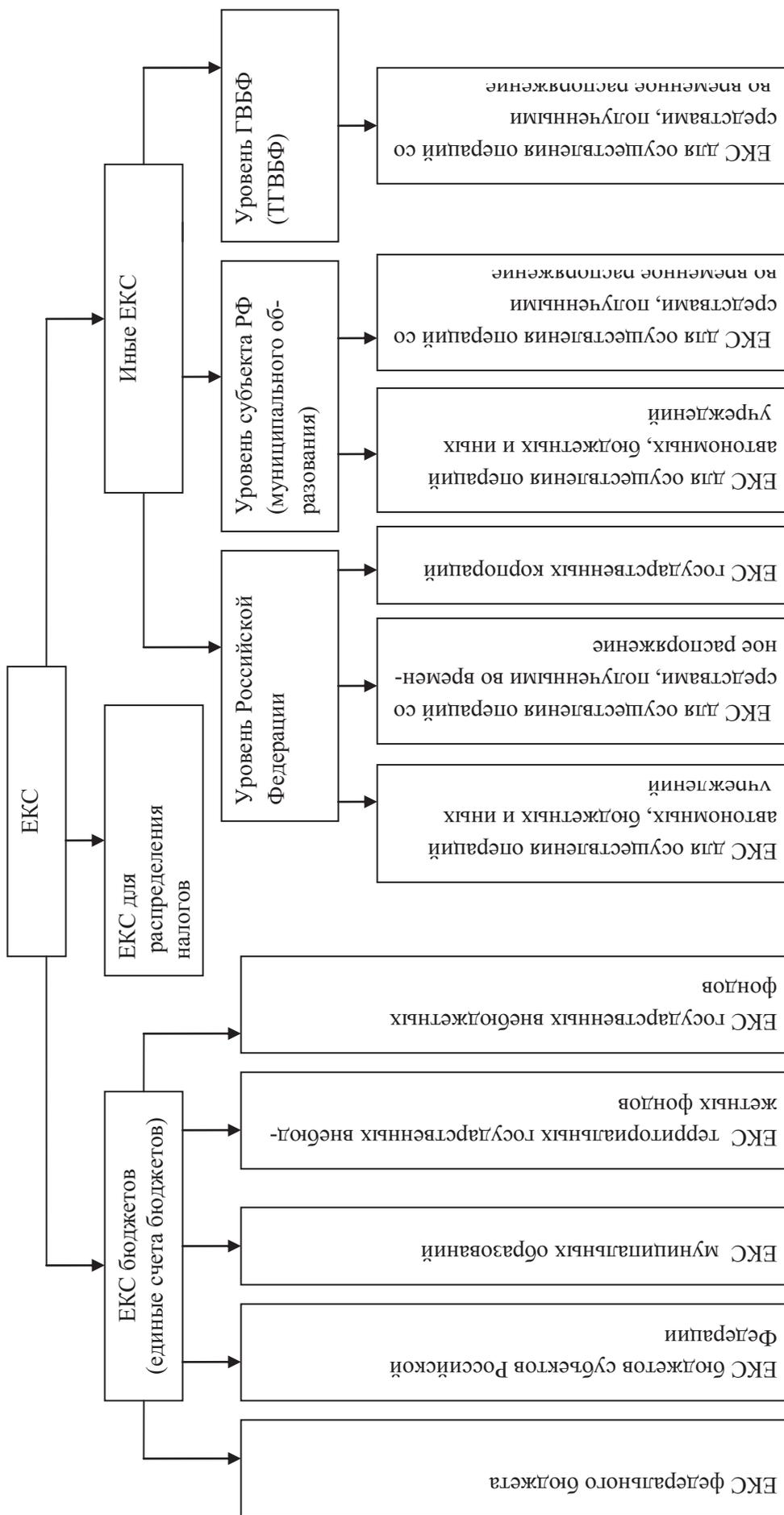
Операции осуществляются с использованием лицевых счетов, открытых отдельно каждому учреждению.

Соответственно, единые счета функционируют не только в целях кассового обслуживания исполнения бюджетов, но и для проведения ряда операций сектора государственного управления. В этом случае понятие «единый счет бюджета» трансформируется в более широкое – «единый казначейский счет» (ЕКС).

Автор полагает, что многообразие современных ЕКС позволяет сгруппировать их в зависимости от целей существования. Для обеспечения бюджетного процесса функционируют ЕКС для проведения операций по налогам и сборам, подлежащим распределению органами Федерального казначейства (ЕКС для распределения налогов) и ЕКС бюджетов (единые счета бюджетов). Указанные ЕКС связаны с кассовым обслуживанием исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации. Кроме того, существуют иные ЕКС, предназначенные для проведения операций по поступлениям и выплатам учреждений, созданных Российской Федерацией, субъектом Российской Федерации, муниципальным образованием. На всех ЕКС осуществляются операции со средствами сектора государственного управления. Обозначим структуру современных ЕКС (см. рис.).

Автор считает необходимым актуализировать определение ЕКС, основанное на положениях Бюджетного кодекса Российской Федерации, применительно к современным условиям его развития. ЕКС – счет (совокупность счетов для федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации), открытый (открытых) органам казначейства в учреждении банка, для осуществления казначейского кассового обслуживания сектора государственного управления.

Проведенное исследование, направленное на изучение сущности ЕКС, характерной для современного этапа экономического развития, свидетельствует о трансформационных изменениях ЕКС. Существующие ЕКС функционируют не только в целях кассового обслуживания исполнения бюджетов, но и в целях проведения операций сектора государственного управления. Экономическая суть ЕКС заключается в сосредоточении средств конкретного бюджета (публично-правового образования) на отдельном ЕКС и разграничении ЕКС бюджетов бюджетной системы Российской Федерации и иных ЕКС.



Структура современных ЕКС

*С. С. Радишевский*, главный специалист,  
Министерство международных и внешнеэкономических  
связей Свердловской области  
г. Екатеринбург

## ВТО КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫХОДА НА НОВЫЕ РЫНКИ

На данный период времени роль участия транснациональных компаний (далее – ТНК) в развитии как мировой, так и российской экономики постоянно растет. Растет и роль интеграционных процессов между структурными подразделениями указанных компаний. Сегодня, согласно статистике, представленной в ежегодном докладе UNCTAD<sup>1</sup>, совокупный объем производства ТНК превышает четверть мирового ВВП, а на подразделения, представленные за пределами стран непосредственного размещения головных функций, приходится около 10,3 % мирового ВВП и треть мирового экспорта.

Многие исследователи полагают, что в современных условиях стагнации или незначительного спада экономических процессов неопределенность перспектив экономического роста индустриально развитых стран, где, в основном, базируются ведущие ТНК, может существенным образом повлиять на уверенность потребителей и представителей бизнеса из стран, которые по различным показателям могут быть отнесены к быстрорастущим по объему своих рынков. Такая неопределенность ведет к более осторожному поведению потребителей и представителей бизнеса в этих странах, что может повлечь за собой отсрочку в принятии решений о значимых расходах до прояснения экономических перспектив.

Принимая во внимание подобную ситуацию, ТНК заинтересованы в закреплении своих позиций в странах, где объем рынка потенциально не насыщен или склонен к росту, то есть в странах развивающихся. Для решения этой задачи необходимо только спровоцировать рост потребления.

---

<sup>1</sup> World Investment Report 2013 [Электронный ресурс]. N.Y. : United Nations, 2013. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview\\_ru.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf). Загл. с экрана.

«Несмотря на глобальный кризис, экономическая экспансия ТНК успешно продолжается. По сравнению с предкризисным уровнем 2005–2007 гг., численность занятых на подразделениях ТНК за пределами стран базирования выросла на 33,9 %, объем продаж – почти на 35 %, объем экспорта – на 47,1 %... В 2009–2011 гг. доля прямых иностранных инвестиций, осуществленных ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, закрепились на уровне выше 25 %. Хотя этот факт может отчасти объясняться сокращением инвестиций из затронутых кризисом развитых экономик, не вызывает сомнения, что уже в ближайшие 10–15 лет соответствующая доля достигнет 35–40 %»<sup>1</sup>. Такие показатели могут говорить только о том, что для дальнейшего развития крупным экономическим акторам необходимо постоянно расширяться, так как в пределах уже имеющихся рынков потенциала для роста и развития уже недостаточно.

Даже в условиях глобального кризиса наблюдалось заметное укрепление экономических позиций ТНК. А определение новых рынков для ТНК является очень важным аспектом развития ее деятельности.

Выход на новые рынки может осуществляться посредством различных операций – начиная от простых экспортных операций, технологического или интеллектуального обмена и аренды до инвестиционной деятельности путем создания совместных предприятий, филиалов или даже отдельных производств.

К сожалению, не все рынки находятся в одинаковой доступности для потенциального фактора внешнеэкономической деятельности. Безусловно, одинаково предоставленные условия одновременно и крупному игроку, и локальной компании могут крайне отрицательно повлиять на конкурентоспособность последней. И не всегда это происходит из-за неподобающего качества продуктов или неэффективного управления. Система внутреннего обеспечения ТНК заведомо выигрышней, чем система игрока менее крупного, в первую очередь за счет уже устоявшегося объема и масштаба оперируемых действий, но также и за счет максимально поднятого уровня производительности труда для повышения эффективности всей длинной цепочки такого предприятия. Там, где можно сэкономить и максимизировать приложенные усилия, ТНК это делают.

Таким образом, можно предположить, что при условии высокого уровня интереса со стороны ТНК к присутствию на новых развивающихся рынках,

---

<sup>1</sup> Афонцев С. Будущее ТНК: тенденции и сценарии для мировой политики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecpol.ru/mikroekonomika/krupnye-kompanii/482-budushchee-tnk-tendentsii-i-stsenarii-dlya-mirovoj-politiki.html>. Загл. с экрана.

одинаковые условия для всех участников этого рынка будут максимально благоприятны для развития ТНК.

Конечно, «при входе на новый рынок компания сталкивается с проблемой интерпретации институциональной среды: это другая правовая система, другое государственное устройство, другой образ жизни, другие люди. История знает немало случаев, когда компании приходят на новый национальный рынок неподготовленными»<sup>1</sup>, но при прочих равных условиях риск не выйти на новый рынок для ТНК сводится практически к нулю.

Для создания таких комфортных условий может быть использована идеально подходящая система международных соглашений и договоров, к примеру, в рамках Всемирной торговой организации (далее – ВТО). Ведь при подписании соответствующих соглашений и проведении необходимых процедур направление развития экономики любого государства в долгосрочной перспективе будет определяться тем, как оно сможет адаптироваться само и адаптировать свои предприятия к условиям ведения внешнеэкономической деятельности в ВТО.

Целью ВТО являются либерализация международной торговли и регулирование торгово-политических отношений государств-членов за счет снижения уровня таможенно-тарифной защиты рынков. Такая стратегия является заведомо позитивной с точки зрения разных по уровню производительности труда компаний, представленных на рынке стран-партнеров по ВТО. При низком уровне поддержки путем государственных дотаций или дополнительных условий для национального бизнеса ТНК могут добиться полного доминирования на конкретном рынке. «Очевидно, что таким образом готовится база для резкого ослабления позиций российского национального производителя посредством открытия дверей для западной продукции, которая не находит сбыта в других частях мира»<sup>2</sup>.

Когда с рынка, по причине своей неконкурентоспособности, уходят региональные игроки, рынок закономерно захлестывают освободившимся спросом уже представленные тут ТНК.

ВТО, таким образом, может являться крайне эффективным инструментом для ТНК, которые преследуют цель выхода на новые рынки других стран не за

---

<sup>1</sup> Экспертный сайт Высшей школы экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://opes.ru/1534982.html>. Загл. с экрана.

<sup>2</sup> Пушков А. ВТО — это инструмент «вскрытия» национальных границ [Электронный ресурс]. URL: <http://forums.ykt.ru/viewtopic.jsp?id=2744990&f=25>. Загл. с экрана.

счет адаптации своих продуктов к условиям той или иной страны, а за счет адаптации самой экономики интересующего региона к продукции такой ТНК.

УДК 330.322.01:330.322.12

*Е. А. Разумовская*, доцент,  
*В. А. Пронин*, канд. экон. наук,  
Уральский федеральный университет  
*А. К. Вахрушев*, магистрант,  
Гуманитарный университет  
г. Екатеринбург

## УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НАСЕЛЕНИЕМ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В РАМКАХ ТЕОРИИ ДВУХ РАВНОВЕСИЙ

Реализация инвестиционных стратегий на условиях расширенного участия граждан в принятии решений по размещению своих сбережений и текущему управлению ими направлена на увеличение объемов привлекаемых денежных средств и повышение мотивации финансовой заинтересованности населения в инвестиционной деятельности. Программное построение стратегии трансформации денежных средств в организованные сбережения может быть реализовано в рамках интегрированного подхода к определению и достижению определенных целевых установок потребительского и сберегательного поведения населения. Принимая во внимание результаты экспресс-имитационной модели степени влияния между показателями персонального финансового планирования, следует считать целесообразным поиск взаимосвязи принимаемых населением финансовых решений с инвестиционными стратегиями финансовых институтов и государственных социальных программ<sup>1</sup>. Инвестиционные стратегии нельзя рассматривать вне политических и экономических процессов, которые оказывают на них серьезное влияние и обуславливают направления развития экономики в целом. Такое влияние проявляется независимо от того,

---

<sup>1</sup> Разумовская Е. А. Теоретические аспекты персонального финансового планирования. Екатеринбург : НОУ ВПО ГУ, 2014. С. 216.

финансируется инвестиционная стратегия за счет средств крупных институциональных инвесторов или распыленного капитала.

Инвестиционные стратегии в значительной степени подвержены влиянию внешних факторов, поскольку их главная задача состоит не в том, чтобы инвестировать как можно большие финансовые объемы, а в том, чтобы получить наибольший инвестиционный доход.

Инфраструктура российского инвестиционного рынка предусматривает несколько вариантов привлечения инвестиций, наиболее значимыми из которых являются проектное и бюджетное. Эффективное использование потенциала сбережений населения определяется согласованностью денежных потоков в рамках типового поведения людей при принятии финансовых решений, что приводит к эффективному использованию всех видов экономических ресурсов. Универсальная модель принятия решений при реализации инвестиционных стратегий населения основана на финансовой технологии проектного финансирования корпоративных финансовых институтов, имеющих значительный потенциал по централизованному аккумулированию сбережений граждан и трансформации их в дифференцированные финансовые инструменты.

Источником финансирования инвестиционных проектов, наряду с привлеченными финансовыми ресурсами населения, могут являться денежные средства финансовых институтов различной организационной формы, а также бюджетное финансирование в рамках целевых программ и участия в уставном капитале госкорпораций.

Инвестирование предусматривает обеспечение возвратности вложений исходя из качественных характеристик инвестиционного проекта, поэтому в полной мере обоснованным представляется рассмотрение модельных подходов к причинам принятия тех или иных финансово-инвестиционных решений населением.

Одними из значимых аспектов в инвестировании являются учет риска и формирование портфеля, посредством которого достигается рассредоточение риска либо между участниками финансирования, широкий состав которых обуславливает возможность привлечения крупных финансовых институтов, либо между инвестиционными инструментами в рамках одного портфеля.

Схема инвестирования, определяющая условия участия в проекте, может предполагать независимое параллельное проектное финансирование, софинансирование или последовательное финансирование. Участие крупных институциональных инвесторов неоднозначно оценивается другими участниками, по-

сколькx может оказывать как позитивное влияние на процесс инвестирования, состоящее в снижении рисков<sup>1</sup>, так и негативное – повышение стоимости инвестиционных долей. Практика показывает, что такая категория мелких разрозненных инвесторов, как население, принимающее участие в ПИФах и др., предпочитает выступать в качестве «единого фронта» в составе имеющих устойчивую финансовую репутацию крупных игроков. Кроме того, такая стратегия трансформации сбережений населения в организованные инвестиции позволяет принять участие в финансировании государственных программ, привлекательных ввиду оценки высокой надежности подобных инвестиций.

Рассматривая модель, имеющую два варианта финансирования инвестиционного проекта, оба из которых способны принести положительные результаты двум (или более) инвесторам, следует оценить привлекательность каждого из вариантов исходя из значимости выбранных параметров. Инвестиционная заинтересованность населения может иметь существенное значение для вовлечения денежных средств граждан в инвестиционные проекты разной социальной значимости. Безусловного приоритета по этому критерию инвестиционный проект не получит при условии разных исходных условий. Другим весьма существенным критерием является доходность инвестиционного проекта, которая имеет значение в условиях одинакового срока его окупаемости. Гарантом соблюдения законности выступает государство, обеспечивающее защиту интересов всех участников инвестиционного проекта. Практических вариантов решения модели принятия решений не много, но все они носят полемичный характер. Одним из решений может быть финансирование социально значимого проекта за счет инвестиций граждан и/или средств государственного бюджета. В этом случае реализуется принцип солидарного финансирования. Второе решение сложнее, в своей основе оно содержит идею о финансировании инвестиционного проекта на паритетных условиях, одинаковых для всех категорий участников. Моделирование поведения населения представляет наибольший интерес, поскольку другие участники используют совокупность финансовых инструментов с целью нивелировать присущие проекту риски, тогда как разрозненные некрупные игроки такого инструментария в своем ассортименте не имеют.

Люди выступают самостоятельными экономическими агентами в социально-экономических отношениях, которые как принимают решения, так и воплощают их. При этом финансовые институты и государство могут рассматриваться с пози-

---

<sup>1</sup> Андеррайтинг, секьюритизация и другие схемы.

ции принципов. Двойственная семантика принятия решений населением при реализации инвестиционного проекта проявляется в делегировании населением своих полномочий по ведению активной инвестиционной деятельности принципалам, которые, в свою очередь, перестают быть пассивными игроками. При данном допущении инвестиционные решения становятся ориентированными на интересы только одной категории инвесторов.

Научное подтверждение в рамках модели принятия инвестиционных решений и ее решения состоят в двух критериях выбора общества. Применяя теорию выбора между двумя равновесиями, которые являются некоторыми решениями<sup>1</sup>, участники будут делать выбор между доминированием по риску (равновесие по Нэшу) и доминированием по выигрышу (равновесие по Парето). С позиции социальной значимости, экономической целесообразности и перспектив развития, общество будет склоняться ко второму, поскольку при прочих равных условиях такой выбор способен обеспечить улучшение положения одних своих членов без ущемления интересов других. Менее целесообразным в данном случае выглядит вариант выбора в пользу равновесия Парето, что обусловлено вероятным влиянием результатов выбора на всех или большинство участников, вектор которого нельзя оценить априори. Для условий формирования направлений инвестиционных решений равновесие Нэша имеет преимущество в том, что ни один участник не может увеличить выигрыш, изменив свое решение в одностороннем порядке, когда другие участники не меняют решения. Это крайне важное обстоятельство делает модель принятия инвестиционных решений более реальной, поскольку в рыночных условиях нельзя принять решение, о котором не узнали бы остальные. Исходя из условий принятия рациональных решений, направленных на соблюдение интересов всех инвесторов, при которых не будут ущемлены интересы прочих участников, доминирование по выигрышу (выбор в пользу финансирования инвестиционного проекта на паритетных условиях) основывается на коллективной рациональности: предположении, что рациональные участники выберут ситуацию, которая обеспечивает им всем выигрыши, если они сотрудничают в отстаивании общих интересов и если условия позволяют им это сделать<sup>2</sup>. Иными словами, реализуя выбор в пользу финансирования инвестиционного проекта на паритетных условиях, люди формируют малоуязвимую для рисков систему, обеспечивающую диверсификацию рисков между всеми участниками, не нарушая этим ни чьих свобод и гарантий.

---

<sup>1</sup> В рассматриваемом случае – решения о применении системы пенсионного обеспечения.

<sup>2</sup> Харшаньи Дж., Зельтен Р. Общая теория выбора в равновесных играх / под редакцией Н. Е. Зенкевича. СПб. : Экономическая школа, 2001. С. 385.

## РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ ПРАВОВЫХ ПРИНЦИПОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В национальной экономике банковская система занимает особое положение, которое определяется тем, что банки – это воплощение и заемщика, и кредитора в одном лице. Банковская деятельность играет очень важную роль в движении капиталов и одновременно несет в себе опасность повышенного социально-экономического риска. В основе государственного регулирования банковской системы как важнейшего элемента единой денежно-кредитной системы России лежат объективные, реально существующие общественные отношения, возникающие между государством, обществом, потребителями банковских услуг и теми экономическими институтами, которые образуют банковскую систему.

Особенностью экономической функции современной России является необходимость поиска оптимальных способов участия государства в экономических процессах, налаживания эффективного государственного регулирования банковской деятельности, использования рыночных механизмов и новых форм косвенного управления ею. Они должны способствовать сохранению государственного влияния на процессы в денежно-кредитной сфере и обеспечивать оперативную независимость банковской деятельности кредитных организаций [2, С. 142].

На сегодняшний день российская экономика переживает трудный процесс стабилизации и последующего экономического роста, который зависит от гармонизации отечественных способов и правил регулирования финансовых отношений, построения эффективного механизма взаимодействия институтов и организаций банковской системы. Поэтому исследование деятельности институтов и организаций банковской системы России, их институциональных основ и функциональных особенностей, проблем повышения социально-

экономической эффективности их прямого и косвенного государственного регулирования представляется автору наиболее актуальным и своевременным.

Существование различных направлений и форм государственного регулирования банковской системы России предполагает использование в процессе управляющего воздействия различных методов (административных и неадминистративных, экономических, косвенных средств воздействия на банковскую систему). При этом единственным и в своем роде уникальным государственным органом, использующим для государственного регулирования банковской системы экономические, косвенные средства, является Банк России [1, С. 184].

По своей правовой природе государственное регулирование банковской системы и банковской деятельности в РФ имеет межотраслевой характер, состоит в эффективной организации банковской деятельности, руководстве и осуществлении контроля и надзора в этой сфере.

Государственное регулирование банковской системы и банковской деятельности имеет два основных уровня [5, С. 56]:

1) регулирование государством макроэкономических процессов, связанных с денежно-кредитными отношениями;

2) регулирующая деятельность уполномоченных государственных органов при создании, организации, регистрации, лицензировании коммерческих организаций, включенных в банковскую систему РФ, и осуществлении ими банковской деятельности.

Если на первом уровне государственное регулирование проявляется в широком смысле и связано с установлением единого государственного механизма по регулированию, надзору и контролю за банковской деятельностью в РФ, включая организацию и деятельность Банка России, то на втором уровне речь идет о государственном регулировании предпринимательской деятельности в одной из сфер российской экономики – сфере денег и кредита. Осуществляется такое государственное регулирование уже самим Банком России в рамках единой банковской системы, центральным элементом которой он является по закону.

Можно выделить следующие основные направления государственного регулирования банковской системы и банковской деятельности в России [3, С. 36]:

а) законотворчество: устанавливание правовых норм, регулирующих организацию банковской системы и механизм ее функционирования, порядок создания, регистрации и лицензирования кредитных организаций, порядок

осуществления банковской деятельности, банковское регулирование, надзор и контроль;

б) регистрация и лицензирование деятельности кредитных организаций, филиалов и представительств иностранных банков, оформление разрешений на использование иностранного капитала при создании кредитных организаций в РФ;

в) подзаконное нормотворчество уполномоченных федеральных государственных органов, развивающих и дополняющих федеральное банковское законодательство (контрольная деятельность Государственной Думы РФ за Банком России, Счетной палаты РФ, надзорно-контрольная деятельность Банка России и др.);

г) принятие судами решений по вопросам банковской деятельности, банкротства, ликвидации кредитных организаций, назначения арбитражных управляющих;

д) осуществление государственного контроля и надзора за банковской системой и банковской деятельностью;

е) денежная эмиссия, банковское регулирование, включая инструменты и методы денежно-кредитной политики, установление обязательных экономических нормативов.

Важное значение для понимания особенностей государственного регулирования банковской деятельности имеют методы регулирования. Применительно к государственному регулированию банковской деятельности под методом понимается совокупность закрепленных в федеральном законодательстве приемов, средств, способов воздействия уполномоченных государственных органов на общественные отношения в денежно-кредитной сфере [4, С. 172].

Государственное регулирование банковской деятельности осуществляется федеральными государственными органами с использованием административно-правового и гражданско-правового методов регулирования. В основе обоих методов правового регулирования лежат экономические отношения. Экономическое содержание государственного регулирования банковской деятельности наиболее ярко проявляется при установлении Банком России обязательных нормативов, имеющих универсальный и общеобязательный характер. В научной литературе выделяется и третий метод, именуемый комплексным методом, который объединяет в себе отдельные черты первичных методов – гражданско-правового и публично-правового, в силу чего он вторичен по отношению к ним [4, С. 170].

Таким образом, автор считает, что государственное регулирование банковской системы России – это комплексное политическое, экономическое и юридическое явление, находящееся в неразрывной связи со всей денежно-кредитной сферой Российской Федерации и ее стабилизацией.

### *Литература*

1. Банковское дело : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / О. И. Лаврушин [и др.]. 6-е изд. М. : КноРус, 2010. 378 с.
2. Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник. СПб. : Питер, 2008. 250 с.
3. Гамза В. А. Основные проблемы и пути развития банковской системы России // Аналитический банковский журнал. 2009. № 4. С. 34–38.
4. Гейвандов Э. А. Экономическая безопасность и коррупция: международные договоры и российское уголовное законодательство // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения : вестник Нижегородской академии МВД России. 2009. № 1 (10). С. 169–172.
5. Деньги. Кредит. Банки : учебник для вузов / А. Ю. Казак [и др.] Екатеринбург : АМБ, 2008. 688 с.

УДК 332.14:330.341.424(470+574)

*О. А. Романова*, зав. отделом,  
Институт экономики УрО РАН  
г. Екатеринбург  
*Н. Ю. Бухвалов*, генеральный директор,  
Мотовилихинские заводы  
г. Пермь

## ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Проблемы поиска новых инструментов регулирования развития экономики, а также реанимации инструментов, положительно зарекомендовавших себя в XX веке в странах с разным общественно-политическим устройством, актуа-

лизировались системным мировым экономическим кризисом. Одним из универсальных инструментов, которым на разных этапах экономического развития пользовались как развитые, так и развивающиеся государства, является промышленная политика. Особенности ее формирования и реализации определяются уровнем социально-экономического развития конкретной страны, сложившейся структурой экономики, менталитетом населения, развитостью институтов гражданского общества. Есть разные подходы к пониманию места и роли промышленной политики в социально-экономическом развитии общества. С нашей точки зрения, промышленную политику можно рассматривать как базовую политику в системе действующих политик экономического развития.



Промышленная политика – базовая в системе политик  
экономического развития

Анализ мирового опыта проведения промышленной политики позволяет выделить некоторые общие для разных стран закономерности:

- переход от поддержки отдельных отраслей к поддержке крупных корпоративных структур (Россия);
- смещение приоритетов поддержки из корпоративно-отраслевой в институциональную стадию (Россия);
- поддержка модернизации действующих предприятий (Республика Казахстан);

- поддержка крупнейших компаний (2–3), объединяющих вокруг себя малый бизнес и конкурирующих на мировых рынках (Франция);
- поддержка компаний, где уд. вес расходов на НИОКР не ниже установленного критерия, есть четкая стратегия развития фирмы, соответствующее качество менеджмента (Республика Корея);
- «новая промышленная политика» стран ЕС, центральной частью которой является активное использование нового механизма реализации промышленной политики – технологических платформ.

В рамках поддержки модернизации действующих предприятий в Республике Казахстан выделены 50 компаний, проводится работа по обновлению «локомотивов» производственного роста. С этой целью в Республике создан Фонд модернизации, разработана Программа «Производительность – 2020», участниками которой могут стать крупные, средние и малые компании, имеющие четкую стратегию развития и отвечающие требованиям новой индустриализации.

Общим моментом Республики Казахстан и России является согласованное понимание главной цели промышленной политики как инструмента неоиндустриализации экономики указанных стран. В частности содержание промышленной политики России существенно менялось на разных этапах ее развития (табл. 1), но только в 2012 году впервые на государственном уровне в России была четко обозначена новая индустриализация как приоритет экономического развития.

Таблица 1

Этапы развития промышленной политики в России

Период	Содержание промполитики	Итоги реализации
1989–1991	Отсутствие проведения промполитики, ибо рынок рассматривается как панацея от всех бед	Деградация технологической и отраслевой структуры производства
1992–1993	Селективная поддержка приоритетных отраслей	Отсутствие положительной динамики развития наукоемких отраслей. Поиск ренты за счет особых отношений бизнеса с государством
1994–1998	Поддержка коммерчески эффективных проектов (принцип финансирования 4:1)	Отсутствие положительных структурных сдвигов. Отсутствие технологического прогресса
1998–2000	Лучшая промышленная политика – отсутствие промышленной политики	Консервация сложившейся структуры промышленности

Период	Содержание промполитики	Итоги реализации
2001–2005	Мягкая (горизонтальная) промышленная политика, реализующая универсальные методы поддержки в рамках либеральной модели экономического развития	Некоторое улучшение условий развития низкотехнологичных производств. Снижение конкурентоспособности и разрушение потенциала развития высокотехнологичных производств
2006–2008	Дополнение мягкой промышленной политики селективными мерами господдержки приоритетных видов деятельности. Формирование национальной промышленной политики. Начало перехода к конкурентной промполитике	Реализация национальных проектов. Акцент на развитие высокотехнологичных производств
2009–2012	Стимулирование внутреннего спроса; выравнивание конкурентных условий для отраслей добывающей и перерабатывающей промышленности. Антикризисная модернизация и диверсификация экономики	Элементы структурной модернизации отечественной экономики; опережающее развитие высокотехнологичных производств, прежде всего, в ОПК; повышение престижности труда в отраслях материального производства
2012–по н. в.	<b>Новая индустриализация</b>	<b>Создание новых секторов экономики, инновационное обновление традиционных производств, создание высокопроизводительных рабочих мест на новых и модернизируемых объектах, формирование конкурентоспособной структурно-сбалансированной экономики</b>

Новая индустриализация, провозглашенная в России и Республике Казахстан как актуальный тренд современного этапа экономического развития, имеет общие для указанных стран проблемы. Прежде всего, это необходимость осуществления крупных структурных сдвигов как в экономике в целом, так и в ее важнейшем секторе – промышленности. Для России и Казахстана злободневной является ликвидация аномальной технологической многоукладности. Отрасли реального сектора экономики характеризуются структурно-технологической и качественной неоднородностью. Важнейшей проблемой в этих странах является развитие промышленного производства на новых технологических основаниях. Остро стоит здесь проблема привлечения инвестиционных ресурсов и развития финансовых инструментов новой индустриализации. Общемировая тенденция формирования промышленной политики XXI века как экологиче-

ской политики предопределяет необходимость экологизации промышленного производства как в России, так и в Казахстане. Общим для стран является также актуальность учета пространственного фактора в их промышленном развитии. Можно отметить, что например, на Среднем Урале в среднем по муниципальным образованиям (МО) оборот организаций на душу населения составляет 567,0 тыс. руб., но по отдельным МО этот показатель колеблется от 2708 тыс. руб. (ГО Верхняя Пышма) до 10,9 тыс. руб. (ГО Староуткинск) или до 2,1 тыс. руб. (Таборинский МР).

Особой проблемой, без решения которой не могут быть достигнуты цели новой индустриализации, является проблема повышения качества человеческого потенциала, в том числе, качества трудовых ресурсов. В Республике Казахстан для решения этой проблемы предусматривается серьезная государственная поддержка, прежде всего, путем софинансирования оплаты труда высококвалифицированных специалистов. Возмещение затрат предусматривается в объеме 50 % по факту выполнения проекта, но не более 9 млн тенге на одного специалиста в год. Софинансирование предусматривается также для оплаты консалтинга по внедрению управленческих технологий для оптимизации и совершенствования производственных процессов. На оплату услуг привлеченных консультантов возмещение со стороны государства составляет 70 %, но не более 5 млн тенге. Возмещение затрат на приобретение технологий возможно в размере до 30 %, но не более 100 млн тенге. Оно будет производиться только по факту ввода технологий в эксплуатацию. Стимулирует государство также привлечение квалифицированных специалистов проектных и инжиниринговых организаций. Возмещается 30 % оплаты их услуг, но не более 30 млн тенге на один проект.

В России частный бизнес берет на себя значительную ответственность за подготовку кадров требуемой квалификации. В частности в металлургии, по оценке Jacobson Partners, вложения металлургов в образовательные проекты уже сейчас сопоставимы с затратами государства на подготовку специалистов в вузах. В этой отрасли сотрудничество с учебными заведениями и создание собственных образовательных центров являются ключевыми направлениями кадровой политики металлургических предприятий. Можно отметить, что в 2010 году на базе Первоуральского металлургического колледжа началось создание образовательного центра Челябинского трубопрокатного завода (ЧТПЗ), который получил название «Будущее белой металлургии». Он создавался на принципах государственно-частного партнерства, 500 млн руб. – инвестиции ЧТПЗ,

200 млн руб. выделил бюджет Свердловской области. В основе учебного процесса здесь дуальная система (как в Германии): 40 % учебного времени – теория, 60 % – практика на производстве.

«УГМК Холдинг» в 2013 году открыл Технический университет, рассчитанный первоначально на 800 мест с дальнейшим увеличением их количества. Данный Университет также создан на принципах частно-государственного партнерства, основным инвестором которого является «УГМК Холдинг» (1,3 млрд руб.), УрФУ (176 млн руб.), Правительство Свердловской области (60 млн руб.). Весь учебный процесс строится на стандартах, установленных профильными министерствами Свердловской области – Министерством промышленности и науки и Министерством общего и профессионального образования, а также внутренними корпоративными нормами. Предполагается, что в рамках Университета будет не только обучение студентов, но и возможность проведения научных исследований, ибо потребность не только в рабочих, но и в собственных научных кадрах все возрастает.

При формировании кадрового потенциала новой индустриализации речь не может идти только о получении профессиональных знаний. Не менее важно создание «нового человека» для осуществления неоиндустриального развития как России, так и Казахстана. Интеллектуальный капитал становится ключевым ресурсом новой индустриализации, которая осуществляется в формате развития высокотехнологичных производств, так называемой «когнитивной революции», креативных индустрий, что позволяет сформировать ядро VI технологического уклада на базе НБИК-конвергенции (нано-, био-, инфо- и когно-технологии).

Такое внимание к формированию человеческого потенциала во многом объясняется становлением в качестве главного императива новой индустриализации роста производительности труда. В ближайшее десятилетие предприятия Республики Казахстан должны выйти на международный уровень конкурентоспособности путем обновления мощностей и наращивания производственного потенциала с акцентом на человеческий потенциал. Все это лежит в русле модернизации экономики страны и общей концепции ее форсированного индустриально-инновационного развития.

Основными движущими силами и механизмом индустриально-инновационного развития Казахстана является программный механизм. Здесь разработана программа «Производительность – 2020», основной целью которой является повышение конкурентоспособности промышленных предприятий в приоритетных секторах путем увеличения производительности труда. Про-

грамма реализуется в два этапа: первый – 2011–2014 гг., когда поддерживаются новые бизнес-инициативы и модернизируются действующие предприятия. На втором этапе (2015–2020 гг.) поддерживаются новые бизнес-инициативы, продолжается модернизация действующих предприятий, что должно привести к 2020 году увеличение производительности труда в обрабатывающей промышленности не менее чем в два раза, а доля обрабатывающей промышленности в структуре ВВП должна составить не менее 13 %. Государственная поддержка программ инновационной индустриализации в России и Казахстане имеет определенную специфику (табл. 2).

Таблица 2

Инструменты государственной поддержки программ  
инновационной индустриализации

Республика Казахстан «Производительность – 2020»	Россия (на примере Среднего Урала) «Программа модернизации и создания новых рабочих мест на территории Свердловской области на период до 2020 года»
Улучшение управленческих и производственных технологий ( <i>содействие привлечению высококвалифицированных, в т. ч. зарубежных, специалистов; стимулирование внедрения современных управленческих и производственных технологий</i> )	Введение статуса приоритетного инвестиционного проекта с выделением двух типов: проекты нового строительства; проекты по модернизации, реконструкции и техническому перевооружению. Введение для таких проектов льгот по налогу на имущество и налогу на прибыль (с 01.01. 2014)
Модернизация технической и технологической базы ( <i>стимулирование приобретения технологий, стимулирование привлечения квалифицированных специалистов проектных и инжиниринговых организаций, долгосрочное лизинговое финансирование</i> )	Прямая финансовая поддержка субъектов модернизации и нового строительства (через финансирование целевых программ). Поддержка инфраструктурного обеспечения создания и модернизации рабочих мест (более 150 косвенных мер поддержки)

Главные движущие силы новой индустриализации в России рассматриваются авторами с разных позиций. Рассмотрение в качестве главной движущей силы государства при вспомогательной роли рынка характерно для работ В. Рязанова. Он же считает целесообразным создание внебюджетного инновационно-инвестиционного фонда, контролируемого законодательной властью для целей новой индустриализации. Интересно предложение В. Рязанова о децентрализации экономической власти в России и создании управляющего цен-

тра новой индустриализации на Урале (г. Екатеринбург) или Сибири (г. Новосибирск).

«Деловая Россия» рассматривает государство как субъект стимулирования неоиндустриализации и регулирования свободного рынка и предлагает создание специального госоргана, ответственного за проведение неоиндустриализации. Имеется предложение об учреждении в составе высших органов исполнительной власти общефедерального агентства по планированию новой индустриализации. Однако нам представляется, что наиболее перспективным механизмом новой индустриализации экономики России является промышленная политика, позволяющая не только решать структурные проблемы, но и находить баланс интересов общества, государства и бизнеса на национальном, региональном и муниципальном уровнях. К сожалению, как в России, так и в Республике Казахстан до настоящего времени отсутствуют утвержденные законы о промышленной политике, хотя ведется достаточно активная работа по их формированию. Представляется особо актуальным предварительное согласование концептуальных основ Законов о промышленной политике Казахстана и России для гармонизации ее основных принципов, целей, задач и механизмов взаимодействия.

УДК 368:657.1.014.132

*Е. Ю. Русских*, директор филиала «ОРАНТА-Екатеринбург»  
ООО «СК «ОРАНТА» в составе Achmea

## ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ ФУНКЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

В условиях сегодняшней нестабильной политической и экономической ситуации на рынке усиливается потребность предприятий в создании и развитии надежных механизмов управления собственными финансами и рисками. Для успешного и прибыльного роста любого предприятия, в том числе страховой компании, становится актуальным определение стратегических направлений развития, выбор оптимальных путей реализации этих целей на долгосрочную и краткосроч-

ную перспективу, повышение эффективности использования внутренних и внешних ресурсов, а также разработка эффективных механизмов контроля. Как особо важный момент в данном вопросе я бы отметила необходимость повышения управляемости компанией и оперативность принимаемых решений в условиях рынка, особенно на фоне кризисных явлений. Данный вопрос решается благодаря созданию финансовой политики предприятия как механизма достижения поставленных задач и необходимых финансовых результатов.

Финансовая политика предприятия – один из важнейших элементов общей политики развития, включающей в себя инвестиционную, кадровую, инновационную, маркетинговую и другие. Любая политика – это действия, направленные на достижение цели. Но любая задача, которую необходимо решить предприятию, так или иначе обязательно связана с финансами: доходами, затратами, денежными потоками, а реализация любого инвестиционного проекта или нового решения для бизнеса требует финансового обеспечения.

Финансовая политика помогает предприятию избежать банкротства, выжить в сегодняшних условиях конкурентной борьбы, максимально увеличивать объем продаж и долю рынка, минимизировать расходы, максимизировать прибыль, обеспечить финансовую устойчивость. Грамотно выстроенный процесс управления финансами позволяет собственникам получать доход на вложенный капитал, обеспечивает предприятию и его клиентам стабильность, позволяет контролировать риски.

В силу этих причин, особое значение финансовая политика приобретает в финансовой же сфере, в частности, в страховой компании. Существует несколько определений финансовой политики, тем не менее, финансовая политика страховой компании чаще формулируется как финансовая деятельность страховой организации, включающая комплекс мер и условий, направленных на оптимизацию денежных потоков с целью увеличения рыночной стоимости и обеспечения финансовой устойчивости.

Предприятия страховой отрасли имеют свои отличительные особенности, такие как:

- страхование – отрасль нематериального производства, соответственно, в процессе кругооборота финансовых ресурсов отсутствует стадия производства, а финансовые ресурсы на протяжении всего кругооборота имеют только денежную форму;
- основным источником финансовых ресурсов страховых компаний являются страховые премии, часть которых образует страховой фонд, уставный

капитал, а также доходы от инвестиций и средства, полученные в результате реализации права на суброгацию;

- страхование выступает также как одна из форм финансового посредничества, в процессе которого средства, полученные от держателей страховых полисов, инвестируются в финансовые или другие активы;

- инвестиционная деятельность страховых компаний основана на принципах диверсификации, возвратности, прибыльности и ликвидности;

- для обеспечения своей платежеспособности страховые компании обязаны соблюдать определенные соотношения между находящимися в их распоряжении активами и взятыми на себя обязательствами, что обуславливает существование механизма перестрахования;

- финансовый контроль над деятельностью страховых компаний и управление финансами в сфере страхования на макроуровне осуществляются Центральным Банком РФ.

*Данные особенности позволяют сформулировать специфику формирования финансовой политики страховых организаций:*

- процесс оборота финансовых ресурсов организован таким образом, что в распоряжении страховщика в течение некоторого периода времени оказываются временно свободные от обязательств средства, которые могут быть инвестированы в целях получения дополнительного дохода, что является одним из основных источников получения прибыли для страховых организаций в рыночных условиях. Необходимость выделения инвестиционной политики в качестве отдельного компонента финансовой политики страховой организации определяется значимостью инвестиционных процессов в повышении рыночной стоимости компании;

- основное направление финансовой политики – управление структурой капитала – это процесс определения соотношения собственного, заемного капитала и страховых резервов, при котором обеспечиваются оптимальные пропорции между уровнем рентабельности собственного капитала и уровнем финансовой устойчивости, т. е. максимизируется рыночная стоимость страховой компании. При оптимизации структуры капитала страховой компании необходимо учитывать, что для выполнения страховых обязательств она использует два основных финансовых источника – страховые резервы и собственные свободные средства;

- эффективно организованные денежные потоки страховой организации являются предпосылкой для обеспечения устойчивого роста и достижения высоких конечных результатов ее деятельности в целом. Практическое использование современных принципов, механизмов и методов эффективного управления денежными потоками, составляющих финансовую политику, позволяет обеспечить переход страховой компании к новому качеству стратегического развития в рыночных условиях;

- рациональная организация перестраховочной политики, при которой страховая компания делит принятый риск, финансовую ответственность перед своим клиентом со своими партнерами.

Именно поэтому для любой страховой компании актуальными являются тщательно проработанные этапы стратегического и финансового планирования, а затем качественная реализация данной стратегии.

В части реализации финансовой политики многие страховые компании направили или направляют свой вектор в сторону централизации бухгалтерских и иных функций, которая позволяет под пристальным контролем менеджмента и руководителей финансовых служб регулировать все денежные потоки. Приведу пример некоторых из них.

- Расходование денежных средств по статьям расходов, обеспечивающих жизнедеятельность предприятия, в частности административно-хозяйственные расходы.

- Выплаты комиссионных и иных вознаграждений, связанных с заключением договоров страхования.

- Осуществление выплат страхового возмещения.

- Проведение инвестиционных операций, в частности размещение резервов в соответствии с требованиями ЦБ РФ.

- Поступление страховых премий, контроль дебиторской и кредиторской задолженности.

Казалось бы, на местах руководители и бухгалтерская служба вполне могли бы контролировать ситуацию и действовать в соответствии с принятым в компании порядком. Но, как показывает практика, не всегда идеала удается достичь типовыми методами управления.

Централизация же исключает типовые ошибки за счет усиления контроля, находящегося «в одних руках», минимизирует риски нарушения законодатель-

ства, предупреждает несоответствующее использование денежных средств подразделениями и повышает управляемость бизнеса.

Наиважнейшим результатом централизации, в частности бухгалтерских функций, является систематизация подходов к управлению подразделениями (филиалами) страховой организации в части управления денежными потоками и сокращению расходной части бюджета за счет всех мер, осуществляемых в процессе перехода на централизованную модель управления, и текущей деятельности единой бухгалтерской службы.

Экономия денежных средств и регулирование всех денежных потоков являются критически важным условием для сохранения платежеспособности страховой компании в условиях жесткой рыночной ситуации.

Если подвести краткий итог, то централизация ряда бухгалтерских функций является одним из наиболее востребованных методов реализации финансовой политики в федеральных страховых компаниях. В свете кризисных явлений, наблюдаемых как в страховой отрасли, так и России в целом, необходимость жесткого контроля денежных потоков, расходования денежных средств, формирования и размещения страховых резервов, выполнения требований регулятора страхового рынка бесспорна. И именно централизация финансов позволяет организовать и контролировать все процессы любого предприятия на качественном уровне и, как следствие, обеспечить финансовую устойчивость страховой организации.

О. В. Русских, студент,

Уральский федеральный университет

А. М. Тарасьев, профессор,

Институт математики и механики имени Н. Н. Красовского

А. А. Усова,

УрО РАН

г. Екатеринбург

## МНОГОФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ РАВНОВЕСНОГО РАЗВИТИЯ РЕСУРСОЗАВИСИМОЙ ЭКОНОМИКИ

Работа посвящена исследованию стационарных уровней гамильтоновой динамики, возникающей вследствие применения принципа максимума Понтрягина для задачи оптимального управления на неограниченном промежутке времени [1; 4]. Задача управления базируется на многофакторной модели экономического роста, учитывающей потребности экономики региона (страны) в исчерпаемых природных ресурсах, а также основные производственные факторы. Управление осуществляется путем поиска оптимальных инвестиционных стратегий, направленных на дематериализацию экономики и в основные фонды страны. В работе указываются необходимые и достаточные условия существования равновесных состояний и исследуется поведение основных модельных переменных в стационарном положении.

### *Описание модели*

Модель эффективного использования природных ресурсов исходит из того, что запасы ресурсов ограничены, а относительный рост продуктивности материалов можно контролировать за счет инвестиций, направленных на развитие технологий, увеличивающих продуктивность ресурсов [3; 6; 7]. В модели введены переменные, отвечающие за текущее потребление ресурсов  $m(t)$  в момент времени  $t$  и кумулятивный объем ресурсов  $M(t)$ , израсходованных к моменту времени  $t$

$$M(t) = \int_0^t m(s) ds .$$

Начальный уровень потребления материалов обозначен символом  $m_0$ . В виду ограниченности запасов природных ресурсов существует такая постоянная величина  $M_0$ , обозначающая общий запас природных ресурсов на начальный момент времени, то есть

$$M_0 = \int_0^{+\infty} m(t)dt$$

Объемы выпуска в момент времени  $t$  обозначаются символом  $y(t)$ . Предполагается, что выпуск зависит от двух производственных факторов, таких как объемы потребляемых природных ресурсов  $m(t)$  и размер основных фондов  $k(t)$ . Указанная связь описывается экспоненциальной производственной функцией типа Кобба – Дугласа [2]

$$y(t) = ae^{bt}m(t)^\alpha k^{1-\alpha}(t), \quad a > 0, b \geq 0, 0 < \alpha < 1.$$

Положительный параметр  $a$  есть коэффициент масштаба, символ  $b$  определяет процесс роста выпуска  $y(t)$ , величина  $k(t)$  отвечает объемам основного капитала в момент времени  $t$ , а константа  $\alpha$  является коэффициентом эластичности.

Замечание: предполагается, что параметры модели удовлетворяют равенству  $\frac{m_0}{M_0} = \frac{b}{\alpha}$ , которому соответствуют статистические данные большинства стран и регионов [3].

Продуктивность ресурсов в момент времени  $t$  обозначена символом  $z = z(t)$  и задается соотношением

$$z(t) = \frac{y(t)}{m(t)}.$$

В модель включен механизм ценообразования [6; 7], который учитывает ограниченность запасов природных ресурсов, предполагая обратную пропорциональность между текущими ценами  $p(t)$  на материалы и их остатками  $(M_0 - M(t))$ , а именно

$$p(t) = \frac{M_0}{M_0 - M(t)}, \quad p_0 > 0$$

где параметр  $p_0$  играет роль начальных цен на природные ресурсы.

В виду замкнутости рассматриваемой экономической системы можно написать балансовое соотношение

$$y(t) = c(t) + p(t)m(t) + u(t)y(t) + v(t)y(t),$$

которое говорит о том, что текущий объем внутреннего валового продукта  $y(t)$  расходуется на потребление  $c(t)$ , закупку природных ресурсов  $p(t)m(t)$ , инвестиции в повышение продуктивности материалов  $u(t)y(t)$  и в основной капитал  $v(t)y(t)$ . Уравнение баланса также дает ряд ограничений на инвестиционные составляющие модели:

$$0 \leq u(t) + v(t) \leq 1 - \frac{c(t)}{y(t)} - \frac{p(t)m(t)}{y(t)} < 1, \quad u(t) \geq 0, v(t) \geq 0.$$

В силу последних неравенств можно указать такие постоянные величины  $\bar{u}$ ,  $\bar{v}$ , что выполнены ограничения:

$$0 \leq u(t) \leq \bar{u} < 1, \quad 0 \leq v(t) \leq \bar{v} < 1, \quad 0 \leq u(t) + v(t) \leq \bar{u} + \bar{v} < 1.$$

Качество процесса управления оценивается при помощи суммарного индекса потребления  $c(t)$  логарифмического типа

$$c(t) = y(t) \left( 1 - u(t) - \frac{p(t)m(t)}{y(t)} - v(t) \right) \approx y(t) \left( 1 - u(t) - \frac{p(t)m(t)}{y(t)} \right) (1 - v(t)),$$

которое имеет место в условиях замкнутости экономической системы.

Целью данной модели служит определение таких инвестиционных стратегий  $u(t)$  и  $v(t)$ , при которых удастся максимизировать функционал качества процесса управления, представленный в виде интегрального индекса потребления логарифмического типа, дисконтированного на бесконечном промежутке времени.

#### *Динамика основных переменных модели*

Динамика изменения основных фондов подчиняется модели Солоу – Шелла [5]. Эта модель предполагает, что рост фондов обусловлен инвестициями в них с поправкой на величину обесценивания капитала, пропорциональную его текущему объему

$$\dot{k}(t) = v(t)y(t) - \mu k(t), \quad k(0) = k_0.$$

где положительный параметр  $\mu$  является коэффициентом амортизации основных фондов.

В силу предположения о том, что относительный рост продуктивности природных ресурсов пропорционален инвестициям, направленным в увеличение эффективности их потребления [7], получим соотношение

$$\frac{\dot{z}(t)}{z(t)} = \beta u(t).$$

Здесь положительный параметр  $\beta$  отвечает за эффективность инвестиционной стратегии. Учитывая связь между выпуском  $y(t)$  и продуктивностью ре-

сурсов  $z(t)$ , а также производственную функцию  $y(t)$  и динамику основного капитала  $\dot{k}(t)$ , получим, что

$$\frac{\dot{m}(t)}{m(t)} = \frac{b - \beta u(t)}{1 - \alpha} + v(t) \frac{y(t)}{k(t)} - \mu, \quad m(0) = m_0.$$

*Фазовые переменные*

В качестве фазовых переменных удобно выбрать следующие величины

$$x_1(t) = e^{\frac{b}{\alpha}t} \left(1 - \frac{M(t)}{M_0}\right), \quad x_2(t) = e^{\frac{b}{\alpha}t} m(t), \quad x_3(t) = \frac{y(t)}{k(t)}.$$

Учитывая динамику первичных модельных переменных  $m(t)$ ,  $k(t)$  и определение суммарного объема потребленных ресурсов  $M(t)$  можно выписать соотношения, которым должны удовлетворять новые фазовые переменные, которые для краткости будем обозначать символом  $x(t) = (x_1(t), x_2(t), x_3(t))$

$$\dot{x}_1(t) = f_1(x(t)) = \frac{b}{\alpha} x_1(t) - \frac{1}{M_0} x_2(t) \quad x_1(0) = x_1^0 = 1 \quad (1)$$

$$\dot{x}_2(t) = f_2(x(t)) = x_2(t) \left( \frac{b - \alpha \beta u(t)}{\alpha(1 - \alpha)} - \mu + x_3(t)v(t) \right), \quad x_2(0) = x_2^0 = m_0 \quad (2)$$

$$\dot{x}_3(t) = f_3(x(t)) = x_3(t) \frac{b - \alpha \beta u(t)}{(1 - \alpha)} \quad x_3(0) = x_3^0 = \frac{y_0}{k_0} = \alpha \left( \frac{m_0}{k_0} \right)^\alpha \quad (3)$$

Уровень потребления в новых переменных принимает вид:

$$c(t) = a^{\frac{1}{\alpha}} x_2(t) x_3^{\frac{(1-\alpha)}{\alpha}}(t) \left( 1 - u(t) - a^{\frac{1}{\alpha} p_0} \frac{x_3^{\frac{(1-\alpha)}{\alpha}}(t)}{x_1(t)} \right) (1 - v(t)). \quad (4)$$

*Постановка задачи оптимального управления*

На основе двухфакторной модели развития ресурсозависимой экономики можно сформулировать задачу оптимального управления.

*Задача.* Требуется максимизировать функционал качества

$$J = \int_0^{+\infty} e^{-\rho t} \ln c(t) dt = \int_0^{+\infty} e^{-\rho t} \omega(x(t), u(t), v(t)) dt,$$

где уровень потребления  $c(t)$  определяется по формуле (4), а положительный параметр  $\rho$  является дисконтирующим множителем, на траекториях динамической системы (1)–(3), удовлетворяющей начальным условиям  $x_i^0$  ( $i = 1, 2, 3$ ) и ограничениям на управления  $0 \leq u(t) \leq \bar{u} < 1$  и  $0 \leq v(t) \leq \bar{v} < 1$ .

*Анализ задачи в рамках принципа максимума Понтрягина*

Стационарная гамильтонова функция задачи управления имеет вид

$$\tilde{H}(x, u, v, \psi) = \omega(x, u, v) + \psi_1 f_1(x, u, v) + \psi_2 f_2(x, u, v) + \psi_3 f_3(x, u, v) \quad (5)$$

где символом  $\psi = (\psi_1, \psi_2, \psi_3)$  обозначен вектор сопряженных переменных.

*Утверждение 1.* Гамильтонова функция  $\tilde{H}(x, u, v, \psi)$  (5) задачи управления строго вогнута по переменным  $u$  и  $v$ .

*Утверждение 2.* Управляющие воздействия  $u_0, v_0$ , максимизирующие гамильтониан  $\tilde{H}$  (5) задачи управления, удовлетворяют соотношениям

$$u_0 = 1 - \frac{p_0 x_3^{\frac{1}{\alpha-1}}}{a^{\frac{1}{\alpha}} x_1} + \frac{1-\alpha}{\beta} \frac{1}{x_2 \psi_2 - \alpha x_3 \psi_3}, \quad v_0 = 1 - \frac{1}{x_2 \psi_2 x_3}. \quad (6)$$

Обозначим символом  $H(x, \psi) = H(x, u_0, v_0, \psi)$  максимум гамильтониана по переменным управления  $u$  и  $v$ , достигающийся (в силу утверждения 1) либо на значениях  $u_0$  и  $v_0$ , либо на границе областей определения управляющих воздействий.

Гамильтонова система принципа максимума [4] записывается в виде

$$\dot{x}_i(t) = \frac{\partial H(x(t), \psi(t))}{\partial \psi_i}, \quad \dot{\psi}_i(t) = \rho \psi_i - \frac{\partial H(x(t), \psi(t))}{\partial x_i}, \quad (i = 1, 2, 3) \quad (7)$$

Далее будет удобно работать с нормализованной гамильтоновой динамикой с сопряженными переменными  $z_i$ , равными произведению  $\psi_i x_i$  ( $i = 1, 2, 3$ ).

*Качественный анализ гамильтоновой динамики*

Проводя качественный анализ гамильтоновой системы ограничимся областью переменного управления  $u_0, v_0$  (6), в которой динамика записывается в виде

$$\dot{x}_1(t) = \frac{b}{a} x_1(t) - \frac{1}{M_0} x_2(t). \quad (8)$$

$$\dot{x}_2(t) = x_2(t) \left( A(x_1, x_3) + \frac{1}{B(z_2, z_3)} - \frac{1}{z_2(t)} + x_3(t) - \frac{\alpha\beta - b}{\alpha(1-\alpha)} - \mu \right), \quad (9)$$

$$\dot{x}_3 = \alpha x_3(t) \left( A(x_1(t), x_3(t)) + \frac{1}{B(z_2(t), z_3(t))} - \frac{\alpha\beta - b}{\alpha(1-\alpha)} \right). \quad (10)$$

$$\dot{z}_1 = \left( \rho - \frac{1}{M_0} \frac{x_2(t)}{x_1(t)} \right) z_1(t) - A(x_1(t), x_3(t)) B(z_2(t), z_3(t)). \quad (11)$$

$$\dot{z}_2 = \rho z_2(t) + \frac{1}{M_0} \frac{x_2(t)}{x_1(t)} z_1(t) - 1. \quad (12)$$

$$\dot{z}_3 = \rho z_3(t) + A(x_1(t), x_3(t)) B(z_2(t), z_3(t)) + \frac{1}{\alpha}. \quad (13)$$

где функции  $A(x_1(t), x_3(t)), B(z_2(t), z_3(t))$  определяются равенствами

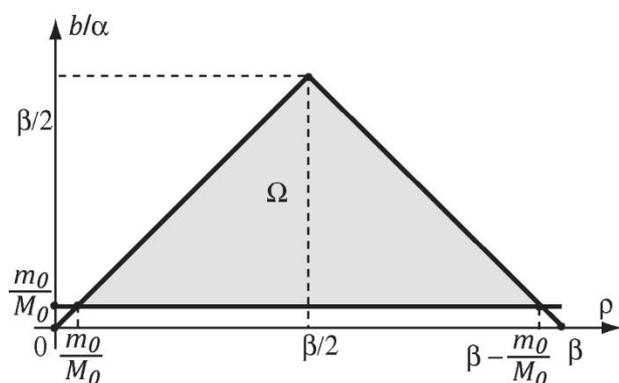
$$A(x_1(t), x_3(t)) = a^{-\frac{1}{\alpha}} p_0 \frac{x_3^{\frac{1-\alpha}{\alpha}}(t)}{x_1(t)}, \quad B(z_2(t), z_3(t)) = -z_2(t) - \alpha z_3(t).$$

Для нахождения стационарной точки необходимо приравнять правые части динамической системы (8)–(13) к нулю и решить нелинейную систему алгебраических уравнений. Более того, исходя из области определения максимизированного гамильтониана

$H(\alpha, \psi) = H\left(x, \frac{z}{x}\right)$  координаты стационарной точки  $P^* = (\alpha^*, z^*)$  должны удовлетворять ограничениям

$$x_1^*, \quad x_2^*, x_3^* > 0, \quad z_1^* > 0, \quad z_2^* > 0, \quad z_3^* < 0, \quad B^* = -z_2^* - \alpha z_3^* > 0 \quad (15)$$

*Теорема.* Гамильтонова система (8)–(13) в области переменного управления  $u_0, v_0$  (6) обладает единственной стационарной точкой  $P^* = (\alpha^*, z^*)$ , координаты которой удовлетворяют ограничениям (15) тогда и только тогда, когда параметры модели лежат в области  $\Omega$  (см. рис.1), описывающую неравенства



$$\frac{b}{\alpha} < \rho < \beta \left(1 - \frac{b}{\alpha}\right), \quad \frac{b}{\alpha} > \frac{m_0}{M_0}.$$

При этом координаты стационарной точки находятся аналитически по формулам:

$$z_1^* = \frac{A^* B^*}{\rho - \frac{b}{\alpha}}, \quad z_2^* = \frac{1}{\rho} \left(1 - \frac{b}{\alpha} z_1^*\right).$$

Рис. 1. Область  $\Omega$  существования стационарной точки

$$z_3^* = -\frac{1}{\rho} \left(\frac{1}{\alpha} + A^* B^*\right), \quad x_1^* = \frac{p_0}{\alpha^{\frac{1}{\alpha}} M_0} (x_2^*)^{\frac{1-\alpha}{\alpha}}, \quad x_2^* = M_0 \frac{b}{\alpha} x_1^*, \quad x_3^* = \frac{1}{z_2^*} + \mu,$$

где величины  $A^*$  и  $B^*$  имеют вид

$$A^* = \frac{\left(\rho - \frac{b}{\alpha}\right) \left((1-\alpha)\rho^2 + (\alpha\beta - b)(\rho + \mu)\right)}{\rho(1-\alpha)(\rho + \mu\alpha)}, \quad B^* = \frac{\rho(\rho + \mu\alpha)}{-\rho^3 + \beta\rho^2 + b \frac{\alpha\beta - b}{\alpha(1-\alpha)(\rho + \mu)},$$

а управления удовлетворяют равенствам  $u^* = \frac{b}{\alpha\beta}, \quad v^* = \frac{\mu}{x_3^*}.$

### Поведение модельных переменных в равновесном положении

В этом разделе исследуется поведение основных модельных переменных, таких как потребляемые ресурсы  $m(t)$ , суммарный объем использованных материалов  $M(t)$ , основной капитал  $k(t)$ , объем выпуска  $y(t)$ , продуктивность природных ресурсов  $z(t)$  и уровень потребления  $c(t)$ , когда фазовые  $x$  сопряженные величины  $z$  оказываются в равновесном состоянии  $P^*$ .

Утверждение 3. В положении равновесия  $P^*$  справедливы следующие соотношения для первичных модельных переменных:

$$m^*(t) = x_2^* e^{-\frac{b}{\alpha}t}, \quad M^*(t) = M_0 \left(1 - x_1^* e^{-\frac{b}{\alpha}t}\right), \quad z^*(t) = a^{1/\alpha} (x_3^*)^{-\frac{1-\alpha}{\alpha}} e^{\frac{b}{\alpha}t},$$

$$k^* = a^{\frac{1}{\alpha}} \frac{x_2^*}{(x_3^*)^{\frac{1}{\alpha}}}, \quad y^* = k^* x_3^*, \quad c^* = y^* (1 - u^* - A^*) (1 - v^*),$$

которые свидетельствуют об экспоненциальном падении потребления природных ресурсов  $m^*(t)$  и их запасов  $(M_0 - M^*(t))$ , а также о неограниченном росте продуктивности материалов  $z^*(t)$  (рис. 2), при этом размер основного капитала  $k(t)$ , объем выпуска  $y(t)$  и уровень потребления  $c(t)$  стабилизируются на значениях  $k^*, y^*, c^*$  соответственно.

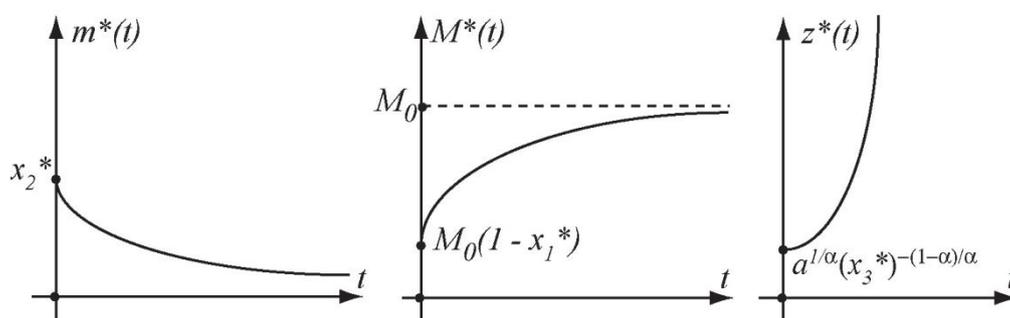


Рис. 2. Поведение основных модельных переменных в стационарной точке

### Заключение

В работе рассмотрена многофакторная модель экономического роста для регионов с ресурсозависимой экономикой и сформулирована задача оптимального управления инвестициями, направленными на дематериализацию экономики  $u(t)$  и в основные фонды  $v(t)$ . Проведен анализ задачи управления в рамках принципа максимума Понтрягина и изучены качественные свойства гамильтоновой системы. Приведен критерий существования стационарного уровня гамильтоновой динамики и аналитически рассчитаны координаты стационарной точки. В результате проведенного исследования изучено поведение первичных модельных переменных вблизи установившегося состояния.

### Литература

1. Aseev S. M., Kryazhimskiy A. V. The Pontryagin Maximum Principle and Optimal Economic Growth Problems // Proceedings of the Steklov Institute of Mathematics. Pleiades Publishing, 2007. Vol. 257.

2. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М. :АЙРИС ПРЕСС, 2002. 566 с.
3. OECD Synthesis Report: Measuring Material Flows and Resource Productivity // OECD Publishing. 2008.
4. Pontryagin L. S., Boltyanskii V. G., Gamkrelidze R. V., Mishchenko E. F. The Mathematical Theory of Optimal Processes // Interscience. NY, 1962.
5. Solow R. M. Growth Theory: An Exposition. NY, Oxford Univ. Press, 1970.
6. Тарасьев А. М., Усова А. А. Исследование модели оптимизации продуктивности природных ресурсов // Региональные траектории социально-экономического развития. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2013. С. 150–157.
7. Tarasyev A., Zhu B. Optimal Proportions in Growth Trends of Resource Productivity // Proceedings of the 15th IFAC Workshop “Control Applications of Optimization”. CAO’12, 2012.

УДК 332.85:338.57

*А. А. Рябин*, аспирант,  
*В. Ф. Турыгина*, преподаватель,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ ПРАКТИКИ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПЕРИОДОВ ЦЕНОВЫХ КОЛЕБАНИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

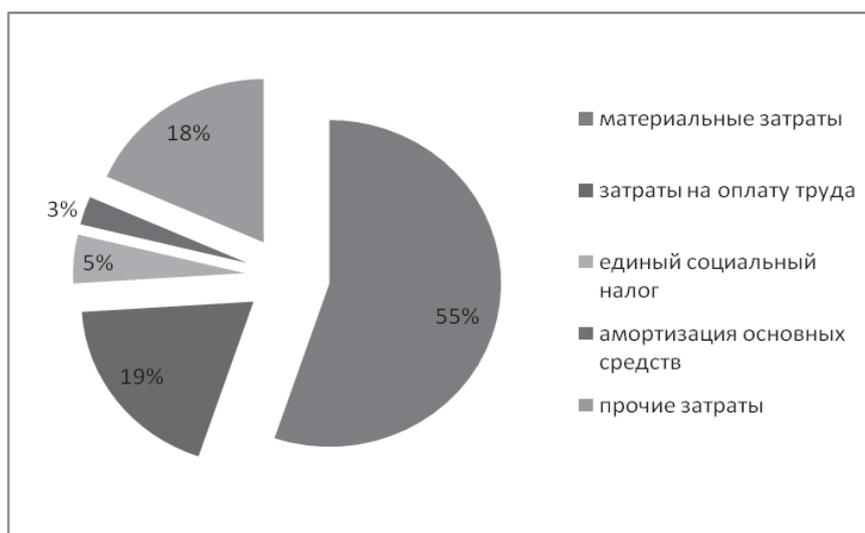
Рынок недвижимости является одним из наиболее значимых составляющих элементов структуры национальной экономики любого государства, так как недвижимость сама по себе является составной частью национального богатства, на долю которой приходится более 50 % мирового богатства [1]. Такое, несомненно, весомое положение рынка недвижимости как комплексной экономической категории обусловлено, в первую очередь высокой степенью зависимости иных структурных элементов обобщенной рыночной конъюнктуры в любом ее состоянии от рассматриваемого экономического сектора. Так, без осевого элемента рынка недвижимости — собственно, недвижимости — невозможно эффектив-

ное взаимоотношение субъектов экономического оборота, так как конкретные помещения необходимы для осуществления производственного, заготовительного, административного, реализационного и иных областей функционирования организаций совершенно различных экономических секторов.

Исходя из этого, становится очевидным тот факт, что динамика ценообразования на рынке недвижимости, как производное от состояния функционирования участников данного рынка, оказывает крайне значительное влияние на динамику развития национальной экономики в целом. Это свойство позволило использовать уровень цен на недвижимость по отношению к некому периоду времени в прошлом, как ценный аналитический фактор в отношении будущего состояния рыночной конъюнктуры. Так, снижение общего ценового уровня на объекты недвижимости традиционно рассматривается как сигнал к последующему замедлению экономической активности рыночных участников, так как свидетельствует об объективном снижении платежеспособного спроса последних на помещения. И наоборот — повышение общего ценового уровня на рынке недвижимости воспринимается как сигнал к укреплению общеэкономического потенциала хозяйствующих субъектов, развитию национальной деловой среды и оживлению инвестиционной активности участников рынка.

Может создаться обманчивое впечатление, что сам по себе повсеместный рост цен на недвижимость отражает благоприятную тенденцию в экономическом развитии, однако это далеко не всегда так.

В виду повышенного уровня сложности структурной основы такого актива, как недвижимость, структура процесса его ценообразования так же сложна. В стоимость квадратного метра закладывается целый ряд компонентов, начиная от банальных затрат на использованные при строительстве материалы и заканчивая поправками на дисконтирование будущих финансовых потоков, с учетом степени внешней и внутренней экономической нестабильности. В общем, усредненном случае, пропорциональный состав цены квадратного метра выглядит следующим образом [2]:



Структура затрат на производство строительных работ

Как видно из представленных данных, значительную часть стоимости квадратного метра недвижимости занимают «прочие затраты», большую часть которых составляет обслуживание долговой нагрузки, которая, в свою очередь, резко возрастает при уменьшении размеров строительной организации, в соответствии с условиями проектного финансирования девелоперов отечественными банковскими структурами [3].

Стоит при этом отметить, что в большинстве случаев, желая увеличить показатель прибыльности своего бизнеса, на практике финансовые институты не стремятся участвовать в финансировании строительной деятельности в качестве инвестора, то есть разделять некоторые бизнес-риски со строительной организацией в части согласования удобного для обеих сторон графика платежей. Более выгодным, с точки зрения банка, соглашением будет являться простая выдача кредита на расширение предпринимательской активности с фиксированной периодичностью — обычно ежемесячной — выплат процентов и тела по кредиту. Это приводит к тому, что строительные организации вынуждены осуществлять выплаты банку, еще не завершив строительства и не реализовав готового продукта, а значит, также вынуждены рефинансировать свою задолженность перед финансовым институтом, увеличивая тем самым стоимость своего займа с изначально заявленных 16–18 % годовых до 37–40 % и выше.

Это приводит к тому, что активный рост цен на рынке недвижимости может быть вызван не только активным ростом спроса со стороны хозяйствующих субъектов на помещения различных категорий, но и следствием повышения стоимости финансирования деятельности строительных организаций со сторо-

ны финансового сектора. Такая динамика, в свою очередь, может говорить о структурных проблемах в общеэкономической плоскости и сигнализировать о потенциальном риске системной рецессии.

Принимая во внимание важность рынка недвижимости, как сегмента национальной экономики, изучение темпов повсеместного роста цен квадратного метра, в особенности в условиях значительного опережения динамики роста благосостояния конечного потребителя, является крайне перспективным направлением последующих научных исследований.

### *Литература*

1. Шевчук Д. Экономика недвижимости [Электронный ресурс] : конспект лекций. URL: [http://www.razlib.ru/delovaja\\_literatura/uekonomika\\_nedvizhimosti\\_konspekt\\_lekcii/index.php](http://www.razlib.ru/delovaja_literatura/uekonomika_nedvizhimosti_konspekt_lekcii/index.php). Загл. с экрана.
2. Официальный сайт службы государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>. Загл. с экрана.
3. Обзор финансовой стабильности ЦБ РФ. 2012 год [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/fin\\_stab/fin-stab-2012\\_2-3r.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/fin-stab-2012_2-3r.pdf). Загл. с экрана.

*П. Б. Сергеев*, доцент,  
Уральский государственный  
горный университет  
г. Екатеринбург

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СОЧЕТАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ И ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В МЕЖГОСУДАРСТВЕННОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ГРАВИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ

Международная экономическая интеграция – явление, возникшее в мировой экономике в середине 20 века, которая характеризуется усилением экономических связей и взаимодействия между странами, интенсивным переходом от замкнутых национальных хозяйств к экономике открытого типа.

В основе создания интеграционных объединений стран лежит сложный комплекс мотивов и целей, связанных с возможностью совместного развития и прогресса национальных экономик в системе мирового хозяйства и международных экономических отношений. Интеграционные блоки создаются для использования преимуществ объединенного рынка, формирования благоприятных внешних условий регионального развития, укрепления международных переговорных позиций участвующих стран по экономическим вопросам, обмена опытом рыночных реформ, поддержки национальной промышленности и сельского хозяйства и в конечном итоге для повышения общественного благосостояния. При этом основными источниками эффективности региональной интеграции являются уже не сравнительные конкурентные преимущества регионов, а создание новых форм внутриотраслевой специализации, позволяющей трансформировать конкуренцию в кооперацию и снижать издержки, в первую очередь логистические и транзакционные, в рамках интеграционного объединения. Применение механизмов международной экономической интеграции способствует повышению экономической эффективности регионов, вовлеченных в этот процесс, вследствие чего на региональном уровне, формировались прочные экономические связи между странами. Либерализация

международного обмена облегчила адаптацию национальных хозяйств к внешним условиям и воздействиям, способствовала более активному их включению в международное разделение труда и кооперацию. Это подтверждается ростом объемов мирового товарооборота, что представлено в табл. 1.1.

Таблица 1

Мировой товарооборот в 1955-2007 гг., млрд долл.

Страны		Года							
		1955	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2007
Промышленно развитые страны	экспорт	63	97,8	242	1349,2	2517	4245,1	6340	8109,3
	импорт	68,2	96,2	253,8	1497,2	2650,1	4634,2	7106,6	8958,7
Развивающиеся страны	экспорт	27,2	31,6	60,5	597,6	843,9	2056,4	3776	5190
	импорт	27,9	34,7	61,1	422,9	800,3	1914,7	3397,2	4632,4

Источник: UNCTAD Handbook of Statistics, 2008.

Однако эффективность процесса международной экономической интеграции зависит от ряда факторов: географического положения стран (регионов), уровня их экономического и технологического развития, структуры экономики, качества проводимой экономической политики.

Возникновение и развитие интеграционных объединений процесс сложный и противоречивый. Основным противоречием международной экономической интеграции является противоречие между национальными и интернациональными экономическими интересами, возникающими в рамках интеграционного объединения. На стадии международной экономической интеграции противоречие проявляется в конфликте экономических интересов государств внутри интеграционного образования, в столкновении интересов различных интеграционных блоков, и в противоречии интересов региональной интеграции международных экономических организаций и корпораций. Отсутствие эффективного механизма межгосударственного сотрудничества в рамках интеграционного объединения приводит к возникновению конфликта

интересов и фактически прекращению взаимодействия экономических агентов в рамках интеграционного соглашения. Как показывает практика создания интеграционных объединений из более 300 заключенных региональных торговых соглашений по данным секретариата ВТО, реально действующих интеграционных объединений насчитывается около 130 [1].

Участие в региональных торговых соглашениях должно быть продуманным, при этом для принятия решения необходимо руководствоваться не только политическими мотивами, но и в большей степени результатами экономического анализа в выборе партнеров по интеграции, а также оптимального уровня интеграции. В противном случае развитие интеграционных отношений в одном направлении может повлечь за собой экономические потери в других регионах. Пример: односторонний отказ Украины от присоединения к Таможенному Союзу России, Белоруссии и Казахстана в пользу ассоциации с Европейским Союзом повлечет за собой значительные экономические потери для Украины и снижение экономического взаимодействия между Таможенным Союзом РБК и Украиной.

Возможно ли создание эффективного регионального интеграционного объединения между странами на основе только политических отношений или предпочтений? Безусловно, политика всегда была одним из определяющих факторов в вопросах торговли, а в последующем и в создании региональных интеграционных блоков, но является ли она достаточным и необходимым условием успешного функционирования интеграционного объединения? Для ответа на этот вопрос следует обратиться к теории. Международную экономическую интеграцию разделяют на два вида «формальную» и «реальную».

«Формальная интеграция» или интеграция *de jure* – это процесс строительства институтов, являющихся продуктом сотрудничества национальных правительств государств, который предусматривает использование административных мер на уровне международной макроэкономической политики [2]. Эти меры включают уменьшение или полную отмену барьеров на пути товарных потоков и факторов производства, гармонизацию и транспарентность макроэкономической политики, а на определенной ступени развития интеграционного объединения создание наднациональных органов управления.

Таким образом, в процессе международной экономической интеграции происходит ликвидация дискриминации и ограничений в движении товаров и

услуг, факторов производства между странами. Это достигается за счет внешнеторговой либерализации, модернизации существующих и создания новых институтов и инструментов торговой политики, которые должны сопровождать процесс интеграции.

«Реальная интеграция» или международная экономическая интеграция *de facto* является развитием тех форм экономического и социального взаимодействия и взаимопроникновения, которые не должны быть санкционированы специальными политическими решениями [3]. Значение «реальной» интеграции огромно, так как она определяет действительное увеличение торговых потоков, движения капитала, рабочей силы, технологий между странами интеграционного объединения. Данный тип интеграции происходит на уровне экономических агентов национальных экономик, именно от их активности и заинтересованности в процессах экономической интеграции, основанной на международной кооперации, зависит существование и успешное функционирование интеграционного объединения.

Следовательно, «формальная» интеграция является реакцией национальных правительств на потребности общества и рыночной экономики в создание условий для максимизации производства и повышения общественного благосостояния. Игнорирование интересов национальных экономических агентов при формировании интеграционных объединений в угоду политическим амбициям приведет к возникновению противоречий в рамках регионального соглашения. На наш взгляд, негативные результаты при формировании интеграционных объединений, в первую очередь, связаны с отсутствием экономического анализа влияния последствий данного процесса на национальную экономику при выборе уровня (масштаба) интеграции.

Поэтому крайне важно до создания интеграционного блока определить баланс интересов партнеров по блоку и оптимальный уровень (масштаб) интеграции.

Так как одним из основных факторов, характеризующих возможность и дальнейшее развитие международной экономической интеграции, является внешняя торговля между странами, потенциальными участниками интеграционного блока, в качестве инструментария для решения задач определения возможных партнеров и уровня (масштаба) интеграции может быть применена гравитационную модель.

В настоящее время модель стала широко применяться для оценки торговых потоков и это благодаря ее высокой эмпирической точности.

Преимуществом данной модели является ее строгое теоретическое обоснование. Модель имеет множество различных модификаций, в том числе для исследования экспортно-импортных взаимосвязей, размещения промышленности, миграции населения. Ключевая идея модели гравитации для определения границ действительных, либо потенциальных торговых союзов заключается в следующем: объем (интенсивность) торговли между странами прямо пропорционален размерам экономики стран и обратно пропорционален расходам на логистику товаров, исходя из географического расстояния между странами. При этом, в соответствии с методологией построения гравитационных моделей, валовый внутренний продукт экспортирующей страны отражает производственные возможности, в то время как валовый внутренний продукт импортирующего государства – емкость его рынка. В общем случае эти две переменные прямо пропорционально связаны с объемами торговли. Моделирование внешней торговли с помощью этой методологии позволяет спрогнозировать потенциальные долгосрочные торговые потоки между странами возможными участниками интеграционного объединения.

Базовое уравнение гравитации выглядит следующим образом:

$$M_{ij} = k \frac{P_i P_j}{d_{ij}^2}$$

где  $M_{ij}$  – общий объем торговли между странами  $i$  и  $j$ ;

$k$  – коэффициент соответствия;

$P$  – доходы стран (валовый внутренний продукт)  $i$  и  $j$ ;

$d_{ij}^2$  – расстояние между странами.

Как правило, стандартными переменными в гравитационной модели являются: величины ВВП торгующих стран, географическое расстояние между ними, также могут быть использованы дополнительные переменные. К дополнительным переменным относятся: наличие или отсутствие культурно-исторических различий, взаимодополняемость стран по имеющимся факторам производства, уровень протекционизма, паритет цен внутри стран и др.

В зависимости от задач исследования и наличия необходимой информации, гравитационные модели могут отличаться от общей формы. Одновременно с гравитационной моделью могут быть использованы функции, описывающие поведение экономических агентов интегрирующихся стран. В частности, может вводиться предпосылка о том, что поведение экономических

агентов нацелено на максимизацию полезности при наличии бюджетных ограничений. Функции полезности в этом случае служат для вывода функциональной формы гравитационной модели [4].

Кроме стандартных экономических переменных, используемых при моделировании внешней торговли (величина ВВП, величина тарифов, транспортные затраты, курсы валют), гравитационные модели позволяют учитывать влияние институциональных факторов, таких как уровень государственного регулирования экономики, культурные различия, уровень развития инфраструктуры и т. д.

Таким образом, гравитационная модель позволяет в сравнительно простой форме учесть ключевые факторы развития взаимной торговли между странами.

Использование гравитационной модели или других методологических подходов для оценки интеграционных эффектов позволит потенциальным или существующим участникам интеграционного объединения сформировать базу данных для разработки механизма межгосударственного сотрудничества, который бы обеспечивал оптимальное сочетание национальных и интернациональных интересов.

#### *Литература*

1. БИКИ. 19 января 2006/
2. A Wallace W. Introduction: The Dynamics of European Integration. In The Dynamics of European Integration. – L., 1990. P. 31-37. Affairs. – 1992, – Paper N 92-6. P. 7, 11, 13
3. Moravcsik A. Liberalism and International Relations Theory // Harvard University Center for International
4. Бабецкая-Кухарчук О. А., Морель М. Переход к рынку в России и его влияние на международную интеграцию; под. ред. В. А. Бессонова. – М. : ГУ Высшая Школа Экономики, 2003.

*Ю. В. Солдатова*, ст. преподаватель,  
*А. М. Платонов*, д-р экон. наук, проф.,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ

Реализация девелоперского проекта предполагает формирование и актуализацию различных по своей природе и свойствам логистических потоков – материальных и информационных, финансовых, энергетических и трудовых, которые по содержанию и по срокам должны увязываться с его этапами и видами работ. При этом на разных этапах проекта наблюдаются процессы возникновения, количественной и качественной трансформации и завершения данных потоков. В этой связи возникает объективная потребность в поэтапной проектно-содержательной систематизации логистических потоков, дополняющей их предметную и абстрактную классификацию.

Анализ существующих типологий логистических потоков, проведенный в работе [1], показал, что они относятся, как правило, к сфере непрерывного, серийного или массового промышленного производства и трудно применимы для реализации процессов управления логистическими потоками в сфере девелоперских проектов из-за значительной продолжительности периодов их реализации и неритмичности, а также из-за большего разнообразия применяемых материалов, изделий и конструкций.

В целях использования существующих классификаций логистических потоков в девелопменте и их развития предлагается новая расширенная и дополненная концепция проектно-содержательной классификации логистических потоков [2]. Предлагаемая система классификации должна будет учитывать отраслевые особенности сферы девелопмента и основываться на принципе внутренней и внешней трансформации логистических потоков, от их источников к стокам на различных стадиях реализации девелоперских проектов.

Под источником логистического потока будем понимать место и время его возникновения, инициированного заинтересованным участником девелоперского проекта («наблюдателем»). А под стоком – место и время завершения логистического потока, также инициированного заинтересованным наблюдателем.

В свою очередь, трансформация логистического потока будет являться в этом контексте процессом количественного и качественного изменения составляющих его элементов и их параметров. При этом трансформация логистического потока может быть как внутренней, происходящей внутри стадии проекта, так и внешней, связанной с его качественными изменениями при переходе от одной стадии к другой.

Для девелоперского проекта под внутренней трансформацией логистического потока будем понимать преобразование одного типа потока в его определенные разновидности на разных стадиях жизненного цикла проекта, а под внешней – преобразование одного типа потока в другой в процессе изменения стадии реализации проекта, либо процесс, в котором один или несколько потоков, завершая свое функционирование, порождают возникновение потока другого типа.

В работе [3] процесс реализации девелоперского проекта был представлен в виде ряда последовательно реализуемых стадий.

Это позволило для каждого из изучаемых типов логистических потоков выявить его характеристики, свойственные ему на конкретной стадии проекта. Эти характеристики в работе предлагается назвать проектно-содержательными характеристиками логистических потоков девелоперского проекта.

В общем случае логистический поток в девелопменте в любой момент времени представляет из себя совокупность различных, входящих в него потоков (материальных, информационных, энергетических, финансовых, трудовых и т. п.), находящихся на различной стадии внутренней или внешней трансформации. Поэтому для целей его идентификации необходимы параметры не только известной предметной и абстрактной классификации, но и проектно-содержательной, имеющей непосредственное отношение к реализации различных этапов девелоперского проекта (табл. 1). При этом в основу идентификации различных логистических потоков девелоперского проекта с точки зрения их проектно-содержательной классификации положена концепция их внешней и внутренней трансформации.

Таким образом, чтобы идентифицировать характер логистического потока на определенном этапе реализации девелоперского проекта в конкретный момент времени, необходимо знать его параметры по стадиям жизненного цикла проекта как с точки зрения предметной и абстрактной, так и проектно-содержательной классификации.

Поскольку преобладающей целью деятельности предприятий, в том числе в сфере девелопмента, является получение прибыли, в настоящем исследовании сделан упор на процесс взаимодействия структур предприятия, ответственных за осуществление этой концепции.

В процессе деятельности предприятие взаимодействует с внешней средой. Элементами внешней среды являются поставщики логистических потоков и покупатели произведенной им продукции.

Основную цель управления логистическими процессами предприятия сферы девелопмента можно определить как эффективное обеспечение работ проекта необходимыми ресурсами.

Структура внутренней среды предприятия отличается от структуры системы, состоящей из предприятия и внешней среды фирмы, следовательно, необходимо говорить об определенном методическом и методологическом различии в принципах управления этими системами. Таким образом, есть смысл разделить понятие управления логистическими процессами на внутреннее управление (то есть на уровне предприятия) и внешнюю координацию (на уровне проекта, внешнего окружения компании).

Определим и разграничим понятия внутреннего управления логистических процессов и внешней их координации.

Таблица 1

## Обобщенная система классификации логистических потоков по стадиям жизненного цикла девелоперского проекта

Стадия проекта	Участник проекта	Место трансформации	Типы потоков по предметной классификации					Трудовые ресурсы
			Информационный	Финансовый	Материальный	Энергетический	Трудовые ресурсы	
1	2	3	4	5	6	7	8	
1. Предпроектная стадия (замысел, инициирование)	Инициатор	Деловая среда	Информационно-концептуальный	Незначительный или отсутствует	Незначительный или отсутствует	Незначительный или отсутствует	Незначительный или отсутствует	
2. Проектирование	Заказчик	Проектные институты, Банк	Информационно-обновляющий	Финансово-изыскательский (расходы на ПИР)	Незначительный или отсутствует	Незначительный или отсутствует	Трудовые погоки заказчика (проектировщики, аналитики, маркетологи)	
			Информационно-маркетинговый	Финансово-проектный (расходы на реализацию проекта)				
			Информационно-сопроводительный	Финансово-доходный (оплата услуг заказчика)				

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
3. Инвестиционно-строительная	Застройщик	Склады, транспорт, объект	Информационно-материальный	Финансово-строительный (оплата СМР)	Исходный материальный поток	Горизонтальный энерго-транспортный	Трудовые потоки застройщика (рабочие, специалисты, ИТР – строители)
	Информационно-финансовый Информационно-энергетический Информационно-коммерческий		Финансово-обеспечивающий (поставка оборудования)				
4. Реализация объекта	Подрядчик / субподрядчи	Рынок недвижимости, Банки	Информационно-объектный	Финансово-производственный Финансово-закупочный	Материально-объектный	Горизонтальный энерго-строительный Вертикальный энерго-транспортный	Трудовые потоки подрядчика/субподрядчика (рабочие, специалисты, ИТР – строители)
	Информационно-коммерческий Информационно-рыночный Информационно-правовой		Финансово-объектный (приобретение объекта)	Незначительный или отсутствует	Незначительный или отсутствует	Трудовые потоки покупателя объекта (риэлторы, покупатели, агенты, кредиторы)	

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8
5. Эксплуатация	Собственник / арендатор	Склады, транспорт, производственный цех, офис, рынок сбыта	Информационно-эксплуатационный	Финансово-эксплуатационный	Материально-эксплуатационный	Энерго-эксплуатационный	Трудовые потоки собственника (арендатора) объекта
			Информационно-технологический				
			Информационно-сбытовой	Финансово-продуктовый (приобретение готовой продукции)	Материально-продуктовый	Энерго-потребительский	Трудовые потоки покупателя продукции (снабженцы, логисты), физические лица
			Информационно-рыночный				
6. Реконструкция и перепрофилирование	Инициатор	Деловая среда	Информационно-концептуальный	Финансово-инвестиционный (вложения)	Незначительный или отсутствует	Незначительный или отсутствует	
Информационно-возвратный (доходы)							

Внутреннее управление логистическими процессами предприятия представляет собой совокупность методов, приемов и способов проектного менеджмента и логистики, позволяющих участнику проекта достичь поставленных целей в течение определенного времени путем эффективного использования материальных, энергетических, информационных и трудовых потоков.

В рамках проекта необходимо управление как горизонтальной, так и вертикальной координацией и интеграцией логистических процессов, что и является предметом внутреннего управления.

Под внешней логистической координацией девелоперского проекта в работе понимается управление изменением типов логистических потоков в зависимости от элементов внешней среды, в которых функционирует предприятие: возможностей поставщиков, перевозчиков, логистических посредников и покупателей.

В результате на разных стадиях реализации девелоперского проекта его участниками формируются новые типы логистических потоков, зависящие как от назначения самой стадии проекта, так и параметров логистических потоков, используемых на ней и подвергающихся внутренней и внешней трансформации.

Предлагаемый, таким образом, в работе подход к формированию организационно-экономического механизма управления логистическими процессами при реализации девелоперских проектов позволяет повысить результативность использования потоков материальных, финансовых, энергетических и иных ресурсов в сфере девелопмента.

### *Литература*

1. Платонов А. М., Солдатова Ю. В. Трансформация логистических потоков в сфере девелопмента недвижимости // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». 2012. Вып. 6 (57). С. 139–146
2. Солдатова Ю.В. Развитие классификации логистических потоков для целей реализации девелоперских проектов // Научное мнение, 2012. № 12.
3. Солдатова Ю.В., Платонов А.М. Проектно-содержательная классификация логистических потоков по стадиям жизненного цикла девелоперского проекта // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. М., 2013. – № 3 (50).

*Ю. Э. Слепухина*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург  
*О. Н. Зайцева*,  
ООО «УГМК-Холдинг»  
Верхняя Пышма

## РОЛЬ РИСКОВ АДЕКВАТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Неопределенность условий, в которых осуществляется экономическая деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе и страховых организаций определяется тем, что она имеет зависимость от большого числа переменных, воздействие которых не всегда представляется возможным спрогнозировать с достаточной точностью.

Прежде чем приступить к оценке состояния информационных процессов и эффективности использования информации в страховых организациях с точки зрения рискоориентированного управления, авторы предлагают уточнить роль и место риска в страховой деятельности, для чего необходимо выявить причинно-следственные связи понятий с позиции исследовательских операций:

ИНТЕРЕСЫ субъекта ⇒ ЦЕЛИ субъекта ⇒ ВОЗМОЖНЫЕ РЕШЕНИЯ (альтернативы) субъекта, направленные на достижение цели ⇒ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕШЕНИЙ (факт достижения цели сделки – РЕЗУЛЬТАТ, неопределенность целей сделки – РИСК) ⇒ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕШЕНИЙ (мера результата, мера риска) ⇒ ПОЛЕЗНОСТИ РЕШЕНИЙ – оценка субъектом целесообразности решения (удовлетворение интересов субъекта) ⇒ ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ (выбор наиболее полезного для субъекта решения)<sup>1</sup>.

Следует отметить, что при заключении договора страхования между страховщиком и страхователем и вступлением его в силу отношения между сторонами договора могут развиваться двумя путями:

---

<sup>1</sup> Юлдашев Р.Т., Тронин Ю.Н. Российское страхование: системный анализ и методология финансового менеджмента / Междунар.ин-т исслед.рынка. М.: АНКИЛ, 2000. – 447 с.

1) если в процессе действия договора страховой случай не происходит, то страховая компания приобретает, а страхуемое лицо соответственно теряет сделанный страховой взнос;

2) если страховой случай наступает, то страховая компания несет потери, а страхователь, напротив, приобретает страховую выплату.

Возникновение страхового случая, как правило, приводит к убыткам как страхователя, так и страховщика, и поэтому является нежелательным явлением. Но вероятность наступления страхового события – это объективная реальность, следовательно, понимание данного факта участниками, осуществляющими страховую деятельность, не будет для них риском.

Необходимо отметить, что риски субъектов при заключении договора страхования имеют разную природу. Риски страховщика (неопределенность получения прибыли) имеют объективную составляющую, которая характеризует неопределенность в возникновении страхового события. Риск страхователя содержит как объективную составляющую – неопределенность в наступлении страхового события, так и субъективную составляющую – неопределенности в надежности страховой организации.

Однако помимо рисков, которые страховая организация принимает по договорам страхования, у нее возникают также и риски, которые могут иметь и объективную и субъективную составляющие.

В целом риски, которые возникают в страховых организациях, с учетом их двусторонней подверженности определенным рискам предлагается классифицировать так:

- риски, связанные со страховой деятельностью, которые в свою очередь подразделяются на риски, принимаемые по договорам страхования, и риски, возникающие при обслуживании договоров;

- риски, не связанные со страховой деятельностью, которые, как правило, проявляются в рисках внешней рыночной среды, а именно, природные, политические и экономические<sup>1</sup>.

Очевидно, что риски, принимаемые по договорам страхования, страховая организация принимает на себя добровольно за определенное страховое вознаграждение, потому что услуги по страховой защите – это основной функционал страховой компании. Таким образом, эффективное управление данными риска-

---

<sup>1</sup> Слепухина Ю.Э. Финансовая устойчивость страховых организаций: теория, модели и методы управления рисками. – Екатеринбург: Изд-во Урал.гос.экон.ун-та, 2006. – 207 с.

ми, образование правильной системы снижения их воздействия – это одна из основных задач любой страховой организации. Одним из элементов более эффективной реализации данной задачи является эффективное управление информационными процессами и как следствие рисками, связанными с информацией, под которыми автор подразумевает риски адекватности информации.

Несомненным является тот факт, что одной из причин возникновения финансовых рисков является наличие рисков неадекватности информации. Следовательно, одним из методов снижения отрицательного влияния финансовых рисков на деятельность страховых организаций является управление рисками адекватности информации. Данный термин был введен авторами и представляет собой комплексное понятие, которое включает в себя риски количества, качества, полезности, своевременности, достоверности, безопасности, актуальности, релевантности информации.

Авторы полагают, что проблема управления рисками адекватности информации наиболее актуальна для страховых организаций, т. к. страхование в качестве основного вида услуги, предоставляемой страховыми компаниями, является одним из способов управления рисками, но есть и другой аспект – страховая организация как субъект рынка, потенциально подвержена определенному количеству рисков, а, как было отмечено выше, любой риск включает в себя информационную составляющую.

Таким образом, управление рисками адекватности информации есть часть системы управления рисками, которая осуществляет полный анализ всей совокупности рисков, которые имеют место быть, а также идентификацию, оценку и разработку механизмов осуществления контроля.

Процесс управления независимо от его конкретного содержания всегда предполагает получение, передачу, переработку и использование информации. В риск-менеджменте получение надежной и достаточной в данных условиях информации играет главную роль, так как оно позволяет принять конкретное решение по действиям в условиях риска.

Информационное обеспечение функционирования риск-менеджмента состоит из разного рода и вида информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой и т. п. Эта информация включает осведомленность о вероятности того или иного страхового случая, страхового события, наличии и величине спроса на товары, на капитал, финансовой устойчивости и платежеспособности своих клиентов, партнеров, конкурентов, ценах, курсах и

тарифах, в том числе на услуги страховщиков, об условиях страхования, о дивидендах и процентах и т. п.

Принятие любого решения основывается на информации. Важное значение имеет качество информации. Чем более расплывчата информация, тем неопределеннее решение. Качество информации должно оцениваться при ее получении, а не при передаче. Информация стареет быстро, поэтому ее следует использовать оперативно.

Следует отметить, что в настоящее время на страховом рынке нашей страны в связи с переходной экономикой сложилась система постоянно повторяющихся шаблонов и стереотипов в деятельности страховщиков – данная проблема касается и информационной составляющей деятельности, в которой наиболее необходим рациональный подход. Главное содержание рациональности – «расчетливость»: чем более правильно выбирается информация, чем больший ее объем собирается и обрабатывается перед принятием решения, тем более рациональным будет решение<sup>1</sup>.

В данном исследовании авторы рассматривают часть страховой деятельности, которая связана с заключением договоров страхования, работы по ним и результатов по завершению сроков действия договоров и, соответственно, часть информации, связанная с указанными пунктами.

Таким образом, всю процедуру страхования можно представить состоящей из отдельных составляющих или бизнес-процессов: маркетинг, разработка страховых услуг, продажа, андеррайтинг, сопровождение договора, урегулирование убытков. На каждом этапе страховой деятельности «присутствует» информация и, как следствие, риски адекватности информации, которые порождают, в том числе и финансовые риски.

Поэтому автор предлагает рассмотреть состояние информации, информационных процессов и определить наличие и степень влияния рисков адекватности информации на деятельность страховых организаций.

При этом предлагается сравнительная оценка указанных пунктов в страховых организациях следующих видов: федеральная, региональная и кэптивная.

В таблице представлена сравнительная характеристика элементов информационной составляющей бизнес-процессов страховых организаций федерального, регионального и кэптивного типа.

---

<sup>1</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996. – 704 с.

Таблица 1

## Сравнительная характеристика элементов информационной составляющей бизнес-процессов страховых организаций

№ п/п	Бизнес-процесс	Информационная составляющая		
		федеральная страховая компания	региональная страховая компания	кэптивная страховая компания
1	Знакомство «страховщик – страхователь» (на примере web-сайта)	Наиболее простой, удобный и информативный сайт – доступный для понимания любого потенциального страхователя	Сайт очень информационно насыщенный, что вызывает некоторую сложность в восприятии на начальном этапе	При равном качестве и количестве информации, наименее удобный для восприятия сайт, т.к. расположение информации несподручное
2	Маркетинг	Средняя эффективность, т. к. проводятся усредненные исследования с проекцией данных с одного региона на другой, степень рисков адекватности информации повышена	Наиболее эффективен в собственном регионе, риски адекватности информации минимальны	Маркетинговые исследования проводятся очень поверхностно всегда собственными силами, риски адекватности информации на данном этапе присутствуют
3	Формирование страховых услуг (новых страховых продуктов)	Рассматриваются усредненные потребности по всем регионам	Большее внимание уделяется потребностям конкретного региона	Компания ориентируется на страховой рынок в целом
4	Продажи страховых услуг: - Агенты - Брокеры - Работа в офисе - Партнерские продажи	Развитая система продажи страховых услуг	Продажа страховых услуг: агенты, офисные, партнерские продажи	Большая часть страховых услуг продается через страховых агентов и офисные продажи
5	Доступность	Наиболее доступные тарифы	Более гибкая тарифная система	Достаточно высокие тарифы
6	Андеррайтинг	Используется унифицированная система андеррайтинга	Более гибкая система андеррайтинга, учитываются особенности отдельных клиентов	Используется унифицированная система андеррайтинга
7	Сопровождение договора страхования	Стандартная система	Система выстроена более четко в рамках собственного региона	Стандартная система
8	Урегулирование убытков			

Так как автором рассматривается страховая деятельность организаций в части «взаимодействие страховщик – страхователь», то первый элемент, на ко-

торый необходимо обратить внимание, – это представление информации на стадии знакомства «страховщик – страхователь», т. е. информационная насыщенность и простота восприятия сайта страховой организации, рекламной информации в виде различных буклетов, а также в прессе и СМИ.

В данном случае прослеживается прямо пропорциональная зависимость количества заключаемых договоров страхования от качества и количества информации, предоставляемой страховой организацией. При этом следует отметить, что здесь наибольшую роль играет именно качество предоставляемой информации, т.е. меньшие по количеству и бóльшие по содержанию объемы информации будут наиболее эффективны при привлечении клиентов. Простота и краткость всегда четко и понятно воспринимаются.

В качестве рисков адекватности информации на данной стадии выступают риски количества, качества и полезности информации.

Таким образом, эффективное предоставление информации на стадии знакомства «страховщик – страхователь» увеличит количество страхователей, и как следствие, страховых премий и сократит издержки на объемные информационные проекты.

При выполнении основных функций бизнес-процесса маркетинг – исследовательской, стратегической, предпринимательской – помимо рисков качества и количества получаемой страховщиком при осуществлении маркетинга информации, возникают также риски актуальности и полезности информации, которые играют важную роль на следующей стадии информационной составляющей – формирование страховых услуг. Чем актуальней и полезней информация, собранная при проведении маркетингового исследования, тем эффективней будет новый страховой продукт, и как следствие, будут снижены финансовые риски при выведении его на страховой рынок.

На стадии формирования страховых услуг (новых страховых продуктов) бóльшую роль играют такие риски адекватности информации, как риски качества, полезности, своевременности и достоверности информации, предоставляемой страхователю. Например, при низком качестве информации о новом страховом продукте и несвоевременном выведении его на страховой рынок, у страхователя возникает риск недополучения прибыли.

Следующая стадия «продажи страховых услуг» с точки зрения рисков адекватности информации является одной из наиболее уязвимых, т. к. в данном случае вкупе с указанными рисками имеет место размытость и неопределенность информации и как следствие может иметь место недополучение прибыли.

Особенно это проявляется в части работы страховых агентов как «в поле», так и в офисах продаж.

На стадиях перестрахования и андеррайтинга присутствуют все риски адекватности информации, но наиболее опасными с точки зрения прямых финансовых потерь являются риски достоверности и безопасности информации.

В процессе сопровождения договора страхования наибольшую роль играют риски количества, качества и релевантности информации.

На стадии урегулирования убытков наиболее ярко риски адекватности информации проявляются в части принятия решения о выплате или отказе в выплате страховой премии. В данном случае повышается степень рисков достоверности, безопасности и качества информации, что может повлечь за собой прямые финансовые потери.

Таким образом, можно сделать вывод, что риски адекватности информации присутствуют на каждом этапе деятельности страховой организации, и их минимизация позволит сокращать финансовые риски в некоторой их части, что повысит финансовую устойчивость страховой компании.

#### *Литература*

1. Слепухина Ю. Э. Финансовая устойчивость страховых организаций: теория, модели и методы управления рисками. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2006. – 207 с.
2. Юлдашев Р. Т., Тронин Ю. Н. Российское страхование: системный анализ и методология финансового менеджмента // Междунар. ин-т исслед. рынка. – М.: АНК ИЛ, 2000. – 447 с.

А. О. Соболев, Министр международных  
и внешнеэкономических связей  
Свердловской области  
г. Екатеринбург

## АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

По прогнозу Института мировой экономики и международных отношений Российской академии наук (ИМЭМО РАН), к 2030 г. в мире произойдут коренные изменения. В 2030 г. доля развивающихся стран в мировой экономике увеличится с 39 % в настоящее время до 52 %. С 9 до 10 % возрастет удельный вес стран с переходной экономикой. Резко сократится доля развитых стран мира, с 52 % до 38 %.

Эти изменения – результат того, что темпы роста развивающихся стран в предстоящий период будут более чем в 2 раза превышать прирост валового внутреннего продукта (ВВП) в развитых странах.

Наиболее динамичным во всех отношениях в мире будет регион Тихоокеанской Азии. Доля Китая, Японии, Южной Кореи в торговле между собой увеличится с 12 % в 2010 г. до 20 % в 2013 г., а также возрастет их удельный вес в мировой торговле. Из беднейших регионов мира самое трудное положение сохранится в большинстве стран Африки, расположенных южнее Сахары. Здесь темпы роста составят не более 4 % в год, при увеличении численности населения с 850 до 1350 млн человек, доля беднейшего населения возрастет до 375 млн человек.<sup>1</sup>

Отсюда следует *первый вывод* – изменится география международной торговли, направления ее основных потоков (см. табл. 1).

---

<sup>1</sup> Аганбегян А. А. Фундаментальный труд о мировом развитии/ О книге «Стратегический глобальный прогноз – 2030» / под. ред. А. А. Дынкина. (ИМЭМО РАН). М., 2011 // Мировая экономика и международные отношения. – 02/2012. – №2. – С. 105-114.

Таблица 1<sup>1</sup>

## Распределение товарного экспорта и импорта по регионам мира в 2011 г.

Регионы	Экспорт, млрд долл. США	Рост за год, %	Доля в ми- ровом экс- порте, %	Импорт, млрд долл. США	Рост за год, %	Доля в ми- ровом им- порте
Европа	6 601	17,0	37,0	6 854	17,0	38,0
в том числе:						
Европейский союз (ЕС-27) *	6 029	17,0	33,9	6 241	16,0	34,7
Европейский союз (ЕС-27)**	2 131	19,0	12,0	2 344	17,0	13,0
Азия	5 530	18,0	31,0	5 570	23,0	31,0
в том числе:						
АСЕАН	1 244	18,0	7,0	1 151	21,0	6,4
Северная Америка	2 283	16,0	18,0	3 090	15,0	17,0
Ближний и Средний Восток	1 230	37,0	7,0	665	16,0	4,0
Центральная и Юж- ная Америка	749	34,0	4,0	727	24,0	4,0
в том числе:						
МЕРКОСУР	354	26,0	2,0	334	25,0	1,9
СНГ	788	34,0	4,0	540	30,0	3,0
Африка	597	17,0	3,0	555	18,0	3,0

\* Приведенные данные включают товарооборот во взаимной торговле стран-членов ЕС.

\*\* Исключая оборот во взаимной торговле стран-членов ЕС.

*Примечание.* В состав ЕС входят 27 стран: Австрия, Бельгия, Болгария, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Кипр, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Румыния, Словакия, Словения, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция и Эстония. АСЕАН включает 10 экономик региона: Бруней, Вьетнам, Индонезию, Камбоджу, Лаос, Малайзию, Мьянму, Сингапур, Таиланд и Филиппины. Полноправными странами-членами МЕРКОСУР являются Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай.

США, Евросоюз, Япония сохраняют свое лидерство в более высоком уровне экономического, научно-технического и социального развития.

Один из определяющих показателей экономического развития – ВВП на душу населения к 2030 г.:

– в развивающихся странах приблизится к 15 тыс. долл. США;

<sup>1</sup> Гладков И. XXI век: новый «триумvirат» в международной торговле (в погоне за лидером) // Власть. – 2011. № 9. С. 162.

- в странах с переходной экономикой – 35 тыс. долл. США;
  - в развитых странах составит в среднем 60 тыс. долл. США.
- Изменится ранжирование стран по размерам ВВП (см. табл. 2).

Таблица 2<sup>1</sup>

Ранжирование стран по размерам ВВП, рассчитанным по паритету покупательной способности (ППС)

	2010 г.	2020 г.	2030 г.
1	США	Китай	Китай
2	Китай	США	США
3	Япония	Индия	Индия
4	Индия	Япония	Россия
5	Германия	Россия	Япония
6	Россия	Германия	Германия
7	Великобритания	Бразилия	Бразилия
8	Франция	Великобритания	Великобритания
9	Бразилия	Франция	Франция
10	Италия	Италия	Мексика
11.	Мексика	Мексика	Италия
12	Испания	Ю. Корея	Ю. Корея
13	Ю. Корея	Испания	Индонезия
14	Канада	Канада	Турция
15	Турция	Индонезия	Испания

*Второй вывод* – перегруппировка лидеров в экономическом развитии изменит их значение и удельный вес в мировой торговле (см. табл. 3).

---

<sup>1</sup> Аганбегян А. А. Фундаментальный труд о мировом развитии/ О книге «Стратегический глобальный прогноз – 2030» / под. ред. А. А. Дынкина. (ИМЭМО РАН). М., 2011 // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 2. – С. 109.

## Мировая товарная торговля: ведущие экспортеры, 2011 г.\*

№	Страны	Сумма, млрд. долл. США	Доля, %	Изменение за год, %
1	Китай	1 899	10,4	20
2	США	1 481	8,1	16
3	Германия	1 474	8,1	17
4	Япония	823	4,5	7
5	Нидерланды	660	3,6	15
6	Франция	597	3,3	14
7	Республика Корея	555	3,0	19
8	Италия	523	2,9	17
9	Россия	522	2,9	30
10	Бельгия	476	2,6	17
11	Великобритания	473	2,6	17
12	Гонконг (САР) <sup>a</sup>	456	2,5	14
13	Канада	452	2,5	17
14	Сингапур <sup>a</sup>	410	2,2	16
15	Саудовская Аравия <sup>b</sup>	365	2,0	45
16	Мексика	350	1,9	17
17	Тайвань	308	1,7	12
18.	Испания	297	1,6	17
19	Индия	297	1,6	35
20	ОАЭ <sup>ba</sup>	285	1,6	30

\* Составлено по данным ВТО.

<sup>a</sup> Показатель включает в себя значительные параметры реэкспорта.

<sup>b</sup> Импорт просчитан по условиям поставок f.o.b.

К 2030 г. ряд развитых стран перейдет к постиндустриальному обществу, в результате доля услуг в среднем достигнет 80 % ВВП.

Структура услуг будет различна в разных странах. В развивающихся странах будут преобладать услуги в сфере торговли, финансов, операций с недвижимостью. В развитых странах к 2030 г. 45–50 % составит доля интеллектуальных услуг (сейчас 35 %).

<sup>1</sup> Гладков И. XXI век: новый «триумvirат» в международной торговле (в погоне за лидером) // Власть. – 2011. № 9. С. 142.

Третий вывод – изменения структуры международной торговли, рост объема доли услуг; изменение их структуры.

Таблица 4<sup>1</sup>

Динамика мировой торговли, 1992-2013 гг.\*

	1992– 2001**	2002– 2011**	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Мировой экспорт</b>							
<b>Товары и услуги, млрд. долл. США</b>	6 424	14 657	7 892	7 631	8 008	9 323	11 316
<b>Изменения, %</b>			...	-3,3	4,9	16,4	21,4
<b>Товары, млрд. долл. США</b>	5 123	11 688	6 358	6 125	6 367	7 442	9 070
<b>Изменения, %</b>			...	-3,7	3,9	16,9	21,9
<b>Услуги, млрд. долл.</b>	1 301	2 969	1 534	1 506	1 641	1 881	2 246
<b>Изменения, в %</b>			...	-1,8	8,9	14,6	19,4
<b>Товары, % к обще- му объему</b>	79,7	79,7	80,6	80,3	79,5	79,8	80,2
<b>Услуги, % к обще- му объему</b>	20,3	20,3	19,4	19,7	20,5	20,2	19,8

\* Составлено и рассчитано по данным МВФ.

\*\* В среднем.

2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (оценка)	2013 (про- гноз)
12 867	14 835	17 248	19 707	15 755	18 758	21 982	22 763	23 980
13,7	15,3	16,3	14,3	-20,1	19,1	17,2	3,6	5,3
10 366	11 995	13 868	15 902	12 383	15 084	17 958	18 642	19 600
14,3	15,7	15,6	14,7	-22,1	21,8	19,1	3,8	5,1
2 501	2 840	3 380	3 805	3 372	3 674	4 024	4 121	4 380
11,4	13,6	19,0	12,6	-11,4	8,9	9,5	2,4	6,3
80,6	80,9	80,4	80,7	78,6	80,4	81,7	81,9	81,7
19,4	19,1	19,6	19,3	21,4	19,6	18,3	18,1	18,3

XXI век характеризуется коренными изменениями роли и качества человеческого капитала. Значение человека в социально-экономическом развитии по мере роста цивилизации прогрессивно возрастает. На первое место среди

<sup>1</sup> Гладков И. XXI век: новый «триумvirат» в международной торговле (в погоне за лидером) // Власть. – 2011. № 9. С. 140.

приоритетов в уровне жизни выдвигаются здравоохранение и образование, что уже сегодня налицо в развитых странах.

В США в настоящее время расходы на образование составляют 11 % ВВП, здравоохранение – 16 %. В то же время в большинстве развивающихся стран, в странах с переходной экономикой и в т. ч. в России эти расходы втрое меньше, в 3-4 раза ниже удельный вес информационных услуг.

Отсюда *четвертый вывод* – в мировой торговле в структуре услуг должен возрасти удельный вес социальных услуг и, в первую очередь, услуг, связанных с развитием здравоохранения, образования, культуры, доля информационных услуг.

Это положение напрямую связано с крупнейшей и острейшей мировой проблемой – задачей преодоления бедности.

В период до 2030 г. все большее распространение получит новое шестое поколение технологий – в его основе нано-, био-, информационные и когнитивные (систем NBIC).

Отсюда *пятый вывод* – бурное развитие рынка научно-технических товаров и повышение уровня технического и информационного обеспечения мировой торговли.

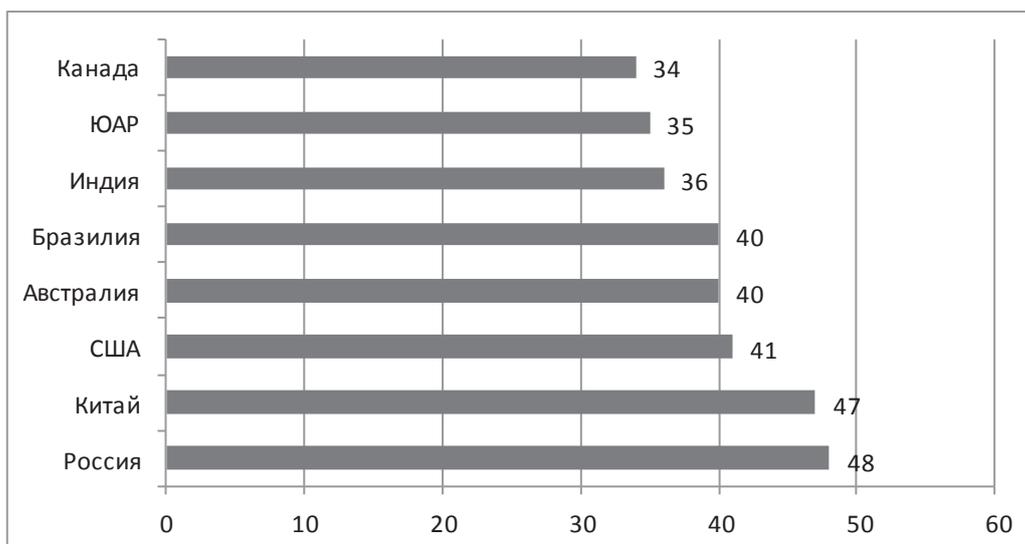
Одним из актуальных направлений развития в XXI веке является экологизация мировой экономики. В рамках ООН подготовлен документ – «Навстречу «зеленой» экономике: путь к устойчивому развитию и искоренению бедности – обобщающий доклад для представителей властных структур».

«Зеленая» экономика – это прежде всего «низкоуглеродная» экономика, обладающая высокой энергоэффективностью и минимальным воздействием на окружающую среду.

Переход к ней уже начался, темпы его в последующие годы будут нарастать. ЕС планирует к 2020 г. сократить выбросы парниковых газов на 20 %, повысить энергоэффективность на 20 % и довести долю возобновляемых источников энергии до 20 %. План «20:20:20» изменит экономику Европы. США планирует сократить выбросы на 50 % к 2050 г. и на 80 % к 2080 г.

Экологизация мировой экономики также окажет серьезное влияние на мировую торговлю – *шестой вывод*.

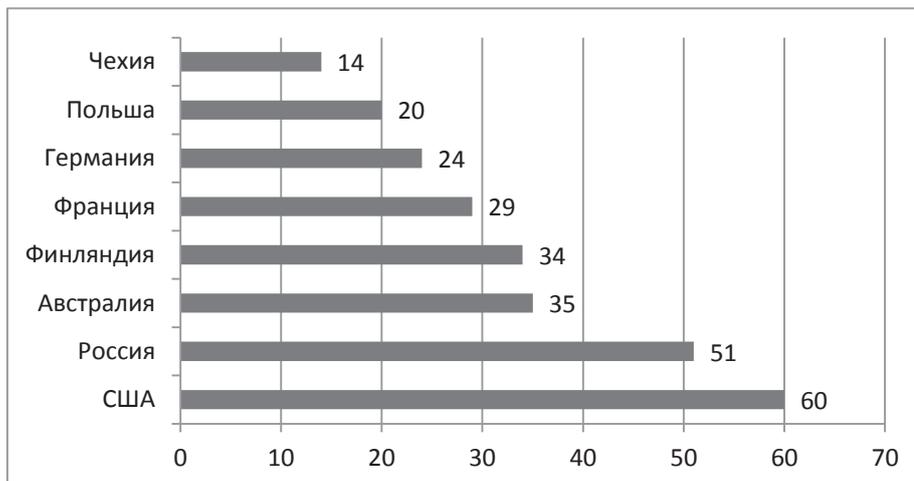
Изменится структура рынка природных ресурсов и, в первую очередь, топлива. Это положение серьезно отразится на экономике России. Ведь сегодня Россия – мировой лидер в добыче ресурсов.



Источник: InfoMine. Mining Intelligence and Technology.

Рис. 1<sup>1</sup>. Распределение основных горнодобывающих стран по количеству видов добываемых минеральных продуктов, %

Серьезной проблемой текущего столетия является миграция рабочей силы. Отсюда – *седьмой вывод* – развитие и изменение структуры мирового рынка рабочей силы. Отметим, что сегодня Россия является и одним из лидеров по уровню образования.



Источник: The Russia Competitiveness Report 2011, Eurasia Competitiveness Institute. Geneva, Switzerland, 2011.

Рис. 2<sup>2</sup>. Доля рабочей силы с высшим образованием в некоторых странах мира, %

<sup>1</sup> Кондратьев В. Главное – как считают // Прямые инвестиции. – 2012. № 9 (125). С. 12.

<sup>2</sup> Там же. С. 12.

Все вышесказанное ведет к серьезным структурным изменениям в экономике стран, что напрямую связано со структурой международной торговли – *восьмой вывод*.

Таблица 5<sup>1</sup>

Структура экономики ряда стран мира в постоянных ценах, % к ВВП

Страна	Обрабатывающая промышленность	Добывающая промышленность	Торговля	Финансовый сектор	Здравоохранение, образование, соцуслуги	Прочие*
Норвегия	10,7	8,8	17,2	18,4	13,6	31,3
Австралия	9,8	7,6	12,8	29,5	14,4	26,1
США	15,4	0,9	16,8	33,2	14,6	19,1
Индия	14,5	1,8	14,7	13,7	7,4	47,1
Канада	15	5,2	14,6	26,5	13,9	24,8
Бразилия	15,1	2,1	18,7	16,3	11,6	36,2
ЮАР	15,9	5	13,8	22	3,4	39,1
Китай	32,8	5,6	9,4	9,5	15,3	27,4
Россия	14,1	5,7	27	16,7	6,5	30

\* Коммунальное хозяйство, транспорт, связь, госуслуги и т. п.

Источник: рассчитано по: Statistical Yearbook: Fifty-Third Issue, October 2009, New York 2009.

Глобальные изменения в мировой экономике и ее зеркальном отражении – в международной торговле, в XX в. ведут к серьезному обострению конкуренции и конкурентоспособности отдельных стран. Выделяется один из новых показателей глобальной конкурентоспособности в обрабатывающей промышленности.

Россия на 66 месте в мире.

Таблица 6<sup>2</sup>

Страны по индексу глобальной конкурентоспособности (по оценке ВЭФ),  
2011–2012 годы

Страны	Сводный индекс (место)	Субиндекс базовых условий	Субиндекс эффективности	Инновационный субиндекс
1	2	3	4	5
Швейцария	1	3	2	1
Сингапур	2	1	1	11
Швеция	3	4	7	2
Финляндия	4	5	10	4

<sup>1</sup> Кондратьев В. Природные ресурсы роста // Прямые инвестиции. – 2012, № 10 (126). С. 12.

<sup>2</sup> Кондратьев В. Главное – как считают // Прямые инвестиции. – 2012. №9 (125). С. 8.

Окончание табл. 6

1	2	3	4	5
США	5	36	3	6
Германия	6	11	13	5
Голландия	7	7	8	9
Дания	8	8	11	3
Япония	9	28	5	12
Великобритания	10	21	5	12
Китай	26	30	26	31
Южная Африка	50	85	38	39
Бразилия	53	83	41	35
Индия	56	91	37	40
Россия	66	63	55	97

Источник: рассчитано по данным The Global Competitiveness Report 2011–2012, World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2011.

В БРИКС Россия позади всех.

Таблица 7<sup>1</sup>

Сравнительные показатели глобальной конкурентоспособности стран БРИКС

	Китай	Южная Африка	Бразилия	Индия	Россия
Сводный индекс конкурентоспособности	26	50	53	56	66
в том числе:					
Институты	26	46	77	69	128
Инфраструктура	41	62	64	89	48
Макроэкономическая среда	14	55	115	105	44
Здравоохранение и начальное образование	71	131	87	101	68
Высшее образование и обучение	58	73	57	87	52
Эффективность товарных рынков	45	32	113	70	128
Эффективность рынка труда	36	95	83	81	65
Эффективность финансовых рынков	48	4	43	21	127
Технологическая готовность	77	76	54	93	68
Размер рынка	2	25	10	3	8
Эффективность бизнеса	37	38	31	43	114
Инновации	29	41	44	38	71

Источник: рассчитано по данным The Global Competitiveness Report 2011–2012, World Economic Forum. Geneva, Switzerland, 2011.

<sup>1</sup> Там же. С. 8.

Россия обладает тремя важными конкурентными преимуществами: богатыми природными ресурсами, внушительным внутренним рынком и высоким уровнем образования населения.

Огромные запасы природных ресурсов – конкурентное преимущество России.

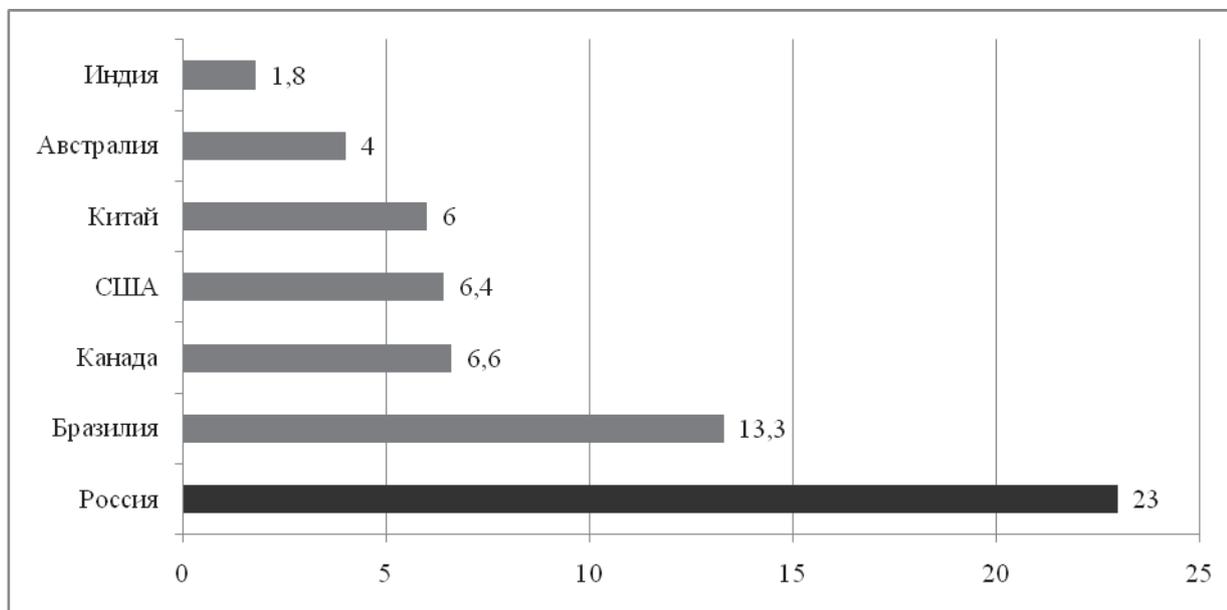


Рис. 3<sup>1</sup>. Доля России в мировых доказанных запасах нефти, 2009 год, %

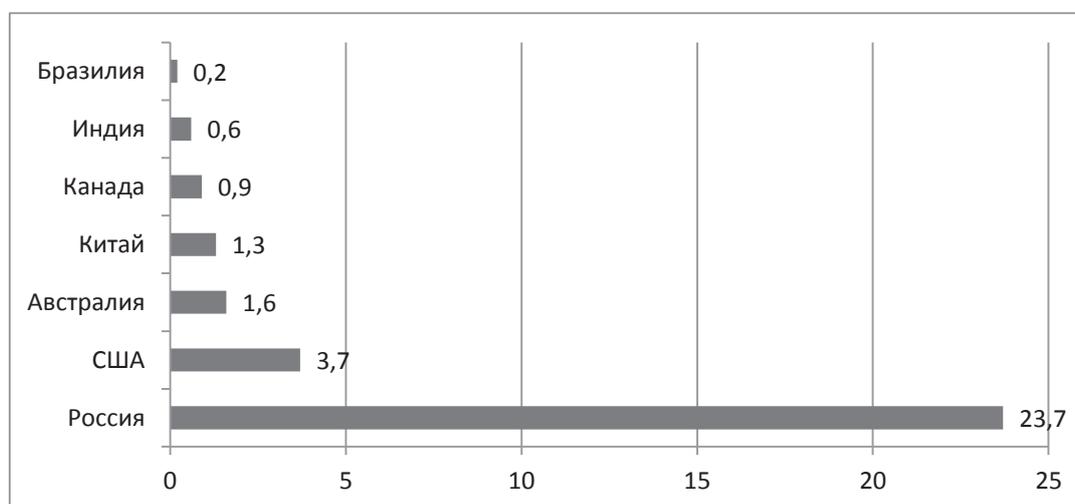


Рис. 4<sup>2</sup>. Доля России в мировых доказанных запасах газа, 2009 год, %

<sup>1</sup> Кондратьев В. Главное – как считают // Прямые инвестиции. – 2012. № 9 (125). С. 10.

<sup>2</sup> Там же. С. 10.

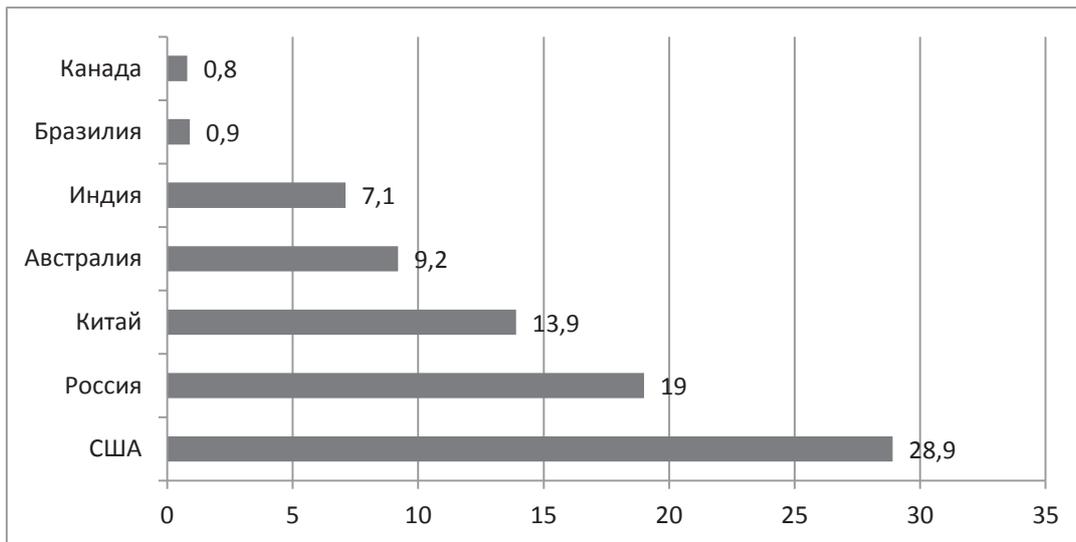


Рис. 5<sup>1</sup>. Доля России в мировых доказанных запасах угля, 2009 год, %

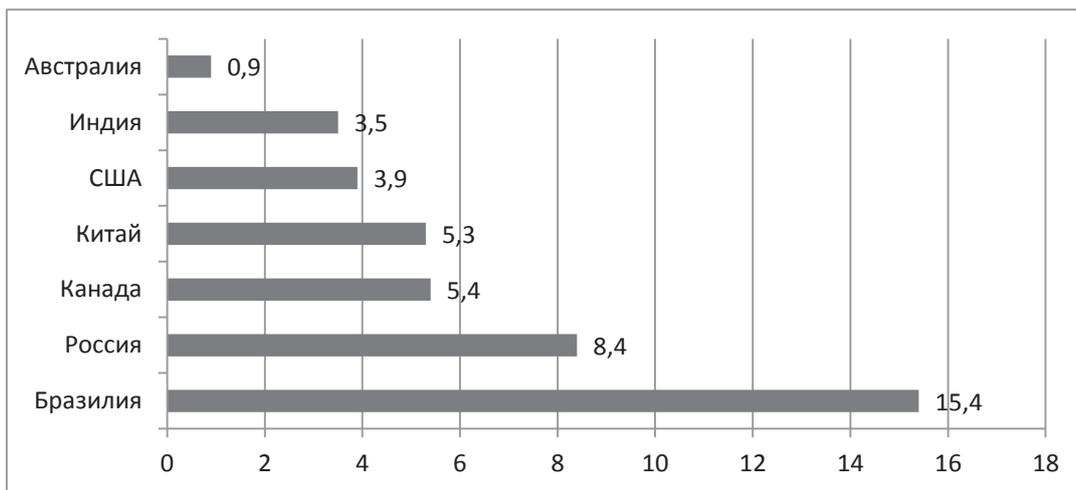


Рис. 6<sup>2</sup>. Доля России в мировых запасах водных ресурсов, 2005 год, %

<sup>1</sup> Там же. С. 10.

<sup>2</sup> Там же. С. 10.

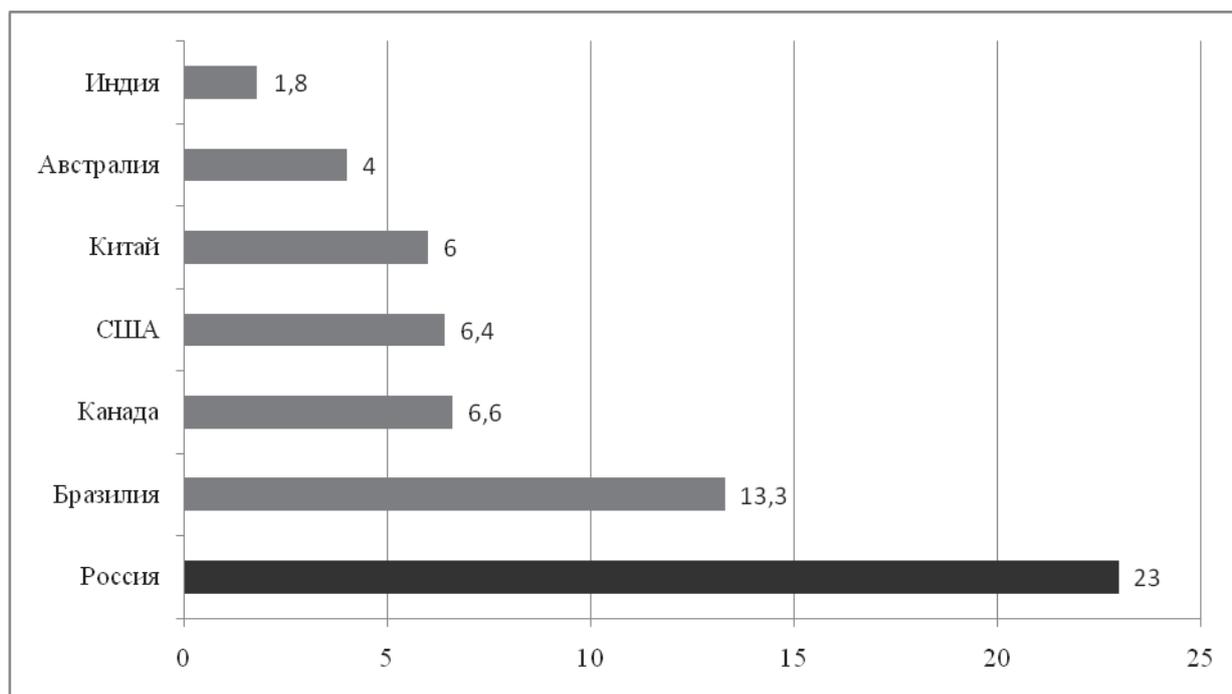
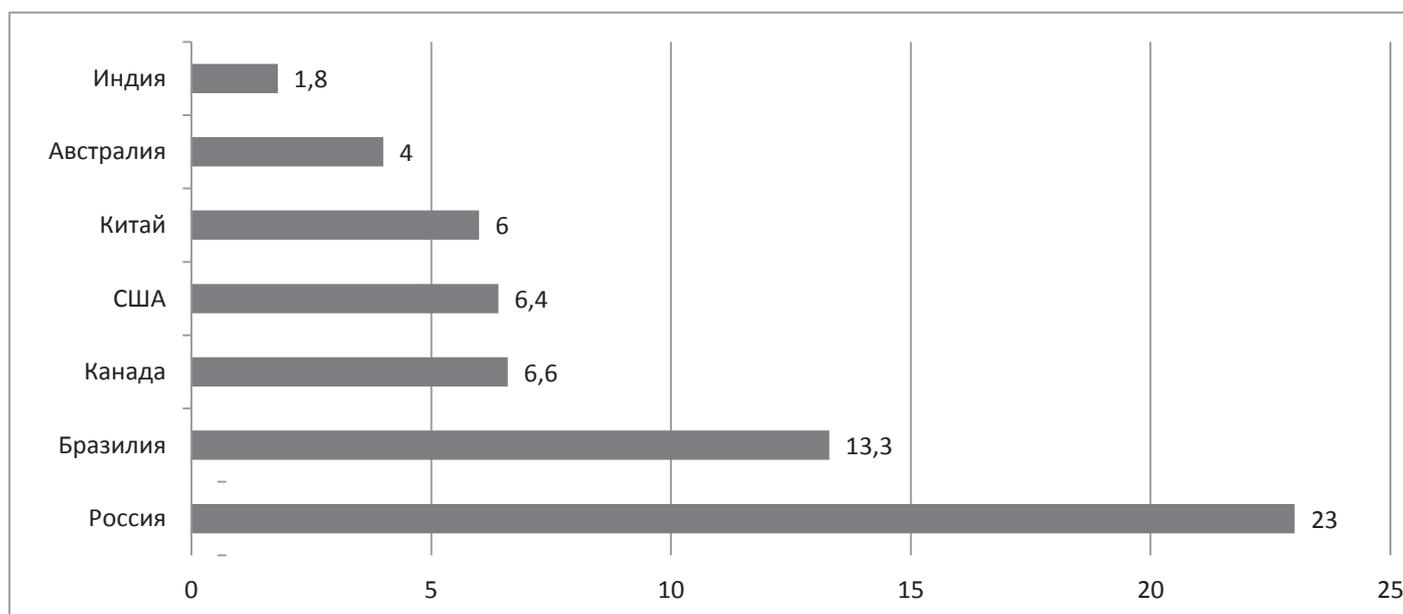


Рис. 7<sup>1</sup>. Доля России в мировых запасах пахотной земли, 2005 год, %



Источник рисунков №№3-8: British Petroleum 2010; FAO 2011.

Рис. 8<sup>2</sup>. Доля России в мировых запасах леса, 2005 год, %

Развитие мировой экономики, коренные изменения в ее структуре, территориальные сдвиги ведут к ускорению движения капитала и иностранных инвестиций. Развитие мирового рынка с судного капитала, возрастание роли золота в мировой валютной системе – девятое изменение в международной торговле.

<sup>1</sup> Там же. С. 10.

<sup>2</sup> Там же. С. 10.

Проведенный краткий анализ наиболее существенных изменений в мировой торговле, прогнозируемых в предстоящее два десятилетия, позволяет определить основной тренд развития международной торговли и выделить факторы на него влияющие:

1. Глобальный географический и геоэкономический фактор, изменения в политической карте мира существенно изменят географию мировой торговли, основные направления ее развития и, в частности, произойдет ее сдвиг на Восток.

2. Переход к постиндустриальному обществу ведет к увеличению доли услуг в ВВП, что, вероятно, уже в ближайшее годы приведет к росту доли услуг в структуре международной торговли, при этом, в первую очередь, будет увеличиваться удельный вес социальных и интеллектуальных услуг.

3. Повышение роли и качества человеческого капитала приведет к приоритетному росту в структуре социальных услуг – услуг, связанных со здравоохранением, образованием и информационным обеспечением.

4. Переход к шестому поколению технологий потребует качественного сдвига в развитии рынка научно-технических товаров и услуг.

5. Процесс экологизации мировой экономики, переход от «коричневой» к «зеленой» экономике окажут радикальные изменения на рынок сырьевых товаров. Повысится эффективность энергоснабжения, по прогнозам к 2030 г. потребность в нефти сократится на 35 %.

6. Существенно изменится отраслевая структура реального производства. В структуре мировой торговли преобладающую роль будет играть обрабатывающая промышленность, наукоемкие товары с высокой долей добавленной стоимости.

7. С ростом населения планеты возрастет необходимость увеличения продуктов питания, в настоящее время в мире существует 18 стран, где население хронически недоедает. Отсюда особое внимание к сельскому хозяйству, росту производства и продаж, развитию мирового рынка продовольственных товаров.

8. По мере увеличения процесса миграции рабочей силы будет расти мировой рынок труда, на нем будут происходить качественные сдвиги, наряду с дешевой неквалифицированной рабочей силой будет увеличиваться потребность в высококвалифицированной рабочей силе.

9. Изменения в соотношении сил в системе мирового хозяйства, еще более ускорившиеся в связи с глобальным финансово-экономическим кризисом, привели к обострению конкурентной борьбы на мировом рынке.

Таблица 8<sup>1</sup>

Сравнительные позиции ведущих стран в мировой экономике  
(в % к общемировому итогу)

Страны и группы стран	Паритетный ВВП		Экспорт товаров и услуг		Население	
	2000	2010	2000	2010	2000	2010
Развитые страны	53,7	48,2	65,8	53,8	14,1	13,8
Семь ведущих стран	45,4	39,3	47,7	34,9	11,5	10,9
США	22,0	19,5	14,2	9,8	4,6	4,6
Прочие страны	46,3	51,8	34,2	46,2	85,9	86,2
Развивающиеся страны Азии	21,6	24,1	9,2	15,9	52	52,2
Китай	11,6	13,6	3,7	9,3	21,1	19,7
Индия	4,6	5,5	0,8	1,9	16,6	17,5
Новые индустриальные экономики Азии (Республика Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг)	3,4	3,9	9,9	9,8	1,3	1,2
Страны БРИКС	21,5	25,5	7	15	44	43

Источник: IMF World Economic Outlook (September 2001 – p. 187; September 2011 – p. 167).

10. Ускорение развития мировой экономики, качественные сдвиги в ее структуре приведут к развитию рынка капитала и инвестиций, повысится роль золота на валютном рынке.

11. Сложная международная обстановка, многочисленные локальные войны, терроризм требуют дальнейшего развития рынка вооружений, его серьезной модернизации.

12. В развитии международной торговли возрастает роль международных организаций и, прежде всего ООН, ВТО.

При исследовании взаимодействия развития мировой экономики и международной торговли определяющее значение имеет система используемых макроэкономических показателей.

<sup>1</sup>Спартак А. Н. Направления и методы международной конкуренции в начале XXI века. Геоэкономические и торгово-политические аспекты // Рос. внешнеэконом. вестн. 2011. № 9. С. 4.

В последние годы наибольшей критике подвергаются показатели – ВВП и объем его на душу населения.

Рассматривая проблему устойчивости мирового развития в перспективе, следует учитывать экологический след, нанесенный в прошлом и в настоящем окружающей среде.

В ВВП с каждым годом растет вычет, связанный с оплатой ущерба нанесенного окружающей среде, постоянно дорожают используемые природные ресурсы, особенно невозполнимые ресурсы.

Что же касается показателя ВВП на душу населения, то он становится недостоверным с увеличением разрыва в доходах, который уже сегодня составляет в развитых странах 5–10 раз (США – 14 раз), в развивающихся – 15–20 раз.

Искажение этих показателей напрямую отражается и на показателях мировой торговли.

Определяя место России в мире, следует отметить, что ее доля в мировой экономике за первое десятилетие снижается с 3,7 до 3,6 %. Доля РФ в мировой торговле товарами – 2,9 % (2011 г.). Даже через 20 лет при таких темпах 2011–2020 г. г. – 4 %, РФ не достигнет уровня ЕС–27. ВВП на душу населения в странах ЕС – 51,2 тыс. долл. США, в РФ – 46 тыс. долл.

К 2030 г. Россия по уровню экономического развития должна войти в пятерку крупнейших экономик мира после США, Японии, Китая и Индии при условии среднегодовых темпов 6,3 %<sup>1</sup>.

Проект «Стратегия 2020» нацелен на темпы развития 5–6 %. Более трудная проблема – войти в число развитых и самих развитых стран мира по основным социальным показателям.

По жилищной обеспеченности с учетом комфортности жилья и по показателям продолжительности жизни, здоровья населения и качества здравоохранения Россия не входит в рейтинг первых ста стран в мире.

По образованию РФ занимает 40 место, в то время как 50 лет назад она входила в первую десятку. Основой ускорения социально-экономического развития стран должна стать коренная модернизация реального сектора в течение 10–12 лет.

---

<sup>1</sup> Журавлев С. Застолбить место в пятерке // Эксперт. 2012. №5 (788). С. 43.

Технологическое обновление всех сфер и отраслей народного хозяйства, перестройка его структуры, приоритетное развитие всей сферы экономики знаний, повышение ее удельного веса в ВВП в 2,5–3 раза (сейчас 15 %).

В основе ускоренного развития должны стать жилищно-коммунальное и социальное строительство, необходимо за 10–15 лет утроить их объемы<sup>1</sup>.

Обоснование основного тренда мировой торговли, прогнозирование развития системы мировых рынков товаров и услуг до 2030 г. дает главный ориентир (путеводитель) для экспортеров, работающих на национальном или региональном уровнях, а также на уровне одного товаропроизводителя (макро, мезо, микро); для развития экспертного потенциала и при учете его конкурентоспособности в той или иной степени определяет (гарантирует) спрос на его продукцию.

УДК 005.963:332.025.13-051

*Г. Р. Соколовская*, доцент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТА СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ

Одним из направлений бизнес-образования, ориентированного на формирование менталитета специалиста финансово-экономического профиля, следует назвать развитие навыков в обобщении норм законодательства, обеспечивающих экономическую безопасность бизнеса. Актуальной на настоящий момент является подготовка участников системы внутреннего контроля экономического субъекта.

Действующий Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402 ФЗ специально определяет, что внутренний контроль организуется экономически-

---

<sup>1</sup> Аганбегян А. А. Фундаментальный труд о мировом развитии/ О книге «Стратегический глобальный прогноз – 2030». Под. ред. А.А. Дынкина. (ИМЭМО РАН). Москва, 2011 // А.А. Аганбегян // Мировая экономика и международные отношения. – 02/2012. – №2. – С. 105-114.

ми субъектами в обязательном порядке. При этом объектом контроля должно быть не только ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, но и сами факты хозяйственной жизни экономического субъекта.

Само понятие «внутренний контроль» законом специально не охарактеризовано, требования к его организации не установлены. Однако В 2013 году в Минфином РФ разработаны и опубликованы в порядке обобщения практики бухгалтерского учета рекомендации по организации и осуществлению экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Многие из положений пояснительной записки Минфина РФ знакомы профессионалам по стандартам аудиторской деятельности. В частности, федеральное правило (стандарт) № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности», утвержденное Постановлением Правительства РФ от 23 сентября 2002 г. N 696, содержит как определение системы внутреннего контроля и ее поэлементную структуру, так и принципы ее организации и функционирования. О необходимости оценки внутреннего контроля в ходе проведения аудита упоминается в федеральных стандартах аудиторской деятельности ФСАД 5/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита» и ФСАД 6/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита». Письмом от 02.10.2013 №07-02-05/40858 Минфин РФ рекомендует аудиторам при оценке системы внутреннего контроля принимать во внимание и Руководство по применению подхода, основанного на оценке риска, для бухгалтеров, принятому Группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ).

Из законодательства о бухгалтерском учете и вышеназванных нормативных и рекомендательных документов достаточно ясно прослеживается подход к организации и обеспечению функционирования системы внутреннего контроля исходя из профессионального суждения специалистов финансовых и иных служб экономического субъекта. При этом во внимание принимаются не только эффективность системы внутреннего контроля, но и рациональность в свете как финансовых затрат на ее функционирование, так и кадровой обеспеченности.

При этом, на первый взгляд, достаточно четко система внутреннего контроля разграничивается с непосредственно бухгалтерским учетом и ни в коей мере не может ассоциироваться с учетной политикой экономического субъекта. ПЗ 11/2013 предполагает создание самостоятельных стандартов и методики организации и осуществления внутреннего контроля на уровне экономического субъекта в целом. Кроме того, приложением 2 к ПЗ 11/2013 рекомендуется участие в установлении общих принципов и требований к внутреннему контролю, утверждению стандартов, методики организации и осуществления внутреннего контроля Совета директоров (наблюдательного совета) экономического субъекта. Положения, касающиеся внутреннего контроля, рассматриваются в качестве возможных элементов учредительных документов экономического субъекта. На генерального директора (директора) возлагается, в свою очередь, ответственность за организацию и осуществление мер внутреннего контроля.

Однако более тщательное изучение ПЗ 11/2013 позволяет сделать вывод о рекомендации со стороны Минфина РФ о присутствии элементов СВК в стандартах и методиках бухгалтерского учета экономического субъекта. Следовательно, в силу профессионального суждения главного бухгалтера, положения СВК, имеющие непосредственное отношение к сфере его ответственности (организация и осуществление внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности), должны найти отражение в учетной политике экономического субъекта. В свою очередь, положение о бухгалтерской службе, учетная политика экономического субъекта, требования к квалификации бухгалтерского персонала и другие документы, устанавливающие общие требования к среде, в которой организуется и ведется бухгалтерский учет, порядку взаимодействия подразделений и персонала экономического субъекта и принятия решений по вопросам бухгалтерского учета, относятся к контрольной среде.

Ориентируясь на положения вышеназванных документов, мы попытаемся систематизировать аспекты и элементы системы внутреннего контроля экономического субъекта (СВК), реализуемые через профессиональное суждение ее участников.

Чьим интересам отвечает СВК	Собственник экономического субъекта	Правовая и финансовая безопасность, эффективное функционирование экономического субъекта обеспечивают высокий уровень доходов собственника и динамичное развитие бизнеса
	Государство в лице Федеральной службы по финансовому мониторингу (Росфинмониторинга)	Выполнение требований Федерального закона от 07.08.2001 N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»
	Исполнительный орган и иные должностные лица экономического субъекта	Выполнение должностных обязанностей в соответствии с интересами и требованиями собственника
Участие субъектов управления экономическим субъектом в организации и обеспечении функционирования системы внутреннего контроля	Роль Совета директоров (наблюдательного совета экономического субъекта)	Установление общих принципов и требований к внутреннему контролю; утверждение стандартов, методик организации и осуществления внутреннего контроля на уровне экономического субъекта в целом; принятие решения по повышению эффективности внутреннего контроля
	Роль коллегиального либо исполнительного органа	Организация и осуществление внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности в целом
	Роль главного бухгалтера	Организация и осуществление внутреннего контроля ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности
	Роль иного персонала, осуществляющего функции внутреннего контроля	Оценка рисков; составление и обновление документации по организации внутреннего контроля; осуществление внутреннего контроля в соответствии с установленным порядком; осуществление оценки внутреннего контроля
	Роль специального подразделения (службы) внутреннего контроля	Осуществление методического обеспечения организации и осуществления внутреннего контроля; координация деятельности подразделений по организации и осуществлению внутреннего контроля
Элементы системы внутреннего контроля	Контрольная среда	Совокупность принципов и стандартов деятельности экономического субъекта, которые определяют общее понимание внутреннего контроля и требования к внутреннему контролю на уровне экономического субъекта в целом
	Оценка рисков	Выявление и анализ рисков (сочетания вероятности и последствий недостижения экономическим субъектом целей деятельности), принятие соответствующих решений по управлению ими, в том числе путем создания необходимой кон-

		<p>трольной среды, организации процедур внутреннего контроля, информирования персонала и оценки результатов осуществления внутреннего контроля.</p> <p>Оценка рисков, которые могут повлиять на достоверность бухгалтерской (финансовой) отчетности; оценка риска возникновения злоупотреблений, связанных с приобретением и использованием активов, ведением бухгалтерского учета, в том числе составлением бухгалтерской (финансовой) отчетности, совершением действий, являющихся коррупционными (включая коммерческий подкуп)</p>
	<p>Процедуры внутреннего контроля</p>	<p>Действия, направленные на минимизацию рисков, влияющих на достижение целей экономического субъекта: документальное оформление; подтверждение соответствия между объектами (документами) или их соответствия установленным требованиям; контроль взаимосвязанных фактов хозяйственной жизни; санкционирование (авторизация) сделок и операций, обеспечивающее подтверждение правомочности совершения их; сверка данных; разграничение полномочий и ротация обязанностей; процедуры контроля фактического наличия и состояния объектов, в том числе физическая охрана, ограничение доступа, инвентаризация; надзор, обеспечивающий оценку достижения поставленных целей или показателей; процедуры, связанные с компьютерной обработкой информации и информационными системами (процедуры общего компьютерного контроля и процедуры контроля, осуществляемые в отношении отдельных функциональных элементов системы)</p>
	<p>Информация и коммуникация</p>	<p>Информационные системы экономического субъекта, обеспечивающие качество хранимой и обрабатываемой в них информации.</p> <p>Распространение информации, необходимой для принятия управленческих решений и осуществления внутреннего контроля.</p>
	<p>Оценка внутреннего контроля</p>	<p>Оценка внутреннего контроля в отношении вышеуказанных элементов внутреннего контроля с целью определения их эффективности и результативности, а также необходимости изменения их (непрерывный мониторинг и периодическая оценка)</p>

Документирование внутреннего контроля	Положения, касающиеся организации внутреннего контроля	Часть учредительных и внутренних организационно-распорядительных документов экономического субъекта (приказов, распоряжений, положений, должностных и иных инструкций, регламентов, методик, стандартов бухгалтерского учета экономического субъекта)
	Положения, касающиеся контрольной среды экономического субъекта	Часть документов, определяющих: стратегию, цели и ценности экономического субъекта, его поведение на рынке и методы управления им; правила поведения руководства и иного персонала экономического субъекта при наступлении различных событий, процедуры рассмотрения жалоб; организационную структуру экономического субъекта; функции подразделений экономического субъекта, полномочия и ответственность их руководителей; правила принятия управленческих решений и осуществления сделок и операций; кадровую политику. Положение о бухгалтерской службе, учетная политика экономического субъекта, требования к квалификации бухгалтерского персонала и другие документы.
Документирование рисков	Описание бизнес-процессов	Проводится в разрезе направлений деятельности, юридической или организационной структуры экономического субъекта. Составляется в текстовой и графической форме, что обеспечивает полноту и наглядность представления деятельности экономического субъекта
	Описание риска	Указание на потенциальное неблагоприятное внутреннее и (или) внешнее событие (факт, обстоятельство), порождающее риск; причина и вероятность его возникновения; возможные негативные последствия (ущерб), их количественная и (или) качественная оценка
	Матрица рисков и процедур внутреннего контроля	Описание риска, на минимизацию последствий которого направлен внутренний контроль; наименование области или процесса, который подвержен риску; наименование и краткое описание процедур внутреннего контроля, посредством осуществления которых минимизируются последствия риска; классификация процедуры внутреннего контроля; ссылка на регламент осуществления процедуры внутреннего контроля; исполнитель процедуры (сотрудник или информационная система); частота (периодичность) осуществления процедуры внутреннего контроля; входящие документы (на основании которых осуществляется процедура внутреннего контроля); исходящие документы (свидетельства осуществления процедуры внутреннего контроля)

Документирование правил коммуникации		Положение об информационной политике (в области внешних и внутренних коммуникаций), графики предоставления данных и составления отчетности; должностные инструкции
Организация внутреннего контроля	Принципы организации внутреннего контроля	Внутренний контроль должен осуществляться на всех уровнях управления экономическим субъектом, во всех его подразделениях; в осуществлении внутреннего контроля должен участвовать весь персонал экономического субъекта в соответствии с его полномочиями и функциями; полезность внутреннего контроля должна быть сопоставима с затратами на его организацию и осуществление
	Субъекты внутреннего контроля	Органы управления экономического субъекта; ревизионная комиссия (ревизор) экономического субъекта; главный бухгалтер или иное должностное лицо экономического субъекта, на которое возлагается ведение бухгалтерского учета; внутренний аудитор (служба внутреннего аудита) экономического субъекта; специальные должностные лица, специальное подразделение экономического субъекта, ответственные за соблюдение правил внутреннего контроля; другой персонал и подразделения экономического субъекта
	Обоснованность и экономическая целесообразность создания специального подразделения внутреннего контроля (службы внутреннего контроля), осуществляющего указанную деятельность на постоянной основе	Задачи и объем деятельности по организации внутреннего контроля; в силу специфики деятельности экономического субъекта для обеспечения эффективности внутреннего контроля требуется накопление, сохранение и передача специальных знаний, навыков и опыта; риски деятельности экономического субъекта настолько высоки, что обеспечение эффективности внутреннего контроля предполагает деятельность специального подразделения; существуют требования законодательства или регулятора финансового рынка о создании экономическим субъектом специального подразделения внутреннего контроля
	Реализация требования рациональности при организации и осуществлении внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни субъекта малого предпринимательства и отдельных форм некоммерческих организаций	Руководитель субъекта малого предпринимательства может принять на себя все функции по организации и осуществлению внутреннего контроля; если численность персонала экономического субъекта не позволяет осуществить разграничение полномочий и ротацию обязанностей, субъект малого предпринимательства может использовать другие процедуры внутреннего контроля, которые позволяют покрыть имеющиеся риски (сверку, надзор)

	Обоснованность привлечения внешнего консультанта для организации или оценки внутреннего контроля	Собственные ресурсы экономического субъекта недостаточны для выполнения задач по организации или оценке внутреннего контроля в установленные сроки; затраты на создание и содержание специального подразделения внутреннего контроля (службы внутреннего контроля) или внутреннего аудитора (службы внутреннего аудита) превышают стоимость привлечения независимого консультанта; заинтересованность руководства экономического субъекта в независимости оценки внутреннего контроля; использование стандартных, апробированных подходов к организации или оценке внутреннего контроля
Оценка внутреннего контроля экономического субъекта	Оценка эффективности дизайна внутреннего контроля	Проверка описания дизайна внутреннего контроля (ознакомление с матрицей рисков и процедур внутреннего контроля, проверка наличия процедур внутреннего контроля); формирование мнения о том, насколько принятые процедуры внутреннего контроля достаточны для минимизации риска; проверка правильности и понятности описания процедур внутреннего контроля; подготовка списка вопросов и требуемой информации для проведения подтверждения дизайна внутреннего контроля; подтверждение дизайна внутреннего контроля
	Оценка операционной эффективности внутреннего контроля	Тестирование определенного объема доказательств осуществления внутреннего контроля в течение периода или выполнение определенного количества повторений процедур внутреннего контроля: опрос персонала экономического субъекта; наблюдение за совершением сделок и операций и осуществлением внутреннего контроля; проверка доказательств осуществления внутреннего контроля и его результатов; повторное осуществление процедуры внутреннего контроля

*Е. В. Соколовская*, ст. науч. сотр.,  
Институт экономики промышленности  
НАН Украины,  
г. Донецк

## НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ОПЫТ СТРАН МИРА

Экономическая безопасность государства, в частности, ее налоговая составляющая, предопределяющая возможности для создания финансовых ресурсов страны, на сегодняшний день является важным объектом изучения.

Одним из инструментов налоговой политики, обеспечивающей национальную экономическую безопасность, являются налоговые льготы. На сегодняшний день для развивающихся стран и стран с переходной экономикой существенной угрозой для экономической безопасности является высокий уровень теневой экономики, к основным причинам которого относится несбалансированная система налогообложения, позволяющая скрывать налогооблагаемый доход, осуществлять различные схемы мошенничества с НДС («карусельные схемы»), коррупцию в налоговых органах и т. д.

Зачастую это все производится при помощи противоправного использования налоговых льгот. Таким образом, исследование проблемы влияния налоговых льгот на экономическую безопасность, в частности, исследование опыта стран мира, с целью дальнейшей разработки мероприятий для нивелирования негативных последствий налоговых льгот является актуальным.

Исследованиями различных налоговых аспектов экономической безопасности, в том числе и налоговых льгот, занимались такие украинские и российские ученые, как А. Васин [2], Л. Кизилова [3], С. Ткаленко [4], Ф. Топсахалова [5], Б. Хейфец [6]. Среди зарубежных исследователей, изучавших взаимосвязь налоговых льгот и экономической безопасности государства, можно отметить О.-Н. Fjeldstad [9], Q. Li [11], M. Purohit [13], V. Tanzi [16], H. Zee [31], Y. Zelekha [22], а также специалистов мировых финансово-экономических организаций: Всемирный Банк, МВФ, ОЭСР.

Налоговые льготы представляют собой исключения из общих правил налогового законодательства. Правительства часто используют налоговые льготы как инструмент достижения экономических, общественных и прочих политических целей, главным образом для привлечения (иностранных) инвестиций. Правительства стимулируют определенные виды деятельности посредством сокращения налоговых ставок, отсрочиванием уплаты налоговых обязательств, исключения деятельности из налогообложения и т. д.

Однако не все налоговые льготы предоставляются для достижения легитимных общественных целей. При определенных условиях – nepoтизм, коррупция, лоббирование собственных интересов, низкая прозрачность налогового законодательства – льготы могут оказаться официально узаконенным уклонением от уплаты налогов.

По мнению специалистов МВФ и Всемирного банка, налоговые льготы не только приводят к проблемам налогового администрирования, но также создают возможности для коррупции. Как показывает практика, в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, часто сложно провести грань между администрированием и налоговой политикой; кроме того, именно эта группа стран в силу институционально-экономических условий более склонна к перемещению прибыли (*profit shifting*) ТНК и злоупотреблению налоговыми льготами, призванными привлечь иностранные инвестиции [7, с. 36].

Существенные налоговые льготы при осуществлении инвестиций для определенных компаний, учреждений и отраслей приводят к значительным потерям доходов и искажению конкуренции. Согласно специалистам ОЭСР, налоговые льготы сокращают доходы правительства на 1–2 % ВВП. Однако эти значения, вероятно, находятся на нижнем пределе. Так, недавнее исследование по Танзании показало, что налоговые льготы сокращают правительственные доходы в сумме, эквивалентной 6 % ВВП [9, с. 5]. Сторонники налоговых льгот утверждают, что они необходимы для привлечения инвесторов в условиях плохого инвестиционного климата в небогатых странах. Однако это положение является дискуссионным. Исследование S. van Parrys & S. James, где использовались данные по 80 странам Латинской Америки, Карибского бассейна и Африки за период 1985-2004 гг., показало, что для стран с менее благоприятным инвестиционным климатом сокращение ставки налога для улучшения климата неэффективно. В частности, исследование показало, что для стран Латинской Америки и Карибского бассейна сокращение ставок налога на доход корпораций и более продолжительные налоговые каникулы являются эффек-

тивными для привлечения ПИИ, тогда как в странах Африки эти методы не способствуют улучшению инвестиционного климата [20].

Специалисты МВФ, ОЭСР, ООН и Всемирного банка в сводном отчете пришли к выводу, что при слабых механизмах управления льготы по налогу на доход корпораций неэффективны в плане привлечения иностранных инвестиций. В такой ситуации инвестиционная активность происходит в основном за счет отечественных капиталовложений [15, с.19].

На сегодняшний день МВФ, ОЭСР и другие многосторонние институты заинтересованы в политическом диалоге относительно сокращения уровня налоговых льгот в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, которые получают финансирование от стран-доноров.

Общепринятая в странах мира практика такова, что сделки, связанные с предоставлением помощи развивающимся странам из-за рубежа, исключаются из налогообложения [9, с.5]. Такие льготы чаще всего включают: подоходные налоги на заработную плату гуманитарных работников, льготы по уплате НДС на местные закупки, таможенные пошлины и акцизы на импорт [8, с.20]. Странам-реципиентам зачастую приходится администрировать множество налоговых льгот, которые обычно различаются в зависимости от страны-донора. Это создает дополнительные сложности администрирования налогов для и без того слабых налоговых органов. Более того, это стимулирует коррупцию и взяточничество. Опыт стран мира свидетельствует о том, что налоговые льготы, связанные с инвестициями и проектами стран-доноров, составляют существенную часть бюджетных поступлений развивающихся стран. В Нигере эта цифра в 2002 г. составила 18 % от общего объема финансирования и 10 % от всего налогового дохода. В Танзании льготы по уплате таможенных пошлин при внешне-торговых операциях со странами-донорами в 2005 г. составили 17 % от общего объема импорта [12].

Отмена налоговых льгот, предоставляемых институтам стран-доноров (aid agencies) и их сотрудникам, поможет повысить степень доверия (credibility) к правительству принимающей страны и страны-донора относительно формирования культуры уплаты налогов. Это также будет способствовать расширению базы налогообложения и упрощению налоговой системы. В дальнейшем это поможет улучшить прозрачность бюджетной системы и механизм распределения ресурсов посредством полного учета стоимости государственных инвестиций [9, с.6].

По мнению специалистов Всемирного банка, количество ставок налогов должно быть максимально низким, равно как и количество предоставляемых налоговых льгот. Относительно налогов на товары и услуги они отмечают, что важным является избегание льгот на уровне потребителя, льгот, связанных с конечным потреблением (end-use exemptions), что является основным источником коррупции [13, с.292]. В качестве примера приводятся причины коррупции в налоговых органах Болгарии и Грузии. Наравне с низкой заработной платой, недостатком профессиональной этики, бюрократическими преградами и т. д., сюда относят и наличие легальных «лазеек» для уклонения от уплаты налогов, вызванных использованием налоговых льгот [13, с.286] для Болгарии и предоставление налоговых льгот в «ручном режиме» для Грузии [1, с.12].

V. Tanzi предположил, что существует четкая взаимосвязь между налогообложением и коррупцией. Согласно его исследованиям, налогообложение, основанное на прозрачном законодательстве, и процесс уплаты налогов, не требующий непосредственных контактов между налогоплательщиками и налоговыми инспекторами, гораздо реже ведет к коррупции. Также он утверждал, что коррупция в большей степени присуща тем налоговым и таможенным органам, которые имеют возможность принимать решения о налоговых льготах в «ручном режиме». Речь идет о том, что зачастую в развивающихся странах и странах с переходной экономикой у чиновников высшего уровня есть все возможности для «ручного» предоставления налоговых льгот заинтересованным инвесторам. Это является основной причиной политической коррупции/коррупции на высшем уровне (political or high-level corruption). Также, как отмечает Tanzi, сфера налоговых льгот часто тесно связана со сферой внешнеторговых налогов, поскольку значительные льготы касаются уплаты таможенных пошлин и НДС при импорте [16]. Особенно это характерно для стран Африки, где поступления от налогов на внешнюю торговлю могут составлять до 30 % от общего налогового дохода страны.

Q. Li исследовал влияние политического режима на уровень налоговых льгот. Используя статистику по 52 развивающимся странам, автор определил, что страны с более качественным законодательством (rule of law) предлагают более низкий уровень налоговых льгот; положительный эффект от их использования выше в демократических странах. Также в странах с демократическим правлением входящие иностранные инвестиции отрицательно взаимосвязаны с уровнем налоговых льгот. Авторитарные режимы, поддерживающие ограниче-

ние входящих иностранных инвестиций, используют более низкий уровень льгот, чем страны, не поддерживающие такие ограничения [11].

Эмпирическое подтверждение положительной связи уровня налоговых льгот с уровнем коррупции было получено в работе Y. Zelekha & E. Sharabi [22]. В целом удельный вес эмпирических исследований в этой области незначителен в силу ограниченности данных по налоговым льготам в странах мира.

Как отмечалось выше, во многих развивающихся странах значительные налоговые льготы ведут к существенным потерям дохода и искажают конкуренцию. В частности, влиятельные компании и состоятельные индивиды постоянно ищут возможность извлечения выгоды путем сокрытия налогооблагаемого дохода при помощи специальных налоговых льгот. Следствием этого стал тот факт, что развивающиеся страны конкурируют друг с другом с целью создания лучшего инвестиционного климата (особенно это характерно для стран Центральной и Западной Африки). Основным инструментом улучшения климата является льготное налогообложение, чаще всего в форме наиболее простого инструмента – налоговых каникул (tax holidays). Налоговые каникулы, которые представляют собой ограниченные во времени исключения из налога на доходы корпораций, создают возможности для злоупотреблений, «размывания» налоговой базы, предоставляя корпорациям возможности для использования трансфертного ценообразования и незаконных финансовых сделок [9, с. 12]. В дополнение к сокращению налоговой базы, налоговые льготы создают условия для коррупции и взяточничества, а также повышают вероятность возникновения «лазеек» с целью уклонения от уплаты налогов [21].

На сегодняшний день препятствия для противодействия этим угрозам в основном лежат в плоскости политики, нежели связаны с отсутствием понимания на местах (local understanding) или финансирования со стороны стран-доноров (donor funding). Таким образом, рост объемов налоговых льгот часто является индикатором политики правительства. Также распространена ситуация, когда правительство (в том числе, и в результате переговоров со странами-донорами) заинтересовано в сокращении налоговых льгот, однако, за счет лобби, политических лидеров и бизнес-групп, получающих выгоды вследствие использования льгот, режим льготного налогообложения остается существенной проблемой в кратко- и среднесрочном периоде. По мнению специалистов МВФ, координационные усилия со стороны стран-доноров на данный момент должны фокусироваться на поддержке и стимулировании усилий «на местах» для преодоления подобных политико-экономических барьеров [9 с.12-13].

Примером такой налоговой реформы, инициированной странами-донорами и направленной на сокращение коррупции в налоговых органах, является реформа в Пакистане, целью которой является полная отмена налоговых льгот [14]. В других странах региона (Иран, Афганистан, страны Ближнего Востока), одной из основных причин коррупции являются налоговые льготы, связанные с внешне-торговыми налогами. Предложения стран-доноров для этих государств также заключаются в сокращении налоговых льгот и внешнеторговых налогов. В дополнение этой политики предлагается усиливать административные функции посредством реформирования налоговой системы [10, с.21–22].

Негативный эффект от предоставления льгот, связанных с уплатой налогов при внешне-торговых операциях, отмечается и в развитых странах. Так, по мнению специалистов ЕС, поиск ренты при уклонении от уплаты НДС при импорте приводит к высоким издержкам международной торговли. Эффективность такого НДС может быть усилена путем устранения льгот, а также сокращенных и нулевых ставок [17, с.64, 72]. На данный момент страны ЕС получают гораздо меньше дохода вследствие использования льгот по НДС. На сегодняшний день среди стран ЕС наиболее часто используют льготы и имеют самый низкий уровень доходов от взимания НДС Греция, Испания, Италия, Латвия, Португалия и Соединенное королевство [17, с.88]. В таких странах, как Австралия, Новая Зеландия, Сингапур, Южноафриканская республика, база НДС шире, чем в странах ЕС. В Африке две трети из 21 стран, которые приняли НДС в 1990-х, в 2000-х перешли к системе единой ставки, устранив большую часть льгот по этому налогу. Текущие предложения по реформе НДС в Швейцарии включают переход от трех ставок НДС к одной и устранению имеющихся налоговых льгот. По оценкам аналитиков ЕС, это приведет к сокращению издержек соблюдения налогового законодательства (*compliance costs*) на 20–30 % и обеспечит дополнительные 0,1–0,7 % экономического роста. Также отсутствие издержек, связанных с льготами и сокращенными ставками, по мнению специалистов ЕС, позволит установить более низкую стандартную ставку НДС [18, с.53–55].

Кроме того, налоговые льготы негативно сказываются на качестве управления. Для развивающихся стран налоговые льготы, предоставляемые с целью привлечения иностранных инвестиций, могут быть результатом предыдущей лоббистской деятельности со стороны ТНК, обладающими существенными возможностями диктовать свои условия (*bargaining power*) правительственным чиновникам этих стран.

Подобная возможность торговаться с позиции силы дополнительно усложняется в условиях увеличившейся глобальной конкуренции при наличии мобильности капитала. Фактически, налоговые льготы для привлечения иностранных инвестиций не только позволяют иностранным компаниям осуществлять законное налоговое планирование (tax avoidance), но и предоставляют возможность для незаконного уклонения от налогов (tax evasion) отечественным компаниям, например, классифицируя внутренние инвестиции как прямые иностранные инвестиции (такая практика была распространена в Китае [19]) – «перереформатирование» (round-tripping). Еще одним способом является продажа бизнеса дочерним компаниям, заявленным как новые инвесторы, с целью воспользоваться налоговыми льготами, предоставляемыми исключительно новым инвесторам – «двойная выгода» (double dipping) [7, с.24]. Специалисты ОЭСР также отмечают, что предоставление налоговых льгот создает возможности для коррупции, в частности, для схем налогового планирования и уклонения от налогов – сферы контроля налоговых органов [8, с.20]. На рис. 1 показано место налоговых льгот в системе налогового планирования и уклонения от налогообложения.



Рис. 1. Место налоговых льгот в налоговом планировании и уклонении

Таким образом, можно сделать вывод, что на сегодняшний активно обговариваются вопросы сокращения налоговых льгот, которые вызывают различные искажения и способствуют росту коррупции, тем самым угрожая экономи-

ческой безопасности государства. Особенно, это характерно для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, где непрозрачность налогового законодательства «обеспечивает» условия для незаконного получения и использования налоговых льгот. Сокращение или полная отмена налоговых льгот приведет к расширению базы налогообложения и исключению коррупционных стимулов в налоговых органах. Направления дальнейших исследований целесообразно сосредоточить на более детальном исследовании связанного с налоговыми льготами налогового планирования и уклонения от налогов для разных стран мира.

### *Литература*

1. Боротьба з корупцією у сфері державних послуг. Хроніка реформ у Грузії. Світовий банк, Вашингтон, 2012. 132 с.
2. Васин А. А., Сазанов А. В. Математика против коррупции: об организации госинспекций // Обзорные прикладной и промышленной математики. 2007. Т. 14, № 3. С. 519–520.
3. Кизилова Л. О., Бакай Г. О. Вплив податкових інструментів на економічну безпеку комунальних підприємств // Комунальне господарство міст. 2012. № 104. С. 92–97.
4. Ткаленко С. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів // Міжнародна економічна політика. 2013. № 1 (18). С. 87–104.
5. Топсахалова Ф. М., Пшмахов Р. А. Факторы угрозы безопасности налоговой системы // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 471–479.
6. Хейфец Б. А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы. М.: Институт экономики РАН, 2013. 63 с.
7. Addressing Tax Evasion and Tax Avoidance in Developing Countries. Eschborn, Germany: GTZ, 2010. 42 p.
8. Domestic Resource Mobilization for Development: the Taxation Challenge. Issues Paper. OECD Global Forum on Development, 2010. 34 p.
9. Fjeldstad O.-H. Taxation and development A review of donor support to strengthen tax systems in developing countries // WIDER Working Paper. 2010. № 2013/010. 30 p.
10. Imam P., Jacobs D. Effect of Corruption on Tax Revenues in the Middle East. IMF. 2007. WP /07/270. 36 p.

11. Li Q. Democracy, Autocracy, and Tax Incentives to Foreign Direct Investors: A Cross-National Analysis. // *Journal of Politics*. 2006. 68(1). P.62–74.
12. Multinationals and misused transfer pricing techniques. *African Economic Outlook*. Available at. URL: <http://www.africaneconomicoutlook.org/en/in-depth/public-resource-mobilisation-and-aid/challenges-for-african-policy-makers/tax-base-issues/>. Загл. с экрана.
13. Purohit M. Corruption in Tax Administration. In: *Performance Accountability and Combating Corruption*. ed. by A. Shah. Washington, D.C.: The World Bank, 2007. 450 p.
14. Soong S. News Analysis: Should Donor Countries Push Tax Reform? Available at. URL: <http://www.taxanalysts.com/www/features.nsf/Features/41811E892A029A9A85257C7E005A5FCF?OpenDocument>. Загл. с экрана.
15. Supporting the Development of More Effective Tax Systems. Report to the G-20 Development Working Group, 2011. 53 p.
16. Tanzi V. Instruments and Effects of Corruption. In: *Economics of Corruption*. Ed. by A. Jain. Springer, 1998. 183 p.
17. Tax reforms in EU Member States. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability. *European economy 5/2013*. European Union, 2013. 118 p.
18. Tax reforms in EU Member States. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability. 2012 Report. WP №34-2012. European Union, 2012. 124 p.
19. Tseng W., Zebregs H. Foreign direct investment in China: Some Lessons for Other Countries. IMF Policy Discussion Paper PDP 02/3. 2002. 25 p.
20. van Parys, S., James S. Why Tax Incentives may be an Ineffective Tool to Encouraging Investment? – The Role of Investment Climate. 2009. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1568296>
21. Zee H., Stotsky J., Ley E. Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policy Makers in Developing Countries // *World Development*, 2002. 30. P. 1497–1516.
22. Zelekha Y., Sharabi E Tax Incentives and Corruption: Evidence and Policy Implications // *International Journal of Economic Sciences*. 2012. Vol. 1 (No.2). P. 138–159.

В. А. Соловец, вед. финансовый аналитик,  
ООО КБ «Кольцо Урала»  
г. Екатеринбург

## КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ: ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Для восстановления эффективности работы субъектов малого и среднего предпринимательства необходим рост кредитования, для чего на данном этапе развития банкам необходимо изменить действующие бизнес-процессы, а также методики оценки кредитного риска на транзакционном и портфельном уровнях. Рост экономики необходим для нормальной деятельности самих банков, однако они пока что погружены в решение насущных задач, таких как реструктуризация плохих долгов, обращение взыскания на залоги и прочее.

*Под субъектами малого и среднего бизнеса* понимаются юридические лица (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий) и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, внесенные соответственно в единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ)/индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП), применяющие одну из следующих систем налогообложения, учета и отчетности: общую, упрощенную или в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД) для отдельных видов деятельности и соответствующие следующим условиям:

а) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25 % (двадцать пять процентов) (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25 % (двадцать пять процентов);

б) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- от 101 (ста одного) до 250 (двухсот пятидесяти) человек включительно для средних предприятий;

- до 100 (ста) человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 (пятнадцати) человек;

в) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

С 01 января 2008 года установлены<sup>1</sup> следующие предельные значения:

- микропредприятия – 60 млн. рублей;

- малые предприятия – 400 млн. рублей;

- средние предприятия – 1 000 млн. рублей.

На протяжении довольно длительного времени объемы кредитования экономики российскими банками росли, в лучшую сторону для заемщиков изменялись условия кредитования – параметры кредитных продуктов. Привлекая дешевое западное финансирование, банки могли позволить себе снижать ставки для корпоративных клиентов, обеспечивая хоть какую-то конкурентоспособность кредитов по сравнению с привлечением крупными клиентами средств из других источников. При этом оценки кредитного риска сделок, как правило, проводились формально. Об этом свидетельствует тот факт, что долговая нагрузка крупных холдингов и предприятий, свидетельствующая о сильнейшей закредитованности, оказалась для многих банков неприятной «неожиданностью» после ухудшения экономической ситуации в стране. Российская банковская практика повторяет ошибки банковских систем развитых и развивающихся стран: пока экономика росла, требования к оценке кредитоспособности заемщиков постепенно снижались. Известно, что доля «плохих» кредитов в банковской системе зависит не только от состояния заемщиков, но и от темпов роста

---

<sup>1</sup>Постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства».

кредитования. Просроченная задолженность, которую показывают банки, во время кредитного бума, таким образом, занижает данные о принятом кредитном риске, а во время спада – завышает.

Невнимание большинства российских банков к структуре кредитного портфеля, отчасти объяснимое отсутствием практики применения довольно сложных методов объективной оценки качества кредитного портфеля и нежеланием тратить средства на внедрение таких продвинутых методов, привело к высокой концентрации кредитного риска по отраслям и залогам в портфелях российских банков.

Высокая доля просроченной задолженности в большинстве отраслей отражает отсутствие «надежных заемщиков», как заявляют банки, что приводит к остановке финансирования экономики, экономика сжимается без кредитных ресурсов, и еще меньшее число предприятий может претендовать на кредит.

Следует отметить, что повальная реструктуризация ссуд является характерной существенной особенностью настоящего времени. Желание «обезопасить» себя породило требование дополнительного залога по имеющимся кредитам и ужесточение требований к залогам при выдаче новых, хотя многие банки признают, что вследствие взыскания залогов при определенной доле дефолтов заемщиков в портфеле, убытки могут не столько сокращаться, сколько расти.

Оставив в стороне вопрос о том, что обращения взыскания на заложенное имущество – это процесс трудоемкий, продолжительный и вызывающий много вопросов, заметим, что это «нужное место», то есть стратегия работы с проблемными ссудами у каждого банка своя.

Приводящаяся в большинстве банков реструктуризация приводит к изменению кредитного процесса, смещая акценты и временные затраты с выдачи новых кредитов на оценку текущих и залоговую работу. При наблюдающихся объемах реструктуризации необходимы методики, которые позволили бы оценить, какую выгоду принесет банку то или иное решение. При этом под выгодой мы понимаем и минимизацию потерь, то есть балансировку доходности и риска. Во-первых, нужно определить, какие показатели заемщика позволяют говорить о реструктуризации. Критерии, известные из теории финансового менеджмента (наличие ликвидных активов, отношение долга к EBITDA не более 2, снижение выручки менее чем на 40 %), не является панацеей, объективных обоснований для их применения в кризис тоже нет. Эти критерии сдвигаются и не работают из-за того, что банк должен рассматривать одновременно множество потенциально дефолтных кредитов. Также нужно учитывать тот факт, что,

получив залоги, банк должен либо управлять непрофильными активами, либо продать их, причем в нынешних условиях по цене, не отражающей реальную стоимость, а часто и не покрывающей потерь банка. Конечно, расчистить баланс от проблемных корпоративных кредиторов и (или) снизить резервы на возможные потери по ссудам можно, например став пайщиком ЗПИФа, появились компании и даже интернет-порталы по купле-продаже проблемных активов. Секьюритизировать корпоративные долги сложно, эта мера больше применима для пулов однородных кредитов (кредитные карты, автокредиты, ипотечные кредиты, кредиты малому бизнесу). Реструктурируя же большое количество кредитов, банку важно понимать качество, как отдельных заемщиков, так и кредитного портфеля в целом. Второй важный вопрос – определение параметров реструктурированной ссуды. Из них уже известны сумма задолженности и чаще всего залогов. Требуется определить процентную ставку, а также то, какими суммами и в какие моменты времени заемщик сможет погашать задолженность. Ответ на последний вопрос заключается в прогнозе денежных потоков заемщика на возможный срок ссуды. Этот же ряд показателей прогнозного денежного потока заемщика наряду с совокупностью финансовых коэффициентов, взятых на несколько дат, определяет кредитоспособность заемщика по реструктурированной ссуде, или, другими словами, рискованность реструктурированной ссуды. Процентная ставка определяется исходя из базовой ставки покрытия расходов на фондирование ссуды и управление. Проблема заключается в том, чтобы правильно оценить динамику прогнозного денежного потока заемщика, которая зависит от текущего финансового состояния заемщика, динамики этого состояния и внешнего окружения.

Активное управление кредитным риском корпоративных заемщиков предполагает, что размещение средств одобряется в том случае, если не только кредитоспособность заемщика соответствует кредитной политике банка, но будут выполнены требования к качеству кредитного портфеля при помещении в него ссуды. Качество кредитного портфеля определяется оптимальным соотношением его риска и доходности. Подбор параметров кредита (сумма, доля вложения средств заемщика в проект или основные средства, срок кредитования, отсрочка, график платежей) – неотъемлемая часть активного управления кредитной деятельностью. Установление ставки с учетом риска позволяет поощрять менее рискованных заемщиков, что дает возможность, даже при общем подъеме ставок по кредитам, не допустить «вымывания» хороших компаний, их

замещения теми, кто готов взять кредит практически по любой ставке, не намереваясь отдавать его.

Несомненно, при оценке кредитоспособности корпоративных клиентов банки учитывают результаты анализа финансовых показателей заемщика, проводится оценка доходности деятельности, производится расчет устойчивости финансового состояния. Однако более существенное значение имеет устойчивость бизнеса клиента, которая, в свою очередь, определяется положением компании на рынке, динамикой спроса на продукцию или услуги компании. Способность компании генерировать денежные потоки, необходимые для погашения кредита, определяется именно этими показателями и, конечно, структурой затрат. Поэтому необходимо детально разобраться в бизнесе клиента, чтобы с достаточным уровнем доверия спрогнозировать денежный поток, провести стресс-тестирование. По этой причине крупные банки формируют отделы кредитных и риск-менеджеров со специализацией по кредитуемым ими отраслями. Знание отраслевой специфики и конкретных заемщиков позволяет проводить эффективную оценку в нефинансовой сфере. На растущем рынке при оценке кредитного риска даже существенное отклонение в прогнозе движения денежных средств и источников погашения кредита не оказывало серьезного влияния на кредитоспособность компании и ее финансовое состояние. В настоящее время пока не понятно, какими темпами российская экономика выходит из кризиса и выходит ли вообще. Необходимо анализировать все детали бизнеса корпоративных клиентов, связанные со спросом на их продукцию и предложением конкурентов. Каждый корпоративный заемщик должен подвергаться стресс-тестированию, для чего необходимо рассмотреть негативные сценарии. Совокупность нефинансовых характеристик заемщика, его репутация, регулирование в отрасли, отношения с государством также имеют большое значение в определении устойчивости бизнеса компании. Все это заставляет банки требовать от компаний представления большего объема информации, которую нужно анализировать. Возрастают требования к прозрачности бизнеса компаний, которые для получения кредита на определенный срок в определенном объеме должны доказать, что будут иметь выручку в достаточном для обслуживания долга размере. В целях активного управления кредитным риском корпоративных портфелей банки все больше внимания уделяют ковенантам – ограничивающим условиям в кредитных договорах, направленных на предотвращение увеличения кредитного риска. Так, расширяется количество пунктов, невыпол-

нение или нарушение которых дают банку право досрочно требовать погашения обязательств. Необходимость изменения подходов к кредитованию малого и среднего предпринимательства вполне очевидна. Причем важная роль в этом процессе должна отводиться регионам. Рынок кредитования малого и среднего предпринимательства должен выйти на качественно новый уровень, когда потребности в заемных средствах будут удовлетворяться в полном объеме.

УДК 364.35:339.924

*А. К. Соловьев*, директор Департамента,  
пенсионный фонд России (ПФР)  
г. Москва

## ЕДИНОЕ ПЕНСИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО – БАЗОВЫЙ ФАКТОР ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Трансформация стран СНГ на рыночные условия вызвала необходимость коренного преобразования всех базовых институтов государственного управления, включая социальную политику. Советская система материального обеспечения нетрудоспособных граждан, несмотря на многочисленные попытки адаптировать ее, оказалась несовместимой с рыночной экономикой, также как вся система трудовых отношений. Поэтому все страны СНГ в той или иной степени перестроили советские пенсионные системы на применение принципов обязательного и добровольного пенсионного страхования.

При этом, однако, ни одна страна не завершила процесс перестройки национальной пенсионной системы, который объективно растягивается на период жизни двух поколений. В ходе такой перестройки осуществляется также корректировка институциональных основ национальной пенсионной системы с учетом макроэкономических и демографических особенностей каждой страны. В результате, все страны СНГ имеют в настоящее время совершенно разный уровень пенсионного обеспечения, и эти различия, как показывают долгосрочные прогнозы, только усиливаются по мере завершения пенсионных реформ.

В условиях усиления экономической интеграции, сопряженной с миграционными процессами, различный уровень материального обеспечения нетрудоспособных граждан в разных странах становится одним из базовых факторов, определяющих долгосрочную макроэкономическую стратегию каждой страны, поскольку требует непосредственного учета при формировании текущих и перспективных бюджетных расходов.

Дополнительные риски возникают под воздействием негативных глобальных тенденций, которые в равной степени проявляются не только в странах с переходной экономикой, но и в экономически развитых государствах: ускорение демографического кризиса и расширение масштабов мирового финансового кризиса.

В странах СНГ до сих пор значимость социальной интеграции оценивалась только с политических позиций, без учета экономических последствий, поскольку необходимые экономические и социальные предпосылки, для решения столь масштабной задачи, отсутствовали. Более того, разрушение единого экономического, социального и бюджетного пространства республик бывшего СССР, возникновение таких явлений, как галопирующая инфляция, теневой рынок труда и теневой оборот денег, катастрофические масштабы безработицы, обнищание населения, привели к падению темпов роста ВВП и соответственно уменьшению финансовых возможностей пенсионного обеспечения, вызвали деградацию социальной инфраструктуры.

Поэтому на протяжении последнего десятилетия XX века в странах СНГ в числе ключевых задач, требующих своего немедленного решения, стояла задача безотлагательного поиска финансовых ресурсов для выплаты пенсий и пособий, покупательная способность которых, в условиях высокой и сверхвысокой инфляции, резко снизилась.

В этих условиях в странах СНГ для создания надежных условий для долгосрочной экономической интеграции сначала необходимо решить проблему социальной интеграции.

Такая цель требует решения двух задач:

- обеспечение текущего финансирования накопленных пенсионных обязательств в пределах наличных финансовых ресурсов и постепенного повышения их размеров;

- проведение институциональных преобразований национальных пенсионных систем в направлении сближения и даже унификации соответствующих правовых норм.

Большинство стран СНГ создали экономические и социальные предпосылки для формирования новых пенсионных институтов, и можно выделить следующие направления государственной политики по вопросу пенсионных реформ в странах СНГ:

- сохранение существующих пенсионных систем, основанных на солидарных принципах перераспределения финансовых ресурсов между поколениями работающих и пенсионеров, использование оправдавшей себя практики государственного управления пенсионными системами, а также формирование новой инфраструктуры учета пенсионных прав, что открывает возможности для активного применения новых страховых механизмов – Азербайджан, Армения, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан;

- реализация широкомасштабных преобразований пенсионных систем с целью внедрения в их правовое пространство страховых механизмов, включающих индивидуальный учет пенсионных прав (их персонификацию) и применение принципиально новых пенсионных институтов, организованных на принципах условно-накопительных счетов, накопительных пенсий и негосударственного пенсионного страхования – Беларусь, Казахстан, Россия, Украина (табл. 1).

Таблица 1

#### Основные параметры пенсионного обеспечения

Страны	Средний размер пенсии, долл. США	Размер пенсии к прожиточному минимуму пенсионера, в %	Размер пенсии к средней заработной плате, в %	Доля расходов на выплату пенсий и пособий в ВВП, в %
	2010 г.	2010 г.	2010 г.	2010 г.
1	2	3	4	5
Азербайджан	141,5	166,0	35,1	-
Армения	74,6	-	26,4	-
Беларусь	194,9	223,0	48,0	11,0
Казахстан	152,7	175,1	29,0	-

1	2	3	4	5
Кыргызстан	49,9	67,8	32,7	8,1
Молдова	66,7	69,9	27,3	-
Россия	249,3	162,3	36,3	8,9
Таджикистан	28,4	-	35,4	-
Украина	140,9	152,8	50,1	-

Источник: Статкомитет СНГ, М., 2011 г.

Анализ динамики изменений размеров пенсий в странах СНГ за последние 10 лет свидетельствует о том, что размеры пенсий, как с точки зрения их покупательной способности, так и с точки зрения коэффициента замещения, которые составляли в советский период 250 % и 55 %, соответственно, ни в одной из стран Содружества еще не достигнуты. При этом в большинстве стран СНГ расходы на пенсии составляют от 3,3 % ВВП (Таджикистан) до 10,0 % ВВП (Азербайджан, Армения, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Россия). Только в двух странах эта величина выше: Беларусь – 10,3 % ВВП и Украина – 15,0 %.

Дополнительную характеристику пенсионных систем дает оценка уровня пенсий с позиций минимальных социальных стандартов МОТ – Конвенция №102. Согласно ее ориентирам, уровень пенсий, определяемый с помощью коэффициента замещения, должен составлять не менее 40 % заработной платы квалифицированного рабочего обрабатывающих отраслей экономики при наличии у него 30-летнего страхового стажа. Достигнутый уровень пенсий и существующее состояние экономик стран СНГ не позволят большинству стран СНГ (кроме Беларуси и Украины), решить данную задачу в среднесрочной перспективе.

При проведении пенсионных реформ важно иметь в виду, что существует ряд факторов, формирующих и ограничивающих среду, в которой пенсионные системы функционируют. Важнейшими из них являются: уровень заработной платы основной части работающих, состояние рынка труда и демографическое положение населения, наличие и развитость финансовых механизмов.

Наряду с унификацией институциональных основ пенсионных систем необходимо учитывать, что сами они являются составной частью национальной макроэкономической системы, и одновременно входят в бюджетную систему каждого государства. Последнее обстоятельство существенно усложняет решение двуединой задачи (повышение уровня материального обеспечения нетрудоспособных и долгосрочная макроэкономическая устойчивость). Поэтому уровень пенсионного обеспечения жестко увязан с уровнем и системой оплаты труда и уровнем развития рынка труда.

Затянувшийся переходный период к рыночным отношениям в странах СНГ, привел: – к существенному снижению размеров заработной платы у большинства наемных работников с позиции ее покупательной способности, резкому росту уровня ее дифференциации;

- к росту безработицы, а также к использованию в широких масштабах теневых форм занятости и серой заработной платы.

Более того, существующие теневые формы рыночных отношений позволяют современным работодателям выводить из-под страхового обложения на цели пенсионного обеспечения более половины общего объема фонда оплаты труда. Так, учитываемой органами статистики и Пенсионным фондом РФ размер зарплаты для начисления страховых взносов в ПФР, уменьшился более чем на треть: с 38 % ВВП в 1990 г. до 26 % ВВП в 2010 г. Аналогичная ситуация сложилась и в большинстве стран СНГ. Эксперты оценивают теневые формы зарплаты на Украине до 50 % от общего объема заработной платы.

Кроме того, в постсоветский период удельный вес наемных работников, занятых на постоянной основе, в странах СНГ снизился с 85 % до 50 % и менее от общей численности экономически активного населения. При этом половина работающих получает столь низкую по размеру зарплату, что даже при 35–40 летнем трудовом (страховом) стаже, достойную пенсию, на уровне 150-250 % от прожиточного минимума пенсионера, заработать практически невозможно.

У значительной части работающих в странах СНГ она меньше этой величины. Доля таких работников составляет: 97,5 % в Таджикистане; 77,1 % – в Молдове; 68,8 % – на Украине; 68,3 % – в Азербайджане; 53,6 % – в Беларуси; 50,4 % – в Казахстане и 25 % – в России. Таким образом, низкий уровень пенсионного обеспечения в странах СНГ в значительной степени обусловлены низким уровнем минимальной заработной платы: 15 долл. США в Кыргызстане; 18 – в Таджикистане, 53 – в Молдове; 90 – в Армении; 108 – в Азербайджане и в Казахстане, 120 – в Беларуси и на Украине, 160 – в России.

Поэтому при рассмотрении вопроса обоснования размера минимальной заработной платы необходимо учитывать ее не только с учетом прожиточного уровня, но и с позиции пенсионного, медицинского и других видов социального страхования.

Наряду с реформированием системы оплаты труда при модернизации пенсионных систем необходимо обеспечить государственную политику в сфере занятости населения. Результатом изменения условий занятости в странах СНГ, связанного с переходом к рыночной экономике, явилось катастрофическое повышение доли т. н. самозанятых работников, а также работников, для которых характерной является частичная и нерегулярная занятость и другие формы так называемой «нестандартной занятости», достигшей четверти, а во многих странах или их регионах, даже трети и более от общей численности экономически активного населения.

Для этих категорий населения возможности и условия получения регулярной и контролируемой по величине заработной платы существенно ограничены, по сравнению с работниками, занятыми на условиях постоянного найма.

По оценкам экспертов, примерно 40 % работников от общей численности экономически активного населения сталкиваются с высокими рисками неучастия или частичного участия в пенсионном страховании, вызывающими, в свою очередь, риски бедной старости.

Это приводит к ослаблению возможностей финансового обеспечения пенсионной системы, нестабильности ее функционирования, что в итоге несет серьезную угрозу выполнению в полном объеме государственных пенсионных обязательств перед населением. По сути, большинство стран СНГ перешли к нецивилизованным формам рыночной экономики, режим функционирования которой крайне неблагоприятен для страховых пенсионных институтов.

Безработица, неполная занятость становятся важнейшими проблемами стран СНГ. Так, в Азербайджане общее число безработных составило 5,9 % от общей численности экономически активного населения, в Армении - 18,7 %, в Казахстане - 5,5 %, в Кыргызстане - 8,4 %, Молдове - 6,5 %, России - 7,2 %, Таджикистане - 11,5 %, на Украине - 8,0 %. Кроме того, на условиях частичной занятости в настоящее время работает каждый пятый-четвертый работник.

В итоге, до 30-40 % экономически активного населения стран СНГ при выходе на пенсию столкнутся с рисками бедности, поскольку не смогут заработать необходимых прав на достойную пенсию.

*А. М. Тарасьев*, профессор,  
Институт математики  
и механики имени Н. Н. Красовского  
*А. А. Усова*,  
УрО РАН  
*Ю. В. Шмотина*,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПРОГНОСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА<sup>1</sup>

### **Аннотация**

Работа посвящена исследованию классической модели экономического роста, которая нацелена на анализ динамики роста валового внутреннего продукта (ВВП) страны, определенного как рыночная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в стране в течение года. В простейшей модели рассматриваются два фактора, используемых в производстве: основной капитал и рабочая сила. Объем выпуска связан с этими факторами при помощи производственной функции экспоненциального типа Кобба-Дугласа. В работе осуществляется калибровка параметров производственной функции по данным Российской экономики за период с 1990 по 2011 годы. Используя результаты регрессионного анализа и основываясь на указанной модели экономического роста, строится прогноз развития экономики.

### **Описание модели и постановка задачи оптимального управления**

Основными переменными модели служат размеры капитала  $K(t)$  и труда  $L(t)$  в момент времени  $t$ , а также объем выпуска  $Y(t)$ , который задается соотношением  $Y(t) = F(K(t), L(t)) = aK^\alpha(t)L^{1-\alpha}(t)$ , где функция  $F(\cdot)$  – производственная функция экспоненциального типа Кобба-Дугласа [2]. Здесь положительный параметр  $a$  отвечает той доли выпуска, которая не обеспечивается учтенными в модели производственными факторами (TFP – Total Factor Productivity), а неотрицательная константа  $\alpha$  ( $0 < \alpha < 1$ ) является коэффициентом эластичности.

---

<sup>1</sup> Работа выполнена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 14-01-00486а), Проектов УрО РАН (12-П-1-1002, 12-П-1-1012, 12-П-6-1038, 12-С-7-1001), Программы государственной поддержки ведущих университетов РФ (соглашение № 02.А03.21.0006 от 27.08.2013) и Международного института прикладного системного анализа (IIASA).

В силу свойства положительной однородности первой степени<sup>1</sup>, которым обладает производственная функция удобно перейти к относительным величинам:

капитал  $k(t) = \frac{K(t)}{L(t)}$  и ВВП  $y(t) = \frac{Y(t)}{L(t)}$ , приходящиеся на одного работающего

$$y(t) = \frac{Y(t)}{L(t)} = \frac{F(K(t), L(t))}{L(t)} = F\left(\frac{K(t)}{L(t)}, 1\right) = f(k(t)) = ak^\alpha(t), \quad (1)$$

где функция  $y(t) = f(k(t))$  определяет производительность труда в зависимости от фондовооруженности.

Символами  $C(t)$  и  $I(t)$  обозначим уровень потребления и объемы инвестиций в основной капитал в момент времени  $t$  соответственно. Предполагая замкнутость экономической системы, потребуем, чтобы в каждый момент времени выполнялось соотношение баланса

$$Y(t) = C(t) + I(t) = C(t) + u(t)Y(t) \Rightarrow c(t) = \frac{C(t)}{L(t)} = y(t)(1 - u(t)),$$

где функция  $u(t)$  отвечает доли ВВП, инвестируемой в основной капитал, то есть  $I(t) = u(t)Y(t)$ , относительная величина  $c(t)$  есть уровень потребления одного работающего. Из уравнения баланса можно выписать ограничения на объемы инвестиций  $0 \leq c(t) = y(t)(1 - u(t)) < y(t)$

$$0 \leq u(t) \leq u < 1. \quad (2)$$

В данной версии модели предполагается, что рост фонда капитала  $K(t)$  подчинен динамике Солоу [6]

$$\dot{K}(t) = u(t)Y(t) - \mu K(t), \quad K(0) = K_0, \quad \frac{\dot{L}(t)}{L(t)} = n, \quad L(0) = L_0$$

в которой положительный коэффициент  $\mu$  есть скорость обесценивания капитала, а относительный уровень изменения рабочей силы  $L(t)$  есть постоянная положительная величина  $n$ .

Переходя в последних соотношениях к относительным величинам, получим следующую динамику  $k(t)$ :

$$\dot{k}(t) = u(t)f(k(t)) - \delta k(t), \quad k(0) = k_0 = \frac{K_0}{L_0}. \quad (3)$$

---

<sup>1</sup> Свойство положительной однородности первой степени определяется следующим образом

где параметр  $\delta = \mu + n$  есть степень размытия капитала за счет его обесценивания и увеличения численности рабочей силы.

Рассмотрим задачу оптимального управления капиталовложениями, в которой целевой функционал представляет собой интеграл от логарифмического индекса потребления, дисконтированного на бесконечном промежутке времени:

$$J(c) = \int_0^{+\infty} e^{-\rho t} \ln c(t) dt = \int_0^{+\infty} e^{-\rho t} (\ln f(k(t)) + \ln(1 - u(t))) dt, \quad (4)$$

где  $\rho$  есть дисконтирующий множитель.

Отметим, что в теории полезности логарифмическая функция описывает относительный прирост (в нашем случае потребления) за единицу времени. В условиях неопределенности логарифмическая функция задает постоянную относительную нерасположенность к риску.

**Задача.** Необходимо выстроить такую инвестиционную стратегию  $(k(t), u(t))$ , которая удовлетворяет ограничениям (2) и на траекториях динамической системы (3) максимизирует целевой функционал (4).

Поставленная задача оптимального управления удовлетворяет модификации принципа максимума Понтрягина [1, 3] для неограниченного промежутка времени. Ее исследованию посвящены работы [1, 3, 7, 8], в которых показано, что существует единственная оптимальная стратегия, стабилизирующаяся в стационарной точке с координатами  $(k^*, u^*)$ , при этом

$$k^* = \begin{cases} \left( \frac{a\alpha}{\delta + \rho} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}, & u^* = \frac{\alpha\delta}{\delta + \rho} < \bar{u}, \\ \left( \frac{\bar{u}a}{\delta} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}, & u^* = \bar{u} \end{cases}, \quad y^* = a(k^*)^\alpha, \quad c^* = y^*(1 - u^*).$$

Если вложения в основной капитал удовлетворяют ограничению  $u^* < \bar{u}$ , то с течением времени происходит его снижение до уровня  $u^*$ , в противном случае уровень инвестиций остается максимально возможным на всем временном промежутке вплоть до момента стабилизации динамической системы. При любом из сценариев развития характер решений имеет более или менее выраженную S-образную форму, что обеспечивается наличием параметра ограничений  $\bar{u}$  на инвестиции  $u(t)$ . Кроме того, оптимальным траекториям свойственна тенденция насыщения роста.

## Идентификация параметров производственной функции

Калибровка производственной функции (1) осуществлялась на основе статистических данных [4] по экономике России за период с 1990 по 2011 годы с использованием модели парной регрессии.

Как известно, оценки параметров модели парной регрессии, вычисленные методом наименьших квадратов, находятся по формулам:

На графиках, представленных на рис. 1, изображены реальные данные (синяя линия) и траектория, построенная по модели парной регрессии (красная линия).

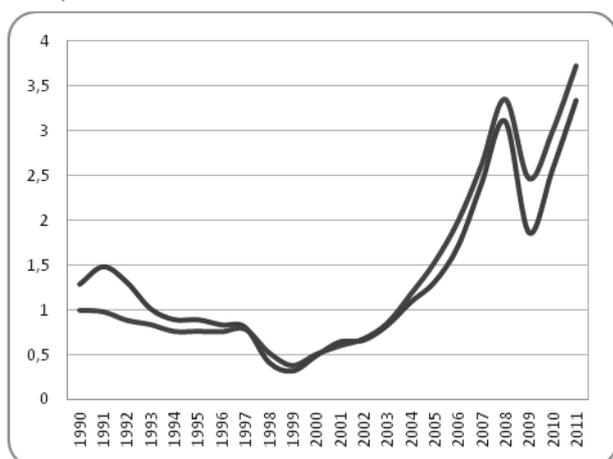


Рис. 1. Сравнение реальных данных и прогнозных значений ВВП (синим цветом) по модели парной регрессии (красный цвет)

Для оценки качества регрессионной модели был вычислен коэффициент детерминации, величина которого свидетельствует о хорошей «подгонке» реальных данных. Результаты проверки гипотезы о значимости регрессионной модели позволяют заключить, что основной капитал оказывает существенное влияние на уровень ВВП страны, и это подтверждается следующими расчетами:

1. Оценка дисперсии ошибок:
2. Оценка дисперсии коэффициента эластичности,
3. Наблюдаемое значение статистики Стьюдента для степеней свободы:
4. Критическое значение статистики при уровне надежности :

## Построение прогноза и сравнение с реальными данными

Возвращаясь к описанной модели экономического роста, построим численно [3] ее решения и сравним с реальными данными. Для построения прогноза будут использованы результаты регрессионного анализа производственной функции, а также данные по экономике России за период с 1990 по 2011 годы [4, 9]. Расчетные показатели экономического развития оказались равными

при вычислении которых учитывались экономические показатели [4, 9], приведенные в списке.

1. Уровень амортизации основных фондов по данным Росстат [9] в среднем составил 42 %, таким образом параметр равен 0,42.
2. Темп роста рабочей силы за период с 1990 по 2011 годы равен 0,004.
3. Дисконтирующий множитель согласно данным [9] по ставке рефинансирования ЦБ РФ взят равным 0,08.

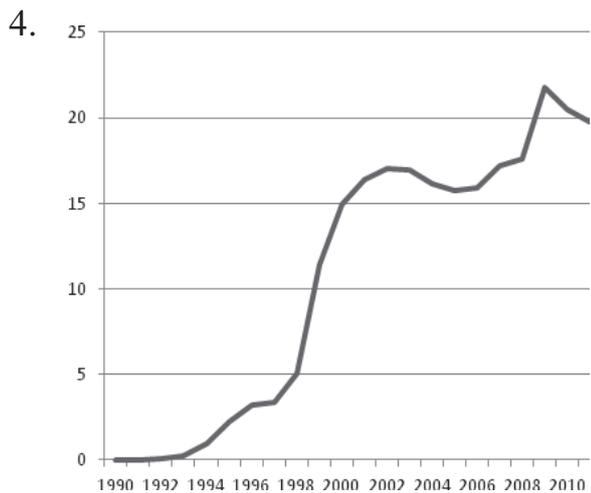


Рис. 2. Доля ВВП, инвестируемая в основной капитал

Объем инвестиций в основной капитал, согласно данным Росстат имеет четко выраженный растущий тренд (см. рисунок слева), поэтому для построения прогноза максимальный уровень инвестиций был выбран на достаточно высоком уровне в 44,3 %, однако и он не отвечает неравенству, это говорит о том, что объем инвестиций снижаться не будет в прогнозном периоде. Выбор меньшего значения приводит к фактически нулевому росту экономики.

На рис. 3, 4 приведены модельные траектории развития экономики России с прогнозом до 2050 года в сравнении с реальными данными.

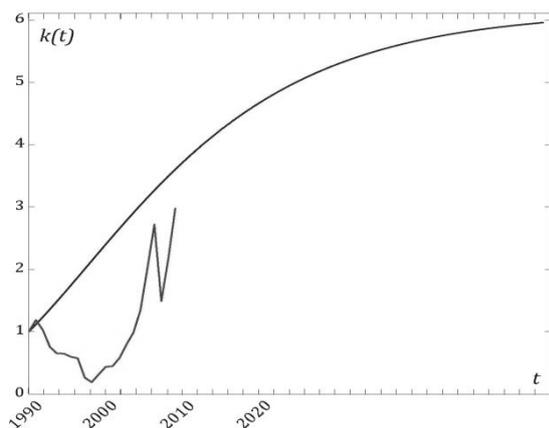


Рис. 3. Прогноз темпа роста (синяя линия) основного капитала на душу работающего населения

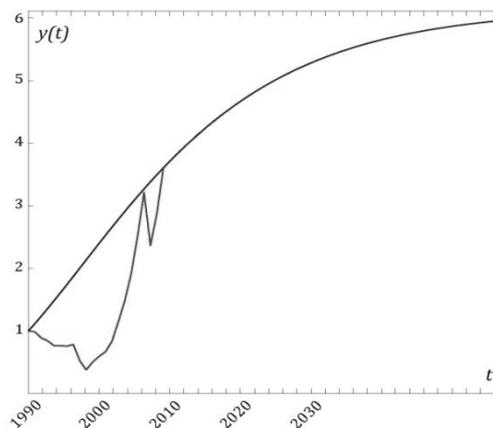


Рис. 4. Прогноз темпа роста ВВП (синяя линия) на душу работающего населения

Графики четко показывают, что в 90-хх. годах XX в. наблюдалось резкое падение производства и инвестиций в основной капитал, что привело к резкому снижению в реальных статистических трендов. В это же время модельные траектории демонстрируют явно выраженную растущую динамику, так как модель по сути своей ориентирована на поиск такой инвестиционной стратегии, которая выводит экономику в область роста. Рост капиталовложений положительно отражается на статистических показателях динамики. Как видно из графиков, начиная с 2000 года наметился явный рост исследуемых факторов (за исключением кризиса 2008 года), а к концу изучаемого периода фактические данные практически достигли модельных трендов.

## **Заключение**

В работе рассмотрена модель экономического роста и соответствующая задача оптимального управления капиталовложениями, произведена идентификация параметров производственной функции и проведен анализ значимости регрессионной модели. Используя программное обеспечение для вычисления прогнозных траекторий развития экономики [3, 8], построены модельные тренды, рассчитаны стационарные уровни основных экономических показателей и осуществлено их сравнение с реальными статистическими данными.

### *Литература*

1. Aseev, S.M., Kryazhimskiy, A.V. The Pontryagin Maximum Principle and Optimal Economic Growth Problems // Proceedings of the Steklov Institute of Mathematics, Pleiades Publishing. 2007. Vol. 257.
2. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. М.:АЙРИС ПРЕСС, 2002. 566 с.
3. Krasovskii A., Tarasyev A., Conjugation of Hamiltonian Systems in Optimal Control Problems // Proceedings of the 17th IFAC World Congress, 2008, Volume # 17, Part# 1, COEX, Korea, South, 2008. pp. 7784-7789. DOI: 10.3182/20080706-5-KR-1001.01316.
4. OECD Statistics. URL: <http://stats.oecd.org/>, 2012. Загл. с экрана.
5. Pontryagin, L.S., Boltyanskii, V.G., Gamkrelidze, R.V., Mishchenko, E.F. The Mathematical Theory of Optimal Processes. Interscience, NY, 1962.
6. Solow, R.M. Growth Theory: An Exposition. NY, Oxford Univ.Press, 1970.

7. Усова А.А. Об асимптотических свойствах оптимальных решений и функций цены в задачах оптимального управления на бесконечном горизонте // Вестник Удмуртского Университета. Математика. Механика. Компьютерные науки, Математика. 2012. Вып. 1. С. 77–95.

8. Tarasyev, A.M., Usova, A.A., The Value Function as a Solution of Hamiltonian Systems in Linear Optimal Control Problems with Infinite Horizon // Proceedings of the 18th IFAC World Congress, Milan, 2011, Vol. 18, Part 1, DOI:10.3182/20110828-6-IT-1002.00835.

9. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics). Загл. с экрана.

УДК 336.27(470)

*О. В. Толмачева*, доцент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПРОБЛЕМЫ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

В современных условиях экономической рецессии обостряются проблемы государственного долга многих стран. Такие страны, как США, Италия, Испания, Греция, Португалия, Япония, предпринимают попытки урегулирования и снижения государственного долга. Однако проводимые мероприятия не всегда дают необходимый эффект. Проблемы эффективного управления государственным долгом также актуальны и для России.

Несмотря на низкий объем государственного долга РФ относительно ВВП, наблюдаются высокие темпы его прироста и увеличение расходов на обслуживание государственного долга (см. табл. 1).

Таблица 1

## Показатели долговой устойчивости Российской Федерации

№ п/п	Показатель	2012	2013	2014	2015	Пороговое значение
1	Отношение государственного долга Российской Федерации к ВВП	11,8	13,1	13,7	13,4	<b>25</b>
2	Доля расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации в общем объеме расходов федерального бюджета	2,6	3,2	3,4	3,3	<b>10</b>
3	Отношение платежей на обслуживание и погашение государственного долга Российской Федерации к доходам федерального бюджета	7,9	9,9	7,1	9,3	<b>10</b>
4	Отношение государственного долга Российской Федерации к доходам федерального бюджета	56,2	68,0	72,1	71,4	<b>100</b>
5	Отношение государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг	11,5	13,2	14,8	15,4	<b>220</b>
6	Отношение расходов на обслуживание государственного внешнего долга Российской Федерации к годовому объему экспорта товаров и услуг	0,5	0,6	0,6	0,6	<b>25</b>

В реальности планируемое снижение темпов роста расходов на обслуживание государственного долга вряд ли будет достигнуто ввиду ухудшения экономической ситуации в России (рис. 1, Прил. 1). Так, в 2013 г. расходы на обслуживание государственного долга Российской Федерации выросли на 85,5 млрд. руб.

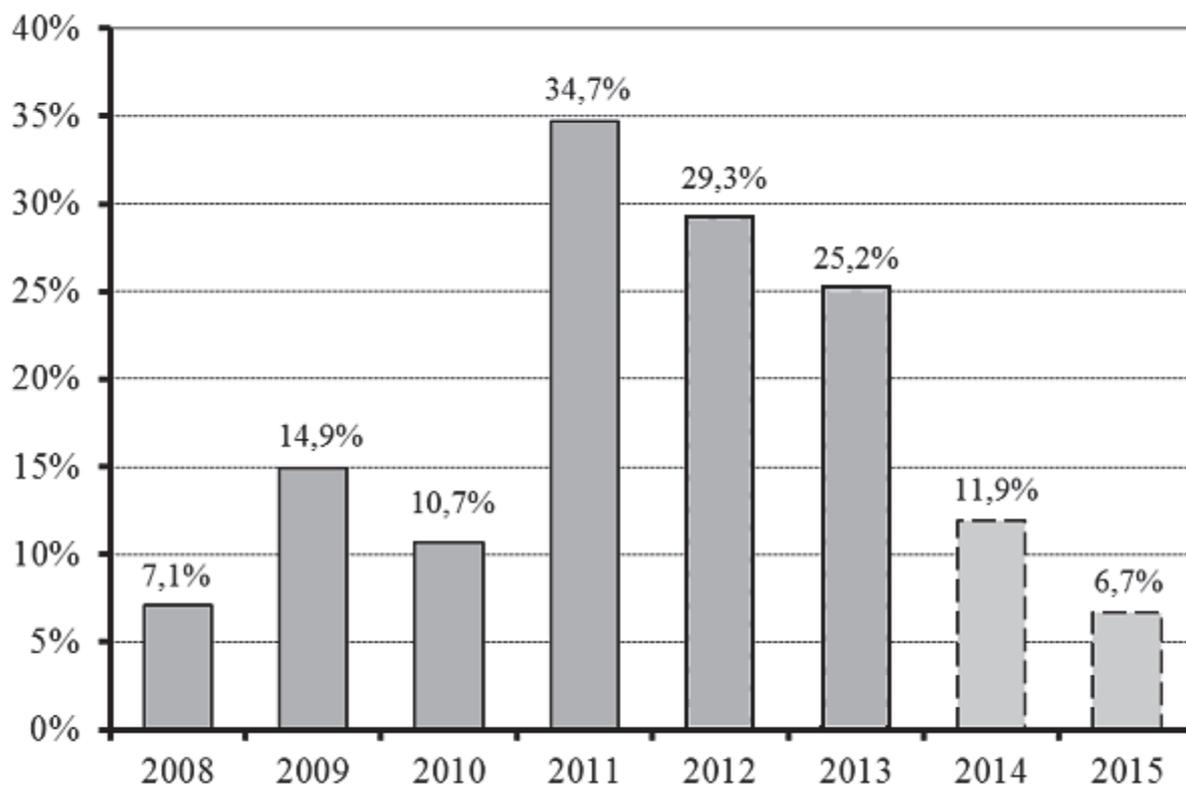


Рис. 1. Динамика роста расходов на обслуживание государственного долга Российской Федерации, % к предыдущему году

*Источник: Минфин России*

За последние 5 лет объем внутреннего рынка государственных ценных бумаг практически утроился, увеличившись с 1,1 трлн. руб. в 2007 г. до 3,1 трлн руб. на 1 января 2013 г. (рис. 2).

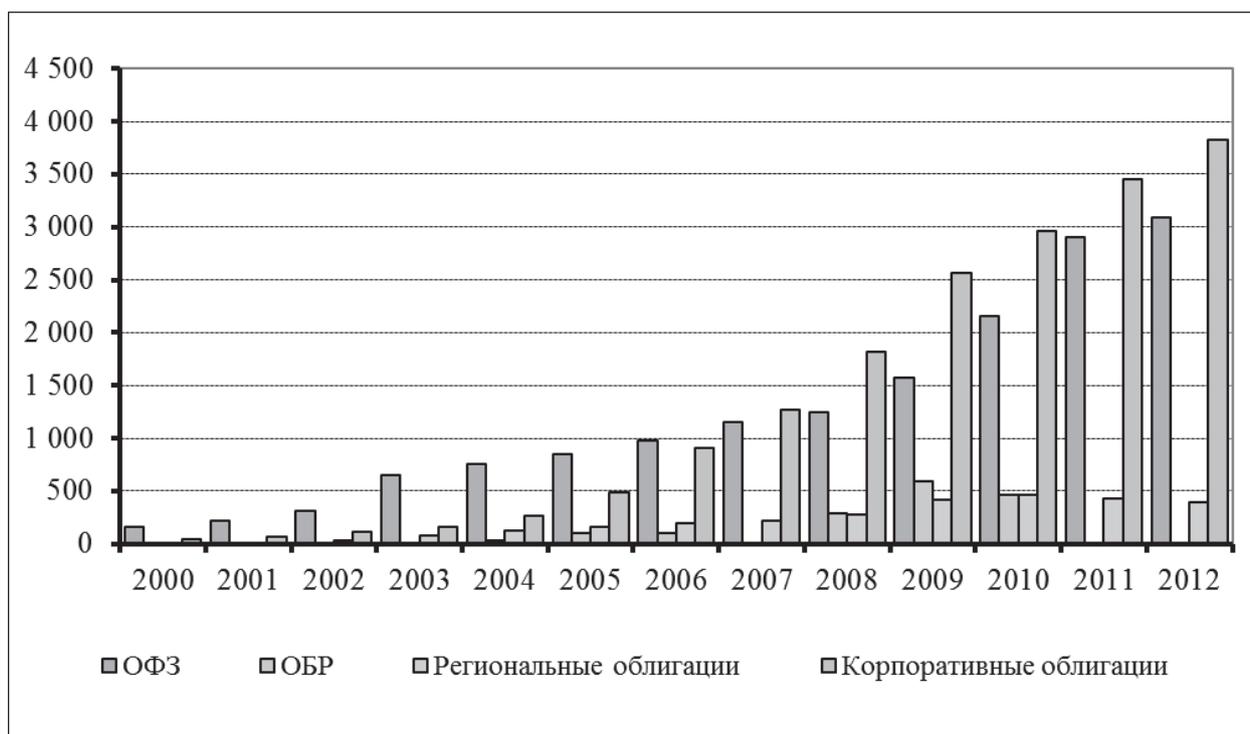


Рис. 2. Капитализация долгового рынка Российской Федерации, млрд руб.  
 Источник: Минфин России, *cbonds.ru*

К настоящему времени рынок государственных долговых обязательств представляет собой основной сегмент национального финансового рынка, составляя 43 % всего российского рынка долговых эмиссионных инструментов. За последние три года рынок госдолга рос быстрее и рынка корпоративных обязательств, и рынка регионального и муниципального долга. В 2012 г. рынок государственных долговых обязательств вырос на 6,3 % (с начала 2010 г. – на 96,7 %), рынок корпоративных обязательств увеличился на 10,6 % (с начала 2010 г. – на 48,8 %), а объем рынка регионального и муниципального долга сократился на 6,0 % (с начала 2010 г. его объем уменьшился на 5,3 %). – рис. 3.

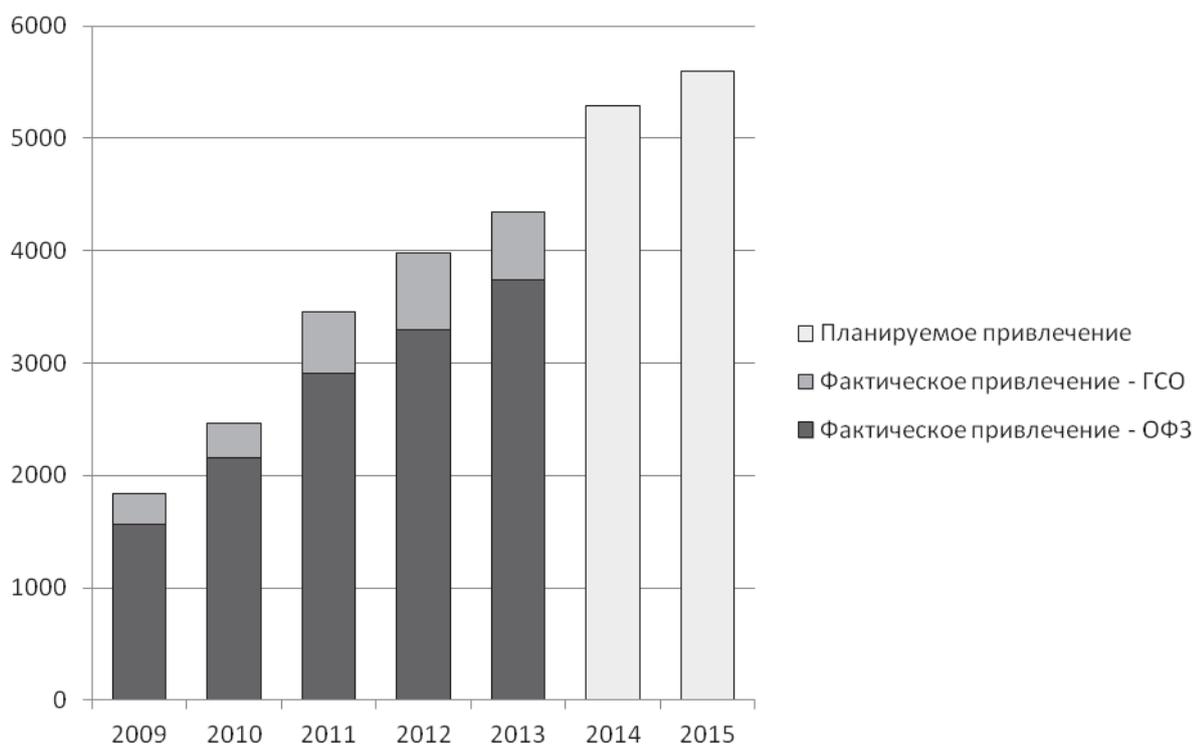


Рис. 3. Объемы фактического и прогнозируемого привлечения средств за счет эмиссии государственных внутренних облигаций, млрд. руб.

*Источник: Минфин России*

Вышеперечисленные факты говорят о снижении долговой устойчивости России. В соответствии с плановыми цифрами уровень ВВП и доходная база федерального бюджета на период 2013-2015 гг. рассчитаны исходя из высокого уровня цен на нефть и их ежегодный рост: 97 долл. США в 2013 г., 101 долл. США в 2014 г. и 104 долл. США в 2015 г. Однако текущее состояние мировой экономики не позволяет согласиться с данным прогнозом и реальная цена на нефть будет значительно ниже запланированной.

За последнее 10 лет зависимость федерального бюджета от цен на нефть существенно возросла. Доля нефтегазовых доходов в общих доходах федерального бюджета увеличилась более чем в два раза (с 20 % в 2002 г. до 50 % в 2012 г.), а нефтегазовый дефицит возрос более чем в пять раз (с 2 % ВВП в 2002 г. до 10,5 % в 2012 г.). В условиях возросшей нестабильности цен на рынке энергоресурсов данное обстоятельство формирует существенные риски для устойчивости бюджетной системы и способствует ухудшению обслуживания государственного долга.

Еще одним источником стабилизации бюджетных и долговых показателей является Резервный фонд. Однако в ближайшем периоде Россия может лишиться значительной части Резервного фонда. Его ожидаемый объем к 1 января 2015 г. составит 3,2 трлн руб., при условии, что цена на нефть в 2013 году не опустится ниже 97 долл. США за баррель, а пополнение в 2014 г. составит 373,4 млрд руб. Однако в случае ухудшения макроэкономической ситуации в 2014 году не только не удастся достичь планируемых объемов Резервного фонда, но и придется направить на выполнение в 2014 году расходных обязательств как чистые поступления от займов, так и значительные средства из самого Резервного фонда вплоть до его полного использования. Отсутствие дополнительных поступлений существенно повысит уязвимость федерального бюджета, приведет к росту стоимости заимствований и, следовательно, к увеличению расходов на обслуживание государственного долга.

Исходя из анализа долговых показателей России, в случае установления и сохранения в предстоящий период фактических цен на нефть на уровне 60 долл. США за баррель, в 2015 г. соотношение государственного долга к ВВП может превысить 20 %. Это потребует изыскания дополнительных источников его финансирования. Потенциально, в этом случае могут рассматриваться средства Фонда национального благосостояния, поступления от приватизации и повышения налогов. Однако использование средств Фонда национального благосостояния лишит источников финансирования Пенсионный фонд РФ, доходы от продажи госимущества носят конъюнктурный характер, а увеличение налогового бремени на экономику крайне нежелательно в связи с возможными негативными экономическими последствиями.

В условиях падения мировых цен на нефть основным источником покрытия дефицита федерального бюджета станут государственные займы. Учитывая, что объемы последних уже установлены на достаточно высоком уровне, будет отмечаться ухудшение для Российской Федерации условий заимствований на рынках капитала и резкий рост долговой нагрузки на федеральный бюджет.

Итак, несмотря на достаточно низкие показатели государственного долга России к ВВП в сравнении с развитыми экономиками, в России отмечаются следующие проблемы долговой политики:

- устойчивый рост государственного долга, связанный с углублением проблем бюджетного дефицита федерального бюджета;

- неэффективная структура государственного долга – по срочности и диверсификации. При том, что государство пытается увеличить срок выпускаемых ценных бумаг, средняя срочность долга остается не высокой;

- существенная зависимость федерального бюджета от нефтегазовых доходов может привести к серьезным проблемам управляемости долгом в случае ухудшения мировой конъюнктуры сырьевых рынков.

Все эти проблемы могут углубиться из-за политического кризиса, связанного с Украинскими событиями. В этом случае может произойти резкое незапланированное увеличение государственного долга. Во-первых, возможно снижение цен на энергоресурсы в связи с принятыми США и странами Еврзоны мер (например, «размораживание» нефтяных резервов США, увеличение квот на продажу нефти странами Персидского залива и т. д.). Во-вторых, потребуется вложение значительных ресурсов для включения Крыма в состав РФ.

В итоге это может привести к возникновению новой волны бюджетного кризиса, снижению темпов экономического развития России, и, как следствие, к снижению устойчивости российского рынка государственного долга.

Приложение

Структура государственного долга Российской Федерации, млрд. руб.

Категория долга	2011	2012	2013	2014	2015
<b>1. Государственный внутренний долг Российской Федерации:</b>	3 553,30	4 071,3	4 432,4	5 284,0	5 596,7
государственные ценные бумаги Российской Федерации в рублях:	3 546,5	4 064,2	4 432,4	5 284,0	5 596,7
ОФЗ	2 903,3	3 296,7	3 734,8	4 176,6	4 411,8
ГСО	553,2	677,5	607,5	1 017,4	1 094,9
облигации внутренних облигационных займов, размещаемые на международном рынке капитала	90,0	90,0	90,0	90,0	90,0
прочее	6,9	7,1	0,0	0,0	0,0
<b>2. Государственные гарантии Российской Федерации в рублях</b>	637,3	906,6	1 289,8	2 306,3	2 717,0
<b>3. Государственный внутренний долг Российской Федерации с учетом государственных гарантий</b>	<b>4 190,6</b>	<b>4 977,9</b>	<b>5 722,2</b>	<b>7 590,3</b>	<b>8 313,7</b>

Источник: Минфин России

### *Литература*

1. Бюджетный кодекс РФ. Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_164903/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164903/). Загл. с экрана.
2. Федеральный закон «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг» № 136 ФЗ. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12112511/>. Загл. с экрана.
3. Законы «О федеральном бюджете» на 2012, 2013, 2014 и на период до 2016 года. Режим доступа: <http://base.garant.ru/12112513/>. Загл. с экрана.
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: [www.minfin.ru/](http://www.minfin.ru/). Загл. с экрана.
5. Официальный сайт Федеральной службы Государственной статистики – [www.gks.ru/](http://www.gks.ru/). Загл. с экрана.
6. Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: [www.cbr.ru/](http://www.cbr.ru/). Загл. с экрана.
7. <http://budget.gov.ru/>. Загл. с экрана.
8. [www.cbonds.ru/](http://www.cbonds.ru/). Загл. с экрана.
9. Толмачева О.В. Государственные займы как форма финансирования государственных потребностей. Екатеринбург: АМБ, 2010.

УДК 334.021:35/470.5+571.1)

*Д. Е. Толмачев,*

*Л. М. Полоцкая,* специалист

по аналитической работе,

Уральский федеральный университет

г. Екатеринбург

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УРАЛО-ЗАПАДНОСИБИРСКОМ РЕГИОНЕ

По результатам исследования среднего бизнеса делового журнала «Эксперт» в 2013 году, суммарная выручка средних предприятий в России превышает аналогичный показатель крупного бизнеса, при этом по сравнению с 2007 годом данный показатель снизился (как и сумма чистой прибыли среднего бизнеса). Вклад средних компаний в экономику сложно недооценить, однако сред-

ний бизнес не обладает теми ресурсами, которые есть у крупных компаний, и для развития нуждается в поддержке государства. Оценке эффективности и востребованности такой поддержки на Урале и в Западной Сибири посвящено исследование, инициатором которого выступила компания ЕУ в Екатеринбурге.

Традиционно поддержка средних предприятий предусмотрена госпрограммами (ранее федеральными целевыми программами) поддержки малого и среднего бизнеса. Однако важно понимать, что в действительности поддержка среднего бизнеса не сводится только к финансовым инструментам, реализуемым в рамках данных программ (субсидии и другое софинансирование, налоговые инструменты поддержки, размещение на площадках региональной недвижимости и т. д.). На данный момент нужды среднего бизнеса гораздо шире, чем разовая или даже периодическая финансовая помощь. В исследовании под поддержкой понимались также меры нефинансового характера: упрощение административных процедур, адресная поддержка со стороны госорганов, система «одного окна» и другие.

Все меры господдержки, получаемые компаниями, были сгруппированы в зависимости от целей экономической политики регионов Большого Урала. После обобщения информации программ поддержки компаний и первичных консультаций с руководителями среднего бизнеса были сформулированы основные цели оказания господдержки на Урале:

1. Поддержка инвестиционных проектов и модернизации;
2. Развитие инфраструктуры;
3. Содействие развитию инноваций;
4. Стимулирование выхода на новые рынки;
5. Повышение ресурсо- и энергоэффективности предприятий;
6. Содействие координации субъектов предпринимательства;
7. Обеспечение кадрами.

Опрос представителей бизнеса проводился посредством сбора анкет и проведением углубленных интервью с руководителями средних предприятий. Участниками исследования выступили преимущественно предприятия с объемом выручки в 2011 г. от 350 до 11000 млн рублей (в соответствии с критериями исследования динамичных компаний среднего бизнеса «Газели», проводимого медиахолдингом «Эксперт»). Основой для составления списка участников служат исследования АЦ «Эксперт-Урал»: Топ-400 компаний Урала и Западной Сибири, «Инновации в среднем бизнесе», исследование динамично развивающихся компаний среднего бизнеса «Уральские «Газели».

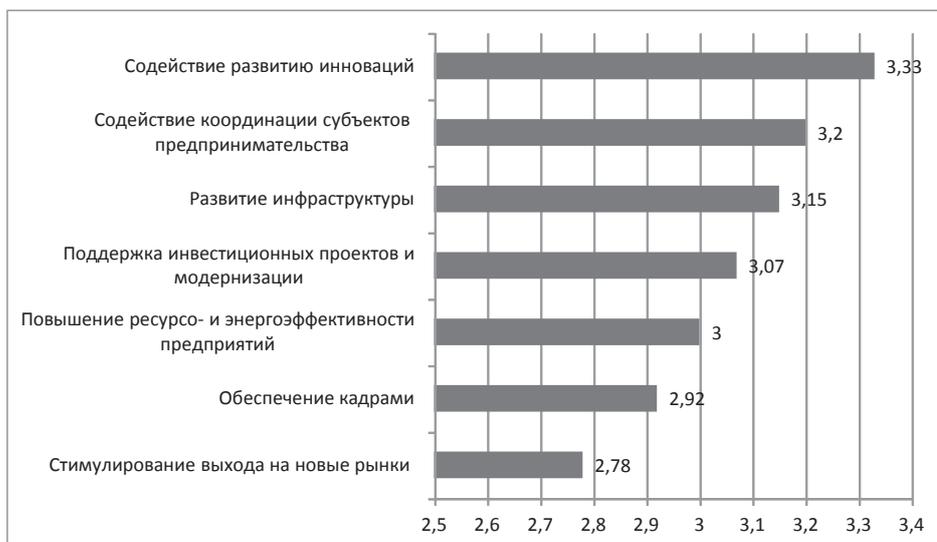
Из 25 опрошенных посредством анкет компаний господдержкой пользовалась 21 компания. Помимо этого было проведено 13 глубинных интервью.

В анкетном опросе участникам было предложено оценить эффективность конкретных мер поддержки в группе, в результате чего появилась возможность анализировать как эффективность отдельных мер, так и направления поддержки в целом.

Средний балл эффективности господдержки, полученный из оценок анкет, – 3,07 из 5. В зависимости от целей региональной экономической политики наиболее эффективными компании признают меры по развитию инноваций, наименее – меры на поддержку по выходу на новые рынки (график 2). Сравнительно высокий средний балл получили меры по развитию инфраструктуры и содействию координации бизнеса.

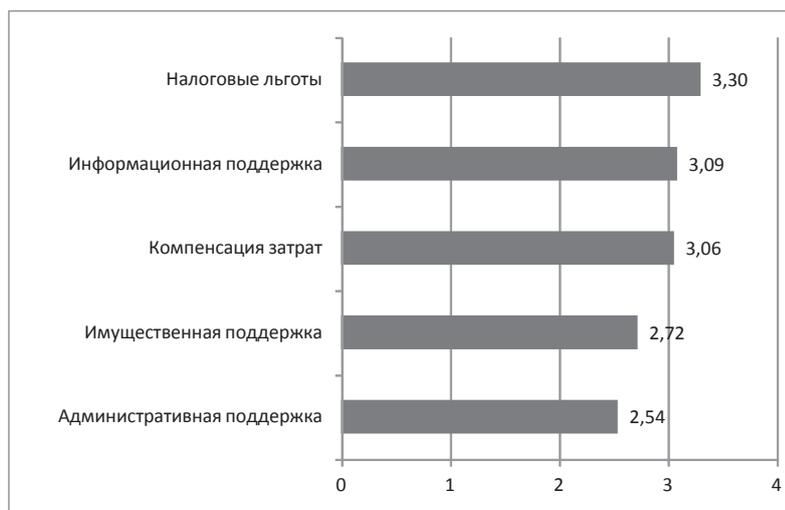
В целом высокого среднего балла (выше 4) не получила ни одна группа мер. Помимо общего разброса оценок это объяснимо тем, что две компании из анкетного опроса дали низкую оценку всем мерам из списка (включая те меры, с которыми они не сталкивались), тем самым некорректно заполнив анкету. В дальнейшем при анализе этот факт был учтен.

График 2. Эффективность мер господдержки в зависимости от целей региональной экономической политики



Меры господдержки были также рассмотрены с точки зрения их характера (налоговые льготы, субсидии и компенсация затрат и так далее).

График 3. Эффективность господдержки в зависимости от характера мер

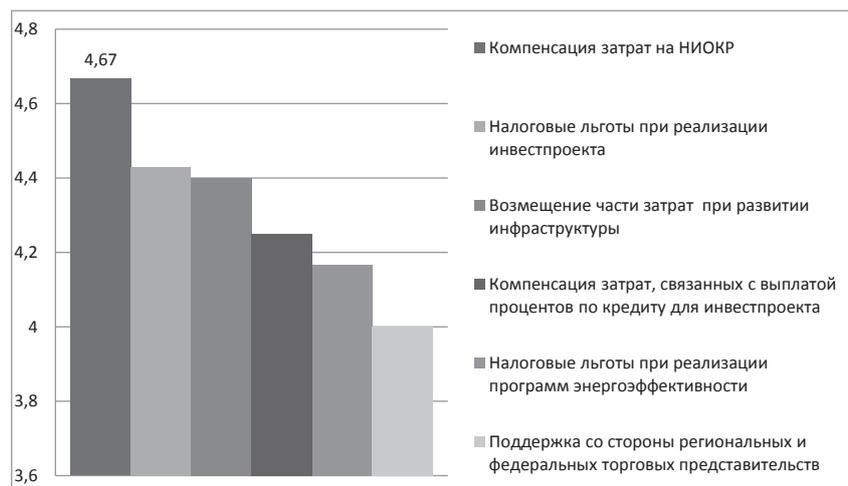


Наиболее эффективно действующей на данный момент компании признают финансовую поддержку: налоговые льготы и различные виды компенсации затрат (субсидии, гранты, софинансирование). В разрезе отдельных мер в связи со сложностью анализа эффективности на основе простого расчета среднего балла было выделено несколько методов отбора эффективных мер, которые условно были разделены на три группы:

1. Наиболее эффективные меры. Расчет производился без двух низких баллов, которые две компании поставили всем мерам (см. выше). Низкие оценки иных компаний не исключались из расчета. В данную группу отнесены меры, которые, за исключением указанных оценок, получили только высокие баллы (4 и 5 баллов).

В группу попали преимущественно финансовые меры (компенсация затрат и налоговые льготы). Исключение составляет поддержка торговых представительств и информационная поддержка в части получения возможных преференций при реализации НИОКР. В глубинных интервью компаниями было подтверждено, что поддержка торговых представительств позволила компаниям расширить бизнес за рубежом.

График 4. Наиболее эффективные меры



2. «Хорошая идея, неудачный опыт». В данную группу отнесены меры, которые большинством предприятий были оценены высоко, однако получили несколько низких оценок. Точный критерий: высоких оценок (5 и 4 балла) больше, чем остальных, не менее чем в два раза. В группу попали такие меры, как налоговые льготы при НИОКР, компенсация затрат на приобретение оборудования, компенсация затрат на обучение сотрудников (в т. ч. на стажировки)/бесплатные программы повышения квалификации, семинары для сотрудников и так далее. Таким образом, данную группу также составляют некоторые направления финансовой поддержки.

3. «50/50». В данную группу были отнесены только те меры, которые получили либо очень высокие баллы (5), либо очень низкие (1 и 2). Меры, вошедшие в данную группу, не получили от участников срединных оценок. К данной группе относятся: компенсация затрат по участию в международных/российских выставках, ярмарках, форумах; субсидии и государственные гарантии на страхование экспортных кредитов; развитие бизнес-инкубаторов, кластеров и взаимодействие с властью через ТПП, союзы и иные ассоциации.

В данную группу были отнесены меры как финансового, так и нефинансового характера.

Особенно была отмечена участниками интервью компенсация затрат по продвижению продукции (участие в выставках), поскольку для промышленных предприятий участие в выставках является одним из основных способов продвижения на рынке. Некоторые участники исследования из года в год получают лишь компенсацию квадратных метров выставочной площади, некоторые – практически полную компенсацию расходов. Различия зависят не только от компаний, но и от условий получения региональной поддержки в субъекте РФ.

Такие меры поддержки, как развитие бизнес-инкубаторов и кластеров и взаимодействие с властью через ТПП и Союзы, также получили диаметрально противоположные оценки как в анкетах, так и на интервью с руководителями компаний. Компании, выступающие с инициативой при сотрудничестве с данными организациями, высоко оценивают их деятельность. С учетом мнения бизнеса противоположные оценки можно объяснить тем, что меры из данной группы являются эффективными для тех компаний, которые проявляют инициативу при их получении и дальнейшем сотрудничестве.

## 2.2. Низкоэффективные меры

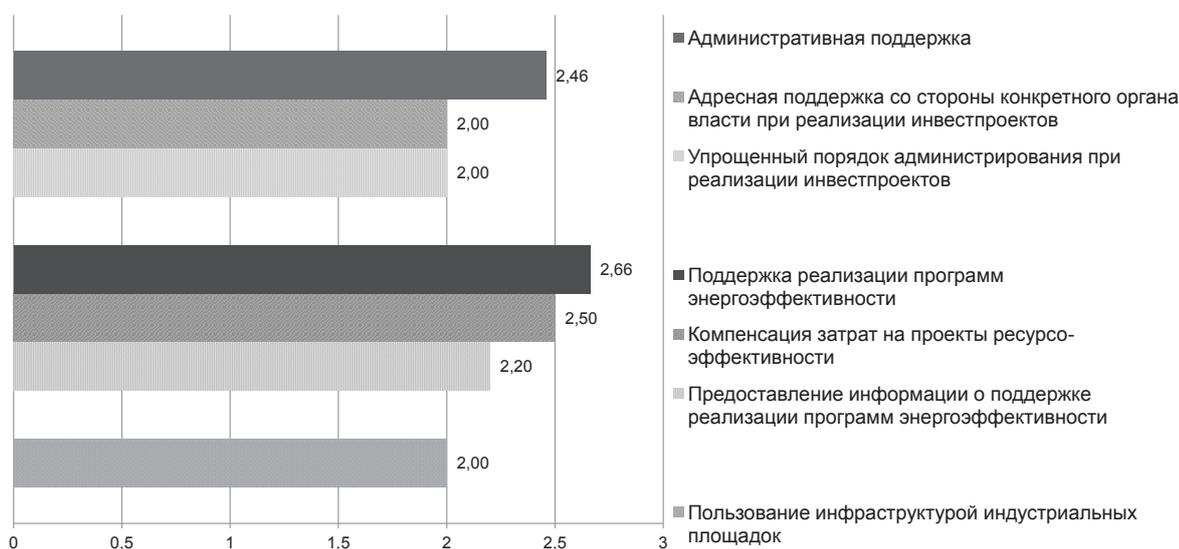
Среди мер господдержки, представленных в анкетах, можно выделить несколько, получивших особенно низкие баллы.

Среди них выделяются две группы и отдельная мера.

Первая группа – это меры административной поддержки. Компании отмечают низкую эффективность группы мер на данный момент, при этом именно эту группу мер компании считают наиболее востребованными.

Вторая группа мер с особенно низкими баллами выделена с точки зрения их направленности – это меры поддержки реализации программ ресурсоэффективности. В данной группе наименьшие баллы у компенсации затрат (под данной мерой понимаются также субсидии и иные формы государственного финансирования) и информационная поддержка в данной области.

График 5. Низкоэффективные меры



Отдельная мера, выделенная на графике, – пользование инфраструктурой промышленных площадок. Такой низкий балл отмечается, согласно комментариям, не оценкой потенциальной эффективности, а малым количеством опыта работы с подобными площадками у предприятий на текущий момент. Этот спо-

соб господдержки не реализован в полной мере сейчас, но может стать высокоэффективным в будущем.

Исходя из интервью компаний, были проанализированы причины низкой эффективности указанных мер господдержки, для каждой из них указана основная причина:

1 Административная поддержка – высокие административные барьеры (особенно отмечается сложность сбора документов) и, как следствие, увеличение продолжительности реализации проектов;

2 Поддержка реализации программ энергоэффективности – нецелесообразный размер поддержки;

3 Пользование инфраструктурой промышленных площадок – малое количество успешных примеров на данный момент.

Для каждой из данных групп мер есть и контрмеры – оценки компаний, которые не сталкиваются с подобными трудностями при получении поддержки. В данном случае мы указываем мнение большинства опрошенных предприятий.

### 3. Анализ факторов, препятствующих получению поддержки

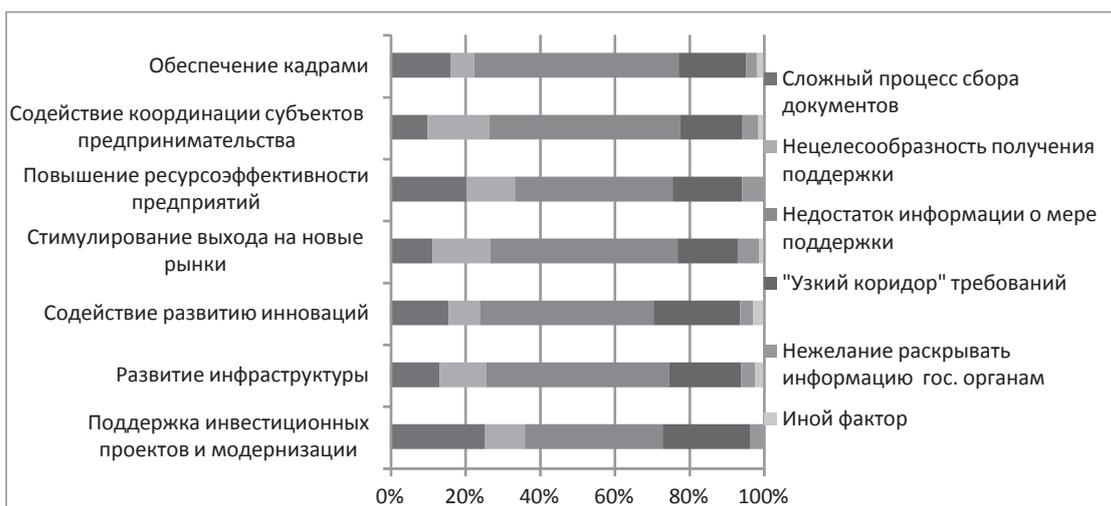
При составлении списка препятствующих факторов в анкете были учтены мнения руководителей компаний Урала и Западной Сибири, а также проанализированы иные исследования препятствий при получении господдержки. В итоговый список вошли пять основных факторов:

1. Сложный процесс сбора документов
2. Нецелесообразность получения поддержки
3. Недостаток информации
4. «Узкий коридор» требований (компания не подходит по требованиям, необходимым для получения господдержки)
5. Нежелание раскрывать информацию о компании государственным органам

Оценить факторы, препятствующие получению каждой меры, можно было по шкале от 0 до 3 (0 – фактор незначим, 3 – сильно значим).

Наибольшим препятствием при получении господдержки для среднего бизнеса является недостаток информации как в целом по агрегированным результатам, так и для каждого направления поддержки.

График 7. Влияние препятствующих факторов на укрупненные направления оказываемой господдержки в зависимости от целей



Недостаток информации является наибольшим препятствием при получении господдержки для всех групп. Более того, в разрезе индивидуальных мер для каждой отдельно взятой меры без исключений недостаток информации занимает первое место в списке препятствующих факторов. Значимыми факторами также являются сложный процесс сбора документов, строгие границы требований к предприятию при получении поддержки, реже – нецелесообразность получения поддержки.

Главная сложность при оценке господдержки – получение конкретных данных о размере оказываемой поддержки для среднего бизнеса, поскольку традиционно данные о господдержке приводятся совместно для малого и среднего бизнеса. Малому бизнесу, не реализующему инвестпроекты, достаточно финансовых инструментов поддержки, в то время как для среднего бизнеса они вторичны.

При этом значительная часть опрошенных на интервью средних компаний отмечает, что главная поддержка государства для них – проведение политики по поддержке конкуренции, решение ключевых налоговых и железнодорожных вопросов, то есть вопросы федерального значения.

Интересно, что в целом все компании, принявшие участие в исследовании, можно разделить на три группы:

1. Компании, активно использующие возможности господдержки, как административной, так и финансовой из года в год. Представители данной группы хорошо информированы о возможной поддержке и способах ее получения.

2. Компании, нерегулярно использующие какие-либо инструменты господдержки. Данные компании знают, что господдержку реально получить,

однако получаемая ими поддержка часто нецелесообразна по своему размеру целям компании. Предприятиям из второй группы часто не хватает информации о поддержке. Позиция компаний: «будем рады поддержке, если сможем ее получить».

3. Компании, не имеющие опыта получения поддержки (либо разово получавшие поддержку). Данные компании практически не информированы о способах получения поддержки, они мало верят в возможность реальной финансовой помощи и административной со стороны государства. Позиция компаний: «господдержка среднему бизнесу не нужна».

Положение компании в группе из списка не зависит от ее размера. К примеру, к третьей группе можно отнести как сравнительно небольшие предприятия из выборки, так и компании, находящиеся по объему выручки у верхней границы среднего бизнеса.

В результате проведенного исследования можно отметить, что оптимальным является сочетание административной и финансовой поддержки. Важность административной поддержки отмечало большинство средних предприятий, реализующих инвестиционные проекты и выходящих на новые рынки. При этом даже сравнительно крупные предприятия (близкие к верхней границе среднего бизнеса по выручке) отмечают, что финансовая поддержка помогает им двигаться вперед, даже если имеет малый размер относительно необходимого.

Подробные результаты исследования можно найти в совместном аналитическом докладе Центра региональных экономических исследований ВШЭМ УрФУ и Аналитического Центра «Эксперт-Урал»

УДК 332.1:338.33

*Д. Е. Толмачев,*  
*Е. А. Ульянова,* зам. директора,  
Центр региональных  
экономических исследований ВШЭМ,  
Уральский федеральный университет  
*П. Д. Кузнецов*  
г. Екатеринбург

## СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

В статье предложена система отбора перспективных рыночных ниш для развития регионального промышленного комплекса на примере Свердловской области, а также представлены краткие результаты апробации системы отбора на нескольких отраслевых сегментах.

Authors propose the mechanism to determine the potential of different industries and their impact on regional economic development. Article presents results of mechanism approbation on Sverdlovsk region.

Ключевые слова: система отбора перспективных рынков, развитие промышленности, развитие внутреннего рынка.

Одним из ключевых факторов устойчивого роста экономики региона является сложная экономическая структура, с диверсифицированной промышленностью. Экономика уральских регионов во многом концентрируется на одной или нескольких отраслях промышленности, что делает ее подверженной колебаниям мировой конъюнктуры. Диверсификация, углубление производства позволит экономике региона больше опираться на внутренний спрос макрорегиона и страны в целом, а также даст больше возможностей для торговли на внешних рынках. Однако будущее развитие региона будет происходить в условиях ограниченности ресурсов и неопределенности в развитии экономики. Поэтому одной из важнейших задач государственной экономической политики в отношении промышленного сектора становится выделение приоритетов под-

держки. Для решения поставленной задачи было инициировано исследование<sup>1</sup>, целью которого стало выявление наиболее перспективных для промышленности Свердловской области рыночных ниш, выход на которые может дать наибольший эффект для экономики региона.

Анализ перспективности каждой рыночной ниши для развития в Свердловской области базировался на нескольких принципах.

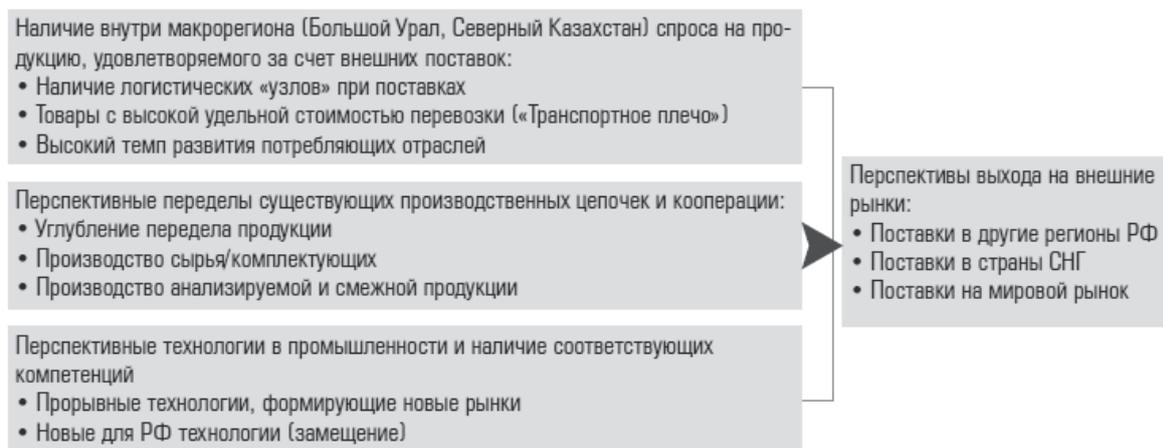


Рис. 1. Принципы отбора перспективных рынков продукции/услуг

1. Наличие внутри макрорегиона спроса на продукцию, который в настоящий момент удовлетворяется преимущественно за счет внешних поставок. Под внешними поставками понимаются, во-первых, импорт, во-вторых, поставки из других регионов РФ. Под макрорегионом – Уральский макрорегион, включающий субъекты УрФО, Пермский край и Башкортостан, а также часть Северного Казахстана. Широта географического охвата объясняется необходимостью анализа перспектив сбыта продукции в будущем, которая будет производиться в Свердловской области, при условии организации в ней новых промышленных предприятий в выявленных отраслевых сегментах.

2. Наличие промышленного потенциала для создания производств более высоких переделов, либо производств предыдущих переделов – комплектующих и расходных материалов. Необходимо провести детальный анализ сложившегося промышленного комплекса макрорегиона с целью выделения функционирующих производственных цепочек, отдельные звенья которых в настоящий момент вынесены за пределы региона. При этом

<sup>1</sup> При поддержке Министерства промышленности и науки Свердловской области в рамках государственного контракта

необходимо учитывать возможности и целесообразность переноса этих звеньев в регион. Отправными точками развития экономики региона в соответствии с данным принципом являются – углубление переработки выпускаемой продукции (повышение технологичности производства), производство комплектующих или расходных материалов для существующих более высоких переделов, возможность сбыта побочной продукции, получаемой в результате производства основной продукции.

3. Перспективные технологии в промышленности и наличие соответствующих компетенций в Свердловской области, позволяющих как совершенствовать продукцию в существующих традиционных производствах, так и разрабатывать и внедрять прорывные технологии, позволяющие в будущем выйти на новые рынки. Данный принцип позволяет определить стратегически важные для Свердловской области направления развития в долгосрочной перспективе и включает две составляющие: поиск прорывных технологий на основе анализа результатов зарубежных форсайт-исследований и авторитетных научно-технологических обзоров, а также анализ технологий новых для России и при этом уже распространенных за рубежом с целью трансфера и замещения технологий.

4. Наличие экспортного потенциала производимой продукции. Удовлетворение внутреннего спроса макрорегиона необходимо рассматривать как первоначальную ступень развития производств, перспективных для промышленности Свердловской области. В долгосрочной перспективе необходимо ориентироваться на вывод продукции предприятий на новые географические рынки. Это могут быть как другие регионы России, так и другие страны, в первую очередь СНГ, а затем на мировой рынок.

Предложенные принципы отбора перспективных производственных направлений для развития на территории Свердловской области позволяют выделить две группы рыночных ниш:

– «Традиционные рынки» – рынки с уже сформированным спросом внутри региона, на которых существенна доля поставок из других регионов и стран с одной стороны и есть потенциал для замещения этих поставок организацией собственного производства.

– «Новые рынки» – быстро растущие рынки, возникающие при внедрении прорывных технологий в производство, спрос на которые еще только формируется.

Следующим шагом отбора потенциально интересных для развития отраслевых сегментов является применение к ним критериев отбора. Для каждого типа рыночных сегментов характерен свой набор критериев. Представлен процесс отбора «традиционных рынков».

В качестве критериев отбора потенциальных рынков рассматривались:

- объем ввоза продукции на территорию региона более 50 млн долларов;
- принципиальная возможность организации производства на территории Свердловской области;
- разумная капиталоемкость (варианты размещения целлюлозно-бумажных комбинатов, нефтеперерабатывающих заводов, атомных электростанций, строительство высокоскоростных магистралей и других проектов, реализация которых выходит за рамки возможностей регионального бюджета, не рассматривалась, несмотря на всю перспективность подобного рода проектов).

Информационная база исследования «традиционных рынков» включала:

1. Статистику грузовых перевозок промышленной продукции по железной дороге, позволяющую оценить объем и структуру поставляемой из других регионов России продукции, основных поставщиков и потребителей.

2. Базу внешней торговли РФ, позволяющую оценить структуру импорта и экспорта, поставщиков и потребителей продукции с выделением производственных компаний, потенциальных инвесторов.

3. Торговые online площадки, позволяющие проанализировать текущий спрос субъектов федерации, муниципалитетов, частных и государственных компаний на продукцию, закупаемую для собственных нужд, детальную спецификацию требуемого товара и условия поставок.

4. Базу внешней торговли Казахстана, позволяющую проанализировать структуру продукции, закупаемой за пределами страны, в том числе из России, оценить потенциальные объемы спроса.

5. Базу данных федеральной службы государственной статистики, позволяющую проанализировать объемы собственного производства анализируемой продукции.

6. Отраслевые обзоры, позволяющие проанализировать текущую структуру российского и мирового рынка, оценить текущий уровень развития рыночного сегмента и его перспективы, в том числе технологического плана.

В ходе анализа было выделено 16 укрупненных рынков в традиционных отраслях промышленности (104 товарные позиции), из которых детально проанализированы 8 как наиболее перспективные.



Рис. 2. Методологическая схема отбора приоритетных рынков

По каждому рынку анализировались:

- текущее состояние развития рынка в России и за рубежом с оценкой объема рынка, прогноза его роста в среднесрочной перспективе и потенциала его развития с технологической точки зрения;
- товарная структура ввоза продукции рассматриваемого рынка и анализ международной и межрегиональной логистики с выделением основных поставщиков и заказчиков;
- производственный потенциал региона и основных производителей;
- особенности развития рынка в Уральском регионе;
- перспективы создания аналогичных производств в Свердловской области, требуемые инвестиции, потенциальные инвесторы, пространственное размещение производств и оценка социально-экономического эффекта: объем выручки и количество создаваемых высокопроизводительных рабочих мест.

В результате детального анализа были выделены особенности каждого рыночного сегмента, позволяющие определить потенциал его развития в

Свердловской области и социально-экономические эффекты от реализации инвестиционных проектов в указанных сферах.



Рис. 3. Основные показатели выделенных рыночных ниш

Кратко ключевые основания перспективности каждой ниши представлены в таблице.

Рынок	Потенциал развития / специфика
Абразивные материалы и инструменты	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ключевые отрасли потребления – металлургия и машиностроение – базовые отрасли Уральского региона → обеспечение постоянного спроса.</li> <li>2. Свердловская область – логистический хаб транспортировки абразивов. Точка концентрации внешних поставок в макрорегион с дальнейшим перераспределением по субъектам → налаженная дистрибьюторская сеть.</li> <li>3. При наличии собственного производства простых абразивных материалов, большой объем импорта более сложных абразивных инструментов → наличие спроса на высокотехнологичную продукцию.</li> <li>4. Возможность привлечения иностранных инвесторов.</li> </ol>

<p>Железобетонные изделия</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основной спрос на ЖБИ в Уральском регионе обеспечивают ХМАО и ЯНАО (около 80 %), наиболее удаленные районы.</li> <li>2. Относительно низкая себестоимость продукции и большой вес снижают эффективность «транспортного плеча» → каждые 100 км увеличивают себестоимость продукции на 3 %.</li> <li>3. Наиболее перспективные направления поставок в ХМАО и ЯНАО – восточное (через Свердловскую область) и южное направление (через Тюменскую область или из Сибири).</li> </ol>
<p>Полимерные пленки</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие развитой ресурсной базы в Уральском регионе (Тюменская область – Тобольск-Полимер и Башкортостан – Газпром Нефтехим Салават, Уфаоргсинтез и др.).</li> <li>2. Основные потребители полимерной пленки – пищевая промышленность, торговля, строительство, логистика – наиболее развитые отрасли Свердловской области среди других субъектов Урала.</li> <li>3. Дисбаланс между долей производства полимерного сырья в макрорегионе (15 %) относительно РФ и объемом производства упаковочной полимерной пленки (6 %), оценочный объем ввоза продукции в макрорегион 590 млн долл. → наличие спроса на продукцию.</li> </ol>
<p>Полимерные трубы</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Наличие ресурсной базы в Уральском регионе.</li> <li>2. Наличие спроса на продукцию, обеспечиваемый новым строительством жилищного и промышленного назначения (в 2014–2015 гг. – около 25 млн кв. м), требуемым ремонтом изношенных сетей ЖКХ, износ которых составляет от 60–80 % (требуется заменить 25 тыс. км).</li> <li>3. Потребительские качества полимерных труб в сравнении с металлическими (увеличенный срок службы → ниже стоимость обслуживания трубопроводных сетей в течение жизненного цикла).</li> <li>4. Эффективный радиус сбыта завода полимерных труб – 500 км.</li> </ol>

Древесные плиты	<p>1. Перспективное направление – производство OSB плит, потребности в которых в настоящее время удовлетворяются за счет импорта.</p> <p>2. Свердловская область – один из пяти крупнейших регионов России по объемам потребления OSB плит.</p> <p>3. В России не сформирован рынок производства OSB плит. Только одно предприятие – в Карелии → потенциал выхода на российский рынок и рынок СНГ.</p>
Комбикорма	<p>1. Развитая производственная база в Свердловской области в секторе производства комбикормов для сельскохозяйственных животных.</p> <p>2. Потенциал развития сектора кормов для домашних животных, обеспечиваемый стабильным спросом на продукцию.</p> <p>3. Выход на рынок кормов для животных – через иностранных производителей.</p>
Лакокрасочные материалы	<p>1. Наличие достаточно большого спроса на лакокрасочную продукцию в Уральском регионе, который обеспечивают крупные промышленные компании для собственных нужд и торгово-логистические компании для сбыта конечному потребителю.</p> <p>2. Отсутствие в Свердловской области крупных производственных компаний → выход на рынок возможен через привлечение стратегического партнера с новыми технологиями производства, заинтересованный в проникновении на российский рынок.</p> <p>3. Одними из привлекательных факторов являются: близость к рынкам сбыта нефтегазовых районов и Казахстана, близость к другим химическим производствам в макрорегионе.</p>
Теплоизоляционные материалы	<p>1. Высокая конкуренция в Уральском регионе в секторе производства теплоизоляционных материалов на шлаковатной основе, при этом есть спрос на теплоизоляцию на основе стекловолокна, удовлетворяемый за счет импорта.</p> <p>2. Производство стекловолоконной теплоизоляции в Уральском регионе базируется преимущественно в Башкортостане,</p>

	обеспечивающее продукцией другие регионы РФ → потенциал развития сектора в Свердловской области. 3. Перспективы создания и производства инновационных теплоизоляционных материалов путем привлечения иностранных игроков.
--	--

Анализ социально-экономических эффектов от реализации инвестиционных проектов по созданию производств в указанных сферах проводился на базе реализации аналогичных проектов в других регионах РФ. Получилось, что для создания производств в указанных сегментах, удовлетворяющих от 10 до 25 % существующего спроса всего Уральского макрорегиона, необходимо привлечь около 750 млн долл., при этом социально-экономический эффект от реализации данных инвестиционных проектов будет выражаться в ежегодном дополнительном объеме выручки промышленных компаний в размере 480 млн долл. и более 3 тыс. созданных новых высокопроизводительных рабочих мест.

Подробные результаты исследования представлены в аналитическом докладе «Промышленность Свердловской области: перспективные рынки, технологии инвесторы», подготовленном Аналитическим центром «Эксперт-Урал» совместно с ВШЭМ УрФУ и НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург по заказу Министерства промышленности науки Свердловской области в рамках государственного контракта.

УДК 330.322.2:339.542.2

*О. М. Турыгин*, ст. научный сотрудник,  
УрО РАН  
г. Екатеринбург

## ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Одной из важных задач, необходимых для инновационного роста экономик стран Таможенного союза, является развитие промышленности. Одним из показателей успешности проведения политики модернизации экономики, явля-

ется структура экспорта и импорта товаров и услуг. Для гармонизации международной статистической отчетности по торговле товарами используется разработанная ООН стандартная международная классификация товаров – UN Standard International Trade Classification (SITC). В настоящее время широко применяется версия 3 (rev. 3) этого классификатора. С использованием данной классификации можно оценить величину и структуру внешнеторговых операций, что позволяет выявить конкурентоспособность национальной экономики и специализацию страны в международном разделении труда. Товарная структура российского экспорта и импорта в 2012 гг. приведена в табл. 1.

Таблица 1

Товарная структура импорта и экспорта РФ, по странам, % по товарным группам, 2012 г. (по классификации SITC rev. 3)

Наименование товарной группы	Импорт			Экспорт		
	Мир, млн. долл.	Белоруссия, %	Казахстан, %	Мир, млн. долл.	Белоруссия, %	Казахстан, %
Продукты питания, напитки, табак (S0+S1+S4)	38 211	4,6	0,5	16 216	3,6	8,2
Руда, лес (S2)	8 931	2,6	23,3	16 699	3,3	4,0
Топливные материалы (нефть, газ) (S3)	4 053	4,8	22,2	368 853	3,9	1,1
Продукты низкой степени переработки (химия, трубы) (S5+S6)	79 030	4,9	2,6	81 824	4,6	5,4
Товары инвестиционные (машины, оборудование, транспортные средства) (S7)	147 482	3,1	2,0	18 478	9,3	19,1
Товары потребительские (S8)	37 065	6,5	3,4	4 855	9,6	15,8
ВСЕГО (S0...S9)	316 193	4,1	3,0	524 766	4,1	2,8

Источник: расчеты автора по данным ООН, <http://comtrade.un.org>.

За период 1996–2012 гг. в РФ экспорт минерального топлива, большую часть которого составляет нефть, нефтепродукты и природный газ, увеличился с 43,1 % до 70,2 %. В то же время экспорт машин, оборудования и транспортных средств уменьшился с 7,0 % до 3,5 %, а импорт – увеличился с 19,9 % до 46,5 %.

В Белоруссии ситуация существенно отличается. Экспорт машин, оборудования и транспортных составляет 20,5 % от всей величины экспорта, большая часть которого (73,5 %) направляется в Россию.

Таблица 3

Товарная структура импорта и экспорта Белоруссии, по странам, %  
по товарным группам, 2012 г. (по классификации SITC rev. 3)

Наименование товарной группы	Импорт			Экспорт		
	Мир, млн. долл.	Казах- стан, %	Россия, %	Мир, млн. долл.	Казах- стан, %	Россия, %
Продукты питания, напитки, табак (S0+S1+S4)	3 463	0,4	25,6	4 516	3,7	85,5
Руда, лес (S2)	1 617	0,7	65,1	724	0,5	32,3
Топливные материалы (нефть, газ) (S3)	17 870	0,0	96,0	16 391	0,1	1,8
Продукты низкой степени переработки (химия, трубы) (S5+S6)	10 812	0,7	44,4	13 391	1,4	28,8
Товары инвестиционные (машины, оборудование, транспортные средства) (S7)	9 514	0,1	27,2	7 040	4,5	73,5
Товары потребительские (S8)	1 821	0,0	32,0	2 141	4,2	77,1
ВСЕГО (S0...S9)	46 404	0,3	58,8	46 060	1,7	35,1

Источник: расчеты автора по данным ООН, <http://comtrade.un.org>.

В Казахстане экспорт машин, оборудования и транспортных составляет 36,4 % от всей величины экспорта, значительная часть которого (53,2 %) направляется в Россию (см. табл. 3).

Таблица 3

Товарная структура импорта и экспорта Казахстана, по странам, % по товарным группам, 2012 г. (по классификации SITC rev. 3)

Наименование товарной группы	Импорт			Экспорт		
	Мир, млн. долл.	Белоруссия, %	Россия, %	Мир, млн. долл.	Белоруссия, %	Россия, %
Продукты питания, напитки, табак (S0+S1+S4)	4 106	3,2	41,5	2 845	0,4	6,8
Руда, лес (S2)	1 035	0,2	71,4	5 685	0,2	37,2
Топливные материалы (нефть, газ) (S3)	4 809	0,1	86,8	64 486	0,0	1,5
Продукты низкой степени переработки (химия, трубы) (S5+S6)	13 329	1,3	38,4	16 451	0,3	16,4
Товары инвестиционные (машины, оборудование, транспортные средства) (S7)	16 932	1,6	25,3	1 285	0,9	53,2
Товары потребительские (S8)	4 169	2,3	23,5	631	0,1	16,6
ВСЕГО (S0...S9)	44 538	1,5	38,4	92 282	0,1	7,3

Источник: расчеты автора по данным ООН, <http://comtrade.un.org>.

Для успешного развития промышленности необходима значительная величина инвестиций в основной капитал. Осуществление высоких темпов роста экономики требует, исходя из опыта других стран, увеличения нормы валового накопления основного капитала до уровня 35-40 % ВВП. Величина валового накопления основного капитала в России и Казахстане значительно ниже указанных значений, в Белоруссии ситуация несколько лучше (см. рис. 1).

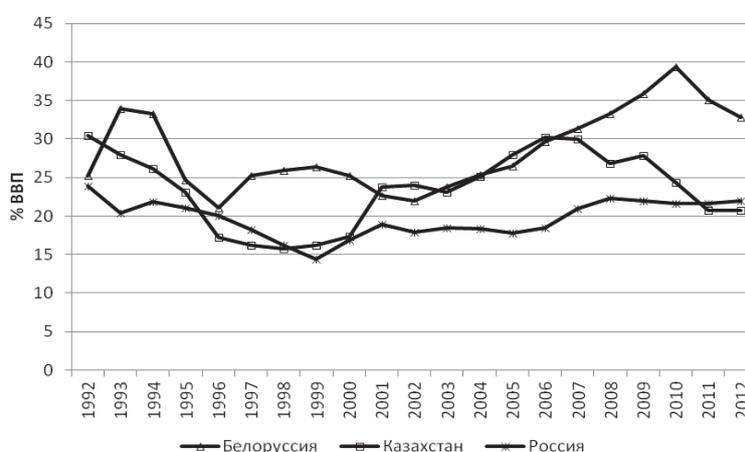


Рис. 1. Валовое накопление основного капитала, % ВВП, страны Таможенного союза, 1992–2012 гг.

Источник: World Development Indicators (WDI), 18.12.2013.

Источник формирования валового накопления является валовое сбережение, с учетом корректировки на величину капитальных трансфертов, полученных и переданных за рубеж. Соотношение между сбережением и накоплением стран Таможенного союза приведено в табл. 4.

Таблица 4

Сбережение и накопление, по странам, % ВВП

Статьи системы национального счетоводства по странам	2010	2011	2012	Среднее, 1992–2012 гг.
<b>Россия</b>				
Валовое сбережение	30,69	34,02	33,28	32,24
Валовое накопление	22,62	25,46	25,98	22,59
Валовое накопление основного капитала	21,63	21,64	21,99	19,68
<b>Белоруссия</b>				
Валовое сбережение	27,62	31,57	39,00	25,05
Валовое накопление	41,23	33,51	34,47	30,24
Валовое накопление основного капитала	39,34	35,05	32,85	28,50
<b>Казахстан</b>				
Валовое сбережение	40,12	43,91	40,51	29,77
Валовое накопление	25,37	22,19	23,24	25,09
Валовое накопление основного капитала	24,33	20,70	20,75	23,56

Источник: расчеты автора по данным WDI.

Валовое накопление в России и Казахстане значительно ниже величины валового сбережения (в 2012 г. на 8 % и на 17 % соответственно). Таким образом, значительная часть финансовых ресурсов, формируемых в стране, утекает за рубеж. В формировании оттока капитала значительная величина принадлежит частному сектору. За период 1992-2012 гг. чистый вывоз капитала частным сектором из России составлял в среднем 3,7 % ВВП ежегодно.

Характерной чертой процесса глобализации мировой экономики является значительное развитие финансового взаимодействия между различными странами, в частности, широкое использование бизнесом и частными лицами оффшорных и субоффшорных юрисдикций. Оффшорные юрисдикции – это страны, налоговый режим которых предоставляет значительные льготы зарегистриро-

ванным в них компаниям и возможность сокрытия информации о реальных владельцах компаний (Британские Виргинские острова, Багамские острова, Гибралтар, Лихтенштейн, Нидерландские Антильские острова и др.). Субоффшоры – страны, налоговый режим которых позволяет зарегистрированным в них компаниям уплачивать минимальный налог (порядка 1 %) при ведении бизнеса за пределами данной страны, или при трансграничных трансфертах доходов. Это позволяет переводить финансовые потоки в настоящие оффшоры с низкими издержками. К субоффшорам относятся такие страны, как Кипр, Нидерланды, Великобритания, Швейцария, Люксембург, Ирландия, отдельные штаты США.

Владельцами около 80 % крупных российских компаний являются компании, зарегистрированные за рубежом, в частности, в оффшорных и субоффшорных юрисдикциях. Так как затраты на ведение оффшорного бизнеса довольно малы, а выгоды значительны, оффшоры все шире начинают использоваться также средним и малым бизнесом. Признаком значительного распространения оффшорного инвестирования в России является, в частности, характеристика источников поступления иностранных инвестиций в экономику России по странам-инвесторам, приводимая Росстатом. Хотя, согласно методологии Росстата, в отличие от методологии платежного баланса, иностранные инвестиции не включают операции органов денежно-кредитного регулирования и коммерческих банков, эти данные можно использовать для оценки структуры иностранных инвестиций. Основными странами–инвесторами в отечественную экономику являются либо оффшоры, либо субоффшоры. Эти же страны являются основными получателями инвестиций из России. Так как, вывоз капитала из России частным сектором значительно превосходит ввоз, можно сделать вывод, что почти весь капитал, поступающий в страну в форме иностранных инвестиций, является частичным возвратом капитала, вывезенного ранее из России.

Использование оффшорных компаний в качестве посредников при экспортно-импортных операциях позволяет через механизмы трансфертного ценообразования выводить большую часть прибыли за рубеж. Сопоставляя страны, в которые Россия осуществляет наибольший объем экспорта и страны, являющиеся крупнейшими иностранными инвесторами в российскую экономику можно сделать вывод, что между ними существует довольно тесная связь. Например, Нидерланды являются страной, в которую Россия осуществляет наибольший объем экспорта – 8,1 % от его общей величины. Нидерланды яв-

ляются страной, в которой накоплен максимальный объем инвестиций из России и она же является одной из ведущих стран инвесторов в российскую экономику.

Помимо частного сектора, значительный объем вывоза капитала из России осуществляется органами государственного управления и денежно-кредитного регулирования, которые в дальнейшем, для краткости, будут называться государством. В России за период 1992-2012 гг. чистый вывоз капитала государством, с учетом изменения международных резервов, в среднем составлял **2,8 % ВВП** ежегодно.

По объему международных резервов, Российская Федерация занимает третье место в мире. О высокой величине международных резервов РФ также свидетельствует тот факт, что величина достаточности международных резервов, измеряемая в месяцах импорта товаров и услуг, превосходит международно признанный уровень достаточности более чем в пять раз.

С одной стороны, отсутствие внешнего государственного долга и наличие международных резервов оказывает положительное влияние на развитие экономики. С другой стороны, высокая величина международных резервов свидетельствует о том, что значительная часть финансовых ресурсов вывозится из страны. Если высокие международные резервы Китая являются своеобразной платой за доступ его промышленной продукции на рынки США и Европы, то для России такой высокий уровень кредитования стран Запада, при недостаточном уровне кредитования отечественной экономики, не имеет рационального обоснования. Недостаточный объем внутреннего кредитования вынуждает российские банки и предприятия привлекать финансовые ресурсы на международных рынках капитала. В результате внешний долг российского частного сектора на 01.10.2013 г. составил 634,1 млрд. долл. США. Причем частный сектор получает займы, как правило, под более высокий процент, чем процент, под который размещает резервы за рубежом правительство РФ. Таким образом, одной из причин недостаточного внутреннего кредитования отечественной экономики является крайне неэффективная государственная политика. Предполагается, что высокий уровень международных резервов способствует преодолению экономических кризисов. Данный тезис возможно в целом и является верным, но применительно к российской ситуации не находит достаточного подтверждения. Например, в ходе кризиса 2008 г. падение российской экономики было самым значительным среди стран G-20. Имеющиеся значительные международные резервы было бы гораздо эффективнее использовать для финансирования

институтов развития. Недостаточный объем инвестиционных ресурсов, поступающих в реальный сектор, не позволяет достичь стабильного экономического роста.

Таким образом, из проведенного анализа можно сделать следующие выводы:

1) Чистый вывоз капитала частным сектором России в среднем за период 1993–2012 гг. составлял **3,7 % ВВП** ежегодно. Высокий уровень вывоза капитала частным сектором, объясняется, в частности, созданными в российской экономике условиями, благоприятствующими использованию бизнесом оффшорных юрисдикций. Усиление валютного контроля и принятие других административных мер по ограничению вывоза капитала являются важнейшими условиями сокращения вывоза капитала из страны.

2) Чистый вывоз капитала государственным сектором в России в среднем за период 1993–2012 гг. составлял **2,8 % ВВП** ежегодно. Это говорит о довольно значительной величине капитала, вывезенного из России государством.

3) При условии сокращения оттока капитала частным сектором поступающая валютная выручка могла бы выкупаться ЦБ в более значительных объемах и в дальнейшем использоваться для финансирования институтов развития. Это позволило бы значительно увеличить инвестиционные ресурсы в российской экономике до уровня, необходимого для осуществления модернизации.

УДК 330.34:349.542.2

*У. Н. Файзуллоев*, аспирант,  
Уральский государственный  
аграрный университет  
г. Екатеринбург

## ТЕКУЩИЕ И ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Закономерностями развития международных экономических связей является усиление интеграционных процессов в различных регионах мира. Преимущества интеграции, порожденные объединением экономических потенциа-

лов стран, обусловили широкое распространение данного явления, в том числе и среди стран с переходной экономикой.

Нужно отметить, что после распада Советского союза страны неизбежно приходят к новому витку взаимоотношений, знаменующих интеграционное сотрудничество. Постсоветское пространство в плане состояния и перспектив развития интеграционных процессов имело свои особенности. Они вытекали не только из нашей общей истории и соответствующих народнохозяйственных связей, но и характера уже сложившихся в постсоветский период межгосударственных отношений. Государствам пришлось выстраивать совершенно новую стратегию торгово-экономического сотрудничества, в значительной степени восстанавливать разорванные связи и создавать принципиально новые механизмы взаимодействия, которые соответствовали бы современным геополитическим реалиям.

После распада Советского союза обеднение стран на постсоветском пространстве было обозначено на Содружество Независимых Государств (СНГ), которое было образовано 8 декабря 1991 г. Начался процесс формирования качественно новых межгосударственных отношений, налаживания равноправного взаимовыгодного сотрудничества. В то же время в этих странах продолжали накапливаться недовольства и претензии к СНГ, поскольку в его рамках не удалось достичь серьезного успеха в экономическом взаимодействии. По сути, в СНГ изначально наметился определенный разрыв между реальной практикой и завышенными ожиданиями в отношении провозглашенных целей и задач. В учредительных документах СНГ не были определены полномочия между этим образованием и отдельными республиками, поэтому Содружество стало восприниматься не как общая структура с обязательствами по совместным политическим и экономическим действиям, а как форма добровольного сотрудничества, где отсутствует система ответственности за выполнение принятых обязательств.

На наш взгляд, при всех недостатках СНГ не произошло разрушение определенного пласта экономических и технологических связей между предприятиями разных стран, что заложило основу для укрепления отношений между субъектами и странами, которые стремились и были готовы к новому витку интеграционного взаимодействия. В этих условиях возникает идея о разноуровневой интеграции, которая на практике воплотилась в учреждение в 2000 г. Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). Оно стало свидетельством единства политической воли руководителей пяти государств, кото-

рые заявили о стремлении решительно продвигаться по пути взаимного многопланового сотрудничества и реальной экономической интеграции [1].

10 октября 2000 года президенты Республики Беларусь, Республики Казахстан, Киргизской Республики, Российской Федерации и Республики Таджикистан подписали договор об учреждении евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС). В отличие от существовавших интеграционных институтов, основной целью которых являлась политическая интеграция, главной целью ЕврАзЭС стала экономическая интеграция. Это и предопределило успех созданного интеграционного объединения [2].

31 мая 2001 г. в г. Минске руководители Белоруссии, Казахстана, Киргизии, России и Таджикистана объявили о начале практической деятельности новой международной организации – Евразийского экономического сообщества. Создание ЕврАзЭС стало логическим завершением организационно-правового оформления объединения пяти стран Содружества Независимых Государств, избравших путь глубокой и динамичной интеграции, прежде всего в экономической области [3].

ЕврАзЭС занимает 91 % территории бывшего Советского Союза, на которой проживает более 180 млн. человек, или 64 % численности населения СНГ.

В рамках ЕврАзЭС действует режим свободной торговли товарами. Благодаря этому товарооборот между странами ЕврАзЭС возрос с \$30 млрд. в 2000 году до \$123 млрд. в 2008 году, т. е. в 4,1 раза. В связи с мировым финансовым и экономическим кризисом в 2009 году объем взаимного товарооборота по сравнению с 2008 годом снизился на 32,3 %. [4]

Истекшее десятилетие показало востребованность и жизненную силу ЕврАзЭС. За эти годы была создана фундаментальная база для реализации инициатив в самых разных сферах сотрудничества, в основе которых лежит прагматизм, координация подходов, нацеленность на эффективное использование потенциалов стран Сообщества (Белоруссии, Казахстана, Киргизстана, России и Таджикистана). Были достигнуты высокие макроэкономические результаты. В среднем по ЕврАзЭС в 2009 г. по сравнению с 2000 г. рост ВВП составил 156 %, промышленной продукции – 140 %, продукции сельского хозяйства – 145 %, инвестиций в основной капитал – 231 % [5].

По решению глав государств ЕврАзЭС в течение 2008–2010 годов был сформирован таможенный союз трех государств – Беларуси, Казахстана и Рос-

сии. Присоединение к нему остальных государств-участников ЕврАзЭС будет происходить по мере готовности их экономик.

В декабре 2009 года президенты Беларуси, Казахстана и России утвердили план действий на 2010–2011 годы по формированию единого экономического пространства – следующего этапа интеграции. ЕЭП обеспечит гармонизацию законодательства во всех сферах взаимодействия наших стран, свободу передвижения товаров, услуг, рабочей силы и капитала.

6 июля 2010 года в силу договора о Таможенном кодексе Таможенного союза ознаменовало завершение первого этапа формирования данного объединения. Одновременно это событие стало выходом на финишную прямую проекта, направленного на полноценную интеграцию стран членов ЕврАзЭС – построение единого экономического пространства (ЕЭП), предусматривающее устранение барьеров на пути свободного передвижения товаров, услуг, капитала и граждан, а также введение единой валюты.

Для обеспечения полноформатного функционирования ЕЭП в период до 2015 года будут приняты 55 международных договоров и иных документов в развитие базовых соглашений ЕЭП, а правительства стран обеспечат выполнение 74 обязательных мероприятий по соглашениям ЕЭП в определенные сроки. Основные рубежи в создании ЕЭП.

Согласно вступлению с 6 июля 2010 года в силу договора о Таможенном кодексе Таможенного союза:

- С 1 января 2013 года страны-члены ЕЭП обязаны выполнять количественные параметры, определяющие устойчивость их экономического развития (годовой дефицит государственного бюджета – не выше 3 % ВВП; государственный долг – не выше 50 % ВВП; уровень инфляции – не более чем на 5 процентных пунктов выше уровня инфляции страны ЕЭП с наименьшим ростом потребительских цен).

- к этому же сроку должны быть установлены общие правила регулирования деятельности субъектов естественных монополий;

- до 1 января 2013 года должна быть обеспечена унификация железнодорожных тарифов на услуги по перевозке грузов по видам сообщений (экспортный, импортный и внутренний) на территории государств-участников ЕЭП.

- С 1 января 2015 года будет обеспечен доступ к услугам железнодорожной инфраструктуры для перевозчиков государств-членов ЕЭП.

- До 31 декабря 2013 года будет гармонизировано законодательство стран в банковской сфере, на валютном рынке и в сфере страхования.

– С 1 января 2014 года предприятия смогут участвовать в государственных закупках на всей территории ЕЭП с предоставлением им национального режима закупок.

– К 2015 году будет сформирован общий рынок нефти и нефтепродуктов и к этому же сроку осуществлен переход на рыночные (равнодоходные) цены на газ.

– К концу 2015 года будет сформирован совместный энергетический рынок, создана единая энергосистема сообщества, будет обеспечен равный свободный доступ к магистральным электрическим сетям энергосистем стран сообщества и равный уровень тарифов на услуги по передаче (транзиту) электроэнергии по электрическим сетям.

– К концу 2015 года предполагается функционирование общего рынка труда.

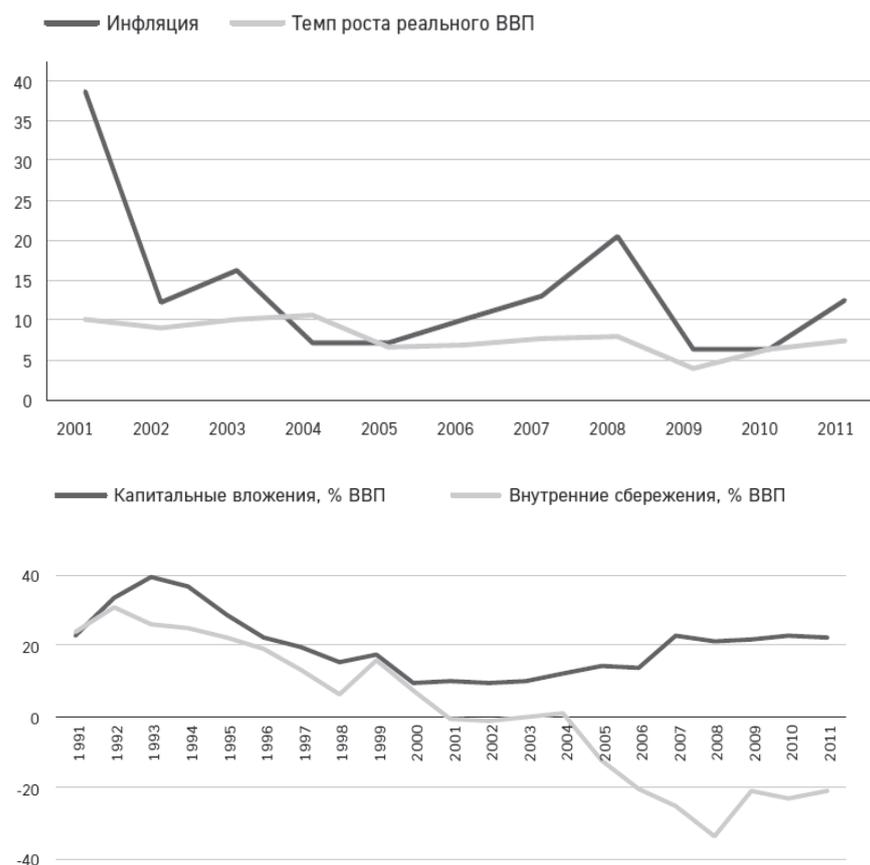
Таким образом, рынок товаров и услуг, капитала и рабочей силы в рамках ЕЭП позволит эффективно развивать производственно-кооперационные связи между предприятиями, повысить степень конкурентоспособности нашей продукции, создать дополнительные рабочие места, улучшить положение трудовых мигрантов. Участие в ЕЭП обеспечит принципиально новые возможности для дальнейшего развития и структурной перестройки экономик Беларуси, Казахстана и России [6].

В будущем к таможенному союзу и ЕЭП могут присоединиться и другие страны ЕврАзЭС, разделяющие цели и принципы этих объединений и готовые к их реализации.

С 1998 года в республике Таджикистан наблюдается тенденция роста реального ВВП. В 2011 году темпы роста ВВП и ВВП на душу населения составили 7,4 % и 5,9 % соответственно, что выше средних значений по ЕврАзЭС. Основой экономического роста Таджикистана является экспорт товаров (прежде всего алюминия и хлопка) и растущий внутренний спрос, как правило в виде частного потребления. Частное потребление предопределяется денежными переводами трудовых мигрантов из-за рубежа, прежде всего из России. Значительная доля частного потребления приходится на импортные товары, в том числе продовольствие. Денежные переводы стимулируют потребительский рынок, строительство и производство услуг.

Зависимость Таджикистана от внешних факторов объясняется не только экспортными доходами, но и высоким внешним долгом, лишь 13,4 % которого в 2010 году покрывалось золотовалютными резервами республики. Показатель обеспеченности внешнего долга является самым низким среди стран ЕврАзЭС [7].

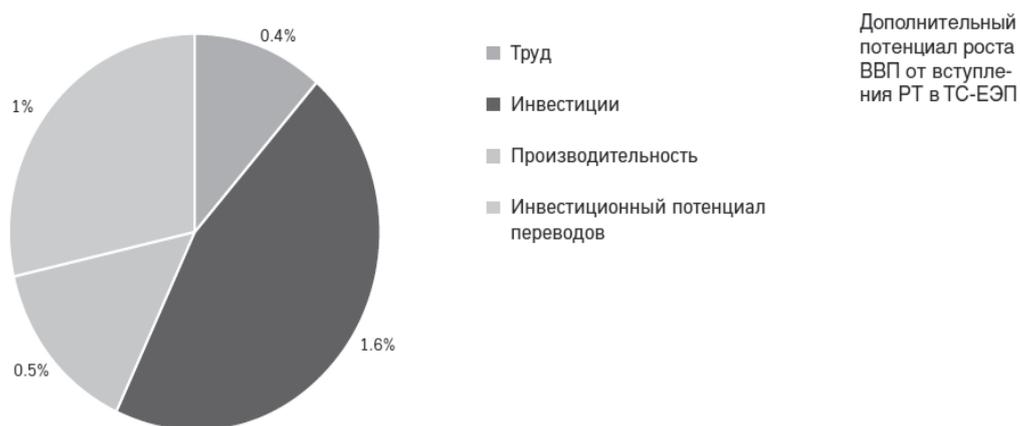
Динамика инфляции, темпов роста реального ВВП, капитальных вложений и внутренних сбережений Республики Таджикистан



Источник: World Bank, IMF

Рис. 1. Динамика инфляции, темпов роста реального ВВП, капитальных вложений и внутренних сбережений Республики Таджикистан

Согласно оценкам в экономической литературе, вклад изменений совокупной производительности факторов в экономический рост в республике Таджикистан в 2000-е годы составил 56 %, вклад накопления капитала – 36 %, вклад прироста трудовых ресурсов – 8 %. используя предложенные в литературе оценки вклада факторов, можно дать приблизительную оценку влияния вступления республики Таджикистан в ТС и ЕЭП на экономический рост. Влияние на экономический рост происходит, прежде всего, через рост инвестиций и капитала, а также рост совокупной производительности факторов. Трудовые ресурсы не являются ограничивающим экономический рост фактором, поскольку Таджикистан является регионом избыточных трудовых ресурсов. Повышение квалификации персонала в рамках такого подхода является составной частью роста производительности [8].



Источник: расчеты ЦЭФИР и ЕАБР

Рис. 2. Дополнительный потенциал роста ВВП от вступления РТ в ТС-ЕЭП

Статические единовременные эффекты торгового характера при вступлении в ТС будут в целом невелики. Оценки единовременных эффектов по наиболее значимым отраслям для республики Таджикистан: добыча полезных ископаемых – 0,8–0,9 %, пищевая промышленность – 0,8–1,15 %, сельское хозяйство – 0,4–0,5 %, производство электроэнергии – 0,7–0,84 %, сфера услуг – 0,5–0,6 %.

Доля инвестиций в ВВП Таджикистана продолжает оставаться невысокой (12 % в среднем в первой половине 2000-х, чуть выше 20 % в начале 2010-х) и значительно ниже не только стран Балтии, центральной и Восточной Европы, но и стран ТС-ЕЭП, что означает огромный потенциал инвестиций в капитал как источник дальнейшего экономического роста.

Вступление в ТС-ЕЭП сопровождается подписанием соглашений об унификации законодательства в области торговли и о дополнительных инвестициях. Кроме того, создание единого экономического пространства, оказывая влияние на рынки товаров, капитала и труда внутри ТС, создает дополнительные стимулы для инвестиций в страны ТС не только из стран-участниц, но и извне. Вступление республики Таджикистан в таможенный союз создает дополнительные возможности по привлечению внешних инвестиций.

### *Литература*

1. Старшинова Н. А. Особенности и противоречия интеграционного сотрудничества // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. 2011. Т. 11.

2. Евразийский банк развитие Центр интеграционных исследований. Оценка экономического эффекта присоединения республики Таджикистан к ТС и ЕЭП. Санкт-Петербург, 2013.
3. Хабермас Ю. Расколотый Запад. М., 2008.
4. Барков А. В. Правовой статус Евразийского экономического сообщества // Журнал российского права. 2003. № 4.
5. Главы таможенных служб СНГ и ЕврАзЭС обсудили перспективы дальнейшего сотрудничества. Режим доступа: <http://www.evrazes-bc.ru/news/view/8110>. Загл. с экрана.

УДК 330.46

*Т. Ф. Филиппова*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
*О. Г. Матвийчук*, научный сотрудник отдела  
оптимального управления,  
Институт математики  
и механики Уральского отделения Российской академии наук  
г. Екатеринбург

## ЗАДАЧИ ДИНАМИКИ ИМПУЛЬСНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: МОДЕЛИРОВАНИЕ, АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ

Исследование широкого круга задач оптимального управления объектами различной природы, в которых применение импульсных управлений вызывает мгновенное изменение состояния и где траектории соответствующей динамической системы становятся разрывными функциями времени – один из важных и интенсивно развивающихся в настоящее время разделов современной теории управляемых систем [1–7]. Многочисленные задачи, связанные с анализом математических моделей процессов с импульсными воздействиями, возникают в разнообразных прикладных задачах экономики, квантовой электроники, робототехники, механики полета, других прикладных областях.

В настоящее время методы математического моделирования находят все более широкое применение в решении экономических задач. Это обусловлено, с одной стороны, развитием и усложнением экономических отношений и появлением новых задач, с другой стороны – развитием математического моделирования: разработкой новых классов моделей, методов и инструментальных средств. Отметим среди актуальных задач указанного класса проблематику, связанную с построением и исследованием оптимальных моделей управления, описывающих динамику продуктивности ресурсов Уральского региона, с учетом ресурсных ограничений и возможности эффективных инвестиций в современные технологии. Моделирование в данной области весьма важно для выявления оптимальных пропорций между факторами производства с акцентом на рациональное использование природных ресурсов, их продуктивность и удельное потребление энергии [8]. Модельные траектории, допускающие управляющие воздействия в течение кратких промежутков времени (например, краткосрочные корректирующие финансовые вливания в соответствующие области производства) и приводящие к быстрому, почти скачкообразному, изменению динамики изучаемых процессов, могут служить математической базой, исследование и оптимизация которой даст основу для прогнозирования устойчивого развития экономики и сценарного анализа.

Одной из важных задач теории оптимального управления динамическими системами является проблема нахождения и оценивания множеств возможных фазовых состояний в различные моменты времени. Точное или приближенное знание множеств достижимости (множества всех точек фазового пространства, в которые можно перейти за конечное время из начального состояния по решениям системы при всех возможных управлениях) управляемой системы, позволяет, в частности, оценить предельные возможности системы, выбрать оптимальное управление.

Существует много работ, посвященных различным методам построения внутренних и внешних аппроксимаций множеств достижимости [9–10]. Одним из возможных методов оценивания множеств достижимости является метод эллипсоидальных аппроксимаций. В данной работе используются известные результаты эллипсоидального оценивания состояний динамических управляемых систем с классическими (измеримыми) управлениями, полученные академиком А.Б. Куржанским [9] и Ф.Л. Черноусько [10] и их учениками.

Основной целью работы является дальнейшее развитие техники эллипсоидального оценивания для трубок траекторий управляемых импульсных динамических систем с неопределенностью по начальным данным.

Рассматривается управляемая система

$$dx(t) = f(t, x(t), u(t))dt + B(t)dv(t), \quad x \in \mathbb{R}^n, \quad t_0 \leq t \leq T. \quad (1)$$

Неопределенность по начальным данным здесь состоит в том, что начальное состояние  $x(t_0 - 0) = x_0$  точно неизвестно, но предполагается, что начальный фазовый вектор системы принадлежит заданному множеству соответствующего фазового пространства

$$x_0 \in X_0 \in \text{comp } \mathbb{R}^n,$$

здесь  $\text{comp } \mathbb{R}^n$  означает множество всех компактных подмножеств из  $\mathbb{R}^n$ . В уравнении (1) функция  $f(t, x, u)$  непрерывна по  $\{t, x, u\}$  и непрерывно дифференцируема по  $x$ ,  $n$ -векторная функция  $B(t)$  предполагается непрерывной,  $u(t)$  – классическое (измеримое) управление, стесненное геометрическим ограничением

$$u(t) \in U, \quad U \in \text{comp } \mathbb{R}^m,$$

$v(t)$  – скалярная функция ограниченной вариации [1-3], возрастающая непрерывная справа на отрезке  $[t_0, T]$  и удовлетворяющая ограничению (параметр  $\mu > 0$  задан):

$$\text{Var}_{t \in [t_0, T]} v(t) = \sup_{\{t_i | t_0 \leq t_1 \leq \dots \leq t_k = T\}} \left\{ \sum_{i=1}^k |v(t_i) - v(t_{i-1})| \right\} \leq \mu.$$

Обозначим символом  $x(\cdot) = x(\cdot; t_0, x_0, u(\cdot), v(\cdot))$  решение системы (1) на промежутке  $[t_0, T]$  для допустимого  $x_0 \in X_0$  и управлений  $u(\cdot)$ ,  $v(\cdot)$ . Будем предполагать, что все решения  $x(\cdot) = x(\cdot; t_0, x_0, u(\cdot), v(\cdot))$  существуют и определены на всем промежутке  $[t_0, T]$  при любых допустимых начальных векторах  $x_0 \in X_0$  и управлениях  $u(\cdot)$ ,  $v(\cdot)$  (условия, при которых данное требование выполняется, приведены в [10]).

Обозначим символом  $\mathcal{U}$  класс всех допустимых измеримых управлений  $u(\cdot)$  и символом  $\mathcal{V}$  – класс всех допустимых управлений-мер  $v(\cdot)$ . Трубку траекторий [11–13] системы (1) из начального состояния  $[t_0, T]$  обозначим

$$X(\cdot) = X(\cdot; t_0, X_0) = \bigcup \left\{ x(\cdot; t_0, x_0, u(\cdot), v(\cdot)) \mid x_0 \in X_0, u(\cdot) \in \mathcal{U}, v(\cdot) \in \mathcal{V} \right\}. \quad (2)$$

Отметим, что сечение  $X(t) = X(t; t_0, X_0)$  трубки траекторий  $X(\cdot)$  (2) в момент времени  $t \in [t_0, T]$  совпадает с множеством достижимости системы (1) в момент  $t$  из начального состояния  $\{t_0, X_0\}$ .

Целью данной работы является разработка алгоритмов построения внешних (относительно операции включения множеств) оценок трубок траекторий  $X(\cdot)$  и соответствующих множеств достижимости  $X(t)$  системы (1), основанных на идеях и методах эллипсоидального исчисления.

При помощи специальной разрывной замены времени рассматриваемая импульсная система преобразуется в обыкновенное дифференциальное включение, уже не содержащее импульсных составляющих [11–14]. Для оценивания множеств достижимости полученного дифференциального включения используются результаты теории эллипсоидального оценивания [9–10] и теории эволюционных уравнений для многозначных состояний динамических систем в условиях неопределенности, в частности, уравнение интегральной воронки и его следствия, а также ранее полученные алгоритмы эллипсоидального оценивания [11–17]. Задача решена для линейной импульсной системы и нелинейной импульсной системы с квадратичной нелинейностью.

Исследована структура интегральных воронок рассматриваемых импульсных систем и соответствующих им обыкновенных дифференциальных включений. Разработаны методы и алгоритмы построения внешних эллипсоидальных оценок множеств достижимости для управляемых систем указанного выше вида, рассмотрены иллюстрирующие примеры.

### *Литература*

1. Красовский Н.Н. Теория управления движением. – М.: Наука, 1968. – 476 с.
2. Куржанский А.Б. Управление и наблюдение в условиях неопределенности. – М.: Наука, 1977. – 392 с.
3. Zavalishchin S.T., Sesekin A.N. Dynamic Impulse Systems. Theory and Applications. – Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 1997. – 268 p.
4. Миллер Б.М., Рубинович Е.Я. Оптимизация динамических систем с импульсными управлениями. – М.: Наука, 2005. – 429 с.
5. Дыхта В.А., Самсонок О.Н. Оптимальное импульсное управление с приложениями. – М.: Физматлит, 2000. – 255 с.

6. Dykhta V.A., Samsonyuk O.N. Some applications of Hamilton-Jacobi inequalities for classical and impulsive optimal control problems // *European Journal of Control*. – 2011. – Vol. 17. – P. 55–69.
7. Филиппов А.Ф. Дифференциальные уравнения с разрывной правой частью. – М.: Наука, 1985. – 224 с.
8. Nikonov O., Krivorotov V., Kalina A. Methodological approach of sustainable and safe social and economic developments of the territories. – Laxenburg: IIASA, 2011. – P. 1–22. – (Interim Report; IR-11-006).
9. Kurzanski A.B., Valyi I. Ellipsoidal calculus for estimation and control. – Laxenburg: IIASA Birkhauser, 1997. – 321 p.
10. Черноусько Ф.Л. Оценивание фазового состояния динамических систем: метод эллипсоидов. – М.: Наука, 1988. – 319 с.
11. Филиппова Т.Ф. Построение многозначных оценок множеств достижимости некоторых нелинейных динамических систем с импульсным управлением // *Тр. Ин-та мат. и механики УрО РАН*. – 2009. – Т. 15, – № 4. – С. 262–269.
12. Filippova T.F. Estimates of Trajectory Tubes of Uncertain Nonlinear Control Systems // *Lecture Notes in Computer Science*. – 2010. – Vol. 5910. – P. 272–279.
13. Filippova T.F. Trajectory tubes of nonlinear differential inclusions and state estimation problems / T.F. Filippova // *J. Concrete Appl Math (JCAAM)*. – 2010. Vol. 8. – P. 454–469.
14. Вздорнова О.Г., Филиппова Т.Ф. Задачи импульсного управления при эллипсоидальных ограничениях: вопросы чувствительности по параметрам ограничений // *Автом. и телемех.* – 2007. – № 11. – С. 135–149.
15. Вздорнова О.Г. Внешние эллипсоидальные оценки множеств достижимости дифференциальных импульсных систем / О.Г. Вздорнова, Т.Ф. Филиппова // *Известия РАН: Теория и системы управления*. – 2006. – № 1. – С. 38–47.
16. Филиппова Т.Ф., Матвийчук О.Г. Алгоритмы оценивания множеств достижимости импульсных управляемых систем с эллипсоидальными фазовыми ограничениями // *Автоматика и телемеханика*. – 2011. – №9. – С. 127–141.
17. Matviychuk O.G. Estimation Problem for Impulsive Control Systems under Ellipsoidal State Bounds and with Cone Constraint on the Control // *AIP Conf. Proc.* – 2012. – Vol. 1497. – P. 3–12.

*З. Б. Хмельницкая*, профессор,  
Уральский государственный горный университет  
*Ю. В. Никифорова*, доцент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Конец XX века, ознаменовавшийся распадом СССР, дал толчок интеграционным процессам, охватившим всю его бывшую территорию: создание СНГ, Союзного государства России и Беларуси (СГРБ), ЕврАзЭС, ГУАМ, ЕЭП и др. Если в СНГ вошли почти все республики бывшего СССР, то остальные международные организации продемонстрировали уже более тесное сотрудничество вошедших в них стран, которые изъявили готовность и желание к более глубокой интеграции, нежели та, которую СНГ способно было им обеспечить.

Вновь образовавшиеся на постсоветском пространстве государства, после достижения экономической и правовой независимости, начали усиленно формировать новый механизм взаимовыгодного политического, экономического и культурного сотрудничества, которое возможно осуществлять лишь в определенной организационно-интеграционной форме. Поэтому существование и деятельность международной организации – Евразийского экономического сообщества как центра координационных усилий различных государств в решении стоящих перед ними вопросов имеет особое значение.

Государства СНГ унаследовали от бывшего СССР ряд системных связей, которые объективно подталкивают их к воссозданию в новых условиях комплекса международных хозяйственных связей интеграционного типа. Речь идет о единой энергетической системе, единой системе транспорта, связи, телекоммуникаций, нефте- и газопроводов, стандартов и т. д. Все это создает более интегрированное и взаимозависимое экономическое пространство, чем то, что достигнуто даже странами Европейского союза.

Сегодня Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) представляет собой уникальный союз государств, характеризующийся интеграционными процессами, произошедшими и происходящими на постсоветском пространстве: впервые несколько стран бывшего СССР создали столь тесный экономический и таможенный союз; впервые было решено существенно расширить прежние рамки сотрудничества стран в таких областях, как политика, экономика, наука, образование, социальная сфера и др.

Главными целями интеграционного образования ЕврАзЭС стали:

согласование проводимых социально-экономических преобразований; повышение эффективности взаимодействия стран с целью развития процессов интеграции и углубления взаимного сотрудничества в различных областях; координация различных подходов при интеграции в мировую экономику и международную торговую систему.

Термин «интеграция» был введен в общественный и научный оборот сравнительно недавно, однако объединительные, интеграционные тенденции возникли в мире не сегодня. На протяжении всей истории государственного развития страны находили общие экономические, политические и военные интересы, однако это не означало их объединения.

Экономическая интеграция включает в себя развитие производственной и научно-технической кооперации, торгово-экономических и валютно-финансовых связей, создание различных межгосударственных объединений политического и экономического характера, региональных экономических группировок зон свободной торговли, таможенных союзов, экономических и валютных союзов (ЕЭС, ЕС, ЕАСТ, АСЕАН и др.)

Основными признаками интеграции являются: взаимопроникновение и переплетение национальных производственных процессов; глубокие структурные изменения в экономике стран-участниц, происходящие на основе взаимопроникновения и переплетения производственных процессов; необходимость и целенаправленное регулирование интеграционных процессов; возникновение межгосударственных (наднациональных или надгосударственных) структур (институциональные структуры).

Реализация идей интеграции и кооперации, создание единого экономического пространства, восстановление и развитие сотрудничества между странами – традиционными партнерами стали первоочередными проблемами для стран, входивших ранее в единое экономическое пространство СССР и впоследствии СНГ.

Таможенный союз можно отнести к одной из наиболее распространенных форм международной интеграции, которыми являются, в частности, зоны свободной торговли, «общие рынки», экономические и политические союзы. Участие государств, в том или ином интеграционном образовании предполагает различную степень сближения.

Опыт работы этих межгосударственных образований был заимствован при подготовке положений Договора о создании Экономического союза, а также соглашений о Таможенном союзе в СНГ. Были учтены также правила Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), а впоследствии и Всемирной торговой организации (ВТО)

Переходя к характеристике интеграционных процессов, происходящих на территории бывшего СССР, необходимо отметить, что вторым по значимости интеграционным образованием после СНГ явился Таможенный союз между Россией, Белоруссией и Казахстаном.

Ответственный секретарь комиссии Таможенного союза, Заместитель генерального секретаря ЕврАзЭС Глазьев С.Ю. в своей работе «Зачем нужен Таможенный союз» отмечает, что сегодняшняя активизация интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС является частью политики экономического развития ориентированной на выход из сырьевой ловушки на путь инновационной экономики. Эта политика предполагает активизацию сохранившегося научно-производственного потенциала, восстановление и развитие имеющихся воспроизводственных контуров изготовления высокотехнологической продукции с высокой добавленной стоимостью с широкой кооперацией и специализацией производства. За последнее время в этом направлении проделана колоссальная работа, создана договорная правовая база таможенного союза ЕврАзЭС. Его формирование является фундаментом для построения единого экономического пространства (ЕЭП). [1]

Подписание Договора о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза 6 октября 2007 г. и плана действий по формированию Таможенного союза в рамках Евразийского экономического сообщества на 2007–2009 гг. определили стратегию и последовательность шагов по созданию Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации.

Указанным Договором определено, что «таможенный союз» – форма торгово-экономической интеграции Сторон, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами, про-

исходящими с единой таможенной территории, а также происходящими из третьих стран и выпущенными в свободное обращение на этой таможенной территории, не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера. При этом Стороны применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. В развитии этого основополагающего международного договора в кратчайшие сроки разработана и принята основа договорно-правовой базы Таможенного союза, которая определяет необходимые для функционирования Таможенного союза институты, включая Комиссию Таможенного союза. С учетом уже сформированной договорно-правовой базы Таможенного союза формирование единого экономического пространства (ЕЭП) ведется одновременно по всем основным направлениям при условии синхронного принятия взаимных обязательств Сторонами и соответствующей корректировки национальных законодательств [2].

Согласно принятым решениям планируется устранить Таможенные и технические барьеры во взаимной торговле, а также иные ограничительные меры экономического характера. Тем самым будет сформирован общий рынок товаров.

Функционирование общего рынка товаров предполагает обеспечение свободного доступа к деятельности в сфере оптовой и розничной торговли для предприятий – резидентов Сторон, устранение ограничений в сфере оптовой и розничной торговли товарами, производимыми на территории Таможенного союза, унификацию правил оптовой и гармонизацию правил розничной торговли и защиты потребителей. Устранение технических барьеров в торговле предусматривает взаимное признание разрешительных документов в сфере технического регулирования, санитарного, фитосанитарного и ветеринарного контроля и унификации этих требований. Выполнение перечисленных выше условий будет означать формирование полноценного общего рынка товаров, для защиты которого должны будут применяться единые правила и нормы, предусмотренные соглашениями, подписанными в рамках создания Таможенного союза.

Формирование общего рынка услуг предусматривает предоставление национального режима предприятиям-резидентам Сторон в оказании услуг, унификацию требований к ним, взаимное признание лицензий в лицензируемых видах деятельности, устранение организационных монополий и гармонизацию национального законодательства [2].

Формирование общего рынка труда предусматривает свободное перемещение рабочей силы в зоне ЕЭП, урегулирование правового статуса граждан одного государства, постоянно проживающего на территории другого государства – участника ЕЭП, обеспечение свободного доступа к получению образования, признание дипломов высшего и среднего образования, единообразного применения правил и требований к трудовым ресурсам и режиму доступа на рынок труда [2].

Формирование общего рынка капитала наряду с обеспечением взаимного доступа на рынок финансовых, банковских и страховых услуг предусматривает гармонизацию норм валютного регулирования, создание условий для перехода на расчеты в национальных валютах, создание единой платежнорасчетной системы и формирование общего валютного рынка [3].

Осуществление перечисленных выше направлений формирования ЕЭП создаст общий рынок товаров, услуг, труда и капитала.

Реализация стратегической цели ЕврАзЭС – интеграция в мировую экономику и международную торговую систему возможна при условии соблюдения международных правил взаимодействия, которые отражены в соглашениях ВТО.

Какова же специфика условий вступления в ВТО такого регионального объединения, как Таможенный союз?

Согласно статьи XXIV ГАТТ – Таможенный союз это «замена двух или нескольких таможенных территорий одной таможенной территорией, в результате которой: пошлины и другие ограничительные меры по регулированию торговли ... будут отменены в отношении практически всей торговли между составными территориями таможенного союза или, по крайней мере, в отношении практически всей торговли товарами, происходящими из этих территорий, и ... одни и те же пошлины и другие меры по регулированию торговли будут применяться каждым из членов союза к торговле с территориями, не входящими в него». На основании требований и условий, выдвигаемых Всемирной торговой организацией стороны таможенного союза, Республика Беларусь, Республика Казахстан и Российская Федерация, подтверждая стремление Сторон к скорейшему присоединению на скоординированных условиях к Всемирной торговой организации, далее именуемой ВТО, признавая, что членство каждой из Сторон в ВТО создаст благоприятные условия для углубления их интеграции в международную торговую систему и эффективного функционирования Таможенного союза в соответствии с правилами и обязательствами в рамках ВТО,

подтверждая необходимость и преимущества унификации и единообразного применения торговых режимов Сторон в отношении третьих стран с целью развития торговли и привлечения инвестиций, учитывая универсальный характер ВТО по составу ее участников и охвату вопросов регулирования международной торговли, отмечая установленные в ВТО высокие требования к ее членам в отношении соответствия Марракешскому соглашению об учреждении ВТО (Соглашение ВТО), а также принятых каждым членом обязательств, признавая необходимость толкования торговых режимов Сторон Таможенного союза в контексте Соглашения ВТО, заключили Договор о функционировании Таможенного союза в рамках многосторонней торговой системы [4].

Заключенный сторонами договор гарантирует нижеследующее:

согласно ст.1.1 данного договора «с даты присоединения любой из Сторон к ВТО положения Соглашения ВТО, как они определены в Протоколе о присоединении этой Стороны к ВТО, включающем обязательства, взятые в качестве условия ее присоединения к ВТО и относящиеся к правоотношениям, полномочия по регулированию которых в рамках Таможенного союза делегированы Сторонами органам Таможенного союза, и правоотношениям, урегулированным международными соглашениями, составляющими договорно-правовую базу Таможенного союза, становятся частью правовой системы Таможенного союза. При этом первая присоединяющаяся к ВТО Сторона обязана информировать другие Стороны и координировать с ними действия в отношении принятия обязательств в качестве условия ее присоединения, требующих внесения изменений в правовую систему Таможенного союза». Статьи 1.4.,1.5. и 1.6. определяют особенности процесса присоединения к ВТО в условиях Таможенного союза и ЕЭП. Так, ст.1.4 регламентирует, что «в случае отличий между консолидированными результатами переговоров по ставкам импортных пошлин Сторон, достигнутыми в процессе присоединения к ВТО, такие Стороны незамедлительно проведут между собой консультации и в сжатые сроки вступят в переговоры с членами ВТО, чьи интересы затронуты такими расхождениями, в целях гармонизации ставок импортных пошлин. При этом все Стороны координируют позиции и выражают намерение руководствоваться соответствующими положениями Соглашения ВТО, которые применяются в случае гармонизации тарифов таможенными союзами.

Ставки Единого таможенного тарифа Таможенного союза не будут превышать ставки, согласованные в результате гармонизации, за исключением случаев, предусмотренных Соглашением ВТО» [4]. А статьи 1.5. и 1.6. гаранти-

руют, что стороны, входящие в Таможенный союз будут при урегулировании правоотношений максимально стремиться обязательствам Стороны, первой вступившей в ВТО, а также «Независимо от положений первого и третьего пунктов настоящей статьи Сторона, не являющаяся членом ВТО, имеет право отступить от положений Соглашения ВТО, включая обязательства, принятые вступившей в ВТО Стороной и ставшие частью правовой системы Таможенного союза, в части, в которой правовая система Таможенного союза и решения его органов требуют корректировки в соответствии со Статьей 2, и/или если такие правоотношения автономно регулируются в рамках ее национальной правовой системы» [4].

### *Литература*

1. Глазьев С.Ю. Зачем нам нужен Таможенный союз? // Евразийский Деловой Совет. Режим доступа: [evrazes-bc.ru](http://evrazes-bc.ru). Загл. с экрана.
2. Официальный сайт Евразийская Экономическая Комиссия. Режим доступа: [www.eurasiancommission.org](http://www.eurasiancommission.org). Загл. с экрана.
3. Генеральное соглашение по тарифам и торговле 1994 г. Режим доступа: [/wto.ru/ru/content/documents/doct/gatt94 ru.doc](http://wto.ru/ru/content/documents/doct/gatt94_ru.doc). Загл. с экрана
4. Договор о зоне свободной торговли от 18.10.2011//Информационно-правовая система законодательства стран СНГ.

УДК 336.71:330.34-043.86

*Я. В. Центр*, первый вице-президент,  
ОАО «Газпромбанк»

## УСТОЙЧИВАЯ ПРОСТРАНСТВЕННО–ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ КАК ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СИСТЕМООБРАЗУЮЩЕГО БАНКА

Устойчивость российской банковской системы обеспечивается стабильной позицией ведущих банков-участников. Газпромбанк является крупнейшим финансовым институтом и системообразующим банком, соответственно, результаты его деятельности значимы для национальной банковской индустрии.

В первоочередном формате результативность деятельности демонстрируется финансовыми показателями, формирующимися в координации со стратегическими направлениями развития. На 2014 г. стратегией Газпромбанка обозначается уверенное развитие с максимизацией внимания к качеству кредитного портфеля. Целевое назначение получает обеспечение устойчивой структуры баланса и получение адекватного размера прибыли. Существенным становится достижение в качестве цели соответствия экономической модели функционирования банка регулятивным требованиям (Базель III).

В годовом масштабе банком принимаются ряд определяющих показателей по max и min уровням. Минимально допустимый уровень устанавливается по уровню достаточности капитала и целевому рейтингу. Максимально допустимый уровень – для рыночного, валютного, процентного рисков и риска ликвидности. Совокупный объем рисков становится определяющим для лимитов позиций и капитала.

Стратегической позицией предусматривается в 2014 г. рост активов в 10 %, что соответствует общенациональной тенденции в банковском секторе России. При этом декларируется повышение качества кредитного портфеля посредством высоких требований к заемщикам. В умеренном масштабе планируется рост корпоративного кредитного портфеля.

К началу 2014 г. кредиты корпоративным клиентам достигли 2,1 трлн руб. Выполнение Газпромбанком роли прямого участника реиндустриализации национальной промышленности подтверждается высокой долей инвестиционного кредитования, включая проектное финансирование (28,4 %) в совокупном корпоративном кредитном портфеле.

Розничные кредиты увеличились в абсолютном значении до 287,6 млрд.руб., продемонстрировав рост на 36,8 %. В составе розничного кредитного портфеля 68,1 % ипотечное кредитование, что свидетельствует о доверии заемщиков к банку в долгосрочном периоде. Потребительское кредитование составляет 25,3 % и автокредитование – 6,6 %.

За период 2010–2014 гг. среднегодовой темп роста кредитного портфеля Газпромбанка находится на уровне 30 %, что существенно выше общенационального показателя банковского сектора. Согласно консолидированной финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО, в сложный для банковской индустрии 2013г. совокупный рост активов Газпромбанка составил 28,4 %. В абсолютном значении активы банка достигли 3,6 трлн.руб.

Важным звеном стратегических решений выступает достаточность капитала. К началу 2014 г. Газпромбанк показывает достаточность капитала 13,2 % (Базель II, стандартизированный подход) по данным консолидированной финансовой отчетности по МСФО. Собственный капитал превышает 403 млрд.руб.

За счет двух источников предполагается увеличение капитала: собственная прибыль и субординированное заимствование. Следует отметить, пионерный опыт Газпромбанка в условиях перехода на новые стандарты (Базель III) по совершенствованию и отлаживанию механизмов субординированных заимствований. Газпромбанком проведена трансформация бессрочных субординированных еврооблигаций банка в инструмент основного капитала. Эта уникальная операция позволяет значительно повысить эффективность применения бессрочных субординированных еврооблигаций одновременно с улучшением структуры капитала банка. Тем самым формируется потенциал дальнейшего развития банка.

Достижению высоких показателей деятельности содействует внутренняя интеграционная политика. Осуществляется интеграция ряда филиалов на основе бизнес-проектов. Тем самым обеспечивается активизация бизнеса в прикрепленных подразделениях. Опорные филиалы получают большую самостоятельность в принятии бизнес-решений. Синергетический эффект достигается посредством ускоренного внедрения положительного опыта, интенсификации и оптимизации нагрузки специалистов банка с одновременным повышением их профессионализма и мотивации в достижении установленных показателей.

Фактические, прогнозируемые и установленные уровни значимых финансовых показателей позволяют Газпромбанку поддерживать адекватные темпы роста и уровень процентной маржи, обеспечивая перспективу стабильности российской банковской системы.

*В. Д. Чекина*, канд. экон. наук,  
Институт экономики  
промышленности НАН Украины  
г. Донецк

## МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ОПЫТ ЕВРОПЫ

Проблема совершенствования межбюджетных отношений не нова. Тем не менее до сих пор не найдены идеальные пропорции, формы, инструменты и методы построения такой системы государственных финансов, при которой были бы учтены интересы всех уровней управления – от местного до государственного. Поэтому все чаще поднимаются вопросы об эффективном и справедливом распределении и перераспределении финансовых ресурсов между этими уровнями и отдельными регионами (донорами и реципиентами), финансовой самостоятельности местных бюджетов и снижении степени централизации налоговых поступлений. Такая постановка вопроса переводит его в плоскость финансово-экономической безопасности страны, как одного из важных элементов национальной безопасности.

Системы межбюджетных отношений многих стран на евразийском пространстве находятся в постоянной трансформации, идут преобразования в налогово-бюджетной сфере. Это дает предмет для исследований, посвященных изучению условий, благоприятствующих эффективному и динамичному росту национальной экономики, повышению финансово-экономической безопасности государства, и направленных на решение проблем, связанных с формированием эффективной системы межбюджетных отношений.

В связи с указанным целью статьи является рассмотрение опыта построения систем межбюджетных отношений в контексте финансово-экономической безопасности в странах ЕС и обоснование предложений по реформированию этой системы в Украине, которые, учитывая общие исторические корни, могут быть интересны и для РФ. Выбор стран ЕС не случаен, поскольку нынешнее правительство Украины следует европейскому вектору развития и уже подпи-

сало политическую часть Соглашения об ассоциации с ЕС <sup>1</sup>. Поэтому ему, так или иначе, придется адаптировать опыт этих стран с целью последующего практического решения вопросов интеграции в европейские хозяйственные структуры. Кроме того, такой опыт имеет определенный интерес и для других стран евразийского пространства в связи с углублением процессов региональной интеграции экономических систем.

Анализ формирования и функционирования налогово-бюджетных систем в ЕС показал, что общественные финансы этих стран, независимо от многообразия практикуемых форм и методов, можно объединить в две группы – общественные финансы стран с меньшей и большей степенью децентрализации.

К первой группе относятся унитарные государства (например, Великобритания, Франция, Испания, Нидерланды, Болгария) и часть стран с федеративным устройством (Германия, Австрия).

Во вторую группу входят федеративные страны с высокой степенью децентрализации (например, Швейцария).

На такое разделение определенное влияние оказал способ образования государств – договорной либо конституционный.

Так, в федеративной Германии, а также унитарных Франции и Испании территориальное устройство, полномочия, финансы, правила их распределения, межбюджетные отношения формировались согласно действовавшей конституции. Поэтому в этих странах, в связи с исторически сложившимися региональными различиями в спросе и предоставлении общественных благ, немаловажную роль играет финансовое выравнивание в виде трансфертов.

А, например, в Швейцарии положения конституции были сформированы с учетом уже существующих территориальных и институциональных условий, что позволило максимизировать автономию бюджетов, снизить до минимума объемы межбюджетных трансфертов, направленные на снижение бюджетных диспропорций.

Однако, несмотря на такие различия, можно выделить некоторые общие вопросы, связанные с формированием и эффективным функционированием системы межбюджетных отношений в странах ЕС: распределение функций и финансов; наличие собственных источников финансирования на местах; согласо-

---

<sup>1</sup> Соглашение об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским союзом и его государствами-членами, с другой стороны. – Электронный ресурс: Правительственный портал. – Режим доступа: [http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/AA\\_Body\\_text.pdf](http://www.kmu.gov.ua/docs/Agreement/AA_Body_text.pdf).

вание интересов на государственном и местном уровнях.

При этом главной проблемой продолжает оставаться создание действенных стимулов для справедливого и экономически эффективного предоставления общественных благ на местном и региональном уровнях.

Анализ структуры межбюджетных отношений в странах ЕС позволяет выделить общие тенденции их развития: доминирующий рост объемов субнациональных расходов (по сравнению с доходами) и объемов межбюджетных трансфертов, что не всегда говорит о большей автономии на местах; недостаточный объем собственных финансовых ресурсов на местах; несбалансированность в наполнении бюджетов различных территориальных единиц; доминирующая роль межбюджетных трансфертов, что говорит о доминирующей роли государственных (центральных) органов власти и отсутствии стимулов для регионального развития у местных органов власти.

Поэтому в последнее время в странах ЕС остро стала проблема повышения эффективности предоставления общественных услуг на местах и реформирования системы межбюджетных отношений. Согласно данным Отчета Европейской комиссии об общественных финансах за 2012 г., европейскими странами была проделана большая работа по углублению фискальной децентрализации (прерванной кризисом 2008-2009 гг.) – произошло увеличение удельного веса субнациональных расходов в общем объеме расходов в федеративных государствах (Испания, Германия, Бельгия, Австрия), а также в некоторых унитарных (Дания, Швеция, Финляндия, Нидерланды, Польша и Италия) (в среднем до 30 %, рис. 1) [1, с. 31], хотя странам еще не удалось выйти на уровень самостоятельного финансирования субнациональных бюджетов путем налоговых и неналоговых поступлений, и сохраняется относительно большая зависимость местных бюджетов от межбюджетных трансфертов и имуществований.

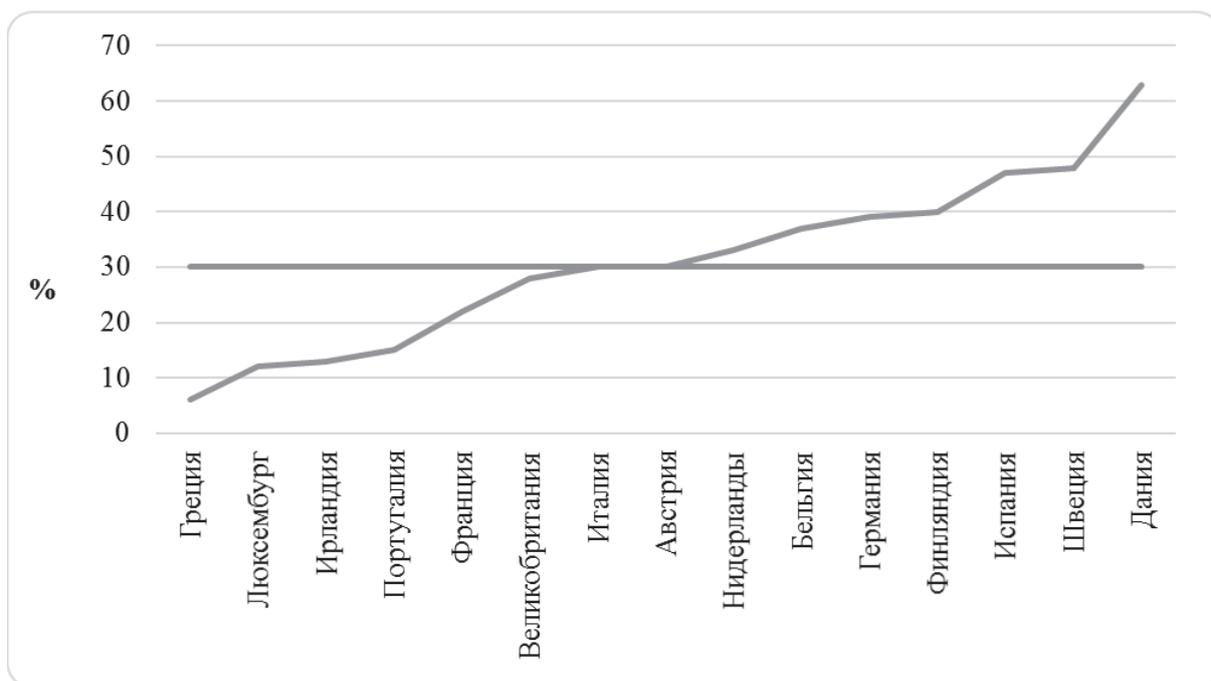


Рис.1. Удельный вес субнациональных расходов в общем объеме расходов бюджетов некоторых стран ЕС в 2011 г., %

Многочисленные исследования (см.: например, [2-8]) о влиянии фискальной децентрализации на расходы и доходы местных бюджетов, показали, что:

1) активная фискальная децентрализация имеет негативное влияние на расходы местных бюджетов, а полученный эффект от децентрализации финансовых ресурсов при сложившейся структуре доходов и расходов не существенный. Выходом из сложившейся ситуации может стать пересмотр статей расходования местных бюджетов;

2) децентрализация финансовых ресурсов играет ключевую роль для улучшения исполнения местных бюджетов, поскольку ведет к снижению межбюджетных трансфертов и повышению доли собственных финансовых ресурсов. Здесь важным моментом является степень децентрализации, которую каждое государство определяет самостоятельно и от которой зависит не только уровень бюджетных ограничений, но и связь между местными органами власти и населением в процессе финансирования и предоставления общественных благ;

3) фискальная децентрализация предполагает налоговую автономию, в результате чего местные органы власти получают право на самостоятельное установление базы налогообложения и/или налоговых ставок для местных налогов.

В целом можно утверждать, что фискальная децентрализация оказывает существенное влияние на доходную и расходную части региональных и мест-

ных бюджетов. Немаловажное значение она имеет и для формирования более эффективной и прозрачной системы межбюджетных отношений, поскольку повышение финансовой самостоятельности этих бюджетов ведет к снижению объемов финансирования из центральных бюджетов, что укрепляет финансовую безопасность не только регионов, но и государства в целом.

В качестве дальнейших шагов на пути формирования эффективной системы межбюджетных отношений и укрепления финансово-экономической безопасности определены: приведение в соответствие субнациональных (региональных и местных) ресурсов и субнациональных расходов; более эффективное распределение и перераспределение финансовых ресурсов и расходов; повышение финансовой ответственности местных органов власти по формированию доходной части и исполнению расходной части бюджетов [1, с. 14].

Что же касается уроков для Украины и других стран евразийского пространства, то следует отметить, что фискальная децентрализация в ближайшие годы будет продолжать играть ключевую роль в совершенствовании системы межбюджетных отношений. Однако ко всем изменениям и преобразованиям следует подходить взвешенно. Так, например, из опыта развитых европейских стран можно позаимствовать общие принципы построения межбюджетных отношений, которые следует учитывать при реформировании налогово-бюджетных систем. В то же время опыт фискальной децентрализации в странах – новых членах ЕС поможет избежать принятия скоропалительных решений, связанных с ускорением процессов децентрализации на евразийском пространстве, поскольку исследования показывают, что процессу успешной фискальной децентрализации должен предшествовать глубокий анализ действующей системы межбюджетных отношений, исследование институциональных, социальных, культурных и экономических особенностей развития территорий для выявления оптимального уровня и формы фискальной децентрализации, оценка эффективности возможных вариантов (сценариев) передачи полномочий и финансовых ресурсов нижним уровням управления.

Так, например, для Украины прямая передача полномочий и финансов на нижний уровень управления не вполне целесообразна, поскольку особенности административно-территориального устройства страны (большое количество населенных пунктов, сложное устройство централизованной системы межбюджетных отношений), исторически сложившиеся социально-культурные особенности развития регионов, обуславливающие различия в предъявляемых запросах на предоставление тех или иных видов общественных благ, могут

замедлить процессы децентрализации или вообще их остановить.

Выходом из сложившейся ситуации может стать выделение среднего уровня управления (что не обязательно связано с федерализацией), который возьмет на себя полномочия по формированию региональных финансов, распределению и перераспределению финансовых потоков между центральным и нижними звеньями власти, финансовую и социальную ответственность за предоставление общественных благ «подопечным» населенным пунктам, нужды и пожелания которых ему лучше знакомы и понятны, чем центральному уровню.

В то же время информацией к размышлению является рассмотрение на саммите ЕС в 2011 г. положений Европейского соглашения о налогово-бюджетной стабильности, которыми предлагается создание центрального органа, контролирующего бюджеты стран-членов ЕС, т. е. практическое вмешательство в процесс согласования их бюджетов.

### *Литература*

1. Fiscal relations across government levels in times of crisis – making compatible fiscal decentralisation and budgetary discipline / European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs. – European Union, Brussels, 2013. – Economic Papers 501. – 219 p.

2. Fiscal Reaction Functions and Debt Thresholds for the EU / Public Finances in EMU. – European Commission, 2011. – Chapter IV.4. – P. 167-176.

3. Neyapti B. Fiscal decentralization and deficits: International evidence // European Journal of Political Economy, Elsevier. –2010. – Vol. 26 (2). – P. 155-166.

4. Afonso A. Fiscal behavior in the European Union – Rules, Fiscal Decentralization and Government Indebtedness [Электронный ресурс]: ECB Working Paper, 2009. – Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1054.pdf>. Загл. с экрана.

5. Escolano J. Fiscal Performance, Institutional Design and Decentralization in European Union Countries [Электронный ресурс]: IMF Working Paper, 2012. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2012/wp1245.pdf>. Загл. с экрана.

6. Eyraud L. Decentralization Spending More Than Revenue: Does It Hurt Fiscal Performance? [Электронный ресурс]: IMF Working Paper, 2011. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11226.pdf>. Загл. с экрана.

7. Barrios S. Unexpected changes in tax revenues and the stabilisation function of fiscal policy. Evidence for EU [Электронный ресурс]: European Commission, 2010. – Режим доступа: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/publications/economic\\_paper/2010/pdf/ecp404\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/economic_paper/2010/pdf/ecp404_en.pdf). Загл. с экрана.

8. Blöchliger H. Fiscal policy across levels of government in times of crisis [Электронный ресурс]: OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Governments, 2010. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/ctp/federalism/44729769.pdf>. Загл. с экрана.

УДК 331.5:339.542.2

*Зауре Чуланова*, заведующая кафедрой,  
Казахстанско-Британский  
технический университет  
г. Алматы

## ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ВЫЗОВОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

В условиях возникновения новых мировых экономических вызовов и растущей неопределенности международная интеграция представляется позитивным процессом, не противоречащим политической самостоятельности суверенных государств и подтверждающим, что в условиях глобализации замкнутые экономики неэффективны.

Несмотря на сложный политический и экономический фон, на постсоветском пространстве постоянно иницируются и реализуются разноформатные и разномасштабные интеграционные проекты, направленные на развитие и углубление сотрудничества между государствами Евразийского региона. Так, с 1 января 2010 года тремя государствами – Казахстаном, Россией и Беларусью осуществляется переход от зоны свободной торговли к более высокому уровню экономической интеграции в форме Таможенного союза. Однозначное стратегическое преимущество от консолидации общих усилий – противостоять угрозам и вызовам, которые несет новое тысячелетие. Запустив Таможенный союз, партнеры по интеграции в короткие сроки решили массу разнозначных и раз-

ноплановых проблем, и через механизмы соглашений осуществили процедуры гармонизации экономик. Процесс сближения осложняется тем, что при общей направленности на формирование рыночной институциональной среды по степени трансформации экономических отношений страны–участницы значительно различаются как в социально-экономическом, так и в политическом плане. В этой связи в СМИ приводятся многочисленные и противоречивые трактовки причин форсированного объединения трех государств в Таможенный союз. Но что бы не говорили или писали, наиболее важным моментом является стремление государств к сотрудничеству, в какой бы форме и составе оно не происходило. Рассматривая его как фактор включения в мировое развитие, Казахстан, Россия и Беларусь четко представляют перспективность регионального взаимодействия и возможность в объединенном качестве стать одной из крупнейших экономик, заняв достойное место в мировом сообществе.

Активизация действий, направленных на достижение реальной интеграции, вызывалась необходимостью решения ряда однотипных проблем, присущих экономикам государств-членов союза. В частности, для Казахстана и России – это преодоление сырьевой направленности экономик, возможное за счет совместного развития сферы высоких технологий. Немаловажной причиной является недостаточный уровень развития обрабатывающих производств, когда экспорт, состоящий главным образом из продукции ресурсопроизводящих отраслей – топливно-энергетических и минерально-сырьевых, находится под влиянием мирового рынка. Понятно, что при такой структуре экономики, когда основные хозяйственные связи ограничены внутренними рынками, трудно войти в мировое торговое пространство, реализовывать крупномасштабные промышленные проекты, не имея спроса на ее продукцию.

Конкретным решением этих и комплекса других проблем социально-экономического плана стал Таможенный союз, создавая базовые условия для совместного хозяйствования на едином экономическом пространстве. В настоящее время действует Высший исполнительный наднациональный орган – Комиссия Таможенного союза, обеспечивающая согласованную экономическую политику на союзной территории трех государств; сформирована правовая база объединения; активизирован процесс устранения нестыковок в действующих законодательствах интегрирующих государств; принят новый торгово-экономический режим в рамках Таможенного союза, максимально учитывающий национальные интересы каждого государства.

В то же время следует отметить, что Таможенный союз, построение Единого экономического пространства затрагивают не только сферу торговли, они стимулируют развитие практически всех направлений государственной макроэкономической политики, движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы. На равных рыночных условиях вовлекается в реальное совместное производство экономический потенциал всех стран. Формируется обширный рынок с населением порядка 170 млн. человек с полным набором всевозможных инструментов, направленных на обеспечение устойчивого и сбалансированного роста.

Государства Таможенного союза в условиях глобальной неопределенности находятся в ожидании новых экономических вызовов, одновременно готовя свои экономики к синхронному функционированию в сложной среде Единого экономического пространства. В определенной мере на этот процесс влияет и то, что в экономическом плане члены Таможенного союза не самые эффективные государства в мире. Согласно Отчету о глобальной конкурентоспособности за 2013-2014 годы Всемирного экономического форума (Давос), Казахстан занимает 50, а Россия – 64 место среди 148 стран мира. Беларусь в глобальный рейтинг конкурентоспособности не включена [1]. Имеются различия и в уровне индекса человеческого развития, согласно которому в 2013 году в рейтинговой таблице среди 186 стран Беларусь заняла 50 место, Россия – 55 и Казахстан – 69 место [2].

Прогноз и оценка конкурентной среды, в которой будет происходить развитие Таможенного союза, позволяют говорить о том, что при практической реализации потенциала объединения наибольшую выгоду извлечет та страна, которая быстрее адаптируется к новым требованиям, правильно оценит появление новых возможностей, разработает новые стратегии по выходу на открывшиеся рынки, с наращиванием конкурентных преимуществ. В настоящее время каждый член интеграционного союза обладает для этого всем необходимым: природным, экономическим и интеллектуальным потенциалом. Как реакция на финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. возникли всевозможные источники выживания, обеспечившие восстановление и подъем производства.

Построение Единого экономического пространства помимо фактического передвижения людей через государственную границу по мере углубления интеграции подразумевает и свободное перемещение рабочей силы в процессе взаимодействия предпринимательских структур в рамках Таможенного союза. Вслед за товарными и финансовыми рынками в процесс интеграции постепенно

втягивается и рынок труда. Взаимодействие рабочей силы этих стран будет происходить в различных формах через совместные межнациональные предприятия, финансовые и торговые объединения, финансово-промышленные группы, консорциумы, включающие в свой состав предприятия и их трудовой потенциал.

При этом на функционирование национальных рынков труда неизбежно будут оказывать влияние как внутренние, так и внешние факторы. В аналогичном процессе Европейский союз юридически, путем постепенного слияния национальных рынков труда, сформировал крупный международный рынок труда, определяемый как наднациональное образование, где на постоянной основе выступают продавцы и покупатели заграничной рабочей силы. Рынок рабочей силы Таможенного союза на данный момент представляет собой совокупность национальных рынков, где в непосредственное соприкосновение вошла социальная политика, согласно которой партнеры по интеграции применяют различные по своей структуре и национальным традициям механизмы регулирования рынка труда. Ситуация, складывающаяся на таможенном рынке труда, значительно опережает возможности развития институтов, призванных управлять сферой труда.

Однако формирующийся рынок труда сам по себе не может решить вопросы либерализации сферы труда на всей территории экономического пространства. Здесь нужны синхронные действия всех государств Таможенного союза по регулированию рынков товаров, услуг, финансов и труда. Вхождение в международный рынок труда должно сопровождаться согласованностью в действиях по социальной интеграции, в частности, осуществление мер по достижению международных стандартов в области социально-трудовых условий для своих граждан, унификации законодательства в сфере труда и социальных отношений. Не исключены проблемы совмещения различных экономических, технологических и организационных структур.

Проблему общего рынка труда усиливает то, что Таможенный союз, как региональное объединение, к настоящему времени еще не сформировал все необходимые механизмы противостояния различным разномасштабным внешним и внутренним вызовам, стоящим перед ним. Механизмы управления внешними рисками в социально-трудовой сфере необходимы в случае ухудшения экономической конъюнктуры и долговременной рецессии мировой экономики. Основным внешним риском, влияющим на рынок труда, является трудовая миграция. В условиях глобализации экономики, неоднозначной политики и

социально-экономической ситуации в сопредельных странах на территорию союза продолжается неуправляемый приток трудовых мигрантов, оказывающий давление на общий рынок труда. В Россию в основном прибывают трудовые мигранты из Азербайджана, Узбекистана, Кыргызстана, Таджикистана и других стран, в Казахстан же – в основном из Киргизии и Узбекистана. Они заполняют определенные ниши на рынке труда, связанные с низкоквалифицированными и малооплачиваемыми работами.

Страны же Таможенного союза, ставящие задачи индустриального и инновационного развития, испытывают дефицит квалифицированных кадров, имеющих реальные знания и навыки работы на прогрессивных технологических линиях и оборудовании. Недостаток восполняется как за счет внутренних, так и внешних источников. Так, Казахстан призывает вернуться на родину своих бывших высокоинтеллектуальных сограждан, работающих за рубежом, предлагая им комфортный труд и уровень жизни. В свою очередь Россия приглашает казахстанских бизнесменов, где они могут претендовать на федеральную поддержку российского правительства при условии создания на территории России совместного предприятия. При этом доля казахстанского капитала в совместных предприятиях не должна превышать 25 %. Если учесть, что казахстанские высококлассные специалисты проявляют повышенный интеграционный интерес к российскому и европейскому рынкам труда, а малый и средний бизнес ищет возможности посткризисного развития, то внешние риски на казахстанском рынке труда возрастают. Для их нейтрализации необходимо формировать бизнес-атмосферу, способствующую развитию предпринимательской активности, чтобы отечественный бизнесмен со своим капиталом не уходил в другие страны. Однако с другой стороны, результаты исследования «Doing Business 2014» показывают, что среди 189 стран по степени благоприятности условий для предпринимательской деятельности Казахстан занимает 50-ю позицию, в том числе по налоговым ставкам – 18, опережая Россию (соответственно 92 и 56 позиции) и Белоруссию (63 и 113) [3]. Можно предполагать, что конкурентоспособная по налоговым нагрузкам фискальная политика привлечет российских и белорусских инвесторов.

В целях сохранения экономических и трудовых интересов, предотвращения неконтролируемой миграции как неквалифицированной, так и высокоинтеллектуальной рабочей силы необходимо ускорить создание общих механизмов регулирования и контроля возникающих потоков трудовых мигрантов по территории союза.

Анализ показывает, что национальные рынки труда имеют ряд внутренних схожих проблем, в частности: несбалансированность рынка труда, неэффективная занятость, безработица и др., и все они под воздействием финансово-экономического кризиса, рецессии в реальном секторе экономики углубились.

Одной из главных проблем современности является дисбаланс между приростом населения в развивающихся странах и темпами роста их экономик. Именно высочайший уровень безработицы среди молодежи вызвал недавний кризис в арабском мире. В странах Таможенного союза несбалансированность рынка труда выражается в ином плане. Здесь при наличии безработицы имеются незаполненные вакантные рабочие места. Государства в условиях инновационного развития создают новые высокопроизводительные рабочие места, которые при низком качестве трудовых ресурсов не обеспечиваются высококвалифицированными кадрами. Например, в Казахстане их доля в составе занятого населения в 2011 году составила 44 %. К 2015 году этот показатель предполагается довести до 45,9 %. Сегодня в Казахстане выпускается недостаточно учителей, инженеров, врачей. Этот дисбаланс виден на частном уровне: в школах, заводах, поликлиниках он прослеживается в ведомственных отчетах как нехватка специалистов.

Президент Н.Назарбаев не раз подчеркивал, что хорошо образованные и креативные люди сегодня являются главным стратегическим ресурсом развития. Он же озвучил необходимые на текущем этапе пропорции кадрового обеспечения: до 90 % среднего звена и высококвалифицированных рабочих должны составлять местные специалисты и до 70 % – высшего состава. В целях устранения существующего несоответствия между реальными кадровыми потребностями отраслей экономики и системой подготовки в вузах необходимо осуществлять реальное сближение деятельности бизнеса и сферы образования. Для повышения конкурентоспособности экономически активного населения и производства, где они заняты, в республике совершенствуются секторы образования и повышения квалификации кадров. Государственная политика в области реформы образования и подготовки трудовых ресурсов направлена на развитие профессионального среднетехнического образования, инновационного менеджмента и изменение структуры высшего образования.

Внутренние факторы, влияющие на рынок труда Таможенного союза, разнообразны. Довольно широко распространена неэффективная занятость. В Казахстане до трети наемных работников заняты в трудоемких отраслях экономики. На предприятиях с вредными и тяжелыми условиями труда, по данным

Министерства труда и социальной защиты населения РК, занято 680 тыс. человек, из них 190 тыс. – женщины [4].

Обостряется проблема самостоятельно занятого населения. В определенной мере это связано с тем, что в законе «О занятости населения» до сих пор отсутствует четкость понятия «самозанятое население». Сюда же следует отнести и несовершенство методики расчета численности этой категории граждан. Согласно определению, дающемуся в Большом экономическом словаре, «самозанятое население – это лица, занятые производственной деятельностью, включая тех, которые в данный момент не имеют работы по независимым от них причинам» [5]. Из этого определения следует, что в эту группу в качестве экономически активного населения входят как занятые, так и не занятые трудом или безработные. Эта группа населения в различных масштабах имеет место быть во всех странах мира. Так, в США доля самодельного населения в 2010 году составила 7,1 % от общего числа занятых, в Германии – 11,6 %, Франции – 9,3 %, Норвегии – 8,1 %. Однако в отдельных странах Европейского союза доля их в общем числе занятых достаточно высока и составляет, к примеру, в Греции – 35,5 %, Италии – 25,2 %, Польше – 22,7 %, Португалии – 23,8 %, Турции – 40,0 %. Высокий уровень безработицы, неполной занятости, самозанятости, особенно среди молодежи, как правило, приводит к социальным волнениям, что имело место в недавнем прошлом в странах Европы и Африки.

На постсоветском пространстве понятие самостоятельно занятого населения возникло в 90-е годы прошлого столетия, после массового закрытия предприятий промышленности и сельского хозяйства, снижения объемов производства и услуг. В 2012 году в России доля самозанятых в общем числе занятых составила 19 % [6], в Казахстане – 31,7 %. В 2010 году доля их в Казахстане составила 33,3 %, к 2015 году этот показатель предполагается снизить до 29 % [7]. Сегодня в Казахстане насчитывается 2,7 млн. самозанятых, из которых 1,3 млн. заняты на личном подворье. Эта группа представлена практически всеми слоями населения, неоднородна по полу, возрасту, образованию, профессионально-квалификационному составу и другим параметрам. Многие из них практически не охвачены социальной защитой и не имеют пенсионных накоплений. Самозанятость населения крайне сложно поддается учету в силу нестандартной занятости и нестандартности трудовых отношений. По расчетам Министерства труда и социальной защиты населения, в Казахстане 33 % самозанятого населения производят около 10 % от валовой добавленной стоимости, что свидетельствует о низких производительности их труда и уровне доходов. Большая часть само-

занятого населения практически не имеет выхода на организованные рынки, не говоря уже о рынках соседних стран.

Решить многогранные проблемы самозанятого, безработного населения призвана новая Программа занятости до 2020 года по трем основным направлениям: профессиональное обучение с дальнейшим трудоустройством; содействие в организации собственного дела, и прежде всего, на селе; возможность переехать в более развитый регион в случае, когда перспектив для трудоустройства или развития бизнеса по месту проживания нет. В период обкатки новой программы, ориентированной на внутренний рынок труда, следовало бы, исходя из того, что из общей численности самозанятых более трети имеют высшее или среднее специальное образование, дополнительно рассмотреть возникающие возможности в сфере профессионального инновационного обучения в России и Беларуси. Этому способствует и то, что в России уже обсуждается вопрос об отмене квотирования трудовых мигрантов из стран Таможенного союза. Для самозанятых Казахстана эту меру следует также рассматривать как возможность повышения квалификации и приобретения практических навыков работы на инновационно-модернизированных российских и белорусских предприятиях. Еще в советский период в Беларуси создавались предприятия по производству конечной продукции, завершающей цикл промышленного производства товаров. Поставки сырья и комплектующих деталей осуществляли предприятия союзных республик. В настоящее время Таможенный союз открывает перед этой страной широкие возможности закупки недостающего сырья в добывающих отраслях Казахстана. В складывающейся ситуации необходимо создавать в республике совместные предприятия в местах добычи сырья с законченным циклом производства с подготовкой местных кадров для работы на них. Недопустимо, чтобы Казахстан, пытаясь избежать участи сырьевого придатка мировой экономики, продолжал играть эту роль в рамках Таможенного союза. Также это будет способствовать развитию интеллектуальных рабочих мест для национальных трудовых ресурсов.

Таможенный союз должен осуществлять управление внутренними рисками, поскольку каждый национальный рынок труда и сложившиеся социально-трудовые отношения находятся под влиянием разноплановых факторов, имеют свою специфику. В Едином экономическом пространстве не исключено возникновение как стандартных, так и нестандартных трудовых отношений в сфере занятости, трудового контроля и воспроизводства трудового порядка. Соответственно потребуются изменения в трудовом праве с целью повышения

гибкости трудовых отношений на интегрированном рынке труда, мобильности рабочей силы, улучшения ее качества. Построение адекватных трудовых отношений возможно в сочетании с выравниванием налогообложения труда и капитала, а в сфере потребления для достижения этой цели необходимо проводить политику повышения заработной платы в соответствии с ростом производительности труда. На общем экономическом пространстве следовало бы ввести, по примеру ЕС, новую единую систему занятости и борьбы с безработицей.

В среднесрочной перспективе важнейшими целями для стран Таможенного союза являются задачи создания рабочих мест и сокращения бедности. Для их решения необходимо создать достаточные системы социальной защиты, повышения роли частного сектора, диверсификации экономики за счет уменьшения зависимости от природных ресурсов.

Мировая экономика находится в состоянии непрерывного обновления, и поэтому в центре социально-экономической политики постоянно должны находиться такие сферы, как: образование и профессиональная подготовка, в целях предоставления работникам гарантированной возможности приобретения необходимых навыков, в новых условиях производства, а также активные системы социальной защиты, предназначенные для трудоустройства незанятого населения.

### *Литература*

1. The Global Competitiveness Report 2013–2014. Режим доступа: [www.weforum.org](http://www.weforum.org). Загл. с экрана
2. Human Development Report 2013. The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World. Режим доступа: [www.hdr.undp.org](http://www.hdr.undp.org). Загл. с экрана.
3. Doing Business 2014. – World Bank Group International Finance Corporation. Режим доступа: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org). Загл. с экрана.
4. Министерство труда и социальной защиты населения РК. Режим доступа: [www.enbek.kz](http://www.enbek.kz). Загл. с экрана.
5. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азриляна. – 7-е изд., доп. М.: Ин-т новой экономики, 2007.
6. Проблемы неформальной занятости в регионе // Российское предпринимательство. 2013. № 10 (232)
7. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан. Краткий статистический бюллетень, 2008-2012 гг. Агентство РК по статистике. Режим доступа: [www.stat.gov.kz](http://www.stat.gov.kz). Загл. с экрана.

*В. А. Шелякин*, директор,  
Территориальный фонд  
обязательного медицинского страхования  
Свердловской области  
г. Екатеринбург

## ФИНАНСОВО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ОПЛАТЫ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

В стратегическом масштабе финансово-организационный механизм определяет порядок оплаты медицинской помощи, оказанной медицинскими организациями, в ходе исполнения территориальной программы обязательного медицинского страхования субъекта Российской Федерации. Чрезвычайно важным является установление ответственности медицинских организаций на несоблюдение обязательств и условий оказания медицинской помощи, которые предусматриваются договорами на оказание и оплату медпомощи по обязательному медицинскому страхованию.

Оплата осуществляется в пределах объемов медицинской помощи и финансовых ресурсов, распределенных между медицинскими организациями по условиям оказания во временном периоде (квартал). Обязательным условием является проведение контрольных мероприятий по объемам, срокам и качеству медицинской помощи. Контрольный функционал исполняется страховыми медицинскими организациями и специалистами территориального фонда обязательного медицинского страхования.

Законодательством России и нормативно-правовыми актами субъекта Федерации устанавливаются тарифы на оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию. При этом учитываются нормативы финансовых затрат, принятых программой обязательного медицинского страхования. В практической плоскости важна структура тарифа, объединяющая два элемента: базовый тариф и тариф на текущее содержание.

Базовый тариф имеет прямое назначение и аккумулирует расходы, напрямую связанные с оказанием медицинских услуг. В состав базового включаются расходы на заработную плату, включая стимулирующие отдельным категориям медицинских работников, начисления на оплату приобретение материальных запасов (лекарственных средств, расходных материалов, продуктов питания, мягкого инвентаря, медицинского инструментария и др.), стоимость лабораторных и инструментальных исследований, организация питания. Весь комплекс расходов, объединенных в базовый тариф, ограничивается параметрами программы обязательного медицинского страхования территории.

Тариф на содержание имеет условно функциональное назначение. В ходе формирования данного тарифа мобилизуются расходы, непосредственно связанные с обеспечением деятельности медицинской организации. В состав тарифа на содержание включаются: прочие выплаты работникам, покрытие расходов на связь, транспорт, коммунальное обслуживание, содержание имущества, приобретение основных средств (до 100 тыс.руб. за единицу), аренда, программные продукты, социальное обеспечение работников и др. Тарифом на содержание не предусматривается покрытие расходов на капитальный ремонт и подготовку проектно-сметной документации.

Основой формирования базового тарифа выступают требования стандартов и порядков оказания медицинской помощи. Непосредственно базовый тариф дифференцируется по уровням затрат при оказании медицинской помощи по условиям медицинской организации. В ходе расчета базового тарифа может использоваться коэффициентный подход. К примеру, повышающий коэффициент применяется для оплаты медицинской помощи, предоставляемой медицинскими организациями в районах Крайнего Севера.

Тарифы на содержание дифференцируются по виду и подчиненности медицинской организации в разрезе собственности и управления. Так, для областных государственных и муниципальных медицинских организаций тарифы на содержание устанавливаются в границах объема финансовых ресурсов, передаваемых из областного бюджета в бюджет территориального фонда на финансирование программы обязательного медицинского страхования. Производится группировка медицинских организаций с учетом параметров расходов на текущее содержание. Феде-

ральным государственным и медицинским организациям других форм собственности тариф на содержание устанавливается не выше среднего уровня тарифов областных государственных и муниципальных медицинских организаций.

Обязанностью территориального фонда обязательного медицинского страхования является осуществление контроля за использованием денежных средств медицинскими организациями. Если объемы медицинской помощи не выполнены, то система обязательного медицинского страхования не несет обязательства по финансированию заработной платы и финансовых затрат.

Внедрение тарифной концепции (установление и регулирование) на оплату медицинской помощи служит достижению цели организационно-финансового механизма.

УДК 347.7:339.52

*А. В. Шибин*, доцент,

*Ю. Л. Шибина*, ст. преподаватель,

Уральский федеральный университет

г. Екатеринбург

## ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ФАКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В ЕВРАЗИЙСКИЙ

### *Цели создания Таможенного союза и его трансформации в Евразийский союз*

Известно, что первый договор о создании Таможенного союза был подписан в 1995 году руководителями Казахстана, России, Беларуси, Киргизии, Узбекистана и Таджикистана. В октябре 2000 года Таможенный союз был трансформирован в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) [1]. С мая 2002 г. статус наблюдателей при Евразийском экономическом сообществе имеют Украина и Молдова, с января 2003 г. – Армения. Статусом наблюдателя в ЕврАзЭС также обладают Межгосударственный авиационный комитет (МАК), Евразийский банк развития (ЕАБР) [2]. Последующие события показали, что различия подходов стран-участниц ЕврАзЭС к реализации достигнутых

соглашений оказались значительными, вследствие чего процесс экономической интеграции замедлился.

Поэтому 6 октября 2007 года, в Душанбе Беларусь, Казахстаном и Россией был подписан Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза. Юридическую основу Таможенного союза составили около 40 международных договоров, подписанных главами государств и правительств и ратифицированные в 2009 году. 28 ноября 2009 года в Минске на встрече глав государств – членов Таможенного союза было принято решение о создании единого таможенного пространства с 1 января 2010 года. Позднее было уточнено, что Таможенный кодекс Таможенного союза начнет применяться с 1 июля 2010 года на территории России и Казахстана, а с 6 июля 2010 года также и на территории Республики Беларусь [1]. В результате образования нового Таможенного союза общий товарооборот Белоруссии, России и Казахстана за первое полугодие 2011 года вырос более чем на треть по сравнению с аналогичным периодом 2010 года. Примерно на треть увеличились поступления от импортных пошлин в Белоруссии и России, а в Казахстане – более чем в три раза [3]. 19 октября 2011 года к Таможенному союзу присоединилась Киргизия.

Для дальнейшего развития Таможенного союза и Единого экономического пространства была создана Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). Она стала преемницей комиссии Таможенного союза, деятельность которой, согласно статье 39 Договора о Евразийской экономической комиссии от 18 ноября 2011 года, была прекращена 1 июля 2012 года. Формирование ЕЭК стало одним из шагов на пути трансформации Таможенного союза и ЕврАзЭС в Евразийский союз [1].

Цели формирования Евразийского союза связаны с созданием единого экономического пространства (ЕЭП), в пределах которого действует рынок с более чем 165 млн. потребителей, с унифицированным законодательством, свободным передвижением капиталов, услуг и рабочей силы. Предполагается, что ЕЭП будет базироваться на согласованных действиях в ключевых институциональных областях (макроэкономика, обеспечение правил конкуренции, регламенты, сельскохозяйственные субсидии, транспорт, тарифы естественных монополий), на единой визовой и миграционной политике. Принципиальной особенностью создаваемого Евразийского союза является наличие надгосударственных структур [4].

При разработке Программы действий по формированию евразийского союза необходимо учесть опыт управления ходом аналогичных реформ в дру-

гих странах мира. Следует отметить, что в последние годы в правовых системах Белоруссии, Казахстана, России накопилось значительное число норм, создающих предпосылки как для дальнейшей интеграции указанных государств, так и для отторжения или замедления осуществляемых реформ. В литературе выше-названные проблемы нашли отражение в публикациях таких авторов как, С.С. Алексеев, Д.Н. Бахрах, В.С. Белых, А.Д. Выварец, А.А. Давыдов, А.М. Ильшев, Е.М. Козаков, А. Привалов, О.А. Романова, А.И. Татаркин, В.С. Якушев и ряда других.

*Система факторов, способствующих возникновению политических конфликтов и рисков в связи с трансформацией Таможенного союза*

При анализе влияния социально-экономических и правовых систем Беларуси, Казахстана, России на возникновение и прекращение деструктивных политических конфликтов были применены методы политической конфликтологии [5] и на этой основе сделаны следующие основные предположения:

- белорусское, казахстанское и российское общество являются относительно устойчивыми, стабильными и хорошо интегрированными структурами;
- каждый элемент общества имеет определенную функцию;
- каждое общество основано на том, что одни члены общества принуждают к подчинению других;
- каждый элемент в обществе вносит свой вклад в его изменение, в том числе и дезинтеграцию;
- функционирование социальной структуры основывается на ценностном консенсусе членов общества, обеспечивающем стабильность и интеграцию;
- каждое общество в каждой своей точке пронизано рассогласованием и социальным конфликтом;
- ценность конфликтов состоит в том, что они предотвращают остановку развития социальной системы, открывают дорогу инновациям.

Изучение конфликтов, существующих в белорусском, казахстанском и российском обществе, а также конфликтов, потенциально возможных при объединении государств, позволило классифицировать их по следующим основаниям:

- по легальности существования (как открытые и латентные);
- по субъектам (между индивидуумами; между изолированными в пространстве группами; между пересекающимися в пространстве группами; между государствами; между индивидуумом и государством; между группой и организацией и др.)
- по предмету (отдельные элементы политической системы и политики правящих кругов; сама система государственной власти)
- по направленности развития
- по сложности и важности, степени радикализма;
- по скорости, по типам (когнитивные и мотивационные);
- по «механизму» их разрешения (компромисс, консенсус и др.).

Источником и основой политического конфликта является противоречие между политическим обществом как целостной системой и неравенством, включенных в нее индивидов и групп, выраженным в иерархии политических статусов. Система факторов, регулирующих возникновение и ход развития конфликта в обществе, включает [5, 6, 7]:

- характеристики субъектов конфликта (ценности; мотивации; устремления; цели; интеллектуальные, психологические и социальные ресурсы для ведения или разрешения конфликта; представления о конфликте, включая концепцию стратегии и тактики и т. д.);
- предысторию взаимодействий субъектов конфликтов (отношение друг к другу, взаимные стереотипы и ожидания);
- ресурсы, являющиеся причиной конфликта (вид, объем, ценность, инерционность);
- расслоение общества, разделение его на социальные и национальные группы, слои, классы (его границы, жесткость, мотивационную ценность и т. п.);
- статические и динамические характеристики системы распределения власти в сфере управления спорными ресурсами и ресурсами, являющимися общими для конфликтующих сторон;
- распределение информации по уровням управления и систему коммуникаций в обществе;
- уровень технологии в обществе и отдельных его частях;
- социальную среду, в которой возник конфликт (природа социальных норм и институциональных форм для регулирования конфликта и др.);

- стратегия и тактика конфликтующих сторон;
- систему правовых норм, определяющих функции и полномочия конфликтующих сторон.

Методы определения «индекса политического риска» могут быть основаны на измерении перечисленных выше основных факторов, регулирующих возникновение и ход развития конфликта в обществе. Среди них наиболее значимы [5]:

- степень этнических и религиозных различий;
- социальное неравенство в распределении дохода;
- степень политического плюрализма;
- влияние левых и правых радикалов;
- роль принуждения при удержании власти;
- масштаб антиконституционных действий;
- нарушения правового порядка (демонстрации, забастовки, сокрытие доходов и неуплата налогов и т. п.).

Направление действия факторов политического риска (центробежный или центростремительный характер) определяется посредством сопоставления транзакционных издержек, присущих начальному и конечному состоянию общества, подверженного политическому риску. Поскольку прямой расчет транзакционных издержек в нашем случае затруднителен, мы полагались на использование упрощенных моделей и метода экспертных оценок.

#### *Особенности социально-экономического положения участников Таможенного союза, влияющие на ход интеграционных процессов*

Проблемы формирования Евразийского союза и вызванные ими конфликты можно классифицировать как методологические; организационные; социально-психологические; политические; экономические; структурные; технологические; информационные, образовательные; правовые и другие. Рассмотрим подробнее перечисленные группы проблем и конфликтов.

К основным методологическим проблемам можно отнести: определение целей реформ Таможенного союза и соответствующих им методик; определение источников ресурсов для организации реформ; определение условий приватизации объектов госсобственности в странах союза; решение вопроса о целесообразности и желательных масштабах привлечения иностранного капитала и др. Перечисленные проблемы во многом носят политический характер и могут

быть решены в условиях относительно устойчивой концентрации власти в руках одной из элитарных групп. Большое влияние на выбор методик приватизации оказывают социально-психологические, экономические и другие факторы, которые, в свою очередь, сильно зависят от состояния правовой системы государства.

К числу основных социально-психологических проблем, определяющих отношение россиян к Евразийскому союзу, можно отнести: негативное отношение некоторых людей к рыночным методам управления; рост безработицы; низкий уровень зарплаты специалистов многих предприятий; воспоминания об СССР; наличие межнациональных и межконфессиональных религиозных конфликтов; проблема трудовых мигрантов. Все они имеют, главным образом, экономическую природу и должны решаться экономическими методами. Значительные пробелы в правовом регулировании указанных вопросов может затруднять их решение.

Основные политические проблемы (межгрупповые конфликты в Москве и других регионах страны; согласование интересов сырьевых и обрабатывающих отраслей промышленности; несогласованность интересов различных международных элит) сказываются на методах организации преобразований в России. Указанные проблемы являются следствием несовершенства Конституции России (недостаточный учет баланса экономических возможностей и интересов федерального центра и регионов), многочисленных других правовых актов, «размывающих» правовую основу федеративного государства.

К числу основных организационных проблем относятся: наличие множества разнотипных политико-территориальных образований, обладающих различным экономическим потенциалом, разнородных по национальному составу и опирающихся на разные исторические, политические, культурные и религиозные традиции; отсутствие единых правил проведения реформ в масштабах страны, учитывающих интересы регионов; недостаточность координация деятельности органов государственной власти и управления, направленной на обеспечение стабильного хода реформ; слабость обеспечения исполнения законодательства, регламентирующего ход приватизации. Региональные конфликты оказывают как прямое действие на общую политическую обстановку, так и косвенное влияние на ситуацию в других регионах, поскольку решение региональных проблем требует дополнительных субсидий, что ведет к росту дефицита федерального бюджета, изменениям в налоговом законодательстве, сокращению расходов (а следовательно, к возрастанию социальной напряженности), увеличению размера государственного долга, ко-

лебаниям процентных ставок и валютного курса, т. е. к ухудшению политического и инвестиционного климата в стране. Указанные проблемы неразрешимы без четко спланированной правовой политики государства и ее воплощения в качественные нормативные акты.

Экономические проблемы реформ вытекают из: недостаточности ресурсов, необходимых для обеспечения низкого уровня конфликтов при осуществлении преобразований; несовершенства налоговой и бюджетной систем; отсутствия четкого разграничения сфер ведения федерального центра и субъектов федерации; отсутствия сплошной реально охраняемой экономической границы вокруг государства. К перечисленным проблемам тесно примыкают структурные: высокий уровень монополизма; несовершенная структура цен; разрушение связей между многими предприятиями; недостатки инфраструктуры рынка и др. Отсутствие надлежащего правового обеспечения экономической сферы затрудняет решение ее проблем.

Так, измеряя состояние экономики региона, отметим, что оно сильно зависит от основных характеристик бюджетно-налоговой системы Российской Федерации. Однако исследования показывают, что эта система представляет собой легальный механизм перераспределения ресурсов государства в пользу крупнейших федеральных и региональных финансово-промышленных групп.

Рядом авторов отмечается, что реальные размеры федеральных средств, выделяемых тому или иному субъекту РФ, определить очень сложно. Наибольшие объемы проходят через трансферты и федеральные программы, хотя и иных каналов предостаточно – это коммерческие кредиты под федеральные гарантии, поддержка регионов по отраслевым каналам, установление особых организационно-правовых форм и т. д. Непрозрачное распределение полученных российским бюджетом средств является одной из причин появления большого числа злоупотреблений и роста социальной напряженности. Указанными выше причинами можно объяснить недостаточную (с точки зрения иностранцев) инвестиционную привлекательность отдельных регионов России. Во многих публикациях отмечается, что номенклатурная приватизация вызвала рост криминализации общества. В последние годы наблюдается усиление «бегства» российского капитала за рубеж. Одной из причин этого является желание предпринимателей снизить системные риски.

Основные правовые проблемы реформ связаны с качеством правовой системы государства, правовым обеспечением приватизации, направленным на сокращение числа ничтожных сделок, борьбой с незаконно получаемыми дохо-

дами и правовым обеспечением функционирования рынков. Особое место занимает проблема борьбы с нарастающим уровнем преступности.

Главными противоречиями правовой системы России являются:

- расплывчатость отдельных положений Конституции Российской Федерации в вопросах разграничения компетенции федеральных и региональных властей в ситуации, когда такая определенность крайне необходима;
- эклектическое сочетание высококачественных «рыночных» законов, регулирующих предпринимательскую деятельность с законами, ущемляющими права собственника вопреки логике и тенденциям развития общества;
- слабость судебной системы при постоянно увеличивающемся уровне требований к ней.

Одним из важнейших инструментов давления на Россию является международное право, побуждающее обеспечивать большую прозрачность механизмов государственного управления, надежнее защищать хозяйствующие субъекты от различных проявлений недобросовестной конкуренции. Международное экономическое право ограничивает деятельность российских транснациональных компаний за рубежом и частично снижает их влияние на российские реформы. В последние месяцы особое значение придается международному уголовному праву, призванному ограничить рост экспансии российских мафиозных групп и международного терроризма.

Участие России в международном технологическом обмене в статусе члена Всемирной торговой организации также сильно влияет на состояние национальной экономики и интеграционные процессы в рамках Таможенного союза. Во-первых, уменьшаются барьеры для экспорта продукции российского высокотехнологичного бизнеса и продажи за рубеж новых технологий. Во-вторых, приток на российские рынки современной компьютерной техники и информационных систем из-за рубежа оказали сильное воздействие на развитие предприятий ВПК. В результате технологического обмена в России усилилась охрана прав интеллектуальной собственности и частично изменилась система формирования цены продаваемых предприятий.

Неясность в вопросах принадлежности собственности является одним из важнейших источников конфликтов, способных разрушить российскую государственность. Отмечается остающаяся до сих пор значительная неопределенность в вопросе о статусе многих объектов недвижимости, находящихся на территории России и за рубежом. Не полностью разграничены права на ресурсы

федерального центра и регионов. Нет ясности в вопросах закрепления собственности за отдельными российскими организациями. Все это создает серьезные помехи в дальнейшей приватизации, предпосылки для признания сделок приватизации недействительными и сильно уменьшает надежность защиты прав собственников.

К особенностям механизма управления российским государством, провоцирующим деструктивные конфликты, можно отнести:

- высокий уровень коррумпированности
- отсутствие механизмов контроля за деятельностью столичных и региональных чиновников в вопросах управления приватизацией.

К специфическим особенностям Республики Беларусь, влияющим на ход интеграционных процессов в рамках Таможенного союза, относятся:

- меньшие размеры территории государства и стоимость ресурсов, подлежащих перераспределению;
- большая острота экологических проблем (Чернобыльская катастрофа);
- относительное единство правящих элит в отношении способов реформирования экономики;
- отсутствие межнациональных конфликтов;
- большая доля государственного сектора в экономике и менее развитый частный сектор;
- меньшая приспособленность правовой системы государства к рыночным методам хозяйствования.

К специфическим особенностям Республики Казахстан, влияющим на ход интеграционных процессов в рамках Таможенного союза, относятся:

- сопоставимые с Россией размеры территории государства и стоимость ресурсов, подлежащих перераспределению;
- большая острота экологических проблем (результаты деятельности космодрома Байконур и испытаний вооружения в Семипалатинской области и на других военных полигонах);
- наличие конфликтов в правящей элите в отношении способов реформирования экономики;
- наличие межэтнических и межнациональных конфликтов;
- значительная доля сохранившегося государственного сектора в экономике и большой уровень концентрации частного капитала;

- сходство структуры правовой системы государства с российской правовой системой.

Перечисленные особенности Республики Беларусь и Республики Казахстан определяют специфику их правовых систем и влияние правовых факторов на центробежные и центростремительные тенденции как внутри самих государств, так и во взаимоотношениях с партнерами по Таможенному союзу.

Анализ ситуации показывает, что во взаимоотношениях Российской Федерации и Республики Беларусь в настоящее время практически отсутствуют конфликты следующих типов:

- территориальные;
- порожденные стремлением этнического меньшинства реализовать право на самоопределение в форме создания независимого государственного образования;
- связанные с восстановлением прав депортированных народов;
- конфликты, вызванные дискриминацией русских.

В то же время на взаимоотношения России и Республики Казахстан могут повлиять следующие этно-политические конфликты:

- тесно связанные с воссоединением раздробленных этносов (северо-восточные регионы Казахстана и др.);
- конфликты, источниками которых служат последствия произвольных территориальных изменений, осуществленных в советский период (проблема северных территорий);
- конфликты, связанные со стремлением легитимации социально-политического превосходства «коренной» («титულიной») нации данного государства или национально-государственного образования над другими народами;
- конфликты, вызванные дискриминацией русских;
- конфликты, в которых за лингвистическими спорами (о государственном языке) часто скрываются глубокие разногласия между различными национальными общинами.

Тем не менее из-за наличия расхождений в направлениях, темпах, формах и методах проводимых экономических реформ эти факторы жизни народов России, Белоруссии и Казахстана должны измеряться каждый раз при осуществлении мониторинга межгосударственных отношений.

Наряду с незначительными этно-политическими конфликтами, постепенно нарастающими между Россией, Белоруссией и Казахстаном, кооперации стран препятствуют:

- расхождение правящих элит государств в отношении принципов создания Евразийского союза и его системы управления;
- расхождения правящих элит государств в отношении целей, форм и методов дальнейшей интеграции;
- увеличивающиеся различия правовых систем государств (в сфере государственного управления и в экономической сфере);
- наличие большой задолженности белорусских потребителей за поставки из России газа, нефти, продукции машиностроения;
- все более расширяющийся государственный контроль и регулирование экспорта, а также отсутствие необходимой межведомственной координации в органах исполнительной власти.

#### *Литература*

1. Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>. Загл. с экрана.
2. Евразийское экономическое сообщество: история. Режим доступа: <http://www.evrases.com/about/history>. Загл. с экрана.
3. Глазьев С.Ю. Безграничные аргументы / Рос. газета. 2011. 6 октября.
4. Путин В. В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. 2011. 3 октября.
5. Ахременко А. С. Политический анализ и прогнозирование : учеб. пособие. М.: Гардарики, 2006. 333 с.
6. Дойч М. Разрешение конфликта. Конструктивные и деструктивные процессы // Социально-политический журнал. 1997. № 1. С.204–206.
7. Анцупов А. Я., Шипилов А. И. Конфликтология: учебник для вузов. 3-е изд. СПб.: Питер, 2007. 496 с. : ил.

*О. А. Школик*, доцент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТИТУТЫ: НЕОЖИДАННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОЖИДАЕМЫХ РЕФОРМ

В части новелл и нововведений на финансовых рынках предыдущий год оказался весьма богатым. Безусловно, первейшим изменением является ликвидация функционировавшей системы государственного регулирования, в основе которой функционировал отдельный федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в сфере финансовых рынков.

Еще с конца 2000-х годов исполнительная ветвь государственной власти пыталась на базе Банка России реализовать идею создания единого мегарегулятора финансовых рынков. В этом ей конструктивно и планомерно противостояла законодательная ветвь власти. Однако с 1 сентября 2013 года в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 25 июля 2013 № 645, Федеральная служба по финансовым рынкам была упразднена, а ее функции и полномочия были переданы Банку России в лице Службы Банка России по финансовым рынкам (СБРФР) [1]. Однако на момент формирования данного материала Банком России был подготовлен пресс-релиз о том, что в соответствии с решением Совета директоров Банка России от 29 ноября 2013 года с 3 марта 2014 года и Служба Банка России по финансовым рынкам упраздняется. С указанного момента полномочия, ранее осуществляемые СБРФР по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, передаются созданным структурным подразделениям Банка России.

Таким образом, государство планомерно, шаг за шагом шло к единению системы регулирования финансовых рынков, в результате чего был создан действительно единый мегарегулятор.

Одной из первых реформированию подверглась отрасль коллективных инвестиций, а именно наиболее социально проблемная сфера, представленная особыми институтами – негосударственными пенсионными фондами.

Отечественная история развития института негосударственных пенсионных фондов берет свое начало в далеком 1992 году, когда с изданием Указа Президента РФ от 16.09.1992 г. № 1077 «О негосударственных пенсионных фондах» стали образовываться первые негосударственные пенсионные фонды.

За столь значительный период в новейшей истории России негосударственные фонды пережили ряд важнейших событий. Несколько раз была полностью реформирована система государственного регулирования деятельности негосударственных пенсионных фондов. Трижды негосударственные пенсионные фонды меняли отраслевую подчиненность, переходя из подчинения одного отраслевого регулятора в подчинение другого. На счету большого количества негосударственных пенсионных фондов два экономических кризиса (1998 и 2008 годов), которые удалось пережить не всем представителям данной отрасли.

Наиболее актуальные изменения касаются организационно-правовой формы этих фондов и финансовых нормативов.

В соответствии с ранее действовавшим российским законодательством негосударственные пенсионные фонды были особой категорией некоммерческих организаций. Особой, потому что в отличие от большинства иных некоммерческих организаций, у данных фондов есть четко определенная задача – социальное обеспечение. Данное обстоятельство изначально исключает любые предпринимательские интересы, которые свойственны учредителю бизнеса и самой бизнес-структуре. И даже когда пенсионный фонд извлекает прибыль от своей деятельности, то направить он ее сможет только лишь на увеличение имущества гарантирующего исполнение им взятых на себя пенсионных обязательств. Ведь в соответствии с п.1 ст. 50 Гражданского кодекса РФ некоммерческие организации не распределяют полученную прибыль между своими участниками [2]. Иными словами, как некоммерческие организации пенсионные фонды не могли распределять прибыль между своими участниками, поскольку для этого не было ни экономических, ни правовых оснований.

Более того, учредитель пенсионного фонда не обладал имущественными правами участника данного юридического лица. Ведь в соответствии с российским законодательством некоммерческие организации относятся к юридическим лицам, в отношении которых их учредители (участники) не имеют имущественных прав. Следовательно, хозяйствующая структура, учредившая пенсионный фонд и материально его поддерживавшая, остается только с правом управления фондом.

В конце прошлого года был принят Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 410-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3]. В соответствии с указанным нормативным актом отныне негосударственные пенсионные фонды должны создаваться в форме акционерных обществ. Те же фонды, которые действуют на данный момент, должны быть приведены в соответствие путем преобразования.

Безусловно, эти нововведения с точки зрения перспектив развития очень актуальны. Однако не все так радужно, поскольку с перспективами открылся новый, «проблемный» взгляд на привычные вещи.

Например, когда пенсионные фонды функционировали в статусе некоммерческих организаций их первичные учредители несли серьезные затраты на поддержание их деятельности. Чтобы приблизить фонды к точке безубыточности, менеджмент и учредители активно расширяли клиентскую базу за счет крупных компаний и холдингов. Схема взаимодействия представляла собой обмен финансовых средств фондов на сотрудников компании-партнера. Иными словами, холдинги обеспечивали прирост пенсионной клиентской базы за счет перевода в фонд своих сотрудников, а фонд полученные при этом пенсионные активы переводил в указанный холдингом банк. Но основная проблема была в том, что чаще всего новому партнеру нужно было средство реального контроля и воздействия на фонд, которое позволит обеспечить выполнение не писаного соглашения. Для этого первичные учредители фондов активно принимали в свои ряды новобранцев.

Однако теперь несколько в неудобной ситуации оказались первичные учредители, которые единолично несли бремя социальных обязательств пенсионного фонда, а теперь будут акционерами фонда наравне с другими участниками.

### *Литература*

1. Федеральный закон от 28.12.2013 N 410-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О негосударственных пенсионных фондах» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

2. Указ Президента РФ от 25.07.2013 № 645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими си-

лу некоторых актов Президента Российской Федерации» // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ // Справочная правовая система «Консультант Плюс».

УДК 658.15:657.212

*Л. И. Юзвович*, профессор,  
*А. В. Зайко*, аспирант,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ДИАГНОСТИКА ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Дебиторская задолженность – это элемент оборотного капитала, т. е. сумма долгов, причитающаяся фирме со стороны других предприятий, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, представлена в виде счетов, отражающих задолженность других компаний.

Управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общей системы управления оборотными активами предприятия и заключается в оптимизации общего размера дебиторской задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Средства в дебиторской задолженности свидетельствуют о временном отвлечении средств из оборота предприятия, что вызывает дополнительную потребность в ресурсах и может привести к напряженному финансовому состоянию.

Основные макроэкономические проблемы управления дебиторской задолженностью на предприятии достаточно типичны и прогнозируемые:

- отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств компаниями-дебиторами;
- не регламентирована работа с просроченной дебиторской задолженностью;
- отсутствуют данные о росте затрат, связанных с увеличением размера дебиторской задолженности и времени ее оборачиваемости;

- не проводится оценка кредитоспособности покупателей и эффективности коммерческого кредитования;
- функции сбора денежных средств, анализа дебиторской задолженности и принятия решения о предоставлении кредита распределены между разными подразделениями. При этом не существует регламентов взаимодействия и, как следствие, отсутствуют ответственные за каждый этап.

Просроченная дебиторская задолженность – обязательство, не исполненное в срок, установленный законом, иным правовым актом или договором. В корпоративном управлении рассматривают проблемную и забалансовую дебиторскую задолженность. Проблемная дебиторская задолженность – обязательство, срок исполнения которого наступил при наличии обстоятельств, свидетельствующих об отсутствии возможности исполнения обязательств путем заключения соглашения с должником.

Забалансовая дебиторская задолженность – просроченная дебиторская задолженность, поставленная на забалансовый учет на основании заключений руководителей соответствующих структурных подразделений, юридического отдела, департамента безопасности об отсутствии реальной возможности ее погашения.

Для того чтобы провести диагностику основных проблем системы управления дебиторской задолженности на российских предприятиях, необходимо определить императивную роль каждого участника данного процесса. Ответственный руководитель – руководитель структурного подразделения, ответственного за заключение и исполнение договора. Ответственный исполнитель – работник, ответственный за заключение и исполнение договора. Контроль над исполнением заключенных договоров на предприятии осуществляют ответственный исполнитель и финансовый департамент. Финансовый департамент осуществляет оперативный учет исполнения контрагентами обязательств по всем договорам профильных департаментов.

Что касается Департамента безопасности, его основной функционал напрямую связан с зоной ответственности, который включает следующие дескрипторы управления:

- по возврату просроченной дебиторской задолженности на основании служебных записок соответствующих профильных департаментов и поручений руководства;

- по возврату проблемной дебиторской задолженности департаментов и дочерних обществ во взаимодействии с руководством дочерних обществ, юридическим отделом и соответствующими профильными департаментами;

- по возврату забалансовой дебиторской задолженности на основании служебных записок профильных департаментов и поручений руководства.

Кроме этого, Департамент безопасности осуществляет информационное обеспечение, а также оказывает организационно-методическую помощь руководству дочерних обществ в работе по возврату проблемной дебиторской задолженности по должникам обществ.

Таким образом, отсутствие политики заемных средств, кроме формирования необоснованной дебиторской задолженности, приводит и к росту товарных запасов. Почему менеджеры предприятия ориентированы на увеличение продаж, на выполнение запланированных показателей по сбыту готовой продукции. Какова их цель и логика управленческой мысли? Стандартные условия при заключении договоров – 100 % предоплата на срок производства (связана с длительным циклом производства и высокой долей материалов в стоимости изделий). Это требует определенной стимуляции потребителя путем предоставления ему скидок и отсрочек. Поэтому для заказчика бывает выгодной ситуация, когда ему фактически предоставляется коммерческий кредит, допуская оплату в сроки, приближенные к предполагаемой отгрузке. Номинально дебиторская задолженность в этом случае не возникает, однако кредит существует. Естественно, отсутствие гибкой кредитной политики приводит к попытке неформального решения проблемы предоставления отсрочек платежа (т. е. жесткие условия при заключении договоров компенсируются необязательностью и слабым контролем их выполнения).

В качестве обоснования принятия таких управленческих решений можно привести следующие основания:

- отсутствие денежных средств у заказчика в момент оформления заявки на запуск в производство;
- нежелание терять клиента;
- неурегулированные вопросы по предыдущим поставкам;
- личная заинтересованность отдельных должностных лиц (как в сбытовых, так и в производственных структурах).

Схема стандартного документооборота при запуске в производство и продаже товара на основании локальных нормативных документов о докумен-

то обороте любого субъекта бизнеса состоит в следующей корреспондирующей производственной и продажной цепочке (рис.1)

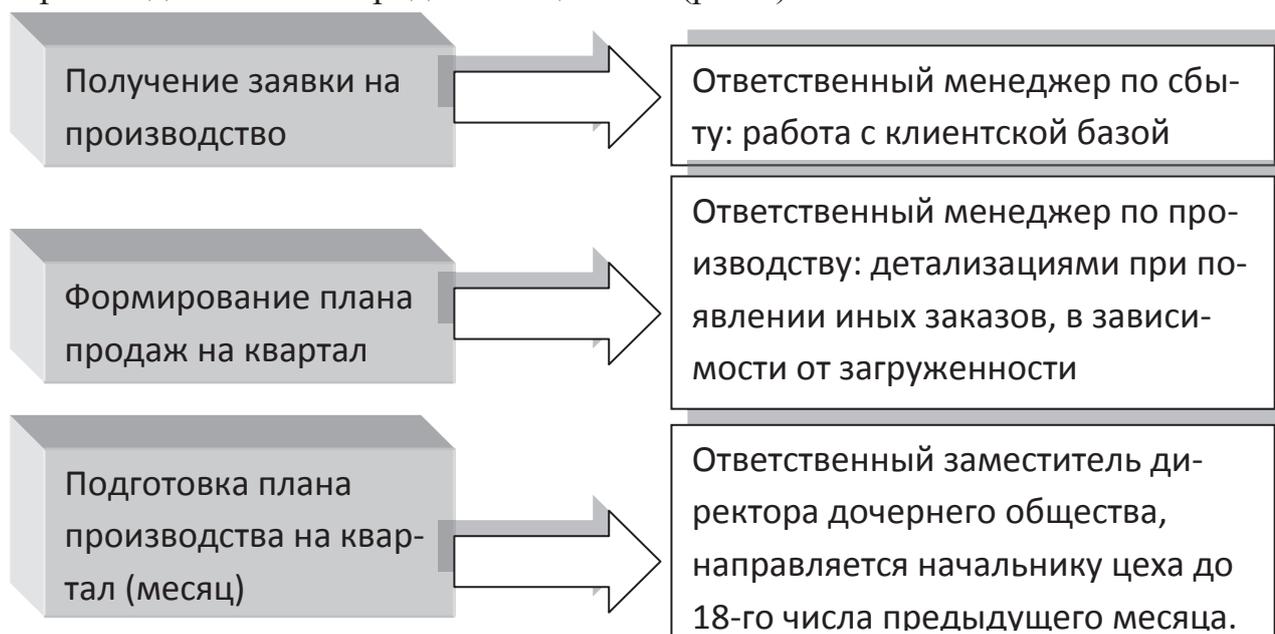


Рис. 1. Схема стандартного документооборота при запуске заказа в производство с дальнейшей реализацией товара

Согласно приказу, заявка считается принятой после оплаты, проведенной надлежащим образом. Формирование плана продаж должно сопровождаться подтверждением заявки, получением предоплаты, фактически существует практика, когда план составляется только по имеющимся заявкам. Формальных процедур по определению возможности внесения неоплаченного заказа в производственный план, а тем более по отгрузке готовой продукции не существует. Соответственно возникают следующие схемы взаимодействия:

#### 1. Традиционная схема:

- поступление «неофициальной» заявки напрямую инженеру по сбыту, начальнику цеха или даже начальнику участка (производственному мастеру);
- выполнение заказа (чаще всего происходит загрузка простаивающих производственных мощностей или привлечение рабочих в нерабочее время);
- подготовка готовой продукции к отгрузке, на этом этапе поступление уже официальной заявки, осуществление оплаты, одновременно производится отгрузка.

Таким образом, работа осуществлялась за счет средств изготовителя. С учетом стоимости средств, отвлеченных на длительный срок из оборота на выполнение заказа, предприятие, фактически, несет убытки (упущенная выгода).

## 2. Консигнационная схема:

– поступление заявки с просьбой произвести отгрузку без оплаты (основания – недостаток денежных средств, отсутствие оплаты со стороны их контрагента и т. д.).

– принятие решения об отгрузке без оплаты (в последнее время, в связи с введением в структуру предприятия единой сбытовой компании с централизацией руководства, решения принимаются более обоснованные).

3. Схема со злоупотреблением. Как и любого крупного предприятия существует дилерская сеть, торговые дома, представительства, т. е. фирмы аффилированные к работникам предприятия. При получении заявки от конечного потребителя происходит оформление ее на посредника, с условием предоплаты, а на само предприятие поступает заявка по схеме 1 и 2 (т. е. без оплаты). Потери – в упущенной выгоде и убытков, возникающих из-за необходимости дополнительного кредитования для финансирования ТФП.

Предприятия, работающие на коммерческом расчете, заинтересованы в сокращении размера дебиторской задолженности, так как это влечет ускорение оборачиваемости оборотных средств в сфере обращения, а следовательно, более эффективному использованию оборотного капитала в целом. Уменьшение, например, размеров дебиторской задолженности по товарным операциям улучшает показатель выполнения плана поставок по договорам, планов по прибыли и рентабельности.

В связи с отсутствием адекватной политики управления оборотным капиталом, в части заемных средств, условия предоставления отсрочки платежа (не коммерческий кредит, т. к. плата за пользование не оговаривается, хотя может быть предусмотрена в виде повышенных цен на продукцию) не определены, соответственно, формальных способов определения критериев по величине сроков и объема отсрочек нет.

Таким образом, проведенный анализ основных причин возникновения дебиторской задолженности на российских предприятиях показывает, что, как правило, отсутствует формализованная, официально утвержденная, согласно ИСО 9000 – 2001, гибкая политика заемных средств.

В целях эффективного управления дебиторской задолженностью на предприятии должна разрабатываться и реализовываться финансовая политика управления дебиторской задолженностью или политика заемных средств по отношению к покупателям продукции.

Для обеспечения повышения эффективности политики заемных средств на основе принятия менеджерского решения предлагаются следующие направле-

ния совершенствования системы управления дебиторской задолженности субъектов экономических отношений (рис. 2). Данные направления должны комплексно использоваться в деятельности субъекта бизнеса.

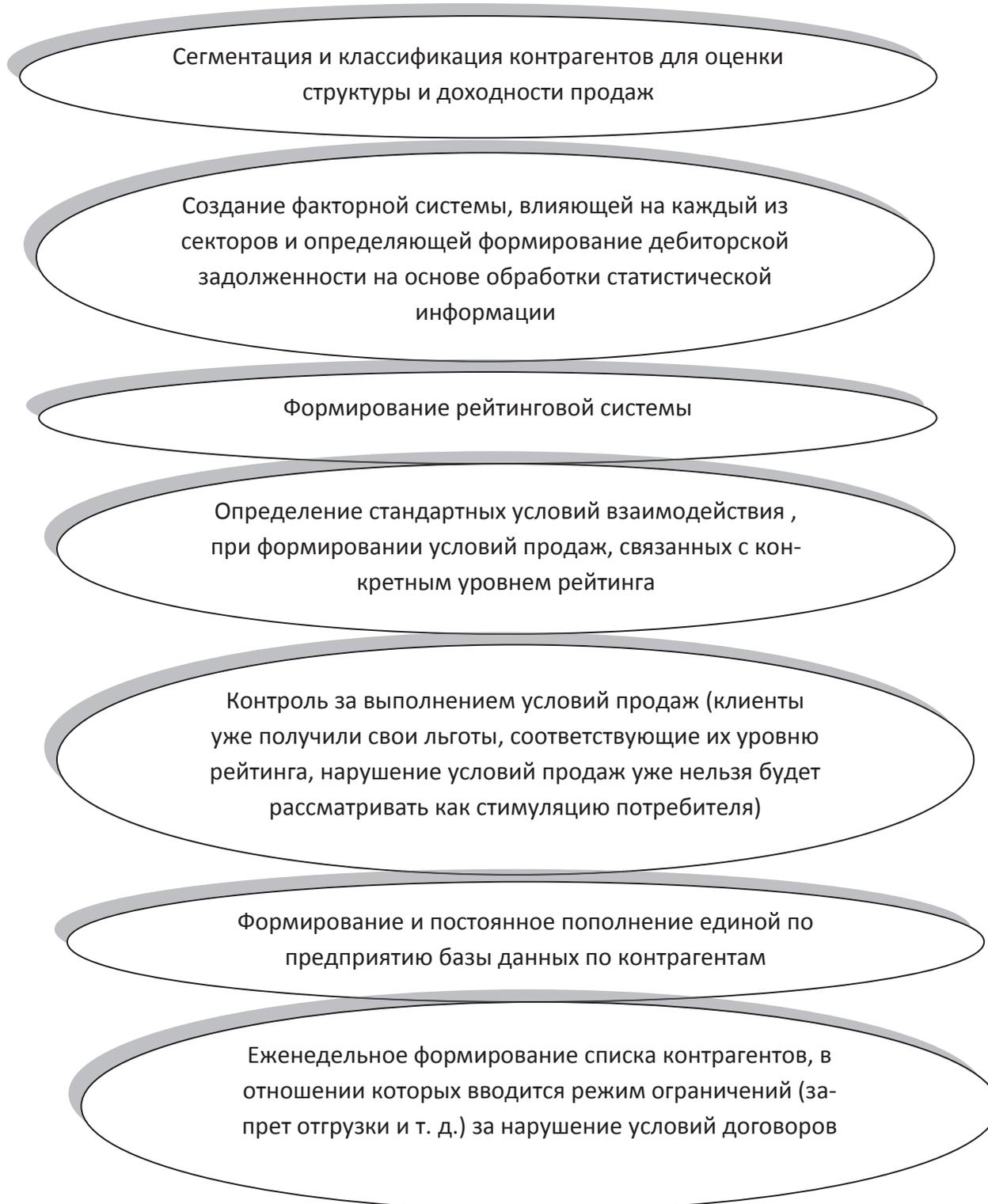


Рис. 2. Основные направления совершенствования системы управления дебиторской задолженности предприятия

В заключении хотелось бы отметить, что необходимость правильного управления уровнем дебиторской задолженности определяется не только стремлением к максимизации денежных потоков предприятия, но и желанием снизить его расходы. Затраты (расходы), возникающие из-за увеличения дебиторской задолженности, должны быть профинансированы каким-либо способом: за счет роста внешних заимствований, или за счет собственных средств предприятия. Это в свою очередь нарушает основные принципы финансового планирования на предприятии.

УДК 336.761:339.92

*Л. И. Юзвович*, профессор,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ИМПЕРАТИВНАЯ РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ КАПИТАЛОВ

Возрастание роли прямых иностранных инвестиций в современной экономике во многом связано с деятельностью транснациональных корпораций (ТНК) и расширением масштабов международного производства. Мировой опыт показывает, что инвестиции в производительной форме направляются в основном в те страны, которые характеризуются динамично и эффективно развивающимися рыночными отношениями. Глобальная триада – США, Европейский союз и Япония – концентрирует основную долю общего объема вывоза и ввоза инвестиций. В рамках самой триады идет интенсивное движение капитала, активными участниками которого являются транснациональные компании (ТНК), им принадлежит 90 % прямых иностранных инвестиций.

Глобализация мировой экономики в совокупности с либерализацией международной торговли повышает роль транснациональных корпораций (ТНК) и корпоративных сетей в иностранном инвестировании в хозяйствующие субъекты. В современной экономической науке существует два основных диалектических подхода к содержанию транснациональной корпорации в узком и широком смысле понимания данной категории. В узком смысле данного понятия предполагается совокупность отраслевых лидеров, имеющих профильные

производственные активы в некоторых странах мира. В широком смысле, ТНК – это компании нового типа международных монополий, это глобальные инвесторы, прочно зарекомендовали себя как ключевые агенты международного инвестирования и главными инициаторами международных трансфертов капитала, технологий и управленческого мастерства. Сделав упор на наукоемкую деятельность, ТНК являются основными созидателями технологий и их глобальными распространителями. Организационная структура ТНК строится на контроле головной (материнской) компанией всех входящих в корпорацию структурных подразделений, имеющих статус независимых юридических лиц. Классификация ТНК представлена на рис. 1.

Транснациональные компании считаются основными факторами формирования конкурентоспособности стран и реализации их конкурентных преимуществ на международных рынках.

В ежегодном инвестиционном обзоре ведущих многонациональных компаний отмечено, что 54 000 ТНК координируют деятельность более 450 000 своих филиалов, расположенных практически во всех странах мира: США, Японии, Франции, Великобритании, Германии, Швейцарии, Канаде и др. Приблизительно треть сделок по мировому экспорту совершается между ТНК и их филиалами.

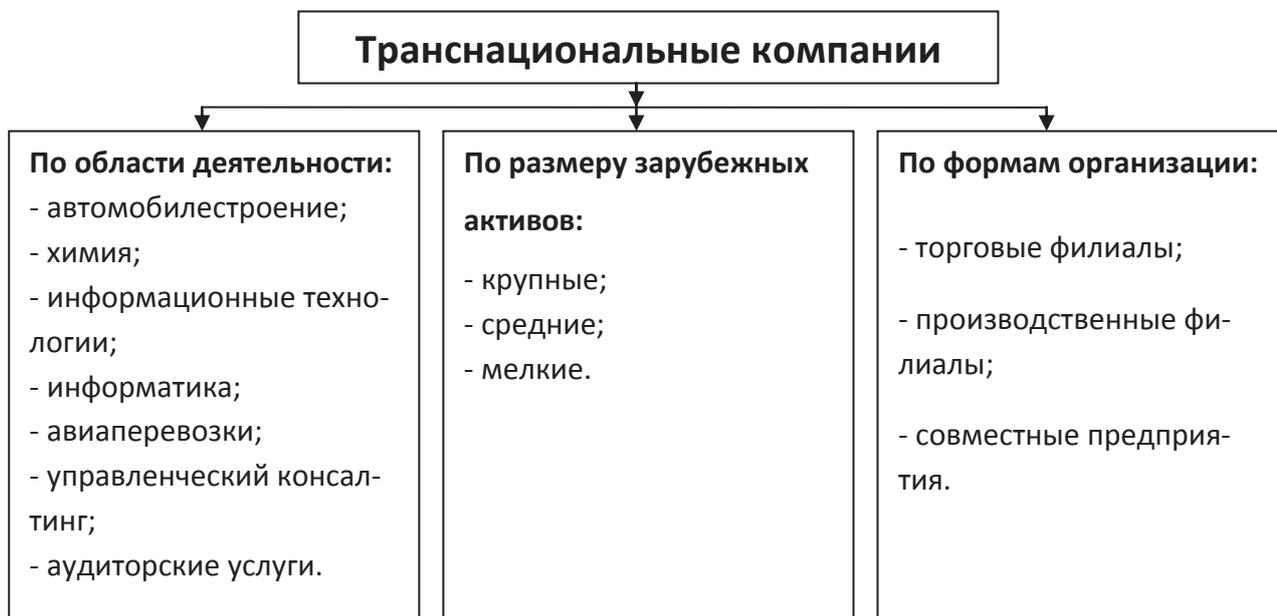


Рис.1. Классификация транснациональных компаний

В современных условиях ТНК планируют свою деятельность в мировом масштабе, в зависимости от изменения хозяйственной обстановки, политического климата в странах или регионах, ТНК маневрируют производственными и финансовыми ресурсами в масштабах всего мирового хозяйства, диверсифицируя объемы капитала. Больше 25 % мировой торговли представляют собой внутрифирменные поставки ТНК, осуществляемые по трансфертным ценам (внутрифирменным).

В рамках международного движения капитала, в части объединения страхового, банковского и фондового капитала в результате их взаимодействия появляются крупные транснациональные страховые компании. За счет масштабных процессов слияния и поглощений происходит концентрация капиталов ТНК. Компании предлагают комплексные продукты, которые сочетают в себе элементы банковского, инвестиционного и страхового продуктов. Путем взаимного проникновения банковского и страхового капитала формируются крупнейшие транснациональные финансовые группы.

ТНК стремятся установить цены на таком уровне, который обеспечивал бы получение сверхприбыли и в то же время не создавал бы сильных стимулов для проникновения на рынок новых опасных конкурентов, если не существует высоких технологических и организационных барьеров.

Капитал ТНК действует глобально за пределами государств, широко используя сравнительные преимущества в размещении производительных сил. ТНК концентрируются главным образом в промышленно развитых странах благодаря интенсивному взаимопроникновению предпринимательского капитала и переkreщиванию структур международного производства этих государств, хозяйственной деятельности их компаний. За исключением Японии, в хозяйстве которой роль иностранного капитала невелика, во всех других промышленно развитых странах интенсивно развивается взаимодействие и соперничество ТНК. Активно ТНК действуют в свободных экономических зонах. ТНК оказывают существенное влияние на цены на мировых рынках – господство ТНК приводит к появлению монопольных цен. Если учитывать их конкретное участие (лицензирование, субконтракты и франчайзинг), эта цифра достигнет значения 10–10,5 трлн. долл. Традиционно при проведении ранжирования ТНК учитываются объемы их зарубежных активов, объем продаж и занятость.

Главными субъектами международного движения капитала выступают транснациональные корпорации, при участии и в рамках которых объем

прямых накопленных зарубежных инвестиций достиг примерно 90 % их общего объема. Не случайно ТНК представляют собой наиболее динамичный сектор мирового хозяйства. По данным ЮНКТАД, число ТНК увеличилось до 70 тыс., а число их зарубежных филиалов составило 690 тыс. Валовой объем производства иностранных филиалов – 3911 млрд. долл. Объем продаж иностранных филиалов составляет 18 667 млрд. долларов. Экспорт – 3690 млрд. долл., совокупные активы зарубежных филиалов – 36 008 млрд. долл., численность занятых – 57 394 тыс.<sup>1</sup>

Деятельность глобальных ТНК, как экспортеров капитала, наглядно показывает направление происходящих сдвигов в отраслевой структуре его вывоза. Если в конце XIX – начале XX века, когда экспорт капитала только набирал силу, он направлялся главным образом в первичный сектор – добывающую промышленность и сельское хозяйство, то после Второй мировой войны положение изменилось. В 1950-60 годы основной сферой вложений вывозимого капитала стала обрабатывающая промышленность, т. е. вторичный сектор. А в 1970-80 годы XX в. резко возросла доля вложений иностранного капитала в третичный сектор – сферу услуг в широком смысле, которые растут опережающими темпами. И, наконец, на рубеже веков и тысячелетий набирает силу международное инвестирование, в основном по линии ТНК, в отрасли информационно-компьютерного комплекса четвертичный сектор, представляющий материальную основу информационного общества.

При этом, хотя подавляющая часть ТНК – около 85 % – по-прежнему базируется в странах Запада, все большее их количество появляется в развивающихся государствах, а также в некоторых странах с переходной экономикой.

Концентрация и интернационализация увеличиваются с ростом размера компании. Крупнейшие ТНК контролируют большую часть иностранных активов ПИИ и совершают наиболее значительные их оттоки. В то время как средние ТНК можно привлекать через промышленные ассоциации и торговые палаты, с ведущими ТНК следует работать на индивидуальной основе.

Распределение объемов прямых инвестиций между различными группами стран выглядит следующим образом: около 65 % приходится на индустриально развитые страны, более 30 % – на развивающиеся страны и менее 5 % – на страны Центральной и Восточной Европы (включая Россию).

---

<sup>1</sup> UNCTAD. World Investment Report 2012. Annex table B.2. – P. 48

В настоящее время происходит постепенное изменение основных условий международной экономической деятельности. Суть этих изменений в наиболее общем виде заключается в следующем:

- возникают условия для более легкого доступа к иностранным рынкам, факторам производства за рубежом, широкого выбора способов проникновения на иностранные рынки: торговля, прямое инвестирование, соглашения подрядного типа, франчайзинг;
- расширение рынков создает благоприятные возможности для экономического роста компаний, но в то же время усиливает конкуренцию в региональном и глобальном масштабах, побуждая фирмы к постоянному поддержанию своей конкурентоспособности.

Глобализация мирохозяйственных связей ускорила действия транснациональных корпораций. Стремясь освоить новые рынки, создавая в разных странах многочисленные филиалы, дочерние компании, ТНК обходили протекционистские барьеры других государств, интернационализируя международный экономический обмен.

Безусловно, глобализацию остановить нельзя, как и передвинуть границы ее распространения. Для поддержания конкурентоспособности большинство компаний должны продумать дорожную карту к международной модели аутсорсинга бизнес-процессов, поскольку инвестиционный потенциал международного рынка капиталов в эффективном использовании корпоративных ресурсов просто огромен (рис. 2).

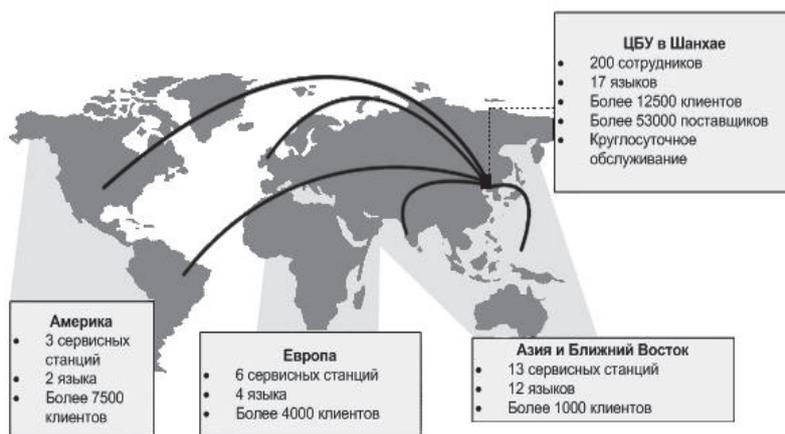


Рис.2. Сетевизация рынка аутсорсинговых услуг в условиях глобализации мирохозяйственных связей<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Составлено автором на основе изучения периодических изданий

Российские ТНК на международном рынке капиталов, такие как ЛУКОЙЛ, Газпром, «Евраз», «Северсталь», «Мечел», «Норильский никель» входят в число ведущих компаний экспортеров прямых инвестиций. Действующие на территории России ТНК – наиболее мощные по таким обобщающим показателям, как заграничные активы, продажи, число занятых на иностранных предприятиях. Их зарубежные активы оцениваются более чем в 1,3 трлн долл., продажа – 1,25 трлн долл., а число занятых – почти 11,7 млн человек. Средние российские ТНК еще не могут эффективно конкурировать на западных рынках. Транснационализация их деятельности займет долгие годы, но может быть форсирована посредством тесной кооперации с иностранными партнерами.

Мелкие ТНК, которые чаще всего следуют за крупными, также являются интересной мишенью. Они значительно чаще сотрудничают с местными предприятиями, чем мегакорпорации, которые предпочитают приобретать контрольные пакеты, полностью контролировать производственную деятельность или проводить инвестирование «с нуля». Недостатком малых ТНК являются их ограниченные финансовые и управленческие возможности.

Крупнейшие ТНК в настоящее время в основном перешли в своей деятельности к глобальным стратегиям и размещают свои предприятия в тех странах, где для этого имеются соответствующие конкурентные преимущества. То, что 80 из 100 крупнейших в мире ТНК присутствуют теперь в той или иной форме в России, является свидетельством фактического включения нашей страны во всемирный процесс глобализации.

Анализируя значение ТНК, определяя их императивную роль на основе комплексной многомасштабной деятельности на международном рынке капиталов, целесообразно выделить их преимущества и недостатки в условиях интеграции капитала (таблица).

## Преимущества и недостатки ТНК на международном рынке капиталов

№ п/п	Преимущества	Недостатки
1	Расширение притока капитала и экспорта производимой продукции и услуг	Подавление своей масштабностью местных рынков товаров и услуг, местных фирм и компаний. Глобальная монополизация отдельных рынков.
2	Быстрый приток новых технологий, как в производстве, так и в управлении, используя инновационные продукты и методы инжиниринга	Нарушение законов разных уровней в части налогообложения доходов путем перемещения денежных потоков через оффшорные зоны
3	Улучшение поставок на внутренний рынок товаров и услуг, используя технологии международной логистики	Утечка интеллектуального труда в головную компанию
4	ТНК играет важную роль в распространении международных стандартов квалифицированных кадров через систему аттестации	Неэффективная эксплуатация природных и трудовых ресурсов
5	Увеличение доходов в части заработной платы, учитывая высокий уровень квалификации и временной период аттестации	Присутствие ТНК порождает неравенства доходов в системе заработной платы

Развитие транснациональных корпораций это естественный процесс эволюционных изменений на международном рынке капиталов. Возможности привлечения иностранных инвестиций во многом зависят от того, какие условия для деятельности иностранных инвесторов созданы в принимающей стране, насколько благоприятен ее инвестиционный климат, уровень телекоммуникационной инфраструктуры, квалифицированные кадры.

Транснациональные корпорации стали полноправным субъектом международных экономических отношений и являются необходимым звеном процесса повышения глобальной производительности труда и повышения уровня жизни населения.

О. У. Юлдашева, профессор,  
НИУ ВШЭ  
Санкт-Петербург

## БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЦЕПОЧЕК И СЕТЕЙ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ

### **Разработанность проблемы**

Идея бизнес-моделирования первоначально возникла в сфере информационных технологий еще в 70-х гг. XX в. [Gibson & Nolan, 1974; Nolan, 1979]. Это было связано с развитием корпоративных информационных систем. Однако идея очень быстро распространилась на сферу стратегического управления и бизнеса. Доминирование двух основных направлений, в рамках которых развиваются основные идеи бизнес-моделирования (информационные технологии и стратегический менеджмент) обусловило существование двух основных подходов к трактовке сущности бизнес-модели – технологического и ценностного [Сооляте, 2010]. Тем не менее оба подхода вполне интегрируются.

Несмотря на то, что одной из наиболее практико-ориентированных работ в области бизнес-моделирования, в рамках которой были впервые выделены архетипы бизнес-моделей, является работа группы ученых из Sloan School of Management Массачусетского технологического института (MIT2004) [Weill, Malone, D'Urso, Herman, Woerner, 2004], в основе бизнес-моделирования, развивающегося в рамках теории стратегического менеджмента, следует выделить три основные методологические основы:

- информационный подход;
- ценностный подход;
- ресурсный подход (ресурсный подход сегодня перерос в сетевой).

Что касается информационного подхода, то именно развитие информационных технологий позволило взглянуть на бизнес как на систему, которую можно моделировать благодаря созданию и управлению базами данных, связывающих все бизнес-процессы на предприятии. Согласно Скотту Мортону, одному из участников группы MIT90, показавшему важность соединения инфор-

мационных технологий с другими элементами бизнеса, «ценность информационных технологий лучше всего проявляется, когда выстраивается в один ряд с бизнес-стратегией, управлением процессами, организационной структурой и ролью сотрудников в организации» (рис. 1) [Morton, 1991, p.33]. Эта модель стимулировала дискуссию в области подходов к разработке стратегии, а позднее стала основой бизнес-моделирования, увязывающего стратегию компании с ее структурой, бизнес-процессами, технологиями и людьми. Таким образом, информационный подход к бизнес-моделированию фактически признавал важность увязки информации (информационных технологий) с другими важными элементами бизнеса для создания более гибких адаптивных к внешней среде организаций (их бизнес-моделей).

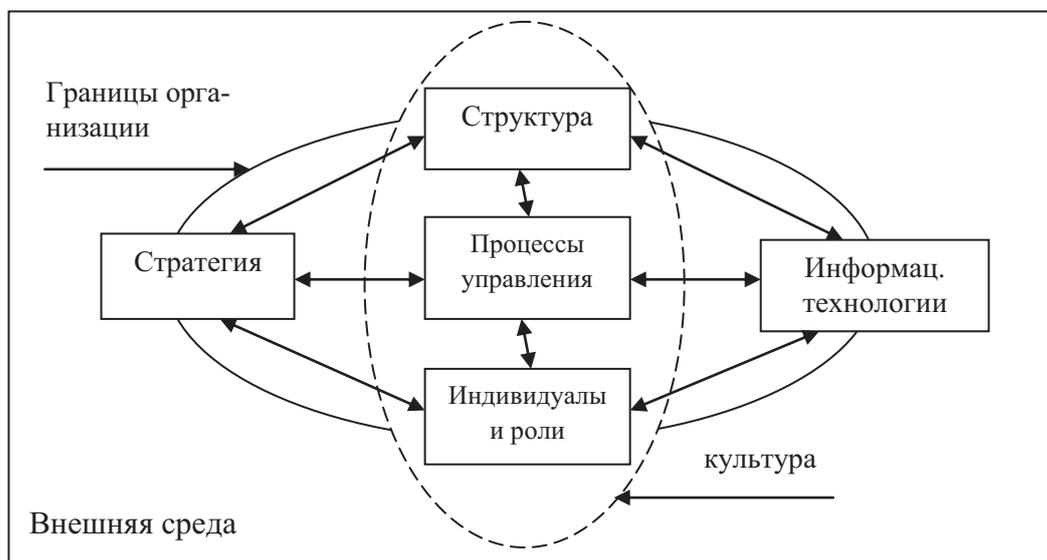


Рис. 1. Модель MIT90

Источник: Morton Scott, M. The Corporation of the 1990's: Information Technology and Organizational Transformation, (1991) Oxford University Press, New York

Если информационный подход предлагал взгляд на бизнес через призму информационных технологий, то ценностный подход в качестве основного элемента успешной бизнес-модели предлагал рассматривать идею бизнеса – рыночное или ценностное предложение (value proposal). Ценностный подход заложил основы понимания ключевого элемента современной бизнес-модели – потребительской ценности, ее структуры, которая обеспечивает приток покупателей. В рамках ценностного подхода к бизнес-моделированию наибольший

вклад внесла школа маркетинга. Слайтер С. трактует потребительскую ценность (customer value) товара «как соотношение между преимуществами, которые получает потребитель в результате приобретения и использования товара, и затратами на его приобретение и использование» [Slater, 1997]. Сливотски А. и Моррисон Д. утверждают, что ценность постоянно мигрирует в отрасли, поскольку меняются приоритеты потребителей. «Если потребители не могут удовлетворить свои приоритеты у вас, то ищут их у других поставщиков» [Сливотски, Моррисон, 2003, с.43]. Сливотски и Моррисон одними из первых связали потребительскую ценность с прибыльностью бизнеса, используя понятие «модели прибыли» [Slywotzky and Morrison, 1997].

Ресурсный подход [Penrose, 1959, Wernelfelt, 1984, Barney, 1991 и др.] позволил выявить важность ресурсов, способностей и компетенций в достижении конкурентных преимуществ компаний. Являясь важнейшей составляющей теории стратегического управления, ресурсный подход стал фактически основой для развития теории конкурентных преимуществ и концепции цепочки создания ценности [Porter, 1985]. Последняя является важнейшим элементом бизнес-модели компании, поскольку определяет логику создания ценности, участников цепочки, структуру и организацию бизнеса, а также позволяет моделировать затраты и прибыльность бизнеса.

### **Стратегические сети ценности**

Как было показано выше, важным элементом бизнес-модели является анализ цепочки ценности. Выбор специализированных видов деятельности внутри цепочки определит сферы компетенции компании. Нарращивание фирмами ключевых компетенций в определенной сфере деятельности заставляет их докупать недостающие ресурсы у партнеров и еще теснее взаимодействовать в рамках цепочек создания ценности, формируя границы общего бизнеса (бизнес-модели). Делегируя друг другу определенные виды деятельности и согласовывая совместные стратегии развития, компании в условиях глобальной нестабильности экономики пытаются снизить предпринимательские риски. Так формируются сети вокруг цепочек создания ценности.

Основополагающей работой, раскрывающей суть сетевой концепции в промышленном маркетинге, является работа Хоканссона и Ехансона, рассматривающая виды структур управления/регулирования (governance structure) [Hakansson & Johanson, 1992]. В России сетевой подход в промышленном маркетинге не получил широкого распространения и до сих пор считается достаточно узкой и специфической темой исследований. Наиболее интересные рабо-

ты в этой сфере представлены исследованиями Катенева В.И., Куца С.П., Мелентьевой Н.И., Поповой Ю.Ф., Смирновой М.М., Ребязиной В.А., Третьяк О.А., Юлдашевой О.У. и др.

Являясь порождением информационной экономики, сеть как новая организационная форма координации совместной деятельности более приспособлена к эффективной работе с информацией, более чувствительна/восприимчива к ее изменениям, и в то же время способствует сохранению ее целостности и объективности за счет сокращения передаточных звеньев и существования стандартизованных информационных узлов (накопителей информации и БД), снабжающих единообразной информацией всех участников сетевого взаимодействия. В связи с этим вертикальные иерархические структуры крупных корпораций начинают замещаться более гибкими горизонтальными, избавляясь от менеджеров среднего звена, на место которых приходят независимые организации-партнеры (в том числе малые фирмы), работающие с использованием единой информационной базы, позволяющей быстро (оперативно) и с минимальными искажениями передавать и обрабатывать информацию в режиме он-лайн всем сетевым бизнес-субъектам. Сети могут объединять тысячи предприятий разного размера в рамках общих цепей поставок и цепочек ценности, создавая единое информационное пространство (на основе единого программного обеспечения), способствующего непрерывному информационному обмену и устойчивости функционирования сети.

В сетевой теории существует 4 уровня анализа: индивидуальные взаимоотношения фирмы и партнера, портфель взаимоотношений с партнерами, центральная сеть – партнеры по цепочке ценности, отраслевая сеть [Куц С.П., Афанасьев, 2004]. Демонстрация различных уровней анализа в сетевом подходе представлена на рис.2.

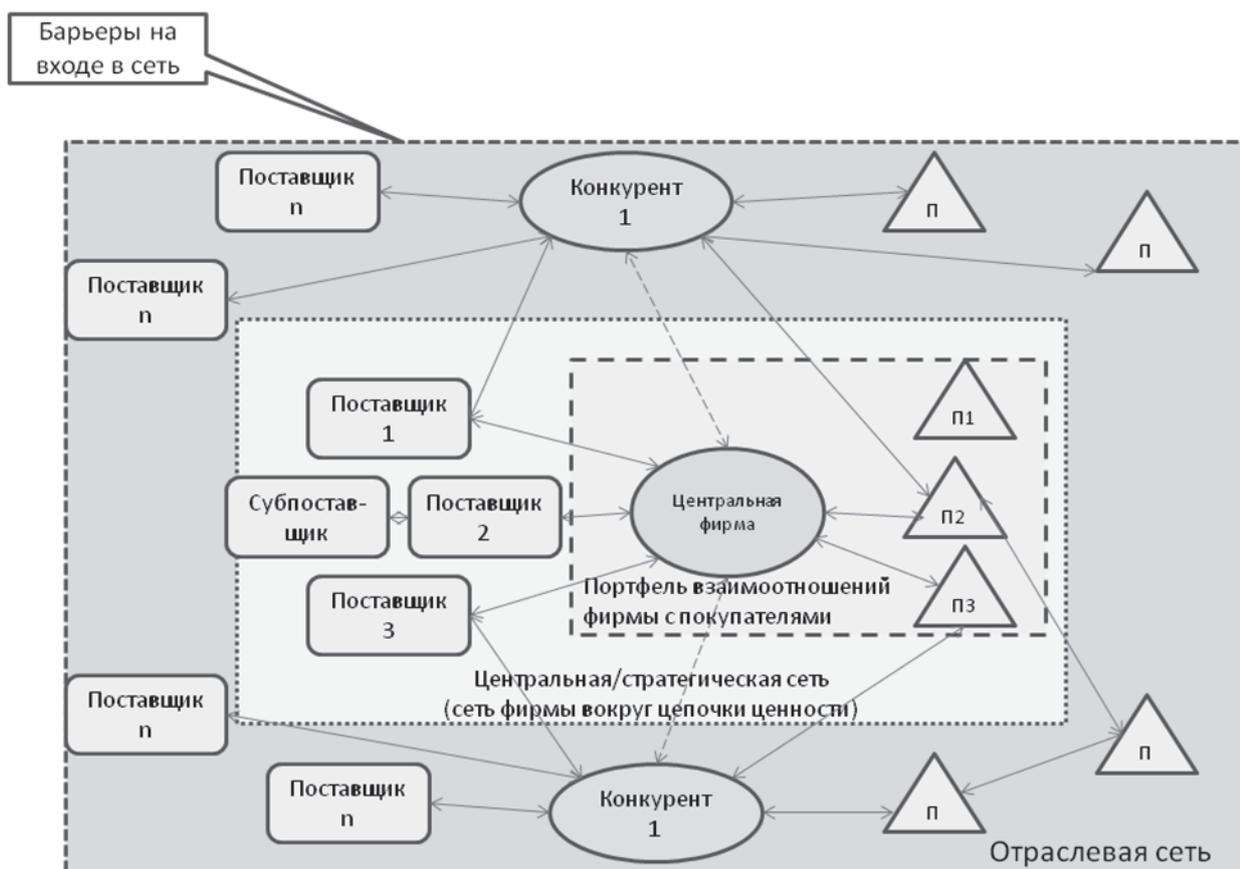


Рис. 2. Виды сетей в зависимости от уровня анализа

Стратегические сети строятся фирмой-организатором (центральной фирмой) цепочки создания ценности, которая вовлекает в нее наиболее выгодных с позиций организатора партнеров. Эти сети строятся и управляются сознательно фокусной компанией, нацелены на устойчивое развитие. Именно такие сети в последнее время формируют глобальную сетевую структуру экономики [Юлдашева, Багиев, Прокопцов, 2013].

Попасть в такую сеть обычной компании не так просто, поскольку необходимо соответствовать жестким критериям отбора партнеров. Устойчивость сети определяется как непрерывностью бизнес-коммуникаций, так и общностью ресурсной базы, согласованной стратегией развития сети, доверием между партнерами.

Если мы принимаем модель цепочки ценности как сетевую (все участники объединены в рамках единого процесса создания ценности), то стратегическую сеть вполне можно рассматривать как форму организации бизнеса и один из элементов бизнес-модели. Стратегическая сеть как организационная форма бизнеса показывает границы бизнес-модели, которые будут определяться границами цепочки ценности (совокупностью компаний, входящих в цепочку).

Более конкретно, границы бизнес-модели (ее организационной формы в виде сети) будут определяться включенными в единое информационное пространство компаниями-партнерами или теми, кто имеет доступ к сетевому информационному ресурсу. Если бизнес-модель строится на открытости сети, то она не имеет границ. Таким образом, ответ на вопрос границ организации может быть сведен к ответу на вопрос границ сети, в которые включена организация.

Увязывание концепции сетей с бизнес-моделью позволяет конкретизировать структуру бизнес-модели на базе подхода Юдина и др. [Юдин, Юлдашева, 2012].



Рис. 3. Структура бизнес-модели

Согласно данной модели (рис. 3), формой организация цепочки ценности является сеть, а вся цепочка и бизнес-модель поддерживаются архитектурой информационных технологий. Таким образом, подчеркивается, что информационные технологии обеспечивают целостность бизнес-модели, связывая различные ее элементы и участников процесса создания ценности в едином информационном поле. Компания становится центральной фирмой в цепочке тогда, когда внедряет в цепочку единое информационное поле, подключает своих партнеров к единому программному обеспечению. В этом случае у центральной фирмы есть возможности определять не только структуры баз данных и обязанности партнеров по их обновлению, но и уровень доступа каждого партнера к общей сетевой информации. За счет управления информацией центральная фирма может осуществлять координацию деятельности компаний и контроль в сети создания ценности. Владение полной информацией о сетевых процессах позволяет центральной фирме контролировать сетевые знания и доступ к ним участников цепочки, что

еще более усиливает ее сетевую позицию и ставит в зависимость от нее других участников цепочки.

### **Заключение**

Экономика знаний предъявляет принципиально иные требования к организации предпринимательства, которое должно быть способно прежде всего эффективно перерабатывать информацию, генерировать знания, уметь их использовать и обмениваться в процессе взаимодействия бизнес-субъектов, развивая ключевые компетенции и усиливая специфичность собственных ресурсов. Все эти процессы происходят в рамках цепочек ценности, организованных в форме стратегических сетей. Перспективные направления исследований в области бизнес-моделирования – это изучение взаимосвязи между изменением структуры ценности и других элементов бизнес-модели; анализ цепочек ценности, распределения сил между участниками цепочек (обладание ресурсами и компетенциями); формирование сетевых механизмов координации деятельности партнеров; конкуренция между стратегическими сетями.

### *Литература*

1. Багиев Г.Л. Концептуальные основы формирования маркетинга взаимодействия в условиях развития рыночных сетей // Маркетинг взаимодействия. Концепция. Стратегии. Эффективность / под ред. Г.Л. Багиева и Х. Мефферта. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. С. 11–28.

2. Катенев В.И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях формирующегося общества знаний // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2007. №2.

3. Куц С.П., Афанасьев А.А. Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №1. – С. 33–52.

4. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора. – М.: Альпина, 2012.

5. Попова Ю.Ф. Сетевые отношения на промышленных рынках: результаты исследования российских компаний // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. Менеджмент. 2010. Вып.1. С. 139–165.

6. Сливотски А., Моррисон Д. Маркетинг со скоростью мысли. – М.: Изд-во Эксмо, 2003.

7. Сливотски А. Миграция ценности. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006.
8. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модели на основе многосторонних платформ: инновации, революционно преобразующие бизнес // Менеджмент инноваций. – 2011. – №2. – С. 88-93.
9. Юлдашева О.У., Никифорова С.В., Полонский С.Ю. Методология организации бизнеса на основе цепочки по созданию потребительской ценности // Вестник Санкт-Петербургского университета, Серия 8 Менеджмент. Июнь 2007. Вып. 2. С. 32–48.
10. Юлдашева О.У., Юдин О.И., Прокопцов В.Е. Маркетинговые стратегии бизнес-моделирования // Проблемы современной экономики. 2012. №4. С. 235–238.
11. Юдин О.И., Юлдашева О.У. Моделирование цепочки по созданию потребительской ценности // Проблемы современной экономики. 2012. №1. С. 218–222.
12. Юлдашева О.У., Багиев Г.Л., Прокопцов В.Е. Стратегические сети – современные организационные формы совместного предпринимательства и построения цепочек создания ценности // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2013. – №2(80). – с.49-55.
13. Gibson CF, Nolan RL (1974) Managing the four stages of EDP growth. Harvard Business Review. 52 (1). С. 76–88.
14. Hakansson, H. & Johanson, J., 1992: “A Model of Industrial Networks”. In: Industrial networks. A new view of reality. London: Routledge, pp.28-34.
15. Slater, S. F. Developing a customer value-based theory of the firm // Journal of the Academy of Marketing Science. 2007. P. 162-167
16. Slywotsky A. J., Morrison D. J., & Andelman B. The profit zone: how strategic business design will lead you to tomorrow's profits. New York, Times Business. 1997.
17. The Corporation of the 1990s: Information Technology and Organizational Transformation, edited by Michael Scott Morton. Oxford University Press. USA.1991.
18. Weill P., Malone T.W., D’Urso V.T., Herman G., Woerner S. Do Some Business Models Perform Better then Others? A Study of the 1000 Largest US Firms. MIT Sloan School of Management Working Paper. 2004.

*А. А. Яковлев*, директор Института анализа  
предприятий и рынков  
НИУ ВШЭ

*А. В. Ткаченко*, научный сотрудник,  
*О. А. Демидова*, научный сотрудник,  
*И. О. Волменских*, научный сотрудник,  
НИУ ВШЭ  
г. Москва

## ВЛИЯНИЕ РЕФОРМ И РАЗЛИЧНЫХ РЕЖИМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАКУПОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Эффективное проведение государственных закупок является важной задачей как для развитых так и для развивающихся стран [Dlamini, Ambe, 2012] и входит в сферу их экономической активности. Это связано с тем, что объем государственных закупок составляет порядка 10–15 % ВВП для первой группы и порядка 20 % для второй [Lewis, Bajari, 2011; Ohashi, 2009].

Реформа системы госзакупок в России в 2005 г., связанная с принятием Федерального закона 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд», была нацелена на пресечение злоупотреблений со стороны должностных лиц организаций-госзаказчиков, а также на расширение конкуренции при отборе поставщиков. Эти цели неоднократно отмечались в выступлениях представителей Правительства и докладах Федеральной антимонопольной службы [Артемьев, 2006; Артемьев, 2010; ФАС, 2012]. Инструментами достижения этих целей стала жесткая и очень детальная регламентация процедур размещения госзаказа с акцентом на отбор поставщиков по критерию наименьшей цены и ограничение использования любых качественных критериев при оценке заявок. Повышению конкуренции также должно было служить активное внедрение практики отбора поставщиков через электронные аукционы. Использование электронных платформ стало обязательным для большинства государственных организаций с января 2011 года.

Все эти меры способствовали росту конкуренции в госзакупках, но одновременно анализ практики применения 94-ФЗ свидетельствовал, что они привели к перемещению коррупции на другие стадии закупочного цикла (планирование заказа и его исполнение), а также породили многочисленные проблемы с исполнением обязательств по контрактам [Яковлев и др., 2010]. Последующие более детальные эмпирические исследования показали, что проблемы исполнения контрактов (в виде задержек исполнения обязательств или исполнения их не в полном объеме) чаще возникают в тех случаях, когда законодательство ограничивает заказчиков в применении критериев квалификации и деловой репутации при отборе поставщиков [Яковлев, Демидова, Балаева, 2012]. Еще одним открытым вопросом осталось выяснение влияния использования электронных форм аукционов как на проблемы при исполнении контрактов, так и на эффективность проведения процедур закупок. Исследование этой проблемы является одной из задач данной работы.

Дискуссии о последствиях принятия 94-ФЗ в России привели к критическому переосмыслению подходов к регулированию закупок. В частности, концепция Федеральной контрактной системы (44-ФЗ), законопроект о которой вступил в силу с января 2014 г., предусматривает распространение регулирования на стадии планирования заказа и исполнения контрактов – при одновременном расширении спектра процедур закупок, которые могут использоваться госзаказчиками. Учитывая опыт внедрения 94-ФЗ, можно предположить, что потребуется длительный срок для выявления как сильных, так и слабых сторон нового законодательства. Тем не менее влияние некоторые «элементов ФКС» может быть исследовано уже сейчас. Реформа бюджетного сектора в РФ, проходившая в несколько этапов (с 2006 г. по 2012 г.), предусматривала введение разных видов государственных организаций, включая казенные учреждения и предприятия, бюджетные учреждения и автономные учреждения. Для последнего типа государственных организаций было установлено, что их закупки не подпадают под действие 94-ФЗ, если Наблюдательным советом автономного учреждения принято специальное Положение, регламентирующее закупки данного автономного учреждения. При этом предполагалось, что такие Положения о закупках могут включать процедуры закупок и механизмы отбора поставщиков, учитывающие специфику данного автономного учреждения. Подобное внедрение «элементов ФКС» дает интересную возможность для сравнения последствий применения старых и новых правил регулирования госзакупок, что и

является второй задачей данного исследования и развитием идей, предложенных в работе [Яковлев и др., 2013].

Согласно мнению большинства экспертов ведущего международного форума по госзакупкам International Public Procurement Conference (<http://www.ippra.org>), решение поставленных задач, в первую очередь, должно быть основано на анализе первичных микроэкономических данных, связанных с госзакупками. В настоящее время, данные о закупках различных государственных организаций в РФ как на этапе проведения торгов, так и на этапе реализации контрактов, могут быть найдены на портале [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru). Однако их ограничение состоит в том, что информация в полном объеме доступна только для закупок, проведенных не ранее января 2011 года и для организаций, не являющихся автономными учреждениями. Имеющиеся у нас полные микроданные о закупках одного крупного бюджетного учреждения за период 2008-2012 годов позволяют обойти эти ограничения. Эта организация (являющаяся автономным учреждением) в период до 1 июля 2011 г. проводила закупки согласно 94-ФЗ, а затем ввела собственное положение о закупках.

Доступ к указанному массиву данных дает нам уникальную возможность оценить влияние на параметры закупочной деятельности рассматриваемой организации двух существенных изменений в системе регулирования госзакупок (своего рода «внешних шоков»), связанных, во-первых, с переходом на электронные аукционы в июле 2010 года в рамках регулирования 94-ФЗ и, во-вторых, с принятием собственного положения о закупках в этой организации (с июля 2011 г.).

Материал статьи изложен следующим образом: в разделе 1 дано краткое описание изменений, связанных с переходом на электронные аукционы; в разделе 2 обсуждаются основные изменения, связанные с введением собственного положения в рассматриваемой организации; на основе этих двух институциональных изменений, в разделе 3 формулируются базовые гипотезы, проверяемые в дальнейшем; раздел 4 содержит описательный анализ данных о закупках организации в 2008-2012 гг.; в разделе 5 сформулирована методология эконометрического исследования; в разделе 6 излагаются результаты регрессионного анализа; в заключении даны основные выводы и рекомендации для экономической политики.

## 1. Электронные аукционы – цели и этапы внедрения

Электронная форма проведения открытых аукционов как один из методов осуществления закупочной деятельности организаций представляет собой торги, проводимые на специализированных электронных площадках. Согласно законодательству<sup>1</sup> для государственных заказчиков победителем электронного аукциона признается участник, предложивший наиболее низкую цену государственного или муниципального контракта. В условиях реформирования законодательства РФ в сфере госзаказа и развития информационных технологий данная процедура осуществления закупок стала обязательной с 1 июля 2010 г. для федеральных государственных заказчиков, а с 1 января 2011 г. для заказчиков субъектов РФ и муниципальных заказчиков, в соответствии с главой 3.1. Федерального закона 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»<sup>2</sup>. На данный момент процедура проведения электронного аукциона проводится по всему перечню товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукционов<sup>3</sup>.

Основополагающей целью внедрения открытых аукционов в электронной форме можно назвать борьбу со сговорами в процессе осуществления закупочной процедуры как между участниками размещения заказа, так и между участниками и заказчиками. Что касается других целей перехода на электронные аукционы, можно выделить обеспечение прозрачности и открытости процесса закупок, увеличения конкурентности торгов и экономии бюджета, а также снижение затрат при их проведении.

Существуют некоторые принципиальные отличия электронных аукционов от открытых аукционов, проводимых на торговых площадках в реальном времени. К ним относятся:

- Проведение дистанционных торгов на специализированных электронных площадках;
- Многократная подача предложений в электронной форме;
- Режим конфиденциальности участия;

---

<sup>1</sup> Федеральный закон от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» N 44-ФЗ, часть 10 статьи 69.

<sup>2</sup> Глава 3.1. введена Федеральным законом от 08.05.2009 N 93-ФЗ.

<sup>3</sup> Распоряжение Правительства РФ от 27.02.2008 N 236-р.

- Юридическое закрепление обязательств заказчика и победителя торгов на основе электронной цифровой подписи;
- Минимальный объем документооборота;
- Доступность для представителей среднего и малого бизнеса;
- Отсутствие страхования;
- Короткие сроки проведения.

В целом можно заключить, что электронные аукционы предоставляют более широкие торговые возможности для участников торгов, и при этом обеспечивают как уменьшение издержек при подготовке соответствующих документов государственными организациями, так относительное увеличение конкуренции на торгах, проводимых в рамках этой процедуры.

Стоит отметить, что переход к данной процедуре осуществлялся не сразу, а поэтапно. Можно выделить три этапа внедрения электронных аукционов.

### ***I этап***

С 1 января по 30 июня 2010 г. действовал пилотный перечень товаров, работ и услуг для федеральных заказчиков (распоряжение Правительства РФ от 17 декабря 2009 г. № 1996-р), размещение заказа по которым осуществлялось исключительно с помощью электронных аукционов. В данный перечень вошли такие позиции, как продовольствие, текстиль, лекарственные средства, строительные работы стоимостью до 50 млн. руб. и некоторые другие<sup>1</sup>. В соответствии с постановлением Правительства РФ № 755 для проведения электронных аукционов были определены три пилотные электронные площадки – ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан», ОАО «Единая электронная торговая площадка» и ЗАО «Сбербанк – Автоматизированная Система Торгов».

### ***II этап***

С 1 июля 2010 г. для федеральных заказчиков перечень продукции, подлежащей закупкам с помощью процедуры аукционов в электронной форме, был расширен до всего аукционного списка, установленного распоряжением Правительства РФ № 236-р (более 60 % номенклатуры госзаказа). Таким образом, произошла замена так называемых «молоточных» аукционов электронными для федеральных организаций.

---

<sup>1</sup> Распоряжение Правительства РФ от 17.12.2009 N 1996-р «О перечне товаров, работ, услуг, размещение заказов соответственно на поставки, выполнение, оказание которых для федеральных нужд осуществляется путем проведения открытого аукциона в электронной форме с 1 января 2010 года по 30 июня 2010 года».

### *III этап*

С 1 января 2011 г. по тому же общему аукционному перечню установлена обязательность проведения аукционов в электронной форме в том числе, для региональных и муниципальных заказчиков.

В результате такого поэтапного перехода с 2011 г. около 70 % номенклатуры всей продукции для государственных и муниципальных нужд должно закупаться посредством открытых аукционов в электронной форме.

По итогам конкурсного отбора, проведенного Министерством экономического развития РФ совместно с Федеральной антимонопольной службой РФ, 20 ноября 2009 г. были определены 5 операторов электронных площадок, получивших право проводить аукционы в электронной форме для федеральных, региональных и муниципальных заказчиков:

- ГУП «Агентство по государственному заказу, инвестиционной деятельности и межрегиональным связям Республики Татарстан» – [www.zakazrf.ru](http://www.zakazrf.ru);
- ОАО «Единая электронная торговая площадка» – [www.roseltorg.ru](http://www.roseltorg.ru);
- ЗАО «Сбербанк – Автоматизированная Система Торгов» – [www.sberbank-ast.ru](http://www.sberbank-ast.ru);
- ЗАО «ММВБ – Информационные технологии» – [www.ets-micex.ru](http://www.ets-micex.ru);
- ООО «Индексное агентство РТС» – [www.rts-tender.ru](http://www.rts-tender.ru).

С начала запуска пилотного проекта и на данный момент самой крупной площадкой является Сбербанк – более 50 % закупок, осуществляемых с помощью аукционов в электронной форме. В целом можно привести последние данные за 2013 г. о распределении заключенных контрактов по состоявшимся электронным аукционам между площадками:

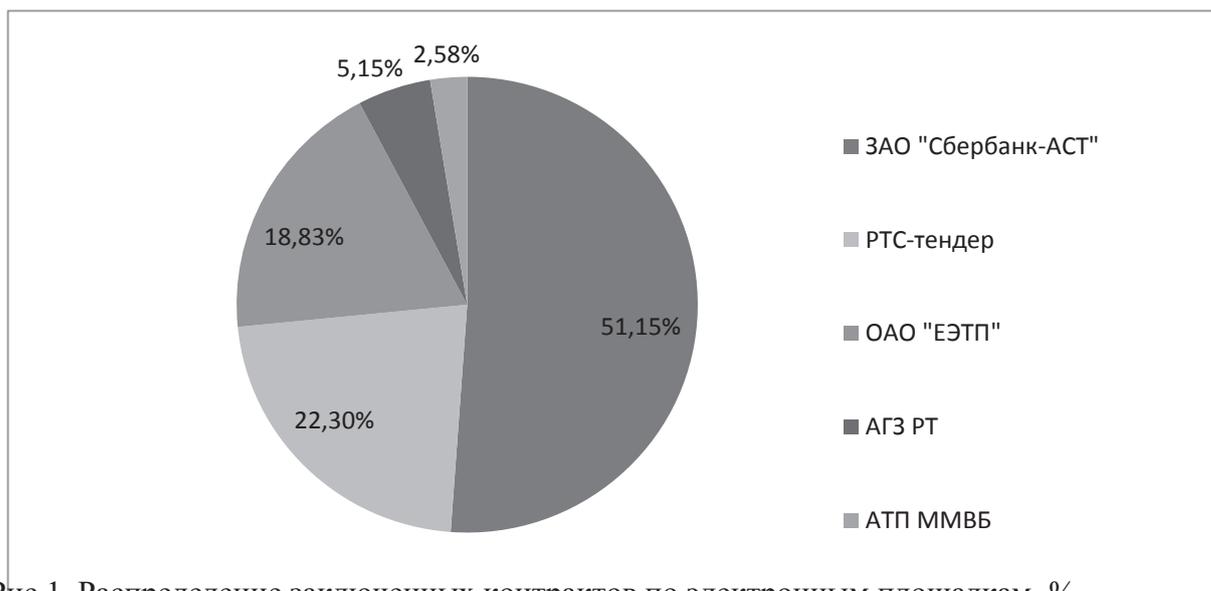


Рис.1. Распределение заключенных контрактов по электронным площадкам, %

Источник: Портал закупок <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html>

Таким образом, с июля 2010 г. в результате поэтапного реформирования, вместо обычных «молоточных» аукционов, в целях борьбы с коррупцией, увеличения конкуренции и сокращения затрат были внедрены открытые аукционы в электронной форме по всему аукционному перечню продукции для федеральных заказчиков. Проведение электронных аукционов осуществляется на специализированных электронных площадках, определенных по конкурсному отбору.

## **2. Правила и процедуры закупок, предусмотренные собственным положением**

В рамках реформы бюджетного сектора в РФ, рассматриваемая организация была переведена в статус автономного учреждения. С июля 2011 года ее Наблюдательным советом было принято специальное Положение, регламентирующее закупки данного автономного учреждения.

Регламентация закупочной деятельности, проводимой в рамках Положения, имеет свои особенности по сравнению с закупками, регулируемые 94-ФЗ. Отметим наиболее важные. Если 94-ФЗ фактически предусматривает только четыре способа закупок (включая конкурсы, аукционы, запросы котировок и размещение заказа у единственного поставщика), то Положение о закупке товаров, работ, услуг для нужд автономного учреждения предусматривает более широкий набор способов закупки и некоторые изменения в условиях их применения. В частности, это следующие процедуры (в том числе и в электронной

форме): открытый одноэтапный конкурс; открытый одноэтапный конкурс с предварительным квалификационным отбором; открытый двухэтапный конкурс; открытый конкурс с переторжкой; открытый аукцион; проведение запроса котировок; закупки у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика), в том числе прямой договор; закупки по упрощенным процедурам.

В сравнении с 94-ФЗ Положение о закупках автономного учреждения расширяет возможные основания для закупок у единственного поставщика. Одновременно при реализации ряда процедур больше внимания уделяется требованиям к поставщику – с целью повысить качество исполнения контрактов, заключенных организацией как заказчиком. Кроме того, по ряду процедур (например, открытый конкурс, аукцион, запрос котировок) введено определенное ограничение по демпингу – при представлении заявки на участие в конкурсе, содержащей предложение о снижении цены договора на 25 % или более по отношению к начальной цене договора, участник закупки, предлагающий такую цену, обязан представить ее обоснование. Такое условие, с одной стороны, ограничивает конкуренцию по цене, но с другой – уменьшает риск заключения контракта с недобросовестным/некомпетентным поставщиком. Также по некоторым приоритетным направлениям закупок (включая строительные работы, закупки компьютерного оборудования, а также охранной и пожарной сигнализации) был введен экспертный контроль за обоснованием начальных цен подразделениями-заказчиками, что способствовало заметной экономии средств еще до проведения торгов.

Таким образом, введение собственного положения о закупках в рассматриваемой организации предположительно должно было повлиять, с одной стороны, на конкурентность закупочных процедур и экономию от снижения цен при проведении торгов, а с другой, – на качество исполнения контрактов. Данные предположения будут исследованы в ходе дальнейшего анализа.

### **3. Основные гипотезы**

Анализ изменений, связанных с переходом на электронные площадки для проведения открытых аукционов, а также изменений в правилах закупок автономного учреждения в сравнении с нормами 94-ФЗ позволяет сформулировать следующие гипотезы:

I. Об уровне конкуренции на торгах.

1. Как уже было замечено ранее, электронные аукционы предоставляют более широкие торговые возможности для участников торгов за счет открытости доступа к ним, общих для всех правил и минимизации издержек при подаче заявки. Таким образом, мы предполагаем, что переход на электронные площадки для проведения открытых аукционов приведет в среднем к **увеличению конкуренции на торгах**. Это означает, что число участников торгов увеличится, после введения закона о необходимости использования электронных площадок.
2. Положение о закупках автономного учреждения предусматривает введение новых процедур отбора поставщиков с использованием критериев деловой репутации (например, «упрощенная процедура» с размещением заказов среди поставщиков, успешно выполнивших ранее свои обязательства по контрактам с данной государственной организацией). Поэтому мы предполагаем, что переход на собственное Положение о закупках приведет в среднем к относительному **снижению конкуренции на торгах**.

II. О снижении цены в ходе торгов.

1. При переходе на электронные площадки, заявки государственных организаций на поставку различных благ стали общедоступны и открыты. При этом победителем торгов признавался тот участник, который предложил минимальную цену без учета других критериев (например, репутационных). Поэтому, мы предполагаем, что переход на электронные площадки для проведения открытых аукционов приведет в среднем к **увеличению относительного снижения начальной цены на торгах**.
2. В целях борьбы с «демпингом» положение о закупках автономного учреждения в случае снижения цены более чем на 25 % по отношению к начальной цене вводит требования о представлении поставщиком дополнительных обоснований возможности качественного выполнения заказа. Поэтому мы предполагаем, что после перехода на собственное Положение о закупках в организации будет наблюдаться **меньшее снижение цен на торгах**. По некоторым направлениям закупок этому также может способствовать экспертный контроль за

обоснованием начальных цен подразделениями-заказчиками, который предусмотрен внутренними регламентами рассматриваемой организации.

III. О проблемах при исполнении контрактов.

1. Отсутствие критериев деловой репутации при отборе поставщиков и публичность проведения тендеров, по нашему мнению, может привести к тому, что при переходе на электронные площадки для проведения открытых аукционов **проблемы при исполнении усилятся**.
2. Более широкое использование критериев квалификации и деловой репутации в рассматриваемой организации после перехода на собственное Положение о закупках должно способствовать своевременности исполнения обязательств по заключенным контрактам, а также снижению рисков их неисполнения. Поэтому мы предполагаем, что после введения Положения о закупках **проблемы при исполнении снизятся**.

Стоит отметить, что измерение проблемности исполнения обязательств – это отдельная задача, требующая детального рассмотрения. В данной работе, основываясь на результатах [Яковлев, Демидова, Балаева, 2012; Яковлев и др., 2013], мы в качестве показателя проблемности используем задержки исполнения обязательств.

#### 4. Исходные данные для анализа и основные параметры закупок

Исходными данными для нашего анализа служил массив контрактов, заключенных крупным национальным исследовательским университетом с помощью открытых аукционов как в электронной так и «молотковой» форме в 2008-2012 гг. Эта информация была предоставлена нам в формате электронных таблиц специалистами закупочного подразделений организации с санкции их руководителей. Вместе с тем необходимо отметить, что в настоящее время, данные о закупках различных государственных организаций в РФ, как на этапе проведения торгов, так и на этапе реализации контрактов, могут быть найдены на портал [zakupki.gov.ru](http://zakupki.gov.ru). Однако их ограничение состоит в том, что информация в полном объеме доступна только для закупок, проведенных после января 2011 года и для организаций, не являющихся автономными учреждениями. Имеющиеся у нас полные микроданные о закупках одного крупного бюджетного учреждения за период 2008-2012 годов позволяют обойти эти ограничения.

Предоставленная нам информация о закупках включала в себя следующие первичные данные:

- способ размещения заказа (открытый аукцион, электронный аукцион);
- номер аукциона;
- предмет контракта;
- тип закупаемых товаров (работ, услуг) в соответствии с экономической классификацией бюджетных расходов;
- бюджет закупки (по информационной карте конкурсной документации);
- количество заявок, поданных на конкурс/лот, в том числе – количество заявок, допущенных к оценке и рассмотрению, а также количество участников, явившихся на торги;
- цена предложения победителя;
- наименование поставщика (исполнителя, подрядчика);
- номер контракта;
- дата заключения контракта (договора);
- срок исполнения контракта (договора);
- информация о фактическом исполнении контракта (дата и суммы оплаты).

Для дальнейшего исследования, в дополнение к имевшемуся в базе делению на товары, работы и услуги, мы также ввели еще одну классификацию закупок, опираясь на положения институциональной экономической теории. Данная классификация включает инспекционные («search goods»), экспериментальные («experience goods») и доверительные блага («credence goods») и вытекает из объективных различий в возможностях оценки качества<sup>1</sup>.

Кроме того, так как в организации было введено собственное Положение о закупках, в базу данных была добавлена соответствующая переменная, отра-

---

<sup>1</sup> см. [Nelson, 1970] и [Darby, Karni, 1973], а также [Tirole, 1988]. Качественные характеристики первой «инспекционной» группы можно установить до заключения контракта и проверить в момент поставки. Примерами такого блага являются цемент или канцелярские товары. Качественные характеристики второй «экспериментальной» группы можно установить до заключения контракта, но, как правило, проверить их можно только в ходе потребления, т.е. уже после заключения контракта. К таким благам относятся, например, продукты питания или работы по ремонту теплотрассы. Наконец, качественные характеристики третьей группы «доверительных благ» часто не могут быть установлены заказчиком самостоятельно даже в процессе использования приобретенных им товаров, работ и услуг и выполнения контракта. Обычно для определения качества таких благ требуется специальная экспертная оценка. Примеры доверительных благ – медицинские или образовательные услуги. В соответствии с данной классификацией для разных типов благ рекомендуются разные процедуры закупок.

жающая это событие. Также добавлена переменная, характеризующая переход на электронные формы аукционов.

С учетом характеристик имеющихся эмпирических данных эффективность закупочных процедур для рассматриваемой организации была измерена по таким показателям, как конкуренция на торгах и снижение цен в ходе торгов. Проблемы при исполнении контрактов измерялись как задержки исполнения обязательств. Учитывая то ограничение, что число участников торгов в период 2008 – 2009 годов не фиксировалось для открытых аукционов, то в качестве меры конкуренции мы используем число допущенных заявок.

Количество контрактов, заключенных в рассматриваемой организации в 2008-2012 гг. через открытые аукционы имело неустойчивую динамику. Наибольшее число контрактов было заключено в 2010 г. и составило 295 (см. табл. 1), в 2012 оно составило лишь 130. По общей стоимости контрактов наблюдалась схожая динамика. В свою очередь средняя стоимость одного контракта находилась в пределах 3-4 млн. руб. в течение четырех лет (с 2008 по 2011 гг.), однако в 2012 г. этот показатель резко возрос почти до 5.9 млн. руб.

Таблица 1

Количество контрактов, заключенных с помощью открытых аукционов в 2008–2012 гг., и их общая стоимость

Год заключения контракта	Количество	Общая стоимость (млн. руб.)	Средняя стоимость (тыс. руб.)
2008	155	525.75	3391.94
2009	258	780.40	3024.81
2010	295	1016.05	3444.25
2011	216	810.87	3754.06
2012	130	766.56	5896.66

Если рассматривать динамику изменения количества заключенных контрактов и их стоимость поквартально, то можно отметить, что существует ярко выделенная сезонность – в 4 квартале каждого года число заключенных контрактов и их стоимость значительно возрастают (см. рис. 2), так на последние три месяца 2010 г. пришлась почти половина всех контрактов, заключенных в течение года.

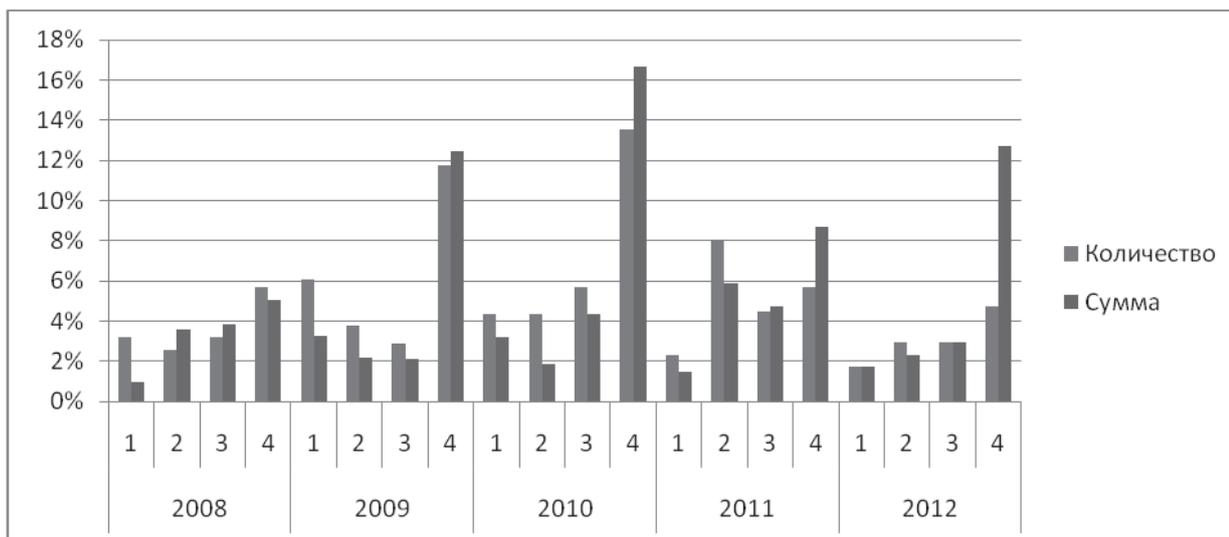


Рис. 2. Распределение заключенных контрактов по кварталам и годам по количеству контрактов и их стоимости в % от общего числа и стоимости

Что касается распределения контрактов по типам благ, в рассматриваемой организации на товары приходится 23 % контрактов (21 % стоимости закупок), работы – 15 % (31 % стоимости), услуги – 62 % (49 % стоимости) (см. табл. 2).

Таблица 2

Распределение контрактов по типам закупаемых благ: товар / работа / услуга

Показатели	Количество		Общая стоимость	
	Ед.	%	Млн. руб.	%
Товар	247	23	799.50	21
Работа	158	15	1206.07	31
Услуга	649	62	1894.07	49

Стоит отметить, что основная часть закупок (и в количественном, и в стоимостном выражении) приходится на категорию экспериментальных благ (71 % по количеству, 76 % по стоимости), наименьшая – на доверительные блага (7 % по количеству, 5 % по стоимости) (см. табл. 3).

Таблица 3

Распределение контрактов по типам закупаемых благ: инспекционные / экспериментальные / доверительные

Показатели	Количество		Общая стоимость	
	Ед.	%	Млн. руб.	%
Инспекционные	241	23	738.35	19
Экспериментальные	744	71	2981.93	76
Доверительные	69	7	179.36	5

Если рассматривать задержки исполнения контрактов поквартально, можно наблюдать исключительно положительную динамику в 2012 г. – доля контрактов с задержками в каждом квартале не превышала 5 %, кроме того, задержка более 30 дней имела место лишь в начале года. Основная доля контрактов с задержками пришлась на 2008 г.; так, в 3 квартале 2008 этот показатель достиг 50 % от числа всех контрактов, во 2 квартале наблюдалось большое число контрактов с задержкой более 30 дней (рис. 3).

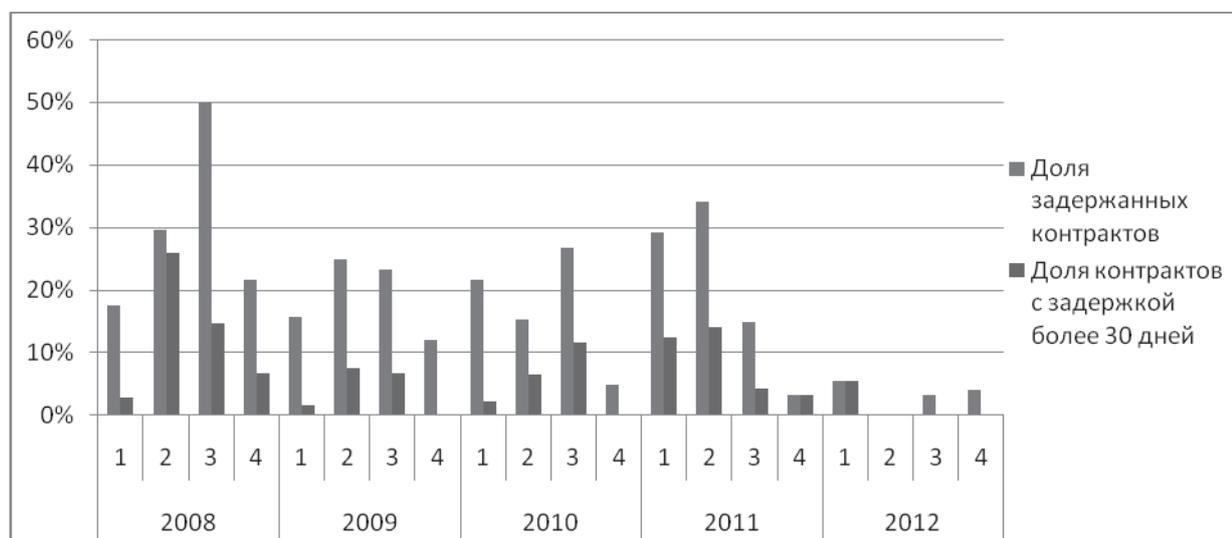


Рис.3. Распределение доли контрактов с задержками при исполнении (по кварталам)

Если рассматривать закупки в разрезе трех основных периодов – до вступления в силу постановления об электронных аукционах (1-й квартал 2008

– 2-й квартал 2010), во время действия этого постановления для рассматриваемой организации (3-й квартал 2010 – 2-й квартал 2011) и период действия собственного Положения о закупках (3-й квартал 2011 – 4-й квартал 2012), то можно сделать следующие выводы. С 2008 по 2012 гг. количество контрактов, заключенных с помощью открытых аукционов, снизилось более чем в два раза, общая стоимость также снизилась примерно на 20 %, однако средняя цена контракта к концу периода значительно возросла (см. табл.4). Наибольшее число заявок (3.03) было допущено в 3-м квартале 2010 – 2-м квартале 2011 г. В этот же период наблюдалась наибольшая доля контрактов со снижением (65 %), среднее снижение цены составило 25,67 %, в то время как в 3-м квартале 2011, 4-м квартале 2012 г. цена снижалась в среднем лишь на 11,69 %. Что касается доли контрактов с задержками, то значение данного показателя снизилось с 27 % в период 1-го квартала 2008 г. – 2-го квартала 2010 г. до 5 % в период 3-го квартала 2011, 4-го квартала 2012 г., при этом наиболее резкое снижение наблюдается в третий период. Наибольшая средняя задержка имела место в середине рассматриваемого периода – 38,11 дней.

Таблица 4

Сравнительные характеристики закупок по различным периодам

Показатели	1-й квартал 2008 – 2-й квартал 2010	3-й квартал 2010 – 2-й квартал 2011	3-й квартал 2011 – 4-й квартал 2012
Количество контрактов	521	317	216
Объем закупок (млн. руб.)	1520,18	1185,51	1193,94
Средняя цена контракта (тыс. руб.)	2917,82	3739,80	5527,53
Количество допущенных заявок	2,10	3,03	1,60
Доля контрактов со снижением (%)	44	65	52
Среднее снижение цены (%)	21,35	25,67	11,69
Доля контрактов с задержками (%)	27	21	5
Средние задержки (в днях)	30,64	38,11	22,89

## 5. Методология эконометрического исследования

При проверке сформулированных выше гипотез мы будем отталкиваться от методических подходов к анализу снижения цен на торгах и общей эффективности закупок, а также проблем исполнения контрактов, апробированных и предложенных ранее [РwС, 2011; Яковлев, Демидова, Балаева, 2012; Яковлев и др., 2013]. В качестве зависимых переменных в наших регрессионных моделях будут выступать:

- количество участников, допущенных к торгам;
- относительное снижение цен контрактов в ходе торгов ( $[(\text{начальная цена} - \text{цена победителя}) \div \text{начальная цена}] * 100 \%$ );
- величина задержек при исполнении обязательств в днях ( $\max[0, \text{дата фактического исполнения} - \text{дата исполнения по контракту}]$ ).

С помощью соответствующих контрольных переменных мы учитывали в наших моделях тип закупаемого блага по классификациям «товары/работы/услуги» и «инспекционные/ экспериментальные/ доверительные». Другими независимыми переменными служат бюджет закупки (или стоимость контракта для гипотез группы III), продолжительность контракта, квартал исполнения контракта, принадлежность региона поставщика к региону заказчика. Основное внимание будет уделено двум фиктивным переменным, включенным в модели – периоды до введения электронных площадок, и период после перехода на собственное положение. Полный перечень и описание переменных, использованных в регрессионном анализе, приведены в таблице П1 приложения.

В моделях, характеризующих уровень конкуренции, зависимая переменная – порядковая. Поэтому, при анализе этого фактора мы применяем как линейные модели, так и модель отрицательного биномиального распределения<sup>1</sup>. При моделировании относительного снижения цены и задержек при исполнении контрактов зависимая переменная – непрерывная. Поэтому при изучении этих факторов мы используем линейные модели, оцененные с помощью метода наименьших квадратов.

Для того, чтобы решить проблему гетероскедастичности возмущений в оцениваемых моделях, для стандартных отклонений использовались оценки Уайта (как более робастные, но состоятельные). Поскольку бюджет заявки (стоимость контракта) включен как независимый фактор во все рассматривае-

---

<sup>1</sup> Была также проведена оценка модели Пуассона, однако гипотеза о равенстве математического ожидания и дисперсии была отвергнута.

мые модели и его величина в несколько порядков превышает величину зависимых переменных, то на основании теста Бокса-Кокса была принята гипотеза о включении этого фактора в логарифмическом виде. Переменная отражающая число допущенных заявок будет добавлена в модели снижения цены и задержек при исполнении обязательств<sup>1</sup>.

Наши модели будут иметь следующую форму

$$y_t = c + \beta_1 T_1 + \beta_2 T_2 + X_t \gamma + \varepsilon_t,$$

где  $t$  – порядковый номер торгов, проводимых рассматриваемой организацией. В данной спецификации основное внимание будет уделено оценкам коэффициентов  $\beta$ . Переменная  $T_1$  равна 1, если закупка проведена до июля 2010 г. с помощью «молотковых» аукционов и 0 иначе. Переменная  $T_2$  равна 1, если торги проведены после введения собственного положения, т. е. после июля 2011 г. Коэффициент  $\beta_1$  показывает насколько отличается зависимая переменная при «молотковых» аукционна по сравнению с электронными. Коэффициент  $\beta_2$  показывает, как изменится зависимая переменная при переходе на собственное положение.

Согласно представленным ранее гипотезам, мы ожидаем, что для всех них коэффициенты  $\beta_1$  и  $\beta_2$  будут отрицательны. Наши модели будут включать набор контрольных переменных  $X_{it}$  для срока контракта, типа закупаемого блага, региона поставщика и др.

## 6. Результаты регрессионного анализа

Результаты оценки моделей, характеризующих уровень конкуренции на торгах, приведены в Таблице 5. Согласно представленным данным, переход на электронные площадки при проведении открытых аукционов привел к значимому увеличению конкуренции – число допущенных заявок увеличилось в среднем на 0,68 (см. коэффициент  $\beta_1$ ). Введение собственного Положения о закупках в рассматриваемой организации также привело к значимым изменениям, однако имело обратный эффект – число допущенных к торгам заявок сократилось в среднем на 0,48. Представленные результаты подтверждают сформулированные ранее гипотезы из группы I.

---

<sup>1</sup> Поскольку эта переменная может коррелировать с ошибками в моделях снижения цены и задержек при исполнении, то мы оцениваем систему уравнений, где первое уравнение моделирует число допущенных заявок, а второе – соответствующую основную переменную. При этом мы предполагаем, что ошибки в этих уравнениях независимы, поэтому их коэффициенты оцениваются с помощью двушагового метода наименьших квадратов.

Таблица 5

## Результаты оценки моделей для конкуренции на торгах

		Модель 1	Модель 2	Модель 3	Модель 4
		Линейная	Линейная	Отр.бином.	Отр.бином.
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная		Зависимая переменная	
		Кол-во допущ. заявок	Кол-во допущ. заявок	Кол-во допущ. заявок	Кол-во допущ. заявок
Период до введения электр. аукционов ( $\beta_1$ )		-0,68***	-0,68***	-0,33***	-0,34***
Период после введения собст. полож. ( $\beta_2$ )		-0,48***	-0,47***	-0,35***	-0,36***
Количество поданных заявок на торги		0,68***	0,68***	0,12***	0,12***
Квартал выполнения заказа	I	Выделенная категория			
	II	0,24	0,24	0,14	0,15*
	III	-0,39***	-0,38***	-0,041	-0,029
	IV	-0,16**	-0,16**	0,049	0,064
Продолжительность контракта (в днях)		0,000053	0,00012	-0,000081	-0,00018
Логарифм бюджета заказа (руб.)		-0,11***	-0,12***	0,0021	0,0083
Тип закупки по классификации Nelson-Darby-Karni	Инспекционные	Выделенная категория			
	Экспериментальные		-0,046		-0,091**
	Доверительные		-0,0040		-0,085
Тип закупки по стандартной классификации	Товар	Выделенная категория			
	Работа	-0,10		-0,044	
	Услуга	-0,024		-0,13**	
$R^2$ (adjusted или pseudo)		0,803	0,803	0,22	0,21
Число наблюдений		1024	1024	1024	1024

\*, \*\*, \*\*\* – коэффициент значим при 10 %, 5 %, 1 %

Анализ относительного снижения цен на открытых аукционах показывает, что в период действия закона (для рассматриваемой организации) о необходимости использования электронных площадок при проведении аукционов снижение цены было более существенно – в первый период снижение цены в среднем на 3,6 % меньше чем во второй (коэффициент  $\beta_1$ ), а в третий период снижение цены в

среднем на 4,1 % меньше чем во второй (коэффициент  $\beta_2$ ). Представленные результаты подтверждают сформулированные ранее гипотезы из группы II.

Таблица 6

Результаты оценки моделей для снижения цен на торгах

		Модель 5	Модель 6	Модель 7	Модель 8
		Линейная	Линейная	Линейная (IV)	Линейная (IV)
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная		Зависимая переменная	
		Снижение цены (%)	Снижение цены (%)	Снижение цены (%)	Снижение цены (%)
Период до введения элект, аукционов ( $\beta_1$ )		-3,66***	-3,72***	-3,63***	-3,70***
Период после введения собст. полож. ( $\beta_2$ )		-4,21***	-4,11***	-4,16***	-4,06***
Количество допущенных заявок на торги		4,04***	4,01***	4,08***	4,04***
Квартал выполнения заказа	I	Выделенная категория			
	II	5,22**	5,23**	5,15**	5,18**
	III	1,02	1,04	1,02	1,04
	IV	1,58	1,54	1,57	1,53
Продолжительность контракта (в днях)		-0,0027	-0,0011	-0,0027	-0,0011
Логарифм бюджета заказа (руб.)		-0,27	-0,37	-0,28	-0,38
Поставщик из региона заказчика		-0,77	-0,81	-0,76	-0,80
Тип закупки по классификации Nelson-Darby-Karni	Инспекционные	Выделенная категория			
	Экспериментальные		3,80***		3,81***
	Доверительные		4,78**		4,81**
Тип закупки по стандартной классификации	Товар	Выделенная категория			
	Работа	3,04*		3,03*	
	Услуга	4,43***		4,46***	
$R^2$ (adjusted или pseudo)		0,349	0,348	0,349	0,348
Число наблюдений		1024	1024	1024	1024

\*, \*\*, \*\*\* – коэффициент значим при 10 %, 5 %, 1 %

Анализ задержек при исполнении обязательств по контрактам, заключенным в рамках открытых аукционов, показывает, что переход на электронные типы торгов не имело значимого влияния на задержки (коэффициент  $\beta_1$ ), в то время как переход на собственно Положение о закупках привело к значимому сокращению задержек в среднем на 3 дня (коэффициент  $\beta_2$ ). Представленные результаты частично подтверждают сформулированные нами гипотезы из группы III.

Таблица 7

Результаты оценки моделей для задержек при исполнении контрактов

		Модель9	Модель10	Модель11	Модель12
		Линейная	Линейная	Линейная (IV)	Линейная (IV)
Характеристика закупки	Набор переменных, включенных в модель	Зависимая переменная		Зависимая переменная	
		Задержка	Задержка	Задержка	Задержка
Период до введения элект. аукционов ( $\beta_1$ )		2,93	3,90	3,00	4,00
Период после введения собст. полож. ( $\beta_2$ )		-2,75*	-4,41***	-2,61*	-4,18***
Количество допущенных заявок на торги		1,83*	1,95*	2,00*	2,19**
Квартал выполнения заказа	I	Выделенная категория			
	II	6,02	4,63	5,90	4,43
	III	2,41	0,93	2,42	0,93
	IV	-2,87	-3,51	-2,86	-3,53
Продолжительность контракта (в днях)		-0,014	-0,028***	-0,014	-0,028***
Логарифм суммы контракта (руб.)		-1,10	-0,59	-1,14	-0,65
Поставщик из региона заказчика		0,52	1,60	0,55	1,63
Снижение цены в процентах		-0,13	-0,11	-0,14	-0,13
Тип закупки по классификации Nelson-Darby-Karni	Инспекционные	Выделенная категория			
	Экспериментальные		7,94***		8,11***
	Доверительные		-2,90		-2,66

Тип закупки по стандартной классификации	Товар	Выделенная категория			
	Работа	12,3***		12,3***	
	Услуга	4,57**		4,74**	
$R^2$ (adjusted или pseudo)	0,046	0,047	0,046	0,047	
Число наблюдений	828	828	828	828	

\*, \*\*, \*\*\* – коэффициент значим при 10 %, 5 %, 1 %

### Заключение

В данной работе, опираясь на массив эмпирических данных о закупках одного крупного государственного университета, мы оценили эффекты влияния различных реформ на эффективность государственных закупок. В частности, мы хотели проверить, в какой мере вступление в силу закона об обязательности использования электронных площадок для проведения открытых аукционов (июль 2010 г.) и расширение возможностей государственных заказчиков при переходе из статуса бюджетного учреждения в статус автономного учреждения (июль 2011 г.) влияет на уровень конкуренции на торгах, снижение цен в ходе их проведения, а также на задержки при исполнении заключенных контрактов. Отталкиваясь от анализа организационно-правовых норм 94-ФЗ для проведения открытых аукционов в электронной форме мы предполагали, что внедрение электронных аукционов приведет к увеличению уровня конкуренции, более сильному сокращению начальной цены при проведении торгов, но, с другой стороны, более длительным задержкам при исполнении обязательств. В то же время, основываясь на требованиях Положения о закупках в рассматриваемой организации, мы считали, что его внедрение будет иметь обратные эффекты.

Результаты регрессионного анализа частично подтвердили наши гипотезы. В частности, использование электронных площадок при проведении открытых аукционов действительно дало значимые эффекты – уровень конкуренции на торгах, проведенных в электронной форме, выше, и относительное снижении начальной цены более существенно. Ровно обратный эффект имело внедрение собственного Положения о закупках – уровень конкуренции существенно снизился по сравнению с торгами, проводимыми в электронной форме и наблюдалось меньшее снижение начальной цены. Что касается задержек при исполнении контрактов, то переход на электронные площадки не привело к значимому изменению данного параметра, в то же время введение собственного Положения привело к значимому сокращению задержек при исполнении контрактов.

Несмотря на то, что полученные нами выводы требуют дополнительной верификации на более обширном объеме данных, можно заключить, что предложенный подход дает возможность количественно измерить эффекты внедрения новых механизмов регулирования закупок и оценить их эффективность. Соответственно данный подход может применяться на практике при анализе результатов по внедрению ФКС.

### *Литература*

1. Darby M.R., Karni E. Free competition and the optimal amount of fraud // Journal of law and economics. 1973. Т. 16, № 1. С. 67–88.
2. Dlamini W., Ambe I.M. The influence of public procurement policies on the implementation of procurement best practices in South African universities // Journal of Transport and Supply Chain Management. 2012. Т. 6, № 1. С. 277–293.
3. Lewis G., Bajari P. Procurement Contracting With Time Incentives: Theory and Evidence // The Quarterly Journal of Economics. 2011. Т. 126, № 3. С. 1173–1211.
4. Nelson P. Information and consumer behavior // The Journal of Political Economy. 1970. Т. 78, № 2. С. 311–329.
5. Ohashi H. Effects of Transparency in Procurement Practices on Government Expenditure: A Case Study of Municipal Public Works // Rev Ind Organ. 2009. Т. 34, № 3. С. 267–285.
6. PwC. Public Procurement in Europe. Cost and Effectiveness. A study on procurement regulation. Prepared for the European Commission by PricewaterhouseCoopers (PwC). 2011.
7. Tirole J. The Theory of Industrial Organization : The MIT Press, 1988.
8. Артемьев И. Закон о госзакупках опережает время // Интернет-конференция руководителя ФАС А.Ю.Артемьева в компании «Гарант», 2006.
9. Артемьев И. Наши союзники – и президент, и председатель правительства. 2010.
10. ФАС. Доклад о результатах деятельности органов Федеральной антимонопольной службы России при осуществлении контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации о размещении заказов за II квартал 2012 года 2012.
11. Система госзакупок: на пути к новому качеству / А. Яковлев [и др.] // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 88–107.
12. Яковлев А., Демидова О., Балаева О. Причины снижения цен на торгах и проблемы исполнения госконтрактов (эмпирический анализ на основе микроданных) // Вопросы экономики. 2012. Т. 1. С. 65–83.

13. Сравнительный анализ эффективности закупочной деятельности государственных организаций сходной сферы деятельности / А.А. Яковлев и др. // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 2. С. 5–36.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица П1

Описание переменных

Переменная	Значения	Количество	в %
1	2	3	4
Тип закупаемого блага по классификации Nelson - Darby – Karni <sup>a)</sup>	Инспекционные	241	22,87
	Экспериментальные	744	70,59
	Доверительные	69	6,55
	Всего	1054	100
Тип закупки по стандартной классификации <sup>a)</sup>	Товар	247	23,43
	Работа	158	14,99
	Услуга	649	61,57
	Всего	1054	100
Квартал выполнения заказа	I	56	5,31
	II	95	9,01
	III	155	14,71
	IV	748	70,97
	Всего	1054	100
Число поданных заявок	Min = 1, Max = 36, Среднее = 2,79, Медиана = 2, Стандартное отклонение = 3,23		
Число допущенных заявок	Min = 1, Max = 30, Среднее = 2,28, Медиана = 1, Стандартное отклонение = 2,50		
Продолжительность контракта (в днях)	Min = 4, Max = 1119, Среднее = 161,88, Медиана = 94. Стандартное отклонение = 158,87		
Логарифм бюджета заявки (рублей)	Min = 10,3, Max = 19,01, Среднее = 14,36, Медиана = 14,4. Стандартное отклонение = 1,24		
Логарифм суммы контракта (рублей)	Min = 10,12, Max = 18,86, Среднее = 14,22, Медиана = 14,27. Стандартное отклонение = 1,27		
Задержки при исполнении контрактов (в днях)	Min = 0, Max = 369, Среднее = 6,82, Медиана = 0. Стандартное отклонение = 29,66		
Снижение цены на торгах (в %)	Min = 0, Max = 85, Среднее = 10,91, Медиана = 0,17, Стандартное отклонение = 18,17		

1	2	3	4
Период до введения электронных аукционов	1 – Да	533	50,57
	0 – Нет	521	49,43
	Всего	1054	100
Период после введения собственного положения	1 – Да	838	79,51
	0 – Нет	216	20,49
	Всего	1054	100
Поставщик из региона заказчика	1 – Да	82	7,78
	0 – Нет	972	92,22
	Всего	1054	100

а) переменная является категориальной. В оцененных моделях эти переменные были заменены набором dummy-переменных, например, вместо переменной «Способ размещения заказа» были включены переменные аукционы (1 – если при размещении заказа имел место аукцион и 0 в противном случае), конкурсы (1 – если при размещении заказа имел место конкурс, и 0 в противном случае) и т. д., а в качестве выделенной категории рассматривались котировки.

УДК 658.712-027.236

*А. А. Яковлев*, директор Института анализа

предприятий и рынков,

*А. С. Башина*, канд. экон. наук,

*О. А. Демидова*, канд. физ-мат. наук,

НИУ ВШЭ

г. Москва

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ СПОСОБОВ ЗАКУПКИ ПРОСТОГО ОДНОРОДНОГО ТОВАРА (НА ПРИМЕРЕ САХАРНОГО ПЕСКА)

Несмотря на длительную публичную дискуссию о несовершенстве регулирования госзакупок в РФ и предпринимаемые меры по созданию Федеральной контрактной системы вопрос об эффективности конкретных способов закупок до сих пор остается открытым. Применительно к российской практике ответ на этот вопрос прежде всего связан с оценкой эффективности электронных аукционов. К их широкому использованию с 2006 года госзаказчиков активно подталкивали действующее законодательство и Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Аргументы ФАС сводились к тому, что электронные

аукционы – это наиболее прозрачная и конкурентная процедура закупок, обеспечивающая наилучшее соотношение цены и качества.

В работе рассматривается эффективность разных процедур закупок, применяемых в РФ, на примере такого простого, однородного и массового товара, как сахар-песок. Эффективность закупок при этом рассматривается нами по критерию обеспечения минимальной цены за товар стандартного качества. Базой для исследования послужил массив контрактов на приобретение сахара-песка, заключенных в период с 1 января 2011 года по 31 декабря 2011 года. Информация о них получена из Единого реестра государственных и муниципальных заказов на сайте [www.zakupki.gov.ru](http://www.zakupki.gov.ru). Данный массив включал все заключенные в этот период в РФ контракты на приобретение сахара-песка в качестве единственного предмета поставки и представляет собой сплошную выборку. С учетом пропусков и ошибок для отдельных наблюдений в анализ были включены данные о 2720 контрактах (более 90 % исходной выборки) на поставку 11,3 тысяч тонн сахара-песка стоимостью около 450 млн рублей. В ходе предварительного анализа характеристик рассматриваемых контрактов часть наблюдений была удалена с целью перехода к более однородной совокупности, в результате для оценки моделей использовалась информация о 2609 контрактах, из которых 1460 было размещено посредством запросов котировок, 839 было размещено через состоявшиеся аукционы, 310 через несостоявшиеся аукционы.

Основной целью данной работы является анализ влияния способа размещения заказа на его ценовую эффективность, однако одновременно с этим мы будем проверять также некоторые вспомогательные гипотезы, касающиеся роли других факторов. Сформулируем проверяемые гипотезы.

Гипотеза 1. Для более крупных контрактов (в денежном и натуральном выражении) цены за 1 кг (сахара) должны быть ниже. Так происходит на нормальных рынках. Чтобы убедиться в этом, достаточно сравнить розничные и оптовые цены на любой товар, в том числе сахар. Как продемонстрировано в работе Chever, Saussier and Yvrande-Billon (2012), подобное соотношение должно сохраняться и для рынка госзаказов. Однако в нашем случае предварительный анализ не выявляет значимого влияния размера контракта в натуральном выражении на цену килограмма сахара по контракту и ее отклонение от начальной (максимальной) или региональной цены (существенных различий в ценах по контрактам стоимостью до 100 тысяч рублей и от 100 до 500 тысяч рублей не выявлено).

Гипотеза 2. Для контрактов с более долгим сроком исполнения цена будет выше, чем для контрактов с коротким сроком. Поскольку в соответствии с российским законодательством цена госконтракта не может меняться в ходе исполнения (за исключением контрактов на отдельные виды работ), поставщик в случае роста цен на свободном рынке может столкнуться с упущенной выгодой. Для компенсации таких рисков поставщики будут соглашаться на длительные контракты только при более высоких ценах (см. Chever, Saussier and Yvrande-Billon (2012)). В случае с сахарным песком в среднем цены контрактов со сроком менее 100 дней оказываются ниже, чем для более длительных контрактов, и падение цены в среднем больше для краткосрочных контрактов, чем для долгосрочных.

Гипотеза 3. Цены 1 кг сахара-песка в контрактах, заключенных по итогам состоявшихся электронных аукционов, должны быть ниже, чем при других способах закупок, включая запрос котировок. Запросы котировок теоретически должны вести к меньшему снижению цены, чем состоявшиеся аукционы, так как котировки в силу наличия законодательно закрепленных стоимостных порогов могут использоваться только для закупок малого объема, что снижает стимулы к участию в торгах для ряда потенциальных поставщиков. Также электронные аукционы открывают доступ к участию в закупке более широкому кругу участников в силу большей транспарентности и возможности участия в процедуре заказчиков, расположенных сравнительно далеко от заказчика (торги проходят дистанционно).

Таким образом, мы имеем три гипотезы относительно влияния различных факторов на степень эффективности размещения контрактов государственного заказа. Подчеркнем еще раз, что проверка данных гипотез будет осуществляться на основе сокращенной выборки, включающей в себя только заказы, размещенные посредством аукционов и запросов котировок, стоимостью до 500 тысяч рублей. Такие ограничения делают выборку более однородной по характеристикам.

Кроме того, отметим, что одни и те же факторы могут в различной степени влиять на ценовые характеристики контракта при использовании различных процедур размещения заказа. Для того чтобы проверить, так ли это, мы проведем тест, аналогичный тесту Чоу, который позволит сравнить коэффициенты при одних и тех же факторах для моделей, оцененных по группам контрактов, размещенных различными способами.

В данной работе рассматриваются индикаторы эффективности размещения заказа, являющиеся непрерывными переменными, что позволяет использо-

вать метод наименьших квадратов для оценки влияния различных факторов на перечисленные характеристики контрактов, причем из-за возможности наличия гетероскедастичности будем использовать робастные оценки для ковариационной матрицы коэффициентов.

В качестве зависимых рассматриваются следующие переменные:

- цена килограмма сахара по контракту, нормированная на среднюю цену сахара по России на момент размещения заказа,
- снижение цены килограмма сахара в ходе размещения заказа (в процентах),
- отклонение цены килограмма сахара по контракту от средней розничной цены в регионе на момент размещения заказа (в процентах).

В качестве объясняющих переменных в оцениваемых моделях, по возможности, выступают следующие: объем заказа (в килограммах или в виде дамми-переменной, отвечающей за принадлежность к группе контрактов стоимостью до 100 тысяч рублей или от 100 до 500 тысяч рублей), плановый срок исполнения контракта (в днях), средняя региональная цена килограмма сахара на момент размещения заказа, нормированная на среднюю цену сахара по России на этот же момент. Кроме того, для контрактов, размещенных посредством запросов котировок и состоявшихся аукционов, включим в качестве одного из регрессоров количество участников закупочной процедуры. При этом будем предполагать, что с ростом числа участников процедуры ее эффективность будет увеличиваться. Такое предположение согласуется с предшествующими исследованиями (см. Pavel & Sičáková-Beblavá (2013), Gomez-Lobo & Szymanski (2001), MacDonald, Handy & Plato (2002)).

Проведенный анализ показывает, что одной из структурных особенностей осуществления государственных закупок является доминирование котировок как способа размещения заказа (53 % всех заключенных контрактов). Кроме того, по заказам, размещенным через котировки, наблюдается наибольшее падение цены контракта по сравнению с первоначальной. Хотя заказы, размещенные у единственного поставщика, немногочисленны (менее 3 % всех заказов), на этот способ закупки приходились самые крупные контракты выборки (средний объем контракта составил 69,7 тонн), а в общем стоимостном объеме закупок сахара контракты, размещенные у единственного поставщика, составляют почти 57 %. Эти результаты свидетельствуют о том, что действующее регулирование содержит многочисленные исключения, которые позволяют освобождать от конкурентных процедур наиболее крупные поставки.

Было выявлено также, что в среднем цены по государственным контрактам примерно на 10 % ниже средних розничных цен по региону за аналогичный временной период. Однако, учитывая, что в среднем оптовые цены на рынке сахара ниже розничных на 25 %, цены по государственным контрактам, как правило, превышают оптовые.

Эмпирический анализ подтверждает предположение о том, что цены по контрактам должны снижаться с ростом объема поставки в случае заказов, размещенных посредством запросов котировок и состоявшихся аукционов при условии включения в модель объема заказа в натуральном выражении (см. табл. 1). Для несостоявшихся аукционов размер заказа не оказывает значимого влияния на его ценовые характеристики. В отношении влияния длительности контракта на его цену получен противоречивый результат. Для контрактов, размещенных посредством запросов котировок или состоявшихся аукционов, нет оснований для отклонения предположения о том, что поставщики при назначении цен учитывают возможность неблагоприятных колебаний рыночных цен на сахар и страхуют себя от них путем требования более высоких цен для длительных контрактов. Однако для заказов, размещенных в ходе несостоявшихся аукционов, получен противоположный результат: с ростом срока исполнения контракта цена единицы товара для заказчика снижается.

Таблица 1

Моделирование нормированной цены килограмма сахара по контракту.<sup>а)б)</sup>

Регрессоры	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Состоявшийся электронный аукцион	Несостоявшийся электронный аукцион	Запрос котировок	Состоявшийся электронный аукцион	Несостоявшийся электронный аукцион	Запрос котировок
1	2	3	4	5	6	7
Объем контракта (кг.)	-1.15e-05***	1.60e-06	-8.11e-06***			
	(2.72e-06)	(5.07e-06)	(1.56e-06)			
Количество участников закупочной процедуры	-0.0250***		-0.0348***	-0.0210*		-
	(0.00964)		(0.00888)	(0.0119)		0.0373***
Квадрат количества участников закупочной процедуры	0.00251***		0.00254***	0.00176		0.00246**
	(0.000827)		(0.000945)	(0.00108)		(0.000964)
Срок исполнения контракта	0.000249***	-0.000282**	7.99e-05*	0.000237***	-0.0002784**	5.63e-05
	(6.39e-05)	(0.0001197)	(4.46e-05)	(6.56e-05)	(0.000117)	(4.54e-05)

Окончание табл. 1

Нормированная средняя розничная региональная цена	0.412***	0.9689619***	0.446***	0.385***	0.9592942***	0.439***
	(0.0515)	(0.143)	(0.0357)	(0.0545)	(0.1382375)	(0.0361)
Дамми-переменные для месяца размещения заказа	да	да	да	да	да	да
Дамми-переменная для контрактов стоимостью от 100 до 500 тыс. руб.				-0.00730	0.0169279	-0.00344
				(0.0193)	(0.0234454)	(0.00916)
Константа	0.474***	-0.155864	0.532***	0.489***	-0.0107105	0.534***
	(0.0515)	(0.136679)	(0.0367)	(0.0552)	(0.1298173)	(0.0375)
Количество наблюдений	839	310	1,460	839	310	1,460
R <sup>2</sup>	0.469	0.7742	0.211	0.454	0.7755	0.200

а) \*\*\* – нулевая гипотеза отвергается на уровне значимости 0,01, \*\* – нулевая гипотеза отвергается на уровне значимости 0,05, \* – нулевая гипотеза отвергается на уровне значимости 0.1.

б) В скобках приведены стандартные ошибки коэффициентов.

Воздействие конкуренции на торгах (измеренной по числу их участников) на снижение цен описывается квадратичной функцией (см. табл. 2). Это выражается в том, что наиболее заметное относительное снижение цен наблюдается тогда, когда в торгах принимают участие 2-3 поставщика. Добавление новых участников торгов (начиная с третьего) оказывает все меньший эффект на уровень цен.

Таблица 2

Моделирование снижения нормированной цены килограмма сахара по контракту (в %) (исключены заказы, размещенные через несостоявшийся аукцион).<sup>а)б)</sup>

Регрессоры	(1)	(2)	(3)	(4)
	Состоявшийся электронный аукцион	Запрос котировок	Состоявшийся электронный аукцион	Запрос котировок
Объем контракта (кг)	8.58e-06***	-4.13e-06***		
	(2.62e-06)	(1.04e-06)		
Количество участников закупочной процедуры	0.0522***	0.0453***	0.0491***	0.0448***
	(0.00705)	(0.00621)	(0.00752)	(0.00619)

Окончание табл. 2

Квадрат количества участников закупочной процедуры	-0.00330***	-0.00265***	-0.00278***	-0.00265***
	(0.000581)	(0.000709)	(0.000618)	(0.000703)
Срок исполнения контракта	-0.000194***	6.74e-05**	-0.000186***	6.57e-05**
	(5.30e-05)	(3.07e-05)	(5.36e-05)	(3.10e-05)
Нормированная средняя розничная региональная цена	0.227***	0.00964	0.244***	0.0132
	(0.0309)	(0.0201)	(0.0304)	(0.0203)
Дамми-переменные для месяца размещения заказа	да	да	да	да
Дамми-переменная для контрактов стоимостью от 100 до 500 тыс. руб.			0.0140	-0.0233***
			(0.0143)	(0.00516)
Константа	-0.243***	0.0420*	-0.251***	0.0354
	(0.0319)	(0.0243)	(0.0319)	(0.0246)
Количество наблюдений	839	1,460	839	1,460
R <sup>2</sup>	0.364	0.276	0.350	0.278

а) \*\*\* – нулевая гипотеза отвергается на уровне значимости 0.01, \*\* – нулевая гипотеза отвергается на уровне значимости 0.05, \* – нулевая гипотеза отвергается на уровне значимости 0.1.

б) В скобках приведены стандартные ошибки коэффициентов.

Эти результаты согласуются с нашими гипотезами. Вместе с тем, как уже отмечалось выше, наш анализ также выявил существенные различия в характере влияния одних и тех же факторов на цены контрактов в случае конкурентных процедур и несостоявшихся аукционов. Эти особенности несостоявшихся аукционов как неконкурентных процедур должны стать предметом дополнительных исследований. Безусловно, все сделанные выше выводы основываются на использовании данных о закупках только одного товара, что сужает возможности для обобщений по итогам проведенного анализа. Тем не менее мы надеемся, что полученные нами результаты позволят лучше определить функционал информационно-аналитических компонентов создаваемой Федеральной контрактной системы, а также дадут импульс проведению аналогичных эмпирических исследований применительно к другим рынкам.

### *Литература*

1. Chever, L., Saussier, S., Yvrande-Billon, A. The Law of Small Numbers: Investigating the Benefits of Restricted Auctions for Public Procurement. Mimeo, 2012.

2. Gomez-Lobo, A., Szymanski, S. A Law of Large Numbers: Bidding and Compulsory Competitive Tendering for Refuse Collection Contracts. Review of Industrial Organisation, 2001. Vol 18. No. 1, P. 105–113.

3. MacDonald, J.M., Handy, C. R., Plato, G.E. Competition and Prices in USDA Commodity Procurement // Southern Economic Journal, 2002. Vol. 69. No. 1. P 128–143.

4. Pavel, J., Sičáková-Beblavá, E. Do e-Auctions Really Improve the Efficiency of Public Procurement? The Case of the Slovak Municipalities. // Prague Economic Papers, 2013. No. 1. P. 111–124.

УДК 336.132.11:336.7

*Р. Н. Валиахметов*, студент,

*М. С. Семак*, студент,

Уральский федеральный университет

*Н. А. Селезнева*,

аспирант ИЭ УрО РАН

г. Екатеринбург

## ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-РЫНОЧНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ МУНИЦИПАЛИТЕТА

В настоящее время в Российской Федерации в целом и в Уральском федеральном округе в частности существующие финансовые потоки в производственно-рыночной сфере представлены сетевыми структурами. Полноценное функционирование муниципалитетов с весомой степенью автономности местной финансовой сети встречается достаточно редко. Для России характерно скорее движение в фарватере построения такого механизма взаимодействия, в котором муниципалитеты представляют собой моногорода, обслуживающие некоторое конкретное предприятие, с деградацией прочих отраслей экономики. При этом такой муниципалитет вовлечен лишь во внешние цепи обмена, так как поставляет продукцию в основном во внешнюю среду, а значит, уязвим перед внешними кризисными воздействиями [2, 3].

Данная работа основывается на предположении о возможности построения производственно-рыночных отношений в муниципальной экономике, в которой были бы оптимальным образом учтены финансовые

потоки, обеспечивающие максимально автономное существование, устойчивое к внешним кризисным воздействиям.

Целью работы является изучение финансовых потоков на примере модели финансовой сети муниципалитета. Для достижения цели, сформулированы следующие задачи:

- рассчитать необходимые параметры, характеризующие финансовые потоки между элементами в модели;

- выявить зависимости, закономерности между параметрами в системе.

В качестве исходных данных использовалась модель финансовой сети муниципалитета, составленная на основе усредненных статистических данных в расчете на 10 000 жителей. Виды производств и объемы потребления товаров и услуг населением определены на основании анализа потребительской корзины. Отраслевой состав данной модели (табл. 1) учитывает следующие условия:

- диверсификация экономики, которая обеспечивает наличие производств различных товаров и услуг без «градообразующих предприятий», которые превращают муниципалитет в «моногород»;

- наличие производственно-рыночных взаимосвязей между отдельными предприятиями внутри муниципалитета, предприятия, не имеющие таких связей, из модели исключены;

- население выделено в отдельную «отрасль», которая потребляет продукцию местных предприятий и обеспечивает их рабочей силой.

Таблица 1

Отраслевой состав модели финансовой сети муниципалитета

№	Отрасли	Предприятие (фирма)
1	Растениеводство	Сельскохозяйственный производственный кооператив
2	Животноводство	Ферма
3		Птицефабрика
4		Мясокомбинат
5	Пищевая промышленность	Молочный комбинат
6		Пекарня
7		Мукомольный завод
8		Комбикормовый завод
9	Мебельное производство	Мебельный цех
10	Услуги	Автосервис
11		Автофирма
12	Население (домохозяйства)	

Возможные изменения взаимосвязей между субъектами в модели, рассматриваются на основании следующих параметров:

- общий оборот  $W$  сум. – величина суммарного объема финансовых потоков, которыми обмениваются все участники данной системы;
- несбалансированный поток  $W$  внеш. – величина, характеризующая финансовые потоки, которые участвуют в замкнутых цепях обмена, но уходят во внешнюю среду (по отношению к данной цепи);
- коэффициент кооперации  $K_{\text{кооп.}}$  – показатель, полученный из отношения общего оборота за вычетом величины несбалансированного потока к общему обороту в целом. Находится в промежутке от нуля до единицы. Характеризует уровень взаимодействия различных элементов экономической системы.

Для исходной модели получены следующие значения параметров:

- общий оборот –  $W$  сум. равен 3 673 561 тыс.руб.;
- несбалансированный поток –  $W$  внеш. равен 2 628 277 тыс.руб.;
- коэффициент кооперации –  $K$  кооп. равен 0,285 или 28,5 %.

При исследовании модели применялся метод матричного расчета [1], из матрицы поочередно и независимо друг от друга исключались или добавлялись различные предприятия и отрасли экономики. Таким образом, моделирование дало следующие результаты (табл. 2).

Таблица 2

Номер предприятия *	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 11, 12	2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12	4, 5, 6, 7, 9, 10, 11, 12	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 12
$W$ внеш.	2610168	1188380	142984	2627016
$W$ сум.	3653269	1823736	576600	3634778
$K$ кооп.	0,28	0,35	0,75	0,27

\* номера предприятий соответствуют номерам в табл. 1.

Из табл. 2 видно, что при изменении цепей обмена коэффициент кооперации может изменяться весьма значительно. Например, при отсутствии в данной модели отраслей растениеводства, животноводства и производства комбикорма, но с учетом развитой пищевой промышленности, суммарный оборот снизился более чем в 6 раз, объем несбалансированных финансовых потоков снизился более чем в 18 раз, при этом уровень взаимодействия

предприятий (*K* кооп.) увеличился в 2,5 раза. Повышение уровня кооперации стало возможным благодаря замыканию цепей обмена внутри муниципалитета, замыкающим звеном в данном случае является население, которое потребляет продукты питания местного производства и является рабочей силой на местных предприятиях.

Таким образом, при изучении модели финансовых потоков производственно-рыночной сферы муниципалитета были рассмотрены возможные варианты различных взаимосвязей между субъектами модели – предприятиями, отраслями экономики, населением. Проанализированы замкнутые цепи обмена и последствия изменения этих цепей. Важными показателями при характеристике взаимосвязей оказались значения кооперации, несбалансированных финансовых потоков и суммарного финансового потока. Таким образом, данные показатели целесообразно учитывать на практике, например, при разработке программ развития экономики муниципалитета.

#### *Литература*

1. Астафьев Н. Н. Матричный инструментарий анализа балансовой модели и задачи линейного программирования // Тр. ИММ УрО РАН. 2010. 16, № 3. С. 3–11.

2. Попков В. В., Берг Д. Б., Ульянова Е. А. Исследование транзитных и замкнутых цепей обмена локальной экономической системы в статической модели Леонтьева // Системное моделирование социально-экономических процессов : аннотации к докл. Воронеж: ВГУ, 2009. С. 183.

3. Берг Д. Б., Попков В. В., Ульянова Е. А. Аутопоэтические системы в модельной и реальной экономике : тез. докл. // V Всероссийская научная конференция «Математическое моделирование развивающейся экономики, экологии и биотехнологий». Киров : ВятГУ, 2010. С. 22

*Е. П. Вертипрахова*, студентка,  
*Л. И. Юзвович*, д-р экон. наук, проф.,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Для успешного функционирования и поддержания конкурентоспособности предприятиям необходимо постоянно обновлять и совершенствовать свои основные фонды. Особенно это касается тех предприятий, чье оборудование характеризуется высоким темпом морального износа. Технологические совершенствования требуют значительных капиталовложений, но далеко не все предприятия могут позволить себе приобрести новое оборудование на собственные средства.

Существует множество источников привлечения заемного капитала, одним из которых является финансовая аренда (лизинг). Лизинг – специфическая форма финансирования капитальных вложений в основные фонды при посредничестве специализированной лизинговой компании, которая приобретает для третьего лица право собственности на определенный товар и сдает его в аренду на кратко-, средне- и долгосрочный период [1]. Многие отождествляют лизинг с арендой, но, несмотря на наличие общих черт, существуют отличия, благодаря которым лизинг является специфическим хозяйственным институтом.

В лизинге участвуют три лица: продавец, лизингодатель и лизингополучатель. Схема данной сделки состоит в следующем: предприятие, нуждающееся в объекте лизинга (имущества, относящегося к непотребляемым вещам, кроме земельных участков и других природных объектов [3]), обращается в лизинговую фирму с просьбой приобрести для нее необходимый объект. Лизинговая компания выбирает продавца (продавца может выбрать лизингополучатель, если это предусмотрено договором), приобретает объект лизинга и передает его предприятию во временное владение и пользование за определенную плату, которая зависит от покупной цены, на время совершения сделки, остаточной сто-

имости, срока договора и лизинговой ставки (сумма платежей при аренде зависит от рыночной конъюнктуры). По истечении договора лизинга, предприятие имеет возможность приобрести использованный объект в собственность по остаточной стоимости. Характерным отличием лизинга также является широкая номенклатура движимого и недвижимого имущества.

Значение лизинга состоит в том, что позволяет без привлечения больших финансовых средств обновлять основные фонды, приобретать современное оборудование [1]. Лизинг дает компаниям возможность оставаться конкурентоспособными на динамично развивающемся рынке и увеличивать свою прибыль.

Возникает вопрос, почему бы не взять кредит и сразу не приобрести необходимое имущество в собственность, чтобы не нести за него ответственность перед третьими лицами?

Лизинг имеет ряд преимуществ перед кредитом. Во-первых, лизинг является более доступным способом приобретения имущества, т. к. лизинговые компании не требуют залога и предъявляют более мягкие требования к заемщику. Также при лизинге срок договора может достигать 60 месяцев, что позволяет уменьшить сумму платежей, к тому же, лизингодатель и лизингополучатель могут установить собственный график платежей, более удобный для заемщика.

Во-вторых, сокращаются дополнительные расходы для лизингополучателя, т. к. расходы на доставку, монтаж, страхование имущества и таможенные выплаты включаются в лизинговые платежи.

В-третьих, лизинговые платежи полностью уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, без каких либо ограничений. С лизинговых операций платится и возмещается НДС [6]. Также лизинговые платежи сохраняют стабильные показатели финансовой устойчивости предприятия и его ликвидности, т. к. задолженность не отражается в пассиве баланса в составе заемных средств.

Наибольшую потребность в лизинговых сделках из-за нехватки собственных средств и недоступности кредитов испытывают субъекты малого бизнеса. Для многих средних и малых компаний это является единственной возможностью модернизации производственного процесса.

Таким образом, из вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что лизинг может сыграть существенную роль в развитии экономики страны. Лизинг способствует улучшению инвестиционного климата, а также обеспечивает увеличение совокупного спроса и производства за счет создания новых произ-

водственных мощностей, что приводит к устойчивому развитию экономики в целом.

Доля лизинга в объеме инвестиций в основной капитал в странах с развитой экономикой составляет около 20–30 %, в нашей стране – менее 15 % [3]. До 2008 г. рынок лизинга в России рос высокими темпами, затем, в связи с кризисом, темпы роста значительно снизились и в последующих годах не достигали докризисного уровня. В настоящее время с учетом стагнации в экономике страны эксперты прогнозируют прирост рынка лишь на 5 % в оптимистичном сценарии [4].

Препятствием для развития лизинга в России служит не только спад в экономике, но и несовершенства законодательства страны. По данным опроса, проводимого рейтинговым агентством «Эксперт РА», самыми большими проблемами для лизинговых компаний являются возмещение НДС и произвол налоговых инспекций на местах.

В России уровень изношенности основных фондов очень высок. Ускорение развития лизинга будет способствовать процессу модернизации экономики. Поэтому на развитие лизингового бизнеса необходимо предоставлять больше льгот и усовершенствовать законодательство.

#### *Литература*

1. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И. Фаминского. 2001 г.
2. Грибов В.Д., Грузинов В.П., Кузьменко В.А. Экономика организации (предприятия). 6-е изд., переработанное : КНОРУС, 2012.
3. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // «Роль лизинга в экономике». Режим доступа: <http://raexpert.ru/>. Загл. с экрана.
4. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» / «Рынок лизинга по итогам 9 месяцев 2013 года: удвоение оперлизинга». Режим доступа: <http://raexpert.ru/>. Загл. с экрана.
5. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» // «Сценарии развития рынка лизинга до 2020 года». Режим доступа: <http://raexpert.ru/>. Загл. с экрана.
6. Статья «Бухгалтерский учет лизинговых операций у лизингополучателей», Екатерина Анненкова, аудитор, аттестованный Минфином РФ, эксперт по бухгалтерскому учету и налогообложению ИА «Клерк.Ру». Режим доступа: <http://www.klerk.ru/>. Загл. с экрана.
7. Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)».

*М. А. Воронова*, студентка ВШЭМ,  
*В. В. Фоменко*,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ И РАЗВИТИЯ

Экономика любого государства на современном этапе представляет собой широко разветвленную сеть сложных отношений огромного количества входящих в нее хозяйствующих субъектов как между собой, так и с внешними агентами из других стран. Основой этих взаимосвязей являются расчеты и платежи, в результате осуществления которых происходит удовлетворение взаимных требований и обязательств. Таким образом, платежная система страны – это неотъемлемый элемент рыночной экономики, своеобразный канал обмена, реализующий экономические возможности субъектов расчетов. Без оптимизации платежной системы никакие существенные перемены не смогут охватить все народное хозяйство в целом. Для России совершенствование и достижение устойчивости платежной системы стало одной из главных проблем на современном этапе реформирования экономики.

Целью развития национальной платежной системы является обеспечение эффективного и надежного функционирования ее субъектов для удовлетворения текущих и будущих потребностей национальной экономики в платежных услугах, в том числе для реализации денежно-кредитной политики, обеспечения финансовой стабильности, повышения качества и доступности платежных услуг.

### **Совершенствование национальной платежной системы**

Ключевым элементом национальной платежной системы Российской Федерации – платежная система Банка России. Она также является одним из основных механизмов реализации денежно-кредитной и бюджетной политики и важным компонентом обеспечения финансовой стабильности в стране.

Для обеспечения стабильности и развития национальных финансовых систем и мировой финансовой системы в целом важным является наличие надежной финансовой инфраструктуры. В ее состав входят пять элементов: системно значимые платежные системы, системы расчета по ценным бумагам, центральный депозитарий ценных бумаг, центральный контрагент и торговый репозиторий, в совокупности получившие наименование инфраструктуры финансового рынка.

Содействию развития инфраструктуры финансового рынка в Российской Федерации способствовало принятие Федеральных законов от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ «О национальной платежной системе» и № 162-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О национальной платежной системе». Этими законами были расширены полномочия и ответственность Банка России в сфере национальной платежной системы. Одной из целей деятельности Банка России стало обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы. Также в обязанности Банка России вошло осуществление надзора и наблюдения в национальной платежной системе и разработка и принятие стратегии ее развития.

Определились пять направлений деятельности Банка России по совершенствованию национальной платежной системы.

*Первым направлением* является **обеспечение стабильности национальной платежной системы**, которое предполагает формирование и совершенствование правовой базы в сфере переводов денежных средств и функционирования платежной системы, а также реализацию иных мер, способствующих поддержанию высокого уровня ее стабильности.

Одной из базовых мер по обеспечению стабильности национальной платежной системы является осуществление Банком России надзорных функций. В соответствии с законодательством надзорная деятельность Банка России в этой сфере направлена на осуществление контроля за соблюдением требований законодательства и принимаемых в соответствии с ним нормативных актов. Надзор будет осуществляться посредством анализа документов и информации, касающихся деятельности поднадзорных организаций, участников платежных систем, проведения проверок организаций, подлежащих надзору.

*Вторым направлением* деятельности Банка России является **повышение эффективности и конкурентоспособности национальной платежной системы**. В рамках этого направления предполагается:

– разработка и внедрение национальных стандартов финансовых операций, что должно обеспечить унификацию процедур и технологий осуществления кредитными организациями переводов денежных средств в российских рублях и иностранной валюте;

– содействие согласованному и скоординированному развитию системно значимых платежных систем и систем расчета по ценным бумагам и другим финансовым активам;

– взаимодействие с системой «непрерывного взаимосвязанного расчета», осуществляющей глобальные расчеты по валютным сделкам, на предмет возможного включения рубля в число расчетных валют данной системы;

– стимулирование процессов централизации клиринговых и расчетных инфраструктур розничных платежных систем.

*Третьим направлением является развитие платежной системы Банка России*, которая является системно значимой платежной системой для финансовой системы Российской Федерации.

*Четвертое направление* деятельности Банка России непосредственно связано с развитием рынка платежных услуг и предполагает деятельность Банка России по стимулированию:

1) повышения уровня финансовой грамотности потребителей платежных услуг.

Это будет способствовать формированию у населения стимулов и навыков использования безналичных платежных инструментов, раскрытию их преимуществ перед наличными расчетами;

2) повышения уровня доверия населения к безналичным платежным услугам.

Здесь предполагается принимать меры, направленные на повышение безопасности использования безналичных платежных инструментов, повышение уровня защиты прав потребителей;

3) повышения уровня доступности розничных платежных услуг.

Для реализации этого пункта Банк России предполагает:

– стимулирование развития самообслуживания и дистанционного обслуживания;

– содействие более широкому применению безналичных розничных платежных инструментов для оплаты государственных и муниципальных услуг и в

бюджетной сфере как способ мотивации населения к использованию безналичных платежных инструментов;

– содействие созданию единой розничной платежной инфраструктуры.

И, наконец, *пятым направлением* деятельности Банка России является совершенствование координационных и консультативных механизмов развития национальной платежной системы, а также ее информационного потенциала.

Одним из способов повышения прозрачности и согласованности стратегического планирования развития национальной платежной системы является содействие развитию консультационных механизмов. Для этого предполагается организация Банком России специализированных рабочих групп, проведение форумов и круглых столов с участием представителей заинтересованных органов законодательной и исполнительной власти Российской Федерации, банковских ассоциаций, профессиональных объединений участников рынка платежных услуг, финансового рынка, операторов платежных систем, научных и экспертных организаций.

Формирование и поддержка в актуальном состоянии информационных ресурсов о национальной платежной системе, а также предоставление свободного доступа к ним – важное направление деятельности Банка России. Данная деятельность является эффективным инструментом доведения до общественности информации о текущем положении отечественного рынка платежных услуг, об инициативах Банка России и других заинтересованных сторон.

### **Заключение**

Подводя итог всему вышесказанному, необходимо отметить, что совместными усилиями Банка России и других заинтересованных сторон возможно построение эффективной и безопасной национальной платежной системы, соответствующей лучшим мировым образцам.

*О. О. Галкина*, студентка,  
*Е. Г. Князева*, д-р экон. наук, проф.,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Таможенный союз, являясь главным внешнеполитическим проектом Президента России Владимира Путина, в последние годы стремительно развивается, тем самым приближается к своей основной цели – преобразование в Евразийский экономический союз в начале 2015 года.

На сегодняшний день Таможенный союз состоит из России, Казахстана и Белоруссии и в отличие от других, более бессистемных постсоветских интеграционных проектов, Таможенный союз претворяется в жизнь и четко институционализирован.

Делая акцент на впечатляющие цифры развития и роста, участники Таможенного союза активно приглашают в свое объединение ближайших соседей – Таджикистан, Украину, Азербайджан, Молдавию, Армению. Но они пока не торопятся с ответом и проводят бурные дебаты по поводу вступления в данное «предприятие». Но если Таможенный союз – такое выгодное дело, то что же тогда заставляет сомневаться его потенциальных участников?

Таможенный союз – это форма тесного торгово-экономического сотрудничества. Иными словами, это интеграция, которая предполагает единую таможенную территорию и в пределах этой территории не взимаются таможенные пошлины, и нет многих других экономических ограничений. При этом страны, входящие в Таможенный союз, устанавливают общие тарифы и единые условия торговли с другими государствами.

6 октября 2007 г. в г. Душанбе главы России, Казахстана и Белоруссии подписали новое соглашение. Мировой кризис 2008 г. только способствовал процессу создания союза, ведь «сообща выживать легче». С 2010 г. на территории трех стран вступил в действие Таможенный кодекс Таможенного союза.

Данный документ является обязательным для исполнения всеми странами-участницами. В соответствии с Таможенным кодексом:

- все товары, находящиеся в обращении на общей оговоренной территории представляют взаимную торговлю и не считаются экспортом;

- три страны-участницы обязаны исполнять единые правила, прописанные в Таможенном законодательстве;

- вся продукция, произведенная в пределах Таможенного союза, продается свободно. Иностранные товары, ввезенные в Россию, Казахстан и Белоруссию и получившие статус товара Таможенного союза, также могут свободно обращаться на едином рынке. Такой статус смогут получить только изделия, экспорт которых не запрещен законодательством одной из стран [4].

1 июля 2011 г. была проведена полная отмена таможенного контроля на внутренних границах Таможенного союза, при этом таможенный контроль полностью перенесся на внешние границы. Таким образом, если импортный товар проходит все таможенные процедуры в одной из трех стран союза, то он может беспрепятственно перемещаться по всей зоне.

Основным органом Таможенного союза Белоруссии, Казахстана и России является Высший Евразийский экономический совет на уровне глав государств стран-участниц Таможенного союза и Единого экономического пространства. В совет входят главы государств и правительств Таможенного союза. Высший совет собирается на уровне глав государств не реже одного раза в год, на уровне глав правительств – не реже двух раз в год. Решения принимаются консенсусом. Принятые решения становятся обязательными для выполнения во всех государствах-участниках. Совет определяет состав и полномочия прочих регулирующих структур Таможенного союза.

Создание Таможенного союза и достаточно быстрое его оформление поначалу вызвало негативную реакцию ВТО, также высказывались опасения по поводу того, что правила ТС не смогут соответствовать правилам ВТО, и, следовательно, переговоры единый Таможенный союз вынужден будет начинать заново. Однако России удалось отстоять свои интересы, отклонив претензии Финляндии по пошлинам на лес и изделия из дерева, а также требования стран Европы относительно пошлин на автомобили и комплектующие. За Россией остались права достаточно медленного снижения пошлин и относительно крупных субсидий во множество секторов экономики в течение 5-7 лет.

Несмотря на то, что союз функционирует не так давно, уже есть видимые результаты:

1. Сформировалась общая таможенная территория и заработала единая система таможенного регулирования со свободным перемещением товаров внутри Таможенного союза.

2. Активизировалось инвестиционное сотрудничество, стали реализовываться совместные проекты.

3. Цены на товары стали более конкурентоспособны за счет экономии на таможенных платежах, расходах на таможенного брокера, сертификации товаров.

4. По данным Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР), создание Таможенного союза между Россией, Казахстаном и Белоруссией способствовало существенному росту как внутрисоюзной торговли, так и с третьими странами.

5. Общее пространство упрощает перемещение продукции. Для товаров дружественных стран, находящихся в пространстве Таможенного союза, установлена нулевая налоговая ставка (НДС). Также государства-партнеры освобождаются от уплаты акцизов, которые необходимо вместе с прочими документами представить в налоговые организации.

6. Процедура таможенного оформления фактически отменена. Теперь получить нужные документы значительно проще. Чтобы ввезти или вывезти продукцию достаточно предоставить стандартный пакет товарно-транспортных и коммерческих бумаг. Внешнеторговые сделки осуществляются без таможенных сборов. Не нужно оформлять торговую декларацию и другие сертификаты. Вместо деклараций действует заявление об уплате налога и ввозе продукции. Это позволило значительно сократить расходы компаний стран-участниц на внешнеэкономическую деятельность.

Таможенный союз – крупный прорыв на постсоветском пространстве. И продвигаясь по этапам углубления интеграционного взаимодействия многих государств, уже должно говорить не просто о Европейском экономическом сообществе, а о Европейском союзе государств.

### *Литература*

1. Об итогах внешней и взаимной торговли товарами Таможенного союза в январе-декабре 2012 г. // Все о таможене. 2013 Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2013/02/18/0010>. Загл. с экрана.

2. Плюсы и минусы Таможенного союза // ИНМАРКОН. 2012. Режим доступа: <http://inmarkon.ru/ved-informer/article/pljusy-i-minusy-tamozhennogo-sojuza>. Загл. с экрана.

3. Таможенный союз // ИНМАРКОН. 2012. Режим доступа: <http://inmarkon.ru/ved-informer/article/customs-union/>. Загл. с экрана.

УДК 339.923

*Е. И. Головина*, студентка,  
*В. В. Фоменко*, ст. преподаватель,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## СОЗДАНИЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН-УЧАСТНИЦ

Мировая история доказывает, что международные экономические объединения всегда выгодны для стран по многим причинам. Благодаря процессу сближения и сращивания национальных хозяйственных систем происходит увеличение размеров рынка, то есть проявляется эффект масштаба производства, также улучшаются условия торговли для стран-участниц экономической интеграции. Кроме того, развивается инфраструктура стран, происходит расширение торговли, распространяются и вводятся новейшие технологии.

Существуют различные формы экономической интеграции, различающиеся по силе этой интеграции:

- Преференциальная зона
- Зона свободной торговли
- Таможенный союз
- Общий рынок
- Экономический союз
- Экономический и валютный союз.

Рассмотрим такую модель интеграции, как Таможенный союз (ТС). Таможенный союз – тип международной интеграции, предполагающий соглаше-

ние об отмене странами-участницами союза национальных таможенных тарифов и введение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран; образование единой таможенной территории [1].

В 1995 году руководители России, Белоруссии, Казахстана, позже – Киргизии, Узбекистана и Таджикистана подписали первый договор о создании Таможенного союза, который впоследствии трансформировался в Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС). А в 2007 году Беларусью, Казахстаном и Россией подписан Договор о создании Единой таможенной территории. В настоящее время Евразийское экономическое сообщество действует в полноформатном режиме по всем международным стандартам. Сообщество также занимается вопросами регулирования трудовой миграции и социально-гуманитарной сферы, координацией действий по основным международным вопросам.

Следующей целью стран, входящих в ЕврАзЭС, является формирование Евразийского экономического союза (ЕАЭС) к 1 января 2015 года, который сможет на равных условиях конкурировать и сотрудничать с остальными полюсами современного многополярного мира. Кандидатами на вступление в Евразийский экономический союз являются Киргизия и Армения. Однако интерес к таким объединениям, как Таможенный союз и Единое экономическое пространство с возможностью взаимодействия уже в ЕАЭС, проявляют и другие страны: Индия, Вьетнам, Израиль.

В связи с планируемым созданием Евразийского экономического союза необходимость существования ЕврАзЭС значительно уменьшается, так как оно будет дублировать задачи и функции ЕАЭС:

- Создание единого финансового рынка;
- Окончание оформления режима свободной торговли, формирование единого таможенного тарифа;
- Создание общей унифицированной системы таможенного регулирования;
- Разработка и реализация межгосударственных целевых программ;
- Формирование единой транспортной системы;
- Формирование общего энергетического рынка;
- Обеспечение свободного передвижения граждан государств ЕврАзЭС внутри Сообщества;

- Согласование социальной политики с целью формирования сообщества социальных государств, предусматривающего общий рынок труда, единое образовательное пространство, согласованные подходы в решении вопросов здравоохранения, трудовой миграции и др.;
- Сближение и гармонизация национальных законодательств;
- Обеспечение взаимодействия правовых систем государств ЕврАзЭС с целью создания общего правового пространства в рамках Сообщества и другие [3].

Как и от любого создания содружества, сообщества, либо другого иного объединения, от формирования Таможенного союза, и в последующем ЕврАзЭС, страны ощутили и положительные эффекты, и негативные. Так, президент Казахстана Нурсултан Назарбаев на саммите 24 октября 2013 года в Минске заявил, что от участия в Таможенном союзе Астана пока имеет больше минусов, чем плюсов, увеличиваются диспропорции в торговом балансе страны: экспорт сократился, а приток импортных товаров в стране вырос. Сохраняются трудности для продвижения казахстанских продовольственных товаров, в частности мяса и мясопродуктов, на рынок России отсутствует свободный доступ на российский рынок электроэнергии, ограничены возможности для транзита электроэнергии. Однако Путин В.В. тогда же привел аргументы в пользу эффективности Таможенного союза, отметив, что макроэкономические показатели стран-членов Таможенного союза выглядят «вполне приемлемыми» на фоне замедления темпов глобальной экономики. По итогам первого полугодия совокупный ВВП Таможенного союза вырос, взаимный товарооборот (без учета товаров топливно-энергетического комплекса) увеличился [2].

Безусловно, определенные потери у стран-участниц Таможенного союза присутствуют. И чтобы возместить потери, а также справиться с трудностями, необходимо дальнейшее углубление интеграции, совершенствование общего рынка и улучшение условий для развития и ведения бизнеса. Формирование Евразийского экономического союза можно считать следующим шагом углубления интеграции.

Создавая ЕАЭС, Россия, Казахстан и Белоруссия преследуют множество целей, в результате достижения которых они получают общий макроэкономический эффект.

Стремление к высокой интеграции постсоветских стран обусловлено в первую очередь снижением цены на товары благодаря уменьшению издержек перевозки необходимого сырья, а также экспорта своего готового товара. Затем,

благодаря выравниванию уровня экономического развития стран-участниц ЕАЭС, ожидается стимулирование конкуренции на едином рынке Евразийского экономического союза. Как уже упоминалось, в союз планируют войти и другие страны из общего экономического пространства, такие как Армения, Киргизия и т. д., поэтому еще одним положительным эффектом будет то, что благодаря вхождению этих стран произойдет увеличение конкуренции на общем рынке. А конкуренция – двигатель прогресса.

Кроме того, ожидается увеличение средней заработной платы благодаря уменьшению издержек и повышению производительности труда.

Важным итогом снижения цен на товары будет то, что произойдет увеличение спроса на товары, а следовательно, страны будут наращивать производство своих главных отраслей, а также развивать отстающие отрасли.

Еще одним положительным эффектом от снижения цен, а также увеличения занятости населения будет являться увеличение благосостояния населения стран ЕАЭС.

И, наконец, новые технологии, которые введены в данный момент и будут еще внедрены в производство, начнут приносить доход и в скором времени окупят себя благодаря увеличенному объему рынка.

Таким образом, создание Евразийского экономического союза – это важное экономическое и политическое решение. Оно необходимо для дальнейшего внутреннего и внешнего развития стран-участниц ЕАЭС. Объединение природных ресурсов, финансовых активов, надежного человеческого потенциала всех стран, участвующих в создании ЕАЭС, позволит Евразийскому экономическому союзу быть конкурентоспособным в промышленной и технологической гонке, в соревновании по привлечению новых инвесторов, в организации новых рабочих мест для населения и инновационных производств. А также обеспечивать устойчивое глобальное развитие наряду с главнейшими странами-игроками и другими союзами, такими как США, Китай, ЕС и АТЭС.

### *Литература*

1. Голованова С. Г. Таможенный союз, 2007. URL: <http://ecsocman.hse.ru>. Загл. с экрана.
2. Фаляхтов Р. Минск – Москва // Газета.ru, 24.10.2013. URL: <http://www.gazeta.ru/business/2013/10/24.shtml>. Загл. с экрана.
3. Евразийское экономическое сообщество. URL: <http://www.evrazes.com>. Загл. с экрана.

*М. А. Игнатова*, студент,  
Уральский федеральный университет,  
*Н. А. Селезнева*, аспирант,  
ИЭ УрО РАН,  
*С. Н. Конев*, доцент  
Российский государственный  
профессионально-педагогический университет  
Екатеринбург

## ТОПОЛОГИЯ ЗАМКНУТЫХ ЦЕПЕЙ ОБМЕНА В МУНИЦИПАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СЕТИ

Функционирование замкнутых цепей обмена в экономических системах в настоящее время является малоизученным. Применяемые для подобных исследований межотраслевые модели рассматривают отрасли и отдельные предприятия, но не рассматривают такие структуры взаимодействия, как замкнутые цепи обмена. Различные кризисы показали, что развитые внутренние рынки являются более устойчивыми к неблагоприятному воздействию. Именно замкнутые цепи обмена являются основой функционирования таких рынков [2].

Цель работы – исследовать топологию замкнутых цепей обмена на примере модели финансовой сети муниципалитета. Для достижения цели сформулированы следующие задачи:

- выявить минимальные и максимальные цепи обмена;
- рассчитать финансовые потоки в цепях;
- рассчитать внутренний денежный оборот в цепях.

В качестве исходных данных проанализирована модель муниципальной экономики, составленная на основе усредненных статистических данных в расчете на 10 000 жителей. Отраслевой состав экономической модели муниципалитета (табл. 1) имеет следующие предположения, во-первых, учтена диверсификация экономики, которая обеспечивает наличие производств различных товаров и услуг без «градообразующих предприятий», которые превращают муниципалитет в «моногород»; во-вторых, – наличие производственно-

рыночных взаимосвязей между отдельными предприятиями внутри муниципалитета, предприятия, не имеющие таких связей, из модели исключены. В-третьих, население выделено в отдельную «отрасль», которая потребляет продукцию местных предприятий и обеспечивает их важнейшим ресурсом – рабочей силой. Виды производств и объемы потребления их продукции и услуг местным населением были определены на основании анализа потребительской корзины.

Таблица 1

Отраслевой состав модели финансовой сети муниципалитета

№	Отрасли	Предприятие (фирма)
1	Растениеводство	Сельскохозяйственный производственный кооператив
2	Животноводство	Ферма
3		Птицефабрика
4	Пищевая промышленность	Мясокомбинат
5		Молочный комбинат
6		Пекарня
7		Мукомольный завод
8		Комбикормовый завод
9	Мебельное производство	Мебельный цех
10	Услуги	Автосервис
11		Автофирма
12	Население (домохозяйства)	

На основе модели финансовой сети муниципалитета были составлены возможные замкнутые цепи обмена, а также рассчитаны финансовые потоки. Для расчета потоков использовался матричный метод [1]. Примеры некоторых замкнутых цепей представлены в табл. 2.

Таблица 2

## Элементарные цепи обмена

Количество субъектов	Схема	Матрица обмена финансовыми потоками, тыс.руб.				Оборот, тыс.руб.	
		№	9*	12	Σ		
2 субъекта	<pre> graph LR     A[Население] --&gt; B[Мебельный цех]     B --&gt; A           </pre>	№	9*	12	Σ	21 552	
		9	-	2352	<b>2352</b>		
		12	19200	-	<b>19200</b>		
		Σ	<b>19200</b>	<b>2352</b>	<b><u>21552</u></b>		
	<pre> graph LR     A[Население] --&gt; B[Авто-сервис]     B --&gt; A           </pre>	№	10	12	Σ	16 000	
		10	-	9000	<b>9000</b>		
		12	7000	-	<b>7000</b>		
		Σ	<b>7000</b>	<b>9000</b>	<b><u>16000</u></b>		
	<pre> graph LR     A[Население] --&gt; B[Авто-фирма]     B --&gt; A           </pre>	№	11	12	Σ	24 010	
		11	-	16280	<b>16280</b>		
		12	7730	-	<b>7730</b>		
		Σ	<b>7763</b>	<b>16280</b>	<b><u>24010</u></b>		
3 субъекта	<pre> graph TD     A[Ферма] --&gt; B[Комбикорм]     B --&gt; A     A --&gt; C[Растениевод.]     C --&gt; B           </pre>	№	1	2	8	Σ	1349 811
		1	-	0	1340680	<b>1340680</b>	
		2	405	-	0	<b>405</b>	
		8	0	8726	-	<b>8726</b>	
		Σ	<b>405</b>	<b>8726</b>	<b>1340680</b>	<b><u>1349811</u></b>	
	<pre> graph TD     A[Ферма] --&gt; B[Молочный комб.]     B --&gt; A     B --&gt; C[Население]     C --&gt; A           </pre>	№	2	5	12	Σ	860 806
		2	-	590322	0	<b>590322</b>	
		5	0	-	79389	<b>79389</b>	
		12	17000	0	-	<b>17000</b>	
		Σ	<b>17000</b>	<b>590322</b>	<b>253484</b>	<b><u>860806</u></b>	

	№	2	4	12	Σ	180 453
	2	-	53993	0	<b>53993</b>	
	4	0	-	109460	<b>109460</b>	
	12	17000	0	-	<b>17000</b>	
	Σ	<b>17000</b>	<b>53993</b>	<b>109460</b>	<b><u>180453</u></b>	
	№	3	4	12	Σ	229 010
	3	-	79100	0	<b>79100</b>	
	4	0	-	109460	<b>109460</b>	
	12	40450	0	-	<b>40450</b>	
	Σ	<b>40450</b>	<b>79100</b>	<b>109460</b>	<b><u>229010</u></b>	

\* номера строк и столбцов таблицы соответствуют номерам предприятий табл.1.

Результаты исследования показали, что даже упрощенная модель муниципалитета включает в себя большое количество замкнутых цепей обмена. Многие субъекты одновременно участвуют в нескольких цепях обмена, так по связям между одними и теми же предприятиями часто проходят финансовые потоки, относящиеся к разным цепям обмена. Наиболее важна роль населения, часто выступающего замыкающим элементом, так как, в итоге, продукция производится для конечного потребителя, при этом невозможно представить себе предприятие без рабочей силы. Выделенные цепи являются элементарными и в реальной экономической системе представляют сеть. Обороты (суммы финансовых потоков) в различных цепях могут существенно отличаться: как правило, чем больше участников в цепи и чем больше масштабы предприятий этой цепи, тем больше оборот. Таким образом, замкнутые цепи обмена являются важной составляющей экономики муниципалитета и требуют подробного изучения связей как внутри одной цепи между предприятиями, так и в сети, образованной такими цепями.

### *Литература*

1. Попков В. В., Берг Д. Б., Ульянова Е. А. Исследование транзитных и замкнутых цепей обмена локальной экономической системы в статической

модели Леонтьева // Системное моделирование социально-экономических процессов: аннотации к докл. Воронеж : ВГУ, 2009. С. 183.

2. Ульянова Е. А. Проблематика моделирования замкнутых цепочек обмена в локальных экономических системах // Фундаментальные исследования. М., 2009. № 1. С. 87.

УДК 331.101.262:314.186

С. С. Мацко, студент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ПРОЦЕССЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ. РЕПРОДУКЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

На фоне происходящих трансформаций общественного сознания практически неизменной остается одна из крупнейших и важнейших сфер жизнедеятельности и экономики – сфера воспроизводства (репродукции) будущих человеческих ресурсов, реализуемых через репродуктивное поведение семьи и домашний репродуктивный труд.

*Репродукционный процесс*, содержанием которого является репродуктивный труд, представляет собой достаточно новый, специфичный и многосложный объект управления, являя собой особую форму социально-экономической активности на макро–, мезо– и микроуровнях по воспроизводству будущего и функционирующего человеческого ресурса. Репродуктивный труд – деятельность по воспроизводству функционирующей и будущей рабочей силы, состоит в рождении, уходе, обучении, социализации будущих трудовых ресурсов. Субъектами репродуктивного труда являются мужчины и женщины, решения которых о формах, методах и степени участия в репродукции носят приватный характер. Результат репродуктивного труда не принадлежит его участникам (хотя родители несут ответственность за ребенка до определенного возраста). Государство, местные органы власти, общество, региональные сообщества, предпринимательские круги, формально не являясь основными участниками

репродукционного процесса, в действительности весьма заинтересованы в использовании результатов репродуктивного труда. Факторы репродуктивного поведения граждан достаточно разнообразны и недостаточно изучены и не вписываются ни в одну из существующих теорий экономического поведения. Важность выделения репродукционного процесса вызвана, во-первых, бессистемным подходом и неразработанностью механизмов реализации проблемы депопуляции, отсутствием объективной информации о ходе воспроизводства и накоплении/истощении человеческих ресурсов в нынешних условиях хозяйствования, а также разрывом репродукционного цикла [1].

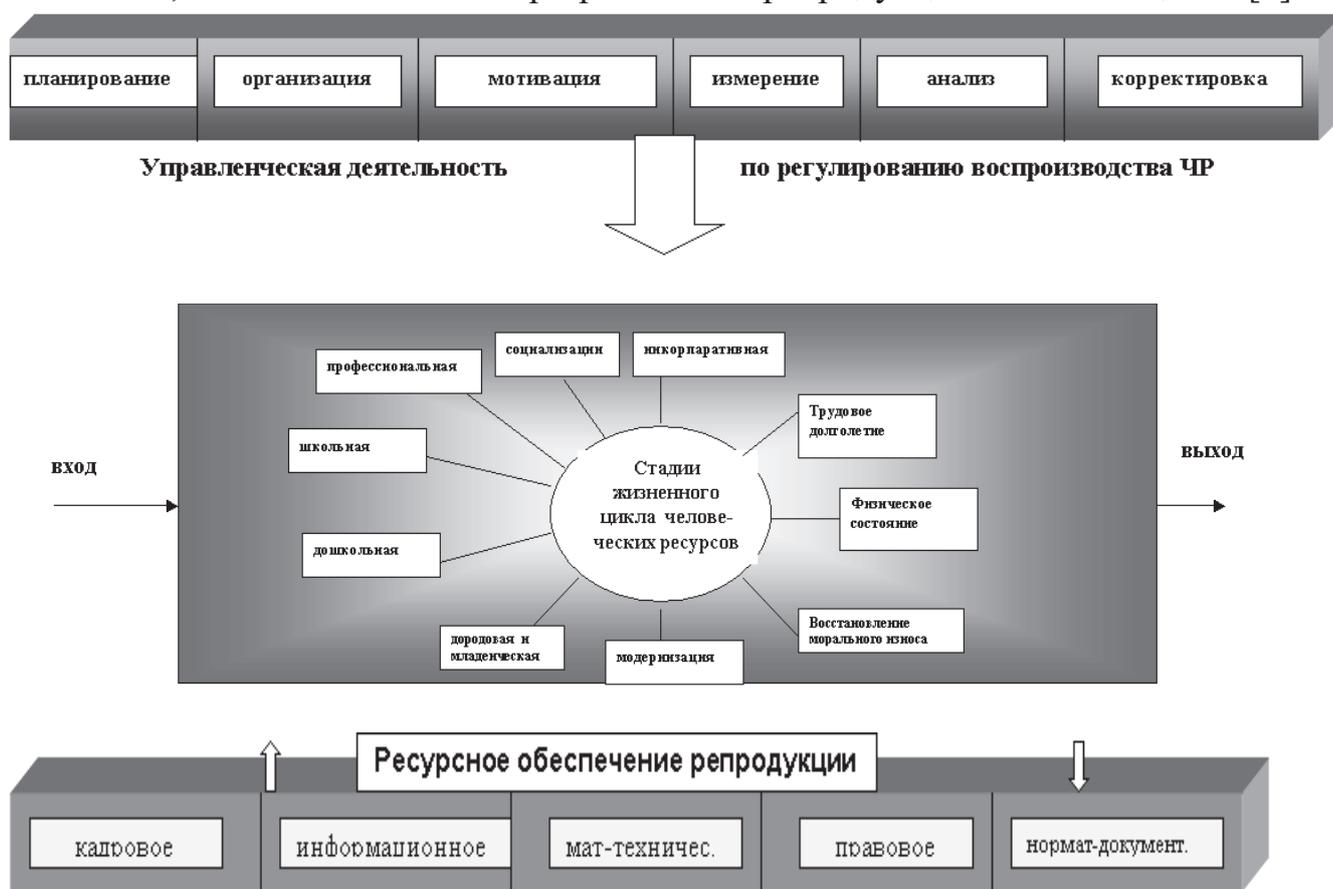


Рис. 1. Схема регулирования воспроизводства человеческого ресурса по стадиям репродукционного процесса

Проблематика «развития человеческих ресурсов» включает сегодня демографические проблемы, проблемы занятости, здравоохранения, жилья, окружающей среды, образования и подготовки кадров. Таким образом, современное видение поступательного общественного развития исходит из признания, что человек является и исходным и конечным пунктом социально-экономического развития с учетом безграничности возможностей использования данного ресур-

са для экономического развития [3]. Продолжительность жизни, образование и доход – три главных фактора от которых зависит развитие человеческого потенциала. Образование – ключевой ресурс развития и повышения благосостояния как отдельного человека, так общества и государства в целом. В настоящий момент в России крайне злободневна проблема соответствия профессионального образования современным требованиям и обеспечение участия социальных партнеров в решении задач профессионального образования, в том числе в разработке современных образовательных стандартов. Для повышения уровня занятости, сохранения и развития человеческого потенциала в науке и технологиях, обеспечения социального единства общества огромное значение имеет развитие непрерывного образования. В условиях усиления глобальной экономической интеграции развитие и совершенствование системы обучения в течение всей жизни становится залогом успеха и конкурентоспособности национальной экономики. Важными аспектами при этом становятся не только степень распространения, качество, но эффективность и доступность его для различных категорий граждан [4].

Специфика развития человеческого потенциала в РФ заключается в бедности его населения, серьезных демографических проблемах, обусловленных снижением качества медицинского, образовательного обслуживания, социальной поддержки населения. Учитывая экономическое, природно-климатическое, инфраструктурное разнообразие нашей страны, не будет преувеличением утверждать, что возможности отдельно взятого человека и семьи, а также перспективы повышения благосостояния, в значительной степени зависят от того, где этот человек (семья) проживает. Доходы населения в разных регионах отличаются более чем в 10 раз, валовой региональный продукт на душу населения субъектов Федерации – более чем в 20 раз. Одна из ярких примет нашего времени – работающие бедные. В России пополнение их числа происходит за счет квалифицированных работников с высшим образованием, занятых в бюджетном секторе экономики. Основная причина неравенства видится в низком уровне заработной платы, в недооценке труда. А от уровня заработной платы зависит и все остальное – размер пенсий, социальных пособий и т. п.

В 2001 была принята «Концепция демографического развития Российской Федерации на период до 2015 года». В 2007 году была принята новая «Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года». 2009 год стал «особенным» для России, поскольку естественный прирост населения впервые за 20 лет превысил естественную убыль.

Сегодня положение такого важного института, как семья, как никогда раньше требует поддержки и стимулирования со стороны государства. Решение проблемы возможно лишь при осуществлении перехода к мощной политике укрепления института семьи с детьми по всем направлениям и сферам жизнедеятельности. Иначе могут усугубиться в связи с тенденцией снижения рождаемости негативные последствия, а именно:

- снижение темпов экономического развития, поскольку возможно сокращение населения в трудоспособном возрасте;

- ввиду недостатка рабочей силы возникнет необходимость в притоке иностранной рабочей силы, что может вызвать дополнительные проблемы как для принимающей страны, так и для трудовых мигрантов;

- увеличится число людей пожилого возраста, не имеющих поддержки от родных, что потребует дополнительных государственных вложений [5].

С рождения человек получает запас потенциала, одновременно получая возможности для его развития и реализации. Семья совершенствует способности человека, присущие ему от рождения либо формирует и открывает новые. Развитие человека – важнейший процесс, на который опирается теория человеческого капитала, и семье в этом течении отводится фундаментальная роль.

Семья – организованная социальная группа, члены которой связаны общностью быта, взаимной моральной ответственностью и социальной необходимостью, которая обусловлена потребностью общества в физическом и духовном самовоспроизводстве [6].

Именно семья вкладывает большие средства на рождение и воспитание детей, образование и квалификацию, здоровье и культуру. В структуру человеческого капитала включаются такие элементы, как врожденные способности и таланты, знания и учения, навыки, приобретенные в процессе воспитания. Семья является фундаментом формирования человеческого капитала. Более того, уровень образования родителей, особенно матери, их уклад жизни способствуют дальнейшим успехам, здоровью детей. Как указывал А. Маршалл, общая способность в большой мере зависит от окружения человека в детском и юношеском возрасте. Здесь первейшее и наисильнейшее влияние оказывает мать. Далее следует влияние отца, других детей [7].

Семья выполняет функции социализации и воспитательную, которая заключается в подготовке детей к полноценной жизни в обществе. Развитие и функционирование человеческого капитала первоначально происходит за счет воспитания и образования в семье и образовательных учреждениях, затем в ву-

зах. Все составляющие человеческого капитала приобретаются и увеличиваются посредством инвестиций, которые семья вкладывает в своего ребенка с тем, чтобы эти затраты многократно компенсировались возросшим потоком доходов в будущем, если не для семьи в целом, так и для самого ребенка. Следовательно, семья несет издержки, необходимые для физического формирования человека, издержки воспитания детей, которые представляют собой инвестиции, так как уменьшают текущие затраты на потребление родителей, их еще называют «эффект их воздержания». Действительно, велико влияние семьи и окружающей обстановки, поэтому оздоровление и благосостояние семьи, образование, здоровье детей и молодежи, вложения в человеческий капитал становятся первоочередной задачей.

Г. Беккер в своих работах уделил вопросу семьи особое внимание. Он писал: «Альтруизм как исходная посылка применим к подавляющему большинству семей, хотя отношения детей и родителей определяются и другими мотивами. Альтруизм, приходящийся на одного ребенка, по-видимому, обратно пропорционален количеству детей, так что дополнительный ребенок уменьшает полезность, извлекаемую родителями от каждого отдельного ребенка, подобно тому, как ... покупка дополнительной машины сокращает полезность, приходящуюся в среднем на один автомобиль» [8].

Экономическое и социальное развитие России в будущем в значительной степени будет зависеть от отношения общества к процессам воспроизводства человеческого капитала. Крайне опасно самоустранение государства от регулирования процессов воспроизводства человеческого капитала.

Развитие событий по оптимистическому сценарию предполагает комплексное регулирование обществом всех процессов, происходящих в сфере воспроизводства человеческого капитала [9]. Теория человеческого капитала находится в начальной стадии своего развития, применяя на практике существующие методы расчета и оценки человеческого капитала, необходимо сравнивать, проверять и выявлять наиболее приемлемые методики оценки человеческого капитала.

Нужны не изолированные мероприятия, сколь бы радикальными они ни казались, а осуществление системной государственной политики, активно влияющей на процессы воспроизводства человеческого капитала для перехода экономики на инновационный путь развития.

## *Литература*

1. Ильшев А.М., Лаврентьева И.В. Стратегия включения репродуктивного труда в экономику России. М.: Финансы и кредит, 2005. 368с.
2. Лаврентьева И.В. Стратегия управления человеческой репродукцией – ответ на демографический коллапс // Власть. № 9. 2006. С. 24–31
3. Майбуров И.В. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России // Мировая экономика и международные отношения. 2010.
4. Бендиков М.А., Джамай Е.В. Интеллектуальный капитал развивающейся фирмы: проблемы идентификации и измерения // Менеджмент в России и за рубежом. 2011.
6. Харчев А. Г. Брак и семья в СССР. М.: Мысль, 1979. С.243–255
7. Цапенко И. Движущие силы международной миграции населения // МЭ и МО. 2009. № 3. С.3–14.
8. Беккер С. Избранные труды по экономической теории. Человеческое поведение. Экономический подход.
9. Ивашковский С.Н. Макроэкономика: учеб. М.: Дело, 2008. 472 с

*Е. П. Ножина*, студент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ: ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ В РОССИИ, ПРОБЛЕМЫ ШИРОКОГО ПРИМЕНЕНИЯ, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЙ

В условиях продолжающейся интеграции российской экономики с экономиками других стран (ВТО, Таможенный союз, перспектива создания Евразийского союза) – когда снижаются таможенные пошлины, ослабевает регулирование импорта, – особенно важно повышать конкурентоспособность отечественных предприятий, укреплять национальную экономику.

Мы уже писали, что в данный момент одним из важных факторов конкурентоспособности государства, бизнеса, нации становится грамотное использование прогрессивных инструментов анализа [1]. «Старые методики анализа и принятия решений оказываются бессильными перед лицом нарастающей сложности,» – утверждает Д. Ю. Каталевский [2]. Мы также привели доводы в пользу того, чтобы искомой концепцией анализа систем, прогнозирования их поведения и принятия управленческих решений в России считать имитационное моделирование, по мнению доцента Н. Н. Лычкиной, являющееся «основным системообразующим методом моделирования в задачах социально-экономического развития территорий» [3].

Имитационное моделирование (ИМ) – метод исследования, основанный на получении информации об изучаемой системе путем проведения экспериментов над имитирующей системой, воспроизводящей определенные свойства изучаемой. Применение методов имитационного моделирования в области социальных исследований и экономики поведения, моделей национальных экономик, глобальных экономических и экологических изменений уже активно исследуется в мире (США, Китай, Малазия, Армения и др.). Однако в России эта прикладная дисциплина пока не получила широкого развития. Для сравнения, работы по созданию системно-

динамических моделей национальных экономик проводятся и у нас, но остаются отдельными научно-исследовательскими инициативами и не финансируются со стороны государства [3].

Описанное положение дел не критично в условиях таможенного регулирования со стороны государства, но в условиях «расширения» экономического пространства мы считаем необходимым сопроводить процесс создания интеграционных структур принятием мер повышения национальной конкурентоспособности. В текущих условиях мы называем задачей государственных управленцев, крупных общественных организаций и научного сообщества – способствовать развитию и широкому применению методов имитационного моделирования в реальном секторе экономики: в государственном управлении, в выборе стратегии поведения бизнеса на рынке, в организации производства и бизнес-процессов.

В данной статье мы намерены сформулировать, с учетом текущего положения имитационного моделирования в данной сфере, препятствия на пути к широкому применению методов имитационного моделирования в сфере управления, и попытаемся найти возможные пути их преодоления.

### **Текущее положение ИМ в управлении**

Для наших ученых область ИМ не является новой: существовавшая ранее советская школа ИМ – результаты исследований которой применялись, в том числе в макроэкономическом управлении, – была признана в мире. К стагнации научных исследований и потере позиций отечественных ученых в сфере ИМ привели политические и экономические изменения в конце прошлого века. В 2000-2010 гг. постепенное улучшение положения в экономике и возросшее внимание со стороны государства стимулировали пробуждение имитационного моделирования в России [4].

Опишем текущее положение дел в применении ИМ в управленческих целях в России, охарактеризовав следующие факторы развития: инструменты, доступный опыт, специалисты, образовательный процесс, теоретические и практические исследования, клиенты и прочие аспекты (табл. 1–6).

Мы выбрали путь систематизации замечаний Девяткова, неоднократно рассматривавшего положение ИМ на протяжении прошлого десятилетия, с дополнением его обзоров наблюдениями других ученых.

## Инструментарий как фактор развития ИМ в управленческих целях

Возможности	Ограничения
Автоматизация работы: сегодня удобные системы имитации охватывают большую часть имитационного исследования [5].	Большая доля исследователей, ещё не перешедших на современные системы автоматизации имитационных исследований (САИИ) [6].
С новыми инструментами длительность исследований легче регулировать [6].	Переход на максимальное использование возможностей ПО для ИМ затратный: ограниченные и устаревшие взломанные версии бесплатны [6].
Свобода выбрать и купить созданные за рубежом передовые средства ИМ [4].	Использование зарубежных средств ИМ ограничено слабой локализацией и сопровождением в России [4].
Применение ИМ в управлении облегчает появление имитационных приложений - ориентированные на корпоративных клиентов САИИ [6].	—

Девятков называет широкое использование передовых для мира средств ИМ «отличительной особенностью современного этапа применения ИМ в России» [4]. Если в 2003 г. разработки наших ученых могли превосходить зарубежные в научном плане, но уступать им в технологиях реализации, то сейчас наши исследователи свободны в выборе средств ИМ [4; 7]. Проблемы использования зарубежных разработок можно обойти, применяя российский продукт AnyLogic – ведущий на мировом рынке инструментов ИМ [8]. Решающим остается вопрос финансирования закупки ПО.

## Доступный опыт как фактор развития ИМ в управленческих целях

Возможности	Ограничения
Опыт моделирования национальной экономики и широкого использования ИМ в макроэкономическом управлении во времена СССР [1].	Технологическая база моделей из СССР устарела и не может использоваться как СППР [3].
Частые мероприятия для обмена опытом в ИМ в мире: представление и обсуждение результатов исследований, совещания ведущих разработчиков программных средств, мастер-классы специалистов и т. д. [4]	Экономические причины сужают круг посетителей международных конференций до сотрудников крупных организаций и компаний-разработчиков средств ИМ [4].
В России ежегодно устраивается несколько десятков конференций, затрагивающих тематику ИМ. Регулярно проводится отраслевая конференция ИММОД [4].	

На рубеже веков возможности обмена опытом у отечественных специалистов были ограничены. Общий прогресс, произошедший за последнее время, способствует восполнению опыта российскими теоретиками и практиками ИМ: в связи с открытием границ и появлением Интернета возможности общения специалистов существенно расширяются [7].

Таблица 3

Специалисты как фактор развития ИМ в управленческих целях

Возможности	Ограничения
Высококласные специалисты-преемники школы СССР сохранились [7].	
Приток заинтересованных молодых ученых, рост числа диссертаций по ИМ [4].	

Специалисты, продолжившие работать в сфере ИМ и в период затишья, доказали свой энтузиазм и терпеливость [4]. Россия имеет распределенных по нескольким научным центрам (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Киев) активистов ИМ, воспринявших опыт советской школы, вынесших и приумноживших многое из того лучшего, что было в этой школе, и борющихся за развитие и продвижение ИМ в России [7].

Таблица 4

Высшее образование как фактор развития ИМ в управленческих целях

Возможности	Ограничения
Ежегодное создание десятков тысяч новых учебных моделей в сотнях вузов [6].	Используемое в учебном процессе ПО, которое чаще всего бесплатно, позволяет строить несложные по логике модели [6].
Выпуск более 10000 специалистов с основами имитационных исследований ежегодно [7].	При построении несложных по логике моделей студенты не получают навыки детального имитационного исследования [6].
Курс моделирования введен для ряда экономических специальностей 150 ВУЗов России [7].	Ознакомление с программными продуктами зачастую «локальное» - на примере решения ограниченного круга задач [9].

Академическое применение ИМ увеличивается, однако знания и навыки приобретаются весьма поверхностные.

Таблица 5

Проводимые исследования как фактор развития ИМ в управленческих целях

Возможности	Ограничения
Мировой уровень идей самых известных российских специалистов [7]	Очень малое количество научных имитационных исследований (ИИ) в России [6]
Появление все новых направлений и методов исследования, которые только начинают развиваться в мире [3]	Отставание от мирового научного сообщества за время перерыва не скомпенсировано до сих пор [7]

Количество качественных исследований медленно возрастает. ИМ в управлении практикуется всё же для более механических, чем социальных систем (например, в организации производства, транспортных потоков [10, 11]). Для социально-экономических систем применение ИМ пока на уровне заложенных азов, о чем свидетельствуют, например, представленные на отраслевую конференцию ИММОД-2013 доклады [11–13]. Очень много в этой сфере отводится изучению возможностей применения агентно-ориентированного моделирования [11].

Таблица 6

Заказы клиентов как фактор развития ИМ в управленческих целях

Возможности	Ограничения
К 2011 г. резко выросло практическое использование ИИ в разных отраслях [6]	Управленческое применение ИМ ограничивается бизнесом, деятельность которого непосредственно связана с риском [1]
	Практическое использование ИМ характерно для крупных предприятий [6]

В большинстве своем российские организации не готовы применять ИМ платить от 50 тыс. долларов за систему имитации. Слабый интерес бизнеса к использованию моделирования для в управлении, возможно, связано с отношением управленцев, не относящих ИМ к насущным проблемам [4].

**Выявленные препятствия к широкому развитию ИМ в управлении**

1. Ограниченность российских ученых при использовании всех возможностей современных инструментов

Решение. В случае, когда не достаточно удовлетворяют требованиям ни отечественные, ни зарубежные технологии, очевидна рекомендация поддерживать российских разработчиков (которые могут учитывать и адаптировать под себя опыт мировых коллег). Успешные примеры создания российских ПО есть, например, платформа AnyLogic. Создание нового продукта не грозит ограничиться достижением уровня современного развития: Девятков на протяжении последних лет говорит о новом поколении средств ИМ, применяющих радикально новый подход. Это и облачные вычисления имитационных экспериментов, и распределенные корпоративные приложения, и интегрированные САИИ в определенной предметной области [4, 6].

2. Моральное устаревание достижений прошлого

Данная проблема уже решается тем, что наши специалисты влились в мировой мейнстрим и стараются быть в курсе событий. Появление агентного

моделирования было как нельзя кстати, чтобы присоединиться к «передовикам» с самого начала работы в этой области.

### 3. Проблема квалифицированных специалистов

Ограниченность внедрения имитационного моделирования на практике Девятков связывает прежде всего с высокими профессиональными требованиями к пользователям этого метода [5].

Решение. Во-первых, совершенствование образовательных программ. В рамках текущего оснащения вузов лицензионным ПО необходимо приобрести академические лицензии и в сфере ИМ, что углубит предлагаемые студентам для получения знания и навыка [6]. Во-вторых, поощрение государством создания разнообразных систем САИИ с учетом уровня детализации объектов системы и квалификации пользователей. При наличии систем САИИ для различных областей реальной экономики входной порог проведения ИИ снизится, дав ИМ возможность стать «массовым инструментом системных аналитиков различных уровней», а не «уделом» узкого круга специалистов [4].

### 4. Необходимость «подтягивания хвостов»

Развитие российскими специалистами ИМ новых направлений (напр., агентного моделирования) было хорошей стратегией для того, чтобы включиться в работу после долгого перерыва. Наступило время уделить внимание остальным направлениям ИМ, поскольку для успешного анализа требуется интеграция многих методов (напр., агентные модели дополняются моделями системной динамики, в том числе в бизнес-среде и в сфере общественного сектора [2, 3]). Другие страны имеют непрерывный опыт и успешно сочетают прошлые наработки с новыми, в России же этап развития иных видов ИМ прошел мимо ученых. Следовательно, то «прошрое» для опоры требуется создать сейчас.

Решение. Поддерживать инициативы тех, кто развивает другие направления ИМ. Например, по утверждению Н. Н. Лычкиной, для российской действительности крайне приоритетна системная динамика. Государство и научное сообщество может содействовать Русскому отделению общества системной динамики, распространяющему идеи и решения системной динамики, развивающему интернациональное сотрудничество в исследовательской, практической и образовательной деятельности (напр., адаптация моделей Дж. Форрестера и создание новых на их основе). Помощью будет перевести на русский язык наиболее известные недавно появившиеся книги: «Business Dynamics – Systems Thinking and Modeling for a Complex

World» Дж. Стермана, «Competitive Strategy Dynamics» и «Strategic Management Dynamics» Ким Уоррена, «Strategic Modelling and Business Dynamics» Дж. Моректрофт, – для стимулирования распространения новых методик [14].

#### 5. Угроза исчезновения инициативы

Специалисты в ИМ довольно активно занимаются разработкой решений для бизнеса. Между тем российские управленцы, гонящиеся за сиюминутными выгодами или просто недооценивающие применение современных прогностических методов в управлении, прибегают к имитационному моделированию, если необходимость предсказать последствия принимаемого решения стоит особенно остро. Невысокая интенсивность учета и внедрения результатов их работ создает угрозу падения интереса доли специалистов к ИМ и переключению на другие задачи (подобно произошедшему в СССР), эмиграции сильных исследователей за рубеж.

Решение. Рассмотрим внешние проблемы развития имитационного моделирования, чтобы понять, как же стимулировать широкое применение результатов исследований на практике, в управлении.

#### 6. Недалековидность российских управленцев

Д. Ю. Каталевский говорит об эмоциональном мышлении управленцев, которое ориентирует на «сиюминутную выгоду». Из-за этого проблема не получает качественной проработки, поиска причины и объективного анализа возможных решений; принимаются меры минимизации последствий [2].

Решение. Включение в ГОСТы стадии поиска имеющихся моделей в рабочей области, при наличии – применения либо совершенствования их. Затем можно рекомендовать всегда находить/создавать имитационную модель для апробации проектов/решений.

#### 7. Непонимание между управленцами (гуманитарное образование) и специалистами в ИМ (язык физики)

Из-за этого могут затягиваться проекты по составлению моделей и недооцениваться значение моделирования управленцами. «Можно потратить несколько лет на то, чтобы подвести главных руководителей к пониманию динамического поведения и необходимости в радикальном изменении политики», – пишет практик системной динамики Дж. Форрестер [15].

Решение. Научить мыслить системно, показать эффект от моделирования. Необязательно вникать в язык формул, главное, понять, что за этим стоит. Для этого возможно применять интерактивные имитационные игры для обучения действующих менеджеров, студентов-экономистов и студентов факультетов

государственного управления. Согласно Лычкиной, в России есть все предпосылки для этого, а МГУ наработал «большой методический опыт разработки и применения имитационных игр в образовании» [14].

### *Литература*

1. Ножина Е. П., Орлова О. В. Необходимость имитационного моделирования в государственном и коммерческом управлении. 2014.
2. Каталевский Д. Ю. Основы имитационного моделирования и системного анализа в управлении: учебное пособие. М. : Издательство Московского университета, 2011. 304 с.
3. Лычкина Н. Н. Имитационное моделирование социально-экономических процессов в новых экономических условиях. 2012.
4. Девятков В. В. Мир имитационного моделирования: взгляд из России. 2011.
5. Девятков В. В., Угрозов В. В. Имитационные исследования: современное состояние и перспективы развития. 2012.
6. Власов С. А., Девятков В. В., Кобелев Н. Б. Имитационные исследования: от классических технологий до облачных вычислений. 2011.
7. Девятков В. В. Практическое применение имитационного моделирования в России и странах СНГ: обзор, анализ перспектив. 2003.
8. Журнал Forbes [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.ru>. Загл. с экрана.
9. Еськова О. И. Опыт преподавания имитационного моделирования в экономическом вузе. 2013.
10. Галиахметов А. А., Девятков Т. В., Исаев Ф. В., Девятков В. В. Имитационные исследования транспортной логистики Универсиады 2013 в Казани. 2013.
11. Национальное общество имитационного моделирования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.simulation.su>. Загл. с экрана.
12. Морозова Ю. А., Лычкина Н. Н. Формирование комплекса имитационных моделей пенсионной системы на основе стратификации. 2013.
13. Меркулов А. А., Панфилов С. А., Ермаков А. Н. Имитационное моделирование процессов принятия решений при экспертизе наукоемких проектов. 2013.
14. Лычкина Н. Н. Ретроспектива и перспектива системной динамики. Анализ динамики развития. 2009.
15. Forrester J. W. System dynamics – the next fifty years // System dynamics review. 2007. Vol. 23. Issue 2–3. P. 359–370.

*С. М. Сидорова*, студент,  
*Н. Ю. Исакова*, канд. экон. наук,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Налогообложение – одна из самых главных социально-экономических проблем любого общества. Налоги играют решающую роль в формировании доходной части государственного бюджета. Нельзя представить эффективное функционирование рыночной экономики без государственного регулирования системы налогообложения. Устанавливая налоговые ставки, льготы и штрафные санкции, тем самым государство стимулирует ускоренное развитие важнейших регионов страны, способствуя решению актуальных проблем общества.

Страхование играет важную роль в решении социально-экономических задач. Сейчас идет достаточно быстрое развитие страхования, выражающееся в высоких темпах роста поступлений страховых взносов.

Значительное влияние на уровень развития страховой деятельности в стране оказывает проводимая государством политика в области налогообложения страховых операций. Здесь перед государством стоят две прямо противоположные задачи: с одной стороны максимизировать поступления в государственный бюджет и во внебюджетные фонды, а с другой – в необходимости стимулировать физических и юридических лиц к заключению договоров страхования или, как минимум, не делать для них страхование операцией невыгодной в финансовом отношении. Система налогообложения страховой деятельности важна для государства, так как она обеспечивает увеличение поступлений в бюджетную систему и способствует развитию страхового рынка.

Главная проблема действующей налоговой системы РФ – сложные методы расчета налогов.

Для страховых компаний самым проблемным в исчислении является налог на прибыль. Особенность налогообложения прибыли страховых компаний обусловлена особенностями элементов состава налогов: объект налогообложения, ставка налога, сроки уплаты налога, льготы по налогу.

Трудность заключается в исчислении налоговой базы по налогу, которой является денежное выражение прибыли организации. По мнению А. А. Мамедова, правильно исчислить финансовый результат деятельности страховых структур довольно сложно ввиду того, что:

- во-первых, срок действия большинства страховых договоров превышает сроки отчетного и налогового периодов. Таким образом, большая часть ответственности страховщиков по действующим договорам приходится на будущие периоды, выходящие за рамки отчетных и налогового периодов.

- во-вторых, доходы страховых структур для их налогового учета признаются на дату возникновения ответственности страховой структуры перед страхователем (ст. 330 НК РФ) [2].

Помимо этого постоянно растет объем страховых операций, таким образом, осуществление страховых выплат приобретает в связи с этим вероятностный характер, а до окончания налогового периода страховые компании не могут знать свои финансовые результаты.

Таким образом, система налогообложения прибыли страховых организаций трудна не только в практической реализации, но она и не дает возможность достоверно планировать налоговые поступления от страховых организаций в бюджет.

Помимо этого, страховые компании не выплачивают НДС, а он имеет большое значение в формировании доходной части бюджета. Все это приводит к тому, что государство лишается значительной части налоговых поступлений в бюджет.

Для повышения роли страхования в социально-экономической системе государства необходимо усовершенствовать правовую базу в сфере страхования. Необходимо продолжить совершенствование налогообложения страховых операций. Режим налогообложения операций по долгосрочному страхованию должен стать стимулом для формирования людьми эффективной защиты от наиболее значимых рисков. Необходимо расширить перечень расходов организаций по различным видам страхования ответственности, включаемых в затраты, принимаемые к вычету при исчислении налога на прибыль организаций.

В целях развития налогового законодательства на основе опыта зарубежных стран Девришбеков А. И. предлагает усилить регулятивное воздействие налогообложения как в отношении деятельности страховщиков, так и в отношении мотивации страхователей. Совершенствование режима налогообложения страховых организаций предполагает две новации:

1) введение регионального налога на страховые премии (по дифференцированным ставкам от 1 % до 3 %), с исключением из-под налогообложения приоритетных видов страхования (страхование жизни, обязательные виды страхования, сельскохозяйственное и прочие субсидируемые государством виды страхования), а также перестрахования. Поступления по данному налогу должны полностью зачисляться в региональный бюджет того субъекта РФ, на территории которого собраны налогооблагаемые страховые премии;

2) освобождение от налогообложения прибыли, направленной на увеличение уставного капитала.

По оценкам автора, положительным эффектом данных предложений станет повышение фискального и регулирующего значения налогообложения страховщиков: рост налоговых доходов регионов и заинтересованности региональных органов власти в развитии страхового рынка, снижение финансовой привлекательности «псевдострахования», увеличение капитализации страхового рынка, развитие приоритетных видов страхования [3].

В настоящее время рассматривается законопроект об оптимизации налогообложения в сфере добровольного страхования, в частности, страхования жизни, а также идет подготовка предложений по внесению изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации .

Государственное регулирование страхового дела должно развиваться в направлении методологического совершенствования. Необходимо стандартизировать процедуры и усилить государственный контроль за соблюдением страховыми организациями законодательства по налогам и сборам. Правильно подобранные методы системы налогообложения в страховой деятельности, в итоге, смогут дать бюджету больше ресурсов, чем сейчас.

### *Литература*

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (ред. от 03.12.2012), часть вторая от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 30.12.2012, с изм. от 25.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с

01.01.2013) [Электронный ресурс] //Справочно-правовая система «Консультант Плюс». URL: ... . Загл. с экрана.

2. Мамедов А. А. Налогообложение в сфере страхования и обеспечение доходов государственного бюджета // Законодательство и экономика. 2004. № 4.

3. Девришбеков А. И. Особенности налогового регулирования страхового рынка на современном этапе // Финансы и кредит. 2009. № 19. 355 с.

УДК 005.332.4:330.34(470.56)

*С. Н. Спиридонов*, студент,

*А. Н. Спиридонов*, студент,

*О. В. Федорова*, научный руководитель,

Бугурусланский филиал ОГУ,

Оренбургский государственный университет

г. Оренбург

## ИМИДЖ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ОСНОВЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ)

В современных экономических условиях, для которых характерна жесткая конкуренция регионов за ресурсы, возрастает роль имиджа как инструмента, позволяющего максимально эффективно позиционировать территорию среди стратегических целевых групп с целью решения соответствующих задач.

Первоочередной задачей развития региона на современном этапе становится оценка экономического потенциала с целью его более эффективного использования и распределения.

В этой связи не вызывает сомнения утверждение отечественного экономиста Бобрышева А. Н. о том, что проблема исследования теоретико-методических положений, связанных с особенностями формирования и использования социально-экономического потенциала региона, является актуальной по следующим обстоятельствам [1]:

– перманентная необходимость в выравнивании существующих региональных диспропорций и асимметричности в их различных проявлениях и

формах, исторически сложившихся и являющихся результатом неэффективного использования императивно-власного потенциала системы регионального государственного менеджмента;

- постоянная потребность в идентификации и своевременной реализации явных и латентных конкурентных преимуществ для развития региона в условиях межрегиональной конкуренции в едином экономическом пространстве;

- значимость состояния постоянного поиска более совершенных форм и эффективных методов формирования и использования потенциала взаимосвязи и взаимодействия доминантных субъектов хозяйственной системы региона, направленного на достижения мультипликативного эффекта в условиях воздействия энтропийных тенденций сетевого многополярного развития.

Как субъекты конкуренции, регионы по-разному используют потенциал собственной территории. Эффективность его использования оказывает существенное влияние на способность территории открывать, извлекать, развивать, совершенствовать и удерживать конкурентные преимущества. Данный факт устанавливает проблемы выделения ключевых факторов повышения конкурентоспособности в условиях ограниченности ресурсов.

Сегодня формирование положительного имиджа территории – необходимое условие достижения стратегической конкурентоспособности региона.

Имидж территории, ее репутация в отечественных и зарубежных общественно-политических и деловых кругах становятся основополагающими факторами продвижения общегосударственных и региональных внешнеэкономических и политических проектов, важнейшим конкурентным ресурсом для налаживания партнерских отношений.

Имидж выступает предпосылкой для ускорения социально-экономического развития региона, повышения качества и уровня жизни населения. Имидж способствует решению ряда основополагающих вопросов, имеющих важное значение для интенсивного развития территории. Это прежде всего привлечение инвестиций, расширение рынков сбыта продукции национальных и региональных производителей, привлечение трудовых ресурсов, развитие въездного туризма. Благоприятный имидж территории региона во многом определяет успешность решения проблем, а его репутация выступает главным фактором осуществления выбора.

Конкурентные преимущества региона представляют собой особые, отличительные ценности, характерные для каждой конкретной территории, позволяющие им успешно действовать в рыночных условиях экономики.

Конкурентоспособность региона необходимо рассматривать как комплексное явление, формируемое на следующих рынках [2]:

- на рынке труда, в результате чего повышается уровень жизни населения;
- на рынке товаров и услуг, что приводит к повышению эффективности функционирования хозяйственного механизма региона;
- на рынке капитала, что, в свою очередь, способствует развитию производственного комплекса;
- на рынке информации, что оказывает существенное влияние на инновационное развитие региона.

В настоящее время все более актуальным становится изучение имиджа региона, поскольку именно он обеспечивает конкурентные преимущества территории и является важнейшим нематериальным фактором, стимулирующим социально-экономическое развитие территории путем привлечения капитала, инноваций и экономически активного населения.

Уникальная особенность Оренбургской области – ее географическое положение (область расположена в двух частях света, в Европе и Азии, что говорит о ее индивидуальности).

У истоков основания губернии стояли известные государственные деятели и исследователи той эпохи – В. Н. Татищев, И. К. Кирилов, П. И. Рычков и И. И. Неплюев, ставший первым оренбургским губернатором. Именно они внесли в клад в развитие имиджа Оренбургской области [3].

В 1833 году Оренбург посетил великий русский поэт А. С. Пушкин. Здесь он собирал материалы о восстании Пугачева. Гениальный и великий виолончелист и дирижер Мстислав Леопольдович Ростропович являлся почетным жителем города Оренбурга. Советский лётчик-космонавт, Герой Советского Союза, кавалер высших знаков отличия ряда государств, почётный гражданин многих российских и зарубежных городов Юрий Алексеевич Гагарин жил в Оренбурге и учился в Оренбургском высшем военном авиационном училище. В области родились [4]:

- Муса Джалиль – советский поэт, антифашист, Герой Советского Союза.

– Черномырдин Виктор Степанович (1938–2010) – председатель Правительства Российской Федерации (1992–1998).

– Халил Абжалилов (1896–1963) – советский актер театра и кино, народный артист СССР (1957).

– Ольга Остроумова – советская и российская актриса театра и кино. Народная артистка РФ (1993), Лауреат Государственной премии СССР (1979).

– Лариса Гузеева – советская и российская актриса театра и кино, заслуженная артистка Российской Федерации (1994), телеведущая.

– Шатунов Юрий (6 сентября 1973 г. р.) – советский и российский певец, легендарный солист культово-популярной группы «Ласковый май».

Гордостью нашей области являются спортсмены, выступавшие на международных соревнованиях и Олимпиадах [5]:

– Александр Доброскок – уроженец Бузулука, чемпион России и Европы, серебряный призёр XXVII летних Олимпийских игр 2000 года по прыжкам в воду, кавалер ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени;

– Дмитрий Доброскок – уроженец Бузулука, многократный чемпион России, чемпион мира и Европы, бронзовый призёр XXIX летних Олимпийских игр 2008 года по прыжкам в воду;

– Федор Кузьмин – мастер спорта международного класса по настольному теннису, участвовавший в XXIX летних Олимпийских играх 2008 года;

– Юлия Кузина – уроженка Орска, дзюдоистка, участвовавшая в XXIX летних Олимпийских играх 2008 года;

– Павел Полтавцев – уроженец Новотроицка, пловец, участвовавший в Летних Паралимпийских играх 2012 года в Лондоне. Выиграл золото на дистанции 100 метров брассом, серебро в мужской комбинированной плавательной эстафете 4×100 м и бронзу в составе сборной в эстафете 4 по 100 метров вольным стилем.

Гордостью наших мастеров является оренбургский пуховый платок. Оренбургский пуховый платок, наряду с тульским самоваром, матрешкой, хохломской росписью, гжелью, палехом, вологодскими кружевами, дымковской игрушкой, ростовской финифтью, уральским малахитом – один из символов России.

Пика популярности оренбургские паутинки достигли на закате развития Российской империи. В это время в Англии начали изготавливаться изделия с пометкой «Имитация под Оренбург». Но и в наше время за рубежом выходит

не только множество заметок и статей в иностранных СМИ, но и публикуются целые книги об истории промысла и вязании Оренбургских пуховых изделий.

Не малую роль в становлении имиджа региона играет его экономическое развитие. Ведущими отраслями Оренбуржья являются — топливная промышленность, чёрная и цветная металлургия, химическая, нефтехимическая и пищевая отрасли. На территории Оренбургской области находится крупнейшее в России Оренбургское газоконденсатное месторождение. Ведется добыча нефти (район Предуралья), железных (Халиловское месторождение), медных (Гайское месторождение) и никелевых руд, асбеста (Киембаевское месторождение). Крупнейшие предприятия области — производственные объединения «Оренбургнефть», «Газпром добыча Оренбург», «Орскнефтеоргсинтез», «Оренбургские минералы», акционерные общества «Уральская сталь» (Новотроицк), «Южуралникель» (Орск), Орский завод легких металлоконструкций, Медногорский медно-серный комбинат, Гайский горно-обогатительный комбинат [6].

В промышленности занято 25 % экономически активного населения и производится 55 % валового регионального продукта. Топливная промышленность является ведущей отраслью промышленности Оренбургской области. Около 60 % нефти добывается в Курманаевском, Первомайском, Сорочинском районах.

В области открыто 192 месторождения нефти и газа. Сейсморазведкой подготовлено к глубокому поисковому бурению 165 структур с общими перспективными ресурсами нефти 222 млн. тонн, свободного газа — 646 млрд. куб. м., конденсата — 81 млн. тонн. Выявлено 524 структуры, перспективные на нефть и газ. Оренбургское нефтегазоконденсатное месторождение не только по запасам газа, но и по разведанным запасам нефти относится к разряду уникальных и занимает видное место в Европейской части России. На юго-восточной окраине Бугуруслана стоит на склоне горы неброский, даже, пожалуй, скромный памятный знак. Он установлен в честь трудового подвига оренбургских нефтяников. Именно на этом месте, в слободке за речкой Тарханкой, в конце улицы Пионерской, более полувека назад — 26 июля 1937 года — скважина № 1 дала первую промышленную нефть Оренбуржья [7].

Нефтяные богатства Оренбургской области составляют важнейшую часть волжско-уральских запасов нефти. Первые нефтяные скважины появились в Оренбуржье в середине тридцатых годов в районе города Бугуруслана. Разведанная нефтеносная площадь расширялась.

Оренбургское газоконденсатное месторождение расположено вблизи Оренбурга (Волго-Уральская нефтегазоносная провинция). Открыто в 1966 году. Залежи на глубине 1,5–2,3 км. Начальные запасы 1780 млрд м<sup>3</sup>. Газ метановый. Содержание конденсата 76 г/м<sup>3</sup>.

Машиностроение является важной отраслью промышленности области. Оно также является мощным потенциалом для развития области. Развито сельскохозяйственное, транспортное машиностроение и станкостроение. Основной отраслью является тяжёлая промышленность. Доля продукции машиностроения в объёме промышленного производства составляет около 8,3 %.

В области более 70 крупных машиностроительных предприятий, главными среди которых являются ОАО «МК ОРМЕТО-ЮУМЗ», Орский машиностроительный завод, Уралэлектро, ПО «Стрела», «Оренбургский радиатор», ОАО Бугурусланский завод «Радиатор», Бузулуктяжмаш, Завод строительных машин и нестандартного оборудования.

Около 30 % промышленной продукции области приходится на металлургию. Предприятия чёрной и цветной металлургии являются градообразующими. Сталь Орско-Халиловского металлургического комбината используется при строительстве газопроводов, мостов, электродвигателей и вагонов, сельскохозяйственных машин.

Главным предприятием чёрной металлургии является ОАО «Уральская Сталь», к числу крупных предприятий также относятся [8]:

- ООО «Уральская металлоломная компания»;
- ООО «Южноуральская горноперерабатывающая компания»;
- ООО «Оренбургский вторчермет».

На долю предприятий цветной металлургии приходится около 8 % объёмов промышленного производства области. В области 8 предприятий цветной промышленности: Южуралникель, Гайский горно-обогадительный комбинат, Медногорский медно-серный комбинат, Гайский завод по обработке цветных металлов, Южноуральский криолитовый завод, Ормет, Оренбургская горно-металлургическая компания и Буруктальский никелевый завод, Орский завод металлоконструкций.

Развиты животноводство и растениеводство. На территории области работают 7007 крестьянских (фермерских) хозяйств и индивидуальных предпринимателей.

Транспортный потенциал области включает в себя предприятия железнодорожного, автомобильного, воздушного и трубопроводного транспорта.

На территории Оренбургской области успешно функционируют два филиала ОАО «РЖД»: Оренбургское отделение Южно-Уральской железной дороги и Самарское отделение Куйбышевской железной дороги. Эксплуатационная длина путей ЮУЖД составляет 1643,3 км, в том числе электрофицированных линий — 511,7 км, а эксплуатационная длина путей Куйбышевской железной дороги — 115 км.

Так же в Оренбургской области расположено предприятие ОАО «Оренбургский путеремонтный завод "Ремпутьмаш"», которое входит в состав RPM Group, производящее капитальный ремонт, модернизацию путевых машин, изготовление продукции машиностроения и запасных частей и производство широкой номенклатуры запасных частей для путевых машин.

Оренбургская область по протяженности дорог занимает четвертое место в Приволжском федеральном округе и седьмое по России. Протяженность дорог в области более 13,5 тысяч километров, из них [9]:

- федеральные дороги — 822 километра на 100 % имеют асфальтобетонное покрытие;
- региональные дороги — 12 746 километров, из которых 41 % имеют асфальтобетонное покрытие, 56 % — гравийное и 3 % — грунтовое.

Географическое положение области определяет её естественное конкурентное преимущество для развития транспортной инфраструктуры. Оренбургская область исторически связывала европейскую часть России со странами Средней и Юго-Восточной Азии и в настоящее время обеспечивает транзит грузовых и пассажирских потоков в направлении «Центр-Средняя Азия» и «Запад-Восток». В последнее время очень привлекательным является строительство международной трассы «Шелковый путь» (Гуанчъжоу – Санкт-Петербург), которая будет проходить по территории Оренбургской области. Участок этой мега-магистрали пройдет от границы Акбулакского района с Казахстаном – и по казанской трассе до Бавлинского района Татарстана. Он был подписан в 2007 году в Оренбурге. Транспортный коридор соединит Западный Китай и Западную Европу, это будет самая длинная магистраль этого класса на планете.

Воздушный транспорт Оренбургской области представлен авиакомпанией ОАО «Оренбургские авиалинии», государственным унитарным предприятием (ГУП) «Международный аэропорт Оренбург» и

государственным унитарным предприятием (ГУП) «Аэропорт Орск». Международный аэропорт Оренбург (Центральный им. Ю. А. Гагарина) – это не только крупнейший аэровокзальный комплекс, предназначенный для приема и технического обслуживания воздушных судов, но и центр внутрирегиональных воздушных перевозок с парком воздушных судов, в составе которого самолеты АН-2, ТУ-154М и вертолеты. Аэропорт обслуживает отрасли экономики области: выполняет авиационно-химические работы в сельском хозяйстве; проводит поисковые и аварийно-спасательные работы, выполняет полеты санитарной авиации. В целях обеспечения развития аэропортовой сети, приема современных воздушных судов и соответствия современным требованиям обслуживания пассажиров, повышения уровня безопасности авиaperезвозок мероприятия по реконструкции аэропортов Оренбурга и Орска включены в федеральную целевую программу «Развитие транспортной системы России (2010–2015 годы)».

Газопроводная и нефтепроводная системы Оренбуржья представляют собой сложные сооружения, состоящие из многониточных коридоров трубопроводов, узлов приема и запуска, надводных, подводных, балочных переходов через автомобильные и железные дороги. На территории области проложены трубопроводы [10]:

– «Оренбург — западная граница России». Газопровод протянулся на 2750 км от южных предгорий Урала через казахстанские и южнорусские степи, через всю Украину, Карпаты — к границам Чехии и Словакии.

– «Бухара — Урал» с ответвлением на Орск. Оренбургский участок газопровода «Бухара-Урал» составляет около 400 километров и обслуживает его Домбаровское производственное управление линейных газопроводов ООО «Оренбурггазпром».

Также около 5 тысяч километров технологических трубопроводов обслуживает Управление по эксплуатации соединительных трубопроводов ООО «Газпром добыча Оренбург». Ещё одной крупнейшей организацией, на балансе которой находится более 9680 км различных подземных трубопроводов (нефть, газ, конденсат, технологическая вода), является ОАО «Оренбургнефть». По территории Оренбургской области проходят два подводных нефтепровода, по которым нефть подается на ОАО «Орскнефтеоргсинтез», в том числе: Эмба — Орск и Ишимбай — Орск.

Туристический потенциал – в его основе лежит развитие такого уникального природного объекта как «Бузулукский бор», по результатам голосования в

мультимедийном проекте «Россия 10» по Приволжскому округу «Бузулукский бор» занимает шестую позицию [11].

В настоящее время индустрия туризма Оренбургской области включает в себя 65 гостиниц, 10 санаториев, 7 санаториев для детей, 20 санаториев-профилакториев, 13 баз и домов отдыха.

Число приезжающих на отдых в область на 10 % превышает число выезжающих на отдых.

В последние годы была принята областная целевая программа «Развитие туризма в Оренбургской области». Программа по природно-климатическим факторам определяет пять зон приоритетного развития туризма и рекреации в Оренбуржье: Бузулукский бор, Тюльганские леса, Кувандыкские горы, Ириклинское водохранилище, Соль-Илецкие целебные озера.

Образовательный потенциал – ядром для развития данного бренда могут стать ведущие вузы Оренбургской области: Оренбургский государственный университет, Оренбургская государственная медицинская академия, Оренбургский государственный педагогический университет и Оренбургский государственный аграрный университет, а также Президентское кадетское училище.

Можно сделать вывод, что грамотное позиционирование региона делает его узнаваемым среди других субъектов РФ, формирует благоприятный образ в среде стратегических целевых групп (федеральная власть, представители бизнес-сообществ и инвесторы, культурная и научная общественность, представители общественных и религиозных организаций, население).

Положительная известность региона – залог повышения его конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности. Репутация стабильного, демонстрирующего динамичное и уверенное социально-экономическое и инновационное развитие региона, является основополагающим фактором продвижения общегосударственных и региональных внешнеэкономических и общественно-политических проектов, важнейшим конкурентным ресурсом для налаживания партнерских отношений в отечественных и зарубежных деловых кругах.

По результатам исследования нами были разработаны следующие рекомендации по организации процессов формирования репутации и продвижения региона, которые необходимо применить в нашей области:

1. Имидж и репутация региона должны быть признаны одним из активов территории, в основе которого лежат эксклюзивные особенности региона, нуждающиеся в изучении, развитии и активном продвижении.

2. Необходима единая стратегия продвижения региона, основанная на традициях и предполагающая нововведения.

3. Вопросы формирования имиджа и репутации региона должны рассматриваться на государственном уровне применительно к стране, на уровне региональных властей – применительно к субъектам РФ и городам.

4. Рекомендуется создание специального государственного (регионального) комитета, занимающегося брендингом региона, формированием ее репутации. Основной задачей данного комитета является разработка рекомендаций как для государственных и/или региональных органов власти, так и для частных компаний.

5. В состав специального комитета необходимо включить социологов, историков, деятелей культуры, лидеров бизнеса, политических деятелей, специалистов по связям с общественностью, журналистов, экономистов, специалистов по маркетингу, юристов, экспертов по продвижению регионов.

6. К процессу продвижения стратегического имиджа региона, формирования ее репутации желательно при необходимости и возможности подключать дипломатические ведомства.

Таким образом, положительный имидж региона выступает в качестве нематериального фактора, способствующего через привлечение капитала, в частности, инвестиционных ресурсов и экономически и социально активного населения, стимулировать интенсивное развитие территории. Поэтому перспективой для развития нашей области должна являться разработка программ по стимулированию и позиционированию региона.

### *Литература*

1. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. 3-е изд. М. : Гардарики, 2008. 345 с.

2. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегии : учебник : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 1999. 564 с.

3. Кузнецова В. Д. Стратегический менеджмент : курс лекций. М. : ИНФРА-М; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2010. 288 с.

4. Проблемы менеджмента и рынка : сб. тр. по материалам IV Междунар. науч. конф. / под ред. Л. С. Зеленцовой, Н. К. Борисюка ; Оренбург. гос. ун-т. Оренбург : ОГУ, 2000. 400 с.

5. Проблемы экономики, организации и управления реструктуризацией и развитием предприятий промышленности, сферы услуг и коммунального

хозяйства : материалы IV Междунар. науч.-практ. конф., 30 марта 2005 г., Новочеркасск / отв. ред. М. В. Ланкин. Новочеркасск : Темп, 2005. 58 с.

6. Важенина И. С. Имиджи репутация территории как основа продвижения в конкурентной среде [Электронный ресурс] // Маркетинг в России и зарубежом. 2006. № 6. С. 82–98. Режим доступа: <http://dis.ru/library/531/26169/>. Загл. с экрана.

7. Бобрышев А. Н. К вопросу о детерминантах и поиске новых форм регионального развития [Электронный ресурс] // Электронный журнал Управление экономическими системами. Режим доступа: <http://uecs.ru/regionalnaya-ekonomika/item/608-2011-09-13-06-52-21>. Загл. с экрана.

8. Оренбургская область [Электронный ресурс] // Википедия. Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Оренбургская\\_область](http://ru.wikipedia.org/wiki/Оренбургская_область). Загл. с экрана.

УДК 37.014.6:37.091.27(51+53)

*Х. Г. Филончик*, студент,

*Е. Г. Евглевская*, студент,

Уральский федеральный университет

г. Екатеринбург

## ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН НИЗКОГО УРОВНЯ ЗНАНИЙ В ОБЛАСТИ ФИЗИКИ И МАТЕМАТИКИ У АБИТУРИЕНТОВ

### *Краткое введение, постановка проблемы*

Научно-технический прогресс и инновации – главные инструменты движения в XXI веке. Страна не может двигаться без этого вперед. В ней должно развиваться свое производство, создаваться новые технологии в различных сферах жизнедеятельности. Но для этого ей необходимы специалисты, которые будут разбираться в этом направлении и будут способны кардинально изменить сложившуюся ситуацию. Любые инновации предполагают работу в технической сфере. А любая техническая сфера опирается на две фундаментальные науки – физика и математика. Главная проблема, с которой мы вынуждены столкнуться, – низкое качество знаний базовых технических предметов на уровне школы, не позволяющее достичь высот в профессиональной сфере.

### *Цель работы*

Выявить возможные причины и направления снижения уровня знания абитуриентов в области математики и физики, а также определить возможные методы решения данной проблемы.

### *Примененные методы*

Обработка данных анкет была проведена с помощью статистических методов исследования вариационных рядов, построения контрольных карт Шу-харта, анализа гистограмм и диаграмм рассеяния.

### *Параметры выборки*

Основная категория нашего исследования – это родители детей школьного возраста с 5 по 11 класс. Выборка – 100 человек. Нам необходимо выяснить, насколько родители осведомлены нынешней ситуацией с этими предметами, и каким образом они решают данную проблему.

### *Промежуточные результаты*

По данным анкеты были отмечены более актуальные вопросы:

	-3	-2	-1	0	1	2	3
Согласны ли Вы, что техническое образование является важным для человека в современном мире?(1)	6 %	5 %		7 %	6 %	9 %	40 %
Нужно ли современному руководителю (любого предприятия) иметь техническое образование?(3)	4 %	9 %	6 %	10 %	21 %	33 %	17 %
Нужны ли знания по физике и математике для будущей профессии Вашего ребенка?(6)	8 %	8 %	14 %	11 %	10 %	31 %	18 %
Хорошо ли преподают физику в школе конкретно Вашему ребенку?(7)	2 %	4 %	12 %	17 %	8 %	38 %	19 %
Как Вы оцените качество работы учителей физики, преподававших Вашему ребенку?(8)	1 %	6 %	8 %	21 %	16 %	38 %	10 %
Трудно ли Вашему ребенку осваивать физику в школе?(9)	1 %	18 %	21 %	6 %	32 %	18 %	4 %
Много ли времени тратит Ваш ребенок на изучение (выполнение заданий) физики дома?(10)	1 %	19 %	39 %	5 %	18 %	15 %	3 %
Трудно ли Вашему ребенку получить хорошую оценку по физике в школе?(11)	2 %	23 %	16 %	7 %	30 %	17 %	5 %
Жалко ли Вам денег на репетиторов по физике и/или математике?(16)	1 %	8 %	12 %	19 %	8 %	38 %	14 %
			Да				Нет
Занимается ли Ваш ребенок с репетиторами по физике и/или математике?			67 %	9 %			24 %

### *Основные результаты и выводы*

На основании полученных данных, можно сделать вывод, что многие родители считают: техническое образование играет значимую роль в современном обществе, как в работе на предприятии, так и в организации собственного бизнеса. Проанализировав данные, мы обнаружили, что они в целом довольны качеством преподавания физики и математики в школе. Но возникает парадокс, несмотря на положительные результаты, 69 % учащихся посещают дополнительные занятия с репетитором. Это дает возможность задуматься об осведомленности родителей. Нанимая репетитора, они, скорее всего, ссылаются на неспособность понять предмет самим ребенком, а не на подачу материалов учителем. Многие родители считают, что школьный учитель просто не успевает уделить внимание каждому ученику из-за переполненности класса. С другой стороны, оценка могла быть поставлена не объективно. В докладе будут уточнены полученные результаты после обработки большего числа анкет.

### *Литература*

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://potential.org.ru/Home/ArtDt200504230944PH9J4> (дата обращения 25.02.2014). Загл. с экрана.
2. Теория статистики : учебник / под ред. Г. Л. Громыко. М. : ИНФРА-М, 2010. 414 с.
3. Статистика. Углубленный курс : учебник для бакалавров. Гриф МО РФ: Юрайт, 2011. 558 с.

УДК [330.524:502.51]:339.542.2

*Е. Ю. Цикарева*, студент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## СОСТОЯНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Вода – это природный ресурс, от количества и качества которого зависит жизнь и здоровье людей, это незаменимый производственный ресурс для производства энергии, продуктов сельского хозяйства и других отраслей экономи-

ки, залог здоровья экологических и биологических систем. С ростом численности населения планеты все большее число стран ощущают дефицит водных ресурсов. На сегодняшний день около 40 % населения Земли проживает в регионах, ощущающих среднюю или острую нехватку воды [4].

Многие специалисты указывают на неравномерность распределения водных ресурсов по регионам и государствам мира. Так, Азия, где проживает 60 % населения Земли, располагает лишь 36 % водных ресурсов мира [2]. Неравномерность распределения воды по территории характерна и для стран Таможенного союза. В частности, если водные ресурсы России насчитывают 4508 куб. км [3], то запасы воды Казахстана составляют 100,5 куб. км, а Белоруссии- 57,9 куб. км [5] (табл. 1). Рассмотрим подробнее состояние водных ресурсов стран Таможенного союза.

Таблица 1

Состояние водных ресурсов стран Таможенного союза<sup>1</sup>

Показатель	Россия	Белоруссия	Казахстан
Возобновляемые водные ресурсы, куб. км	4508	57,9	100,5
Возобновляемые водные ресурсы на душу населения, тыс. куб. м	30,2	6,1	5,95
Территория страны в международных речных бассейнах, %	47,02	95,7	64,03
Забор воды из природных водных источников, куб. км/год, 2011 г.	72,8	1,6	21,9
Структура использования воды, %:			
– коммунальное хозяйство и население	20,2	26,9	4,2
– промышленность	59,8	53,8	29,6
– сельское хозяйство	19,9	19,4	66,2
Доля населения, имеющего доступ к питьевой воде, %	97,0	99,7	94,8

Россия обладает значительными запасами водных ресурсов – 1/5 мировых ресурсов питьевой воды приходится на нашу страну [3]. Водные ресурсы на душу населения в России составляют 30,2 тыс. куб. м [9]. Однако, несмотря на то, что наша страна занимает первое место по обеспеченности водными ресурсами среди стран СНГ, проблема нехватки воды относится и к России. Так, в 2010 г. в связи с засухой чрезвычайная ситуация была объявлена в 23 регионах

<sup>1</sup> Составлено автором по источникам [5; 9].

страны [5]. Доля жителей России, обеспеченных питьевой водой, в 2011 году составила 97 % [9].

Запасы водных ресурсов Беларуси по сравнению с запасами России выглядят незначительными (57,9 куб. км) [5]. Однако по водообеспеченности территории страны на 1 км<sup>2</sup> в среднем за год Белоруссия занимает третье место среди стран СНГ (278,9 тыс. куб. м). Возобновляемые водные ресурсы на душу населения в стране составляют 6,1 тыс. куб. м, что позволяет ее отнести к водообеспеченным странам. Можно заметить, что Беларусь имеет самую большую долю территории страны в международных речных бассейнах среди участников Таможенного союза (95,7 %) [5] и самый меньший забор воды, который составил в 2011 г. 1,6 куб. км/год (табл. 1).

Казахстан, как и остальные участники Таможенного союза, относится к водообеспеченным странам, тем не менее, водообеспеченность территории страны на 1 км<sup>2</sup> за год составляет лишь 36,8 тыс. куб. м, что соответствует последнему месту по этому показателю среди стран СНГ. Кроме того, несмотря на удовлетворительную водообеспеченность в целом по стране, южные регионы Казахстана имеют высокую трансграничную водную зависимость. Доступ населения к ресурсам питьевой воды в стране является высоким показателем, однако наименьшим среди стран Таможенного союза.

Специалисты выделяют три основных источника спроса на воду: сельское хозяйство, промышленное использование и бытовое потребление. Крупнейшим водопотребителем в Казахстане является сельское хозяйство (66 %), однако доля сельского хозяйства в заборе воды Беларуси и России не так велика и составляет меньше 20 % [9]. Россия и Казахстан – основные производители зерновых культур в СНГ, однако производство зерна сильно зависит от климатических и погодных условий. Как было упомянуто выше, в 2010 г. в России произошла крупнейшая за последние 60 лет засуха, которая привела к гибели 30 % сельскохозяйственных культур [7]. Экономический ущерб от засухи составил 41,8 млрд. руб. [6]. Страны Таможенного союза испытывают дефицит воды в орошаемой земледелии, который во многом связан с плохим управлением ирригационными системами, что приводит к большим потерям в сельском хозяйстве. Кроме того, неудовлетворительное состояние ирригационных систем приводит к значительным экономическим потерям. Так, ущерб от плохого состояния систем орошения в Казахстане оценивается в \$6,2 млрд в год [5]. Также результатом ухудшения состояния орошаемых земель является, к примеру, резкое сокращение кормовой базы животноводства в России и Казах-

стане. Увеличивающаяся нехватка воды ограничивает возможности производства продуктов земледелия на орошаемых землях, что приводит к уменьшению обеспечения продовольственной безопасности стран. Мировая тенденция увеличения спроса на воду со стороны сельского хозяйства характерна и для стран Таможенного союза, это приводит к увеличению конкуренции за водные ресурсы, и, следовательно, оказывает негативное влияние на окружающую среду и является источником социальной и экономической напряженности.

В структуре водохозяйственного комплекса стран Таможенного союза важное место занимает гидроэнергетика, которая является одним из основных источников спроса на воду. Россия обладает значительным гидроресурсным потенциалом, и по суммарной мощности гидроэлектростанций входит в пятерку стран мира, лидирующих по этому показателю. Установленная мощность гидроэлектростанций в России составляет около 46 тыс. МВт [5], и в структуре производства электроэнергии ГЭС составляют 15,6 %. Гидроресурсный потенциал Беларуси, напротив, очень мал, однако и он развит незначительно. Доля ГЭС в производстве электроэнергии также крайне мала и составляет лишь 0,09 % [5]. Строительство новых ГЭС приводит к изменению распределения водных ресурсов по территории, а также часто ведет к ухудшению качества водных ресурсов и окружающей среды в целом.

Качество и количество воды – это взаимосвязанные категории. Ухудшение качества воды приводит к снижению количества водных ресурсов, пригодных для экономического использования. Результатом снижения качества поверхностных вод является ущерб для рыбного хозяйства, орошения и промышленности, для обеспечения питьевого водоснабжения и рекреации. Источниками загрязнения воды являются отходы промышленности, удобрения и химикаты, применяющиеся в сельском хозяйстве, а также отходы коммунально-бытового сектора. Ухудшение качества воды оказывает негативное влияние на жизнь и здоровье людей. В результате использования загрязнённой воды каждый день умирают 3900 детей [10]. Несмотря на то, что страны Таможенного союза обладают высокими показателями обеспечения населения доступом к питьевым ресурсам, загрязнение воды приводит к серьезным последствиям для здоровья граждан. Например, ухудшение состояния питьевых ресурсов является причиной опасных заболеваний, таких как дизентерия и пищевые отравления.

Страны Таможенного союза частично или практически полностью находятся в бассейнах трансграничных рек. Совместное использование водных ре-

сурсов приводит к увеличению конфликтности между странами. Так, например, озеро Балхаш, которое располагается в Казахстане и источником водных ресурсов которого является трансграничная китайская река Или, является источником конфликтов между двумя странами. Если стороны не смогут достичь соглашения об устойчивом водопользовании и управлении уровнем загрязнения, озеро может постигнуть та же участь, что и Аральское море, чрезмерный забор воды из которого превратил некогда четвертое в мире по величине озеро практически в пустыню. Проблемы в использовании водных ресурсов совместно с Китаем затрагивают и Россию. Например, река Иртыш, являющаяся пограничной для Китая, России и Казахстана, может стать причиной для серьезного конфликта между этими государствами. Иртыш – крупнейший приток Оби, который к тому же питает озеро Зайсан в Казахстане. Реализация планов Пекина по строительству новой ГЭС существенно уменьшит поступление воды в восточные и центральные районы Казахстана, а уровень воды в районе Омска может сократиться на 60 см [5].

Для решения конфликтных ситуаций и других вопросов, связанных с совместным использованием водных ресурсов, страны Таможенного союза создают специальные комиссии. Так, вопросы совместного водопользования между Россией и Казахстаном регулируются российско-казахстанской Комиссией по совместному использованию и охране трансграничных водных объектов, созданной 27 августа 1992 г. В рамках Комиссии обсуждаются вопросы регулирования работ в сфере совместного использования водных ресурсов; укрепления отношений и сотрудничества между странами в сфере охраны и регулирования загрязнения трансграничных водных объектов. Российско-белорусские отношения в области водопользования основываются на Межправительственном соглашении о сотрудничестве в области охраны и рационального использования трансграничных водных объектов [3].

Таким образом, страны – участницы Таможенного союза характеризуются разнообразной водообеспеченностью водными ресурсами. Кроме того, структура из потребления также различна: в Казахстане преобладает использование воды для сельского хозяйства, а в Белоруссии и России – для промышленного использования. Качество и состояние водных ресурсов оказывают серьезное влияние на экономическую и социально-демографическую системы стран. Кроме того, совместное использование трансграничных источников воды повышает конфликтность между государствами, поэтому, в условиях увеличения спроса на воду, Россия, Беларусь и Казахстан должны улучшать систему

управления водными ресурсами и укреплять взаимодействие друг с другом для решения совместных водных проблем.

### *Литература*

1. Аральское море и причины его гибели [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lifeglobe.net/blogs/details?id=484>. Загл. с экрана.

2. Дефицит пресной воды в странах мира. Справка [Электронный ресурс] // РИА Новости. Режим доступа: <http://ria.ru/documents/20100322/215718166.html#13946009329083&message=resize&relto=register&action=addClass&value=registration>. Загл. с экрана.

3. Проблема пресной воды. Глобальный контекст политики России. М. : МГИМО-Университет, 2011. 87 с.

4. Рудов Г. А. Дефицит пресной воды и его международное урегулирование [Электронный ресурс] // Мир и политика. Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/news/4021.html>. Загл. с экрана.

5. Современные тенденции в совершенствовании управления водными ресурсами в государствах – участниках СНГ. Алматы, 2013. С. 52.

6. Ущерб сельского хозяйства от засухи-2010 составил 42 млрд рублей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gubkin.info/economic/84776-ushherb-selskogo-hozyajstva-ot-zasuxi-2010.html>. Загл. с экрана.

7. Фролов А. В., Страшная А. И. О засухе 2010 года и ее влиянии на урожайность зерновых культур [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://method.meteorf.ru/publ/2010/frolov.pdf>. Загл. с экрана.

8. Managing Water under Uncertainty and Risk. The United Nations World Water Development Report 4 [Электронный ресурс] // UN. Режим доступа: <http://www.unesco.org/new/fileadmin/MULTIMEDIA/HQ/SC/pdf/WWDR4%20Volume%201-Managing%20Water%20under%20Uncertainty%20and%20Risk.pdf>.

Загл. с экрана.

9. The World Bank [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://databank.worldbank.org>. Загл. с экрана.

10. UN-Water [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.unwater.org/statistics/en>. Загл. с экрана.

УДК 711.4:[005.332.4+330.163](1-21)

*А. А. Черемных,*

Уральская государственная архитектурно-художественная академия

г. Екатеринбург

## КОНЦЕПЦИЯ «НОВОГО УРБАНИЗМА» КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Последнее десятилетие во всем мире возрос интерес к качеству городской среды и ее составной части — общественных пространств. Стало очевидно, что города больше не обеспечивают занятость их жителей, теперь они должны обеспечивать передвижения и свободное время людей. А потому общественные пространства стали существенным фактором глобальной конкуренции городов. Однако отечественная градостроительная практика идет вразрез с мировой. Советская архитектурная школа, господствующая в стране по сей день и рассматривающая города как инфраструктуру градообразующих предприятий, не дает ответы на современные вызовы — социальные, логистические, экономические, культурные, возникающие перед городами. Новых градостроителей мы готовить пока не научились. В результате, хотя российские города сегодня и сталкиваются с теми же проблемами, что и европейские в 1990-х, использовать чужой опыт их преодоления у нас не получается.

В России нет в целом общей градостроительной политики. Современное законодательство не отражает социальную сущность государства, оно подчинено обслуживанию бизнеса.

Результатом уже стала неконтролируемая застройка городов, которая приводит не только к эстетическим проблемам, но и к нерациональной логистике. Стихийное развитие субурбанизации — появление вокруг крупных городов «спальных» поселков — привело к росту маятниковой миграции, перегрузке транспортной сети, ежедневным пробкам на въезде и выезде. Стихийная застройка офисными площадями — к неравномерному распределению рабочих мест и росту ежедневной миграции населения внутри города.

Новый урбанизм — градостроительная концепция, подразумевающая возрождение небольшого компактного «пешеходного» города или района, в про-

тивоположность «автомобильным» пригородам. Идеологи новых градостроительных концепций все больше внимания начинают уделять так называемой «экологичности» застройки. Теоретики нового урбанизма исходят из того, что город должен учитывать личные нужды человека и его субъективные потребности и считаться с ними.

Города и районы, построенные в соответствии с принципами нового урбанизма, – небольшие и компактные. Здесь все необходимые жителям службы (магазины, бытовые услуги и т. п.) находятся на пешеходном расстоянии от жилья.

По миру запускаются сотни проектов перестройки существующих или созданию новых городов и поселений. В основе ее – парадигма «нового урбанизма», которая гармонично соединяет принципы городской и деревенской жизни.

Нынешние города – это города для автомобилей, а не для людей. Мы работаем в поте лица, влезает в долги, чтобы купить нечто, что работает с КПД паровоза, превращает город в газовую камеру, лишает нас дворов и тишины. Автомобильный город – это социальная катастрофа: автодороги по живому режут единое пространство жизни, а сам автомобиль атомизирует, разделяет людей по индивидуальным «автокапсулам», конкурирующим за жизненное пространство с такими же «капсулами».

Например, внедрение сети маршрутов скоростного трамвая взамен сети автодорог – это не только создание скоростного, комфортного и бесшумного транспорта, ежедневно освобождающего за счет пробок минимум час нашей жизни и прибавляющего нам пару лет за счет убавления в городе угарного газа. Одновременно это великий «демократизатор», реально, а не через лукавые выборные механизмы, соединяющий людей разного положения и достатка.

Поэтому первый принцип «нового урбанизма» – вернуть город людям через радикальное увеличение пешеходных и велосипедных зон, публичных пространств и общественного транспорта. Это не только техническая и градостроительная задача. Это изменение самого духа города и большинства его институций, прежде всего – институтов демократии.

Большое внимание в концепции такого вида организации городской жизни уделяется не только эстетике и комфорту среды, но и социально-экономическим факторам: стоимость и доступность жилья, расходы по эксплуатации и содержанию недвижимости и инфраструктуры, перспективность развития территории, совместное проживание разных социальных групп населения, обеспеченность рабочими местами и т. д.

Современный город построен, как «машина для жилья». Мы живем в плотно подогнанных друг к другу многоэтажных бетонных «сотах», в которых тесно телу и духу. Наши многоэтажки, офисные центры, «скребущие небо», своей громадой как бы говорят: «Ты – винтик, вставленный в «машину для жилья» или в «машину для производства».

«Новый урбанизм» возвращает городу человеческое измерение, которым и «меряется» жизнь в деревне.

Еще один «деревенский» принцип «нового урбанизма» – это возвращение в город природы. Не просто его озеленение, а пронизывание всех сторон городской жизни «зелеными» технологиями. Точно так же, как деревенский житель был «встроен» в природные ритмы (земледелие, уход за животными), новый горожанин должен природные ритмы встроить в ритм города.

Легко заметить, что реализация проектов «нового урбанизма» – это драйвер роста небывалой силы для развития всех отраслей промышленности, зажигательный даже для наших унылых сердец. Ведь призывать людей модернизировать какую-то там угасающую отрасль – это совсем не то, что призвать построить новый город. Город – это понятно всем, это то, в чем живешь и чем дышишь. И потому все программы развития нашей страны вполне могут быть «упакованы» в одну - в программу развития существующих и создания новых городов.

Тем более, что одна из главных задач на ближайшие лет сто – новое освоение Сибири и Дальнего Востока, для чего сейчас создаются мощные федеральные механизмы. Такое освоение возможно только через строительство новых городов. Не тех городов, в которых можно только укрыться от сибирской непогоды или отоспаться от непосильных трудов. А куда тянет лучших людей со всего мира. Где сама городская атмосфера развивает самое лучшее, что в нас есть, пробуждает к творчеству, дает радость совместной жизни.

Это не мечта, а самая насущная необходимость. Наступает время конкуренции не столько компаний, сколько городов, точнее - образов, сред жизни для людей. Это понимают крупнейшие корпорации, запускающие проекты создания собственных городов-корпоративных кампусов.

Краткая формула конкуренции в экономике 21 века такая: создай лучшую среду жизни, куда приедут лучшие люди, которые создадут лучшие компании, производящие лучшие товары. Потому корпорации переходят от создания продуктов к созданию сред жизни. 21 век будет веком новых городов.

Теория и практика нового урбанизма постоянно развивается. В них находится место и небольшим, но важным деталям жизни городских жителей, и глобальным проблемам развития современных городов. Предвосхищая лучшее в урбанистическом будущем, новый урбанизм в честной конкуренции наращивает свое преимущество благодаря пропаганде качественной и комфортной городской среды.

УДК 005.21:69

*А. А. Ярина*, студент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

В процессе стратегического прогнозирования своей деятельности строительная организация опирается на три совокупности основных характеристик:

1. Цели и ценности.
2. Ресурсы и способности.
3. Организационная структура и система.

Основополагающей группой характеристик, определяющей направление развития строительной организации, является первая группа – Цели и ценности. Именно на этом этапе формируется основное предназначение строительного предприятия, определяющее ее идентичность (ценность) и причины создания и функционирования строительного предприятия (цели).

Если ценностями строительного предприятия в основном являются нематериальные факторы, определяющие роль организации, место в системе социальных отношений, самоидентификация и пр., то цели деятельности вполне можно описать устоявшимися экономическими категориями, такими как: рыночная (акционерная) стоимость компании, прибыльность, доля рынка, принадлежащая компании и другие. В этой связи цель деятельности строительной компании и полученные в ходе достижения сформулированной цели результаты вполне могут выступать полноценным объектом стратегического анализа.

Однако, в этой связи возникают некоторые проблемы с четкой формулировкой цели деятельности строительного предприятия. Так, например, рыночная (акционерная) стоимость компании может быть сформирована в большинстве своем за счет гудвила, таким образом, может не приниматься в достаточной мере в расчет состав, величина и распределение активов организации и источников их формирования. Если речь идет исключительно о прибыльности, то, как правило, забывается о социальных аспектах деятельности строительного предприятия, об относительной эффективности ее деятельности в целом, а также эффективности и интенсивности использования ее активов в частности. Доля рынка – так же не может являться абсолютно информативной категорией в условиях монополии, олигополии и прочих видах малонасыщенных рынков. В этой связи, единственной экономической категорией, с точки зрения авторов, которая всесторонне и наиболее полно описывает экономическую деятельность строительного предприятия и ее результаты, является финансовое состояние.

Финансовое состояние будем рассматривать как объект стратегического анализа, в разрезе данного исследования, постоянное улучшение финансового состояния будем считать целью стратегического планирования деятельности строительного предприятия, а фактически достигнутое финансовое состояние – результатом деятельности организации.

Очевидно, что финансовое состояние может быть признано одним из важнейших показателей экономической науки, который отражает существенные стороны экономических явлений и процессов на уровне отдельных строительных предприятий, поскольку оно по сути своей является конечным результатом всей хозяйственной деятельности практически любого предприятия и определяется всеми ее элементами. Таким образом, поскольку финансовое состояние – неотъемлемая составляющая (конечный результат) хозяйственной деятельности предприятия, то его следует рассматривать в качестве экономической категории. Тогда, финансовое состояние строительной организации – экономическая категория, консолидирующая влияние внешней и внутренней среды строительной организации и представляющая собой основу для определения цели деятельности предприятия и анализа достижения цели при его стратегическом планировании. Финансовое состояние определяет экономический потенциал строительной организации обеспечивать ритмичное изготовление строительной продукции, а также удовлетворять требования собственников (акционеров) по получению дохода на инвестированный в организацию капи-

тал. Финансовое состояние строительной организации характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для его нормального функционирования, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования, а также рыночной активностью (если организация является открытым акционерным обществом) [1].

Основой стратегического управления строительной организацией, по мнению автора, является прогнозирование ее деятельности. Составление долгосрочного прогноза с глубокой детализацией показателей не считается возможным из-за влияния фактора времени, в этой связи представляется целесообразным прогнозировать именно финансовое состояние строительной организации.

Авторскую модель прогнозирования финансового состояния как элемента стратегического управления строительной организацией можно представить следующим образом (см. рис.1).

В процессе стратегического управления формулируются стратегические цели и задачи, необходимые для их достижения, а также разрабатывается стратегия (стратегический план). Стратегия, на данном этапе, представляет собой определение направления осуществления строительных работ, а также формирование основных путей (задач) реализации целевых установок.

Следующим шагом является планирование объемов целевого рынка, необходимых и достаточных для реализации стратегической цели.

Затем объемы рынка ориентировочно оцениваются (на основании типовых либо существующих проектов) по средствам территориальных или федеральных единичных расценок (ТЕР и ФЕР).

Следующим шагом модели будет комплексная оценка финансового состояния деятельности строительного предприятия, для осуществления которой необходимо сформировать и рассчитать ряд стратегических бюджетов, таких как:

- операционные, в состав которых входят: бюджет продаж, бюджет производства, бюджет снабжения, бюджет заработной платы рабочих, бюджет затрат на эксплуатацию машин и механизмов;
- бюджет накладных расходов;
- инвестиционный бюджет;
- основные – бюджет движения денежных средств, прогноз отчета о прибылях и убытках, прогноз бухгалтерского баланса [2].

Бюджетирование начинается с составления бюджета продаж.

Бюджет продаж представляет собой прогноз объемов работ, которые будут приняты заказчиками, и является основой для остальных бюджетов.

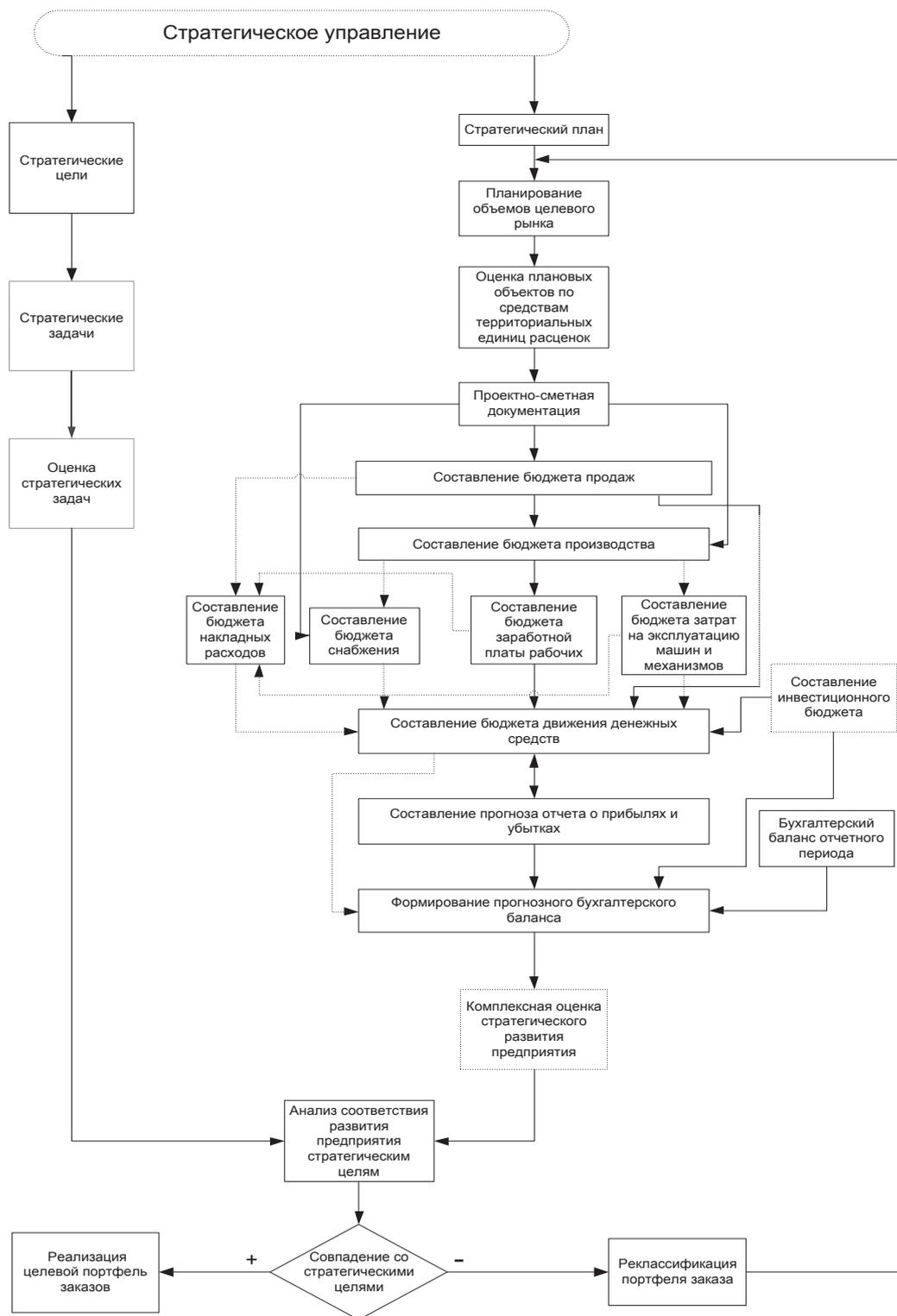


Рис. 1. Модель прогнозирования финансового состояния строительной организации как элемента стратегического управления

Бюджет производства формируется производственно-техническим отделом строительной организации. После получения планов заказчиков с перечнем объек-

тов и проектно-сметной документацией производственно-технический отдел определяет по ним весь объем работ, если нужно выделяет специальные работы, для проведения которых необходимо привлечь сторонние специализированные организации. Затем производится расчет необходимых ресурсов для производства работ. Если собственных ресурсов недостаточно, главный инженер и руководитель строительной организации принимают решение о привлечении сторонних организаций (субподрядчиков) или приобретении необходимых основных средств и найме рабочей силы. Соответственно те работы, которые будут выполняться собственными силами, распределяются в зависимости от их специфики и объемов по производственным участкам.

**Бюджет снабжения.** На основании проектно-сметной документации служба материально-технического снабжения определяет перечень необходимых материалов для выполнения работ по участкам и по организации в целом.

**Бюджет заработной платы рабочих** составляется на базе бюджета производства. Производственно-технический отдел определяет потребности в рабочих разных специальностей на год.

**Назначение данного бюджета** – определить прямые (переменные) издержки на заработную плату в соответствии с ранее составленным бюджетом производства.

**Бюджет затрат на эксплуатацию машин и механизмов** составляется также исходя из бюджета производства. Назначение данного бюджета – определить прямые (переменные) издержки, необходимые для выполнения планируемых объемов работ в соответствии с составленным ранее бюджетом производства.

**Бюджет накладных расходов.** Накладные расходы в строительстве, включаемые в сметную стоимость, представляют затраты, напрямую не связанные с организацией, обслуживанием и управлением строительства, которые невозможно отнести к конкретному элементу или единице продукции строительства.

**Инвестиционный бюджет.** При наличии инвестиционных проектов на предстоящий бюджетный период, а также в случае необходимости увеличения собственных производственных мощностей разрабатывается инвестиционный бюджет.

Бюджет движения денежных средств состоит из трех больших частей:

- операционная деятельность;
- инвестиционная деятельность;
- финансовая деятельность.

Прогнозный отчет о прибылях и убытках формируется на основании прогнозной выручки от продаж и себестоимости выполненных строительно-монтажных и/или ремонтно-строительных работ с учетом всех ожидаемых в предстоящем периоде прочих доходов и расходов, включая расходы, связанные с обслуживанием внешних источников финансирования. В ходе подготовки определяются также ожидаемые суммы налогов и расходов финансового характера (проценты к выплате по ссудам и займам).

Прогнозный бухгалтерский баланс. Его формирование является заключительным этапом составления общего бюджета предприятия. Прогнозный бухгалтерский баланс строится в агрегированном виде.

После формирования прогнозного бухгалтерского баланса дается комплексная оценка стратегического развития предприятия.

На завершающем этапе проводится анализ соответствия развития предприятия стратегическим целям. Если совпадает с целями, то портфель заказов составлен верно, в ином случае необходимо реклассифицировать прогнозные объемы работ и объекты капитального строительства с целью доведения их количества и структуры до целевых параметров.

Таким образом, использование авторской модели прогнозирования финансового состояния призвано стать действенным инструментом стратегического управления строительной организацией, позволяющим предоставить аналитическую информацию для разработки мероприятий, направленных на устранение отклонений фактического курса развития строительной организации от целевых стратегических ориентиров.

### *Литература*

1. Шанчуров С. М., Баженов О. В. Финансовое состояние как объект стратегического анализа // Дискуссия. 2012. № 2. С. 92–99.

2. Баженов О. В., Крылов С. И. Прогнозирование финансового состояния строительной организации на основе данных проектно-сметной документации // Вестник УрФУ. 2009. № 4. С. 128–137.

А. Ханина, магистрант,  
Ю. Сулковская, магистрант,  
С. Гасанов, магистрант,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Феномен доверия в последнее время привлекает пристальное внимание учёных и практиков, занимающихся вопросами взаимодействия как отдельных личностей, так и в рамках больших социально-экономических систем и институциональных рыночных образований.

Многими специалистами (Х. Мефферт, А. К. Ляско, Т. П. Скрипкина и др.) отмечается, что проблема доверия между людьми и различными институциональными формами постепенно выходит на передний план исследований в сфере экономических, социальных и психологических наук<sup>1</sup>.

Другие исследователи (Р. Блом, Х. Мелин, А. Сарно, И. Сарно) обращают внимание на то, что доверие выступает существенным социальным капиталом. Фирмы, построившие отношения с субъектами окружающей социальной среды на доверии, получают реальное преимущество – более разнообразный и более современный менеджмент<sup>2</sup>.

В теории маркетинга изучение роли доверия всё еще остается неполным и фрагментарным, поскольку отсутствует научная база, которая составила бы фундамент маркетинга доверия. Известные учёные-маркетологи (П. Дойль, Ф. Котлер, Дж. Кревенс, Х. Мефферт, Дж. О`Шонесси и др.) указывают на важность парадигмы доверия в процессе взаимодействия участников маркетинговой системы.

Дж. О`Шонесси считает, что «назначение маркетинга – помочь организациям завоевать доверие потребителей, так как доверие – основа

---

<sup>1</sup> Скрипкина Т. П. Психология доверия : учебное пособие. М. : Академия, 2000. 264 с.

<sup>2</sup> Блом Р., Мелин Х, Сарно А., Сарно И. Социальный капитал доверия и менеджериальные стратегии // Журнал Мир России. 2005.

приверженности потребителя»<sup>1</sup>. Один из наиболее авторитетных исследователей роли доверия в теории обмена Т. Ямагиши выделяет два вида доверия – социальное (или обобщенное) и межличностное, возникающее в ситуации конкретного взаимодействия. Ученый высказал мнение, что степень доверия является первичным фактором для долговременной взаимосвязи людей<sup>2</sup>. С. Робинсон пишет о доверии: «ожидания, предположения или вера (убеждение) в вероятность того, что будущие действия другого будут выгодными, благоприятными и, по крайней мере, не наносят ущерба интересам другого». Т.П. Скрипкина: доверие как «способность человека априори наделять явления и объекты окружающего мира, а также других людей, их возможные будущие действия и собственные предполагаемые действия свойствами безопасности (надежности) и ситуативной полезности (значимости)»<sup>3</sup>.

«Толковый словарь русского языка» Ушакова определяет доверие как «Убежденность в чьей-нибудь честности, порядочности; вера в искренность и добросовестность кого-нибудь». Развивая данное классическое понимание доверия применительно к взаимодействию различных субъектов в рыночной среде, сформулируем определение доверия следующим образом: доверие – это совокупность неких ожиданий субъекта по отношению к взаимодействующей стороне, что она поступит в соответствии с установленными договорными соглашениями, соблюдая принципы честности и порядочности.

Таким образом, доверие есть некие ожидания (доверительные ожидания), которые, при положительном опыте совместной работы, могут трансформироваться в уверенность, что взаимодействующая сторона поступит так и не иначе. Как отмечает Дж. О`Шонесси, доверие зарабатывается налаживанием отношений, завоеванием репутации и укреплением общности ценностей.

Компаниям маркетинг доверия позволяет вести конкурентную борьбу на более высоком уровне, чем с помощью традиционных приёмов (снижения цены, стимулирование покупателей и пр.), поскольку обращён к базовым ценностям человека, его морали и смыслам адекватного поведения.

Нами было проведено исследование о влиянии доверия на взаимодействие в различных рыночных структурах. В ходе исследования подтвердилось предположение того, что доверие действительно является ключевым фактором

---

<sup>1</sup> Шонесси Дж. О. Конкурентный маркетинг: стратегический подход. СПб. : Питер, 2002. 864 с.

<sup>2</sup> Yamagishi T., Yamagishi M. Trust and commitment in the United States and Japan // *Motivation and Emotion*. 1994. Vol. 18. P. 129–166.

<sup>3</sup> Скрипкина Т. П. Психология доверия : учебное пособие. М. : Академия, 2000. 264 с.

любых взаимоотношений, партнерства в бизнесе, играет важную роль в системе деловых отношений, являясь одной из базовых ценностей взаимодействия. Большинство опрошенных респондентов находились в статусе студентов и магистрантов, получающих высшее образование в Уральском федеральном университете имени первого Президента России Б. Н. Ельцина. Среди опрошенных 51 % обучаются на контрактной основе, а 49 % на бюджетной форме обучения. При выборе учебного заведения 21 % опрошенных уверены в качестве образования, а 15 % опрошенных привлек статус и имидж образовательного учреждения. По данным исследования у 59 % опрошенных респондентов после поступления изменился уровень доверия к образовательному учреждению.

Рассматривая доверие в разных сферах жизнедеятельности человека, результаты проведенного исследования показали (см. рис. 1), что 82 % респондентов отметили доверие как определяющий фактор в сфере здравоохранения. Для 76 % опрошенных доверие выступает в качестве фактора потребительского поведения, влияющего на выбор продуктов питания. В сфере банковских услуг доверительный фактор важен для 71 % ответивших респондентов.

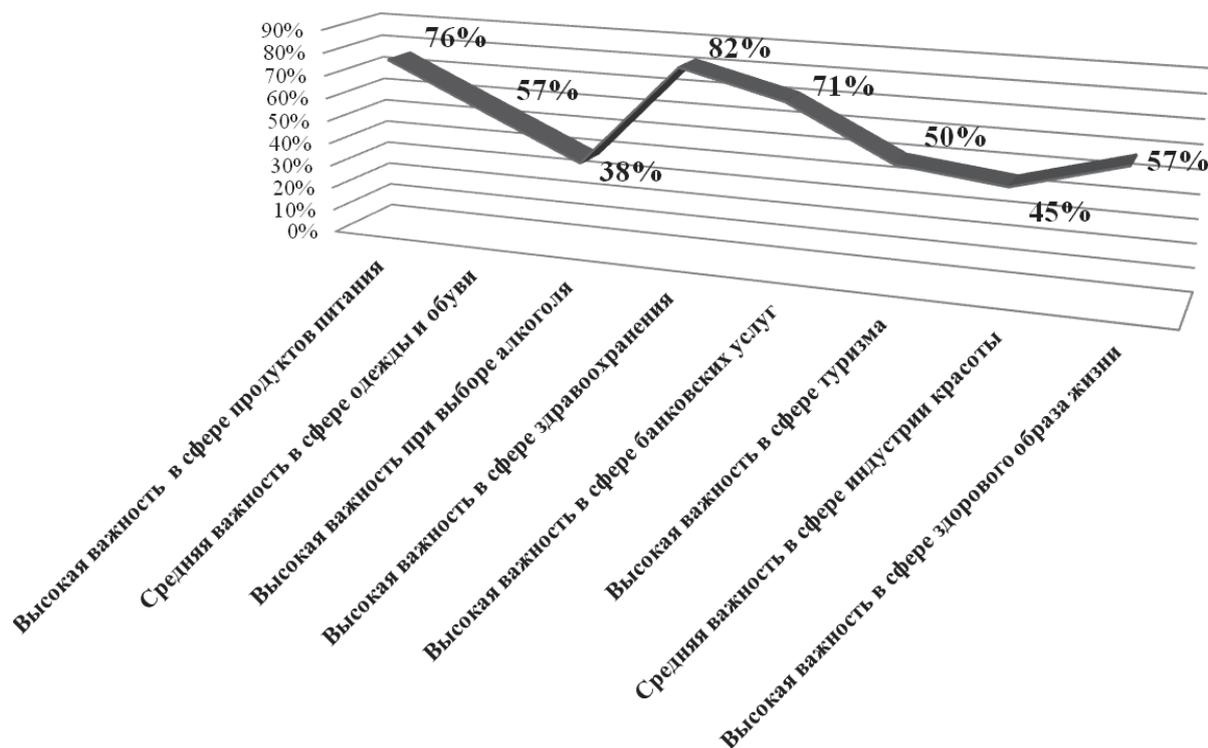


Рис. 1. Оценка степеней доверия различным рыночным структурам

На вопрос «что такое доверие?» респонденты отвечали:

- «уверенность в другом человеке, т. е. способность принимать какие-то решения и знать, что другой человек отреагирует правильно на них»;
- «доверие – это уверенность в чем-то, когда ты уверен, что это тебя не подведет»;
- «это то, насколько просто людям договориться о каком-то совместном действии»;
- «Тогда, когда ты не хочешь менять марку, и ты всем доволен»;
- «Когда не боишься повернуться к человеку спиной».

Важно было выявить факторы, определяющие развитие доверия между взаимодействующими сторонами. На рис. 2 проведены результаты исследований с использованием метода опроса.

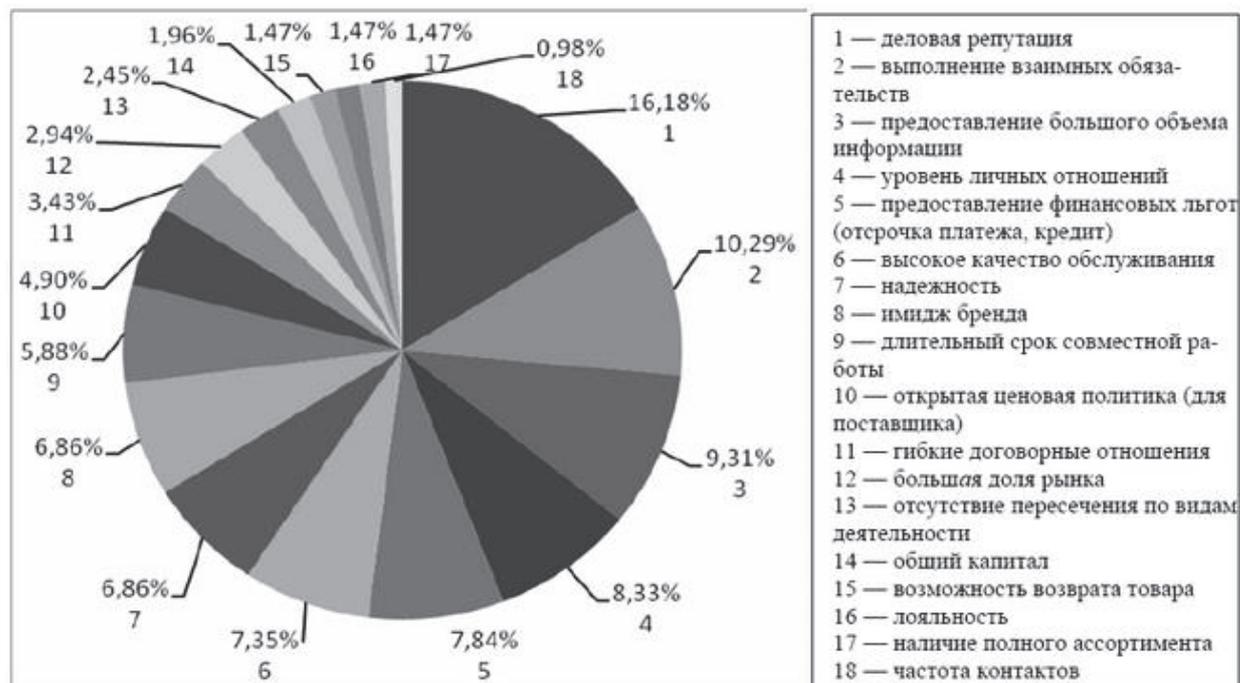


Рис. 2. Распределение факторов, влияющих на формирование доверия в рыночной среде

В числе основных факторов респонденты назвали: деловую репутацию, исполнение договорных обязательств, предоставление информации, свидетельствующее об открытости компании, а также уровень личных отношений и готовность партнера взять на себя финансовые риски.

Далее мы постарались определить, насколько выделенные факторы являются определяющими (табл. 1).

Таблица 1

Факторы	Да	Нет
Деловая репутация	V	
Выполнение взаимных обязательств	V	
Предоставление большого объема информации	V	
Уровень личных отношений	V	
Предоставление финансовых льгот (отсрочка платежа, кредит)	V	
Высокое качество обслуживания	V	
Надежность	V	
Имидж бренда		V
Длительный срок совместной работы	V	
Открытая ценовая политика	V	
Гибкие договорные отношения	V	
Большая доля рынка		V
Отсутствие пересечения по видам деятельности		V
Общий капитал		V
Возможность возврата товара	V	
Лояльность	V	
Наличие полного ассортимента	V	
Частота контактов	V	

Мы пришли к выводу, что основной принцип маркетинга доверия состоит не только в удовлетворении потребностей потребителей, как в классической теории маркетинга, но и в реализации доверительных ожиданий, которые имеет потребитель перед покупкой товара.

Развитие теории маркетинга доверия позволит предоставить взаимодействующим сторонам эффективный инструментарий не только в части разработки традиционного комплекса маркетинга, но и в определении норм социального обмена, в основе которых лежит аксиома «доверие рождает доверие», что в итоге ведет к повышению взаимолояльности рыночных агентов и к их взаимной выгоде.

В настоящее время наблюдается повышение интереса к проблеме доверия. По мнению польского социолога П. Штомпки доверие становится необходимым условием общественного развития в силу нарастания неуверенности

людей в будущем. Неуверенность связывается с увеличением сложности и непрозрачности современных обществ. Исследователь приходит к выводу, что доверие в целом выполняет положительную функцию: мобилизует человеческие действия, поощряет творческую, инновационную, предпринимательскую активность по отношению к другим людям, снижает неопределенность и риск, связанные с человеческими действиями, и, в итоге, возможности действия возрастают пропорционально возрастанию доверия. Доказательством этих утверждений может служить пример процветания «азиатских стран», обусловленного прежде всего высоким «радиусом доверия»<sup>1</sup>. По-видимому, сказывается национальный менталитет, отличительной чертой которого является честность, преклонение перед старшим поколением. В этих странах укоренилась «культура доверия» как ценностно-нормативная система. Она оказывает независимое давление, поощряя доверие к другим и требуя быть заслуживающим доверия. Другие же страны, в которых «радиус доверия» намного ниже, отстают в своем развитии. В США введен индекс потребительского доверия, который четко отражает состояние потребителей и степень их удовлетворенности условиями экономической среды. Определение реального и достоверного индекса доверия строго зависит от наличия здоровой и растущей экономической среды.

В ходе нашего исследования мы постарались определить уровень потребительского доверия в нашей стране среди студентов. Опрос показал, что 32 % опрошенных респондентов отметили улучшение своего финансового положения в отличие от прошлого года, 58 % – его неизменность и 10 % опрошенных заявили о своем финансовом ухудшении в сравнении с прошлым годом. Однако 60 % опрошенных респондентов уверены в том, что их финансовое положение изменится в лучшую сторону в течение следующего года.

В 90-е годы XX века доверие, как фактор потребительского поведения мало влияло на покупательские возможности людей. Это было связано с достаточно неустойчивой финансовой средой. При ограниченном количестве товаров и достаточно ограниченном бюджете потребителю оставалось только соглашаться с предложением и совершать покупку. Но на сегодняшний день рынок совершенно модернизировался и усложнился. Наличие высокого предложения и позитивный баланс потребительских корзин порождает вкусы и предпочтения. Это новый уровень рынка, где потребности полностью comple-

---

<sup>1</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений. М. : Аспект Пресс, 1996.

цированы. В такой среде доверие наиболее интенсивно влияет на потребительское поведение людей.

Социологическое исследование предполагало оценочный вопрос, в котором респондентам предлагалось проранжировать факторы (цена, место продажи, бренд, отзывы, качество), влияющие на потребительский спрос в зависимости от степени важности. Так, по итогам проведенного исследования, одним из определяющих факторов, влияющих на принятие решения в пользу того или иного товара, является качество (рис. 3). По мнению 42 % опрошенных респондентов качество есть определяющий фактор в сферах здравоохранительных услуг, продуктов питания, одежды и обуви.

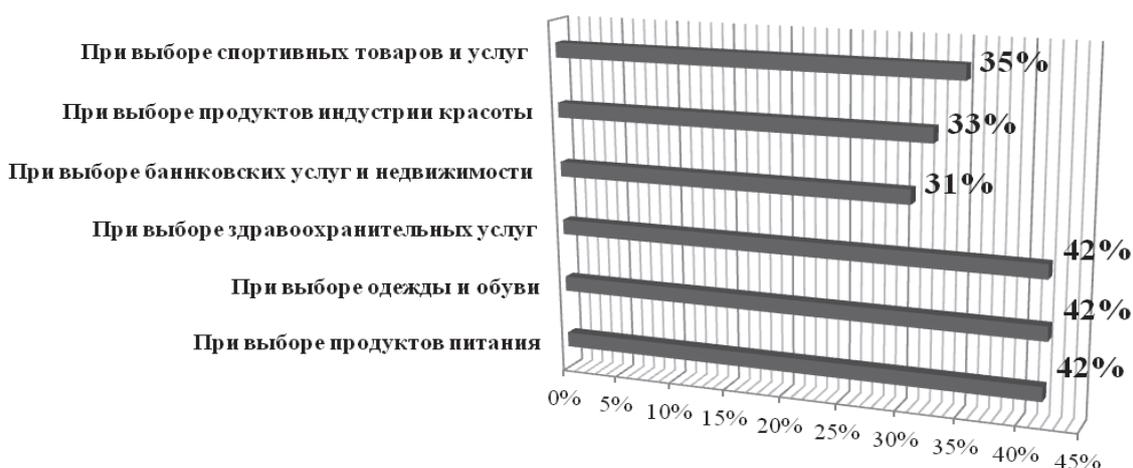


Рис. 3. Качество как определяющий фактор потребительского спроса

Проведенное исследование показало, что определяющим фактором при выборе продуктов питания, одежды, обуви, спортивных товаров и товаров индустрии красоты является цена (рис. 4).

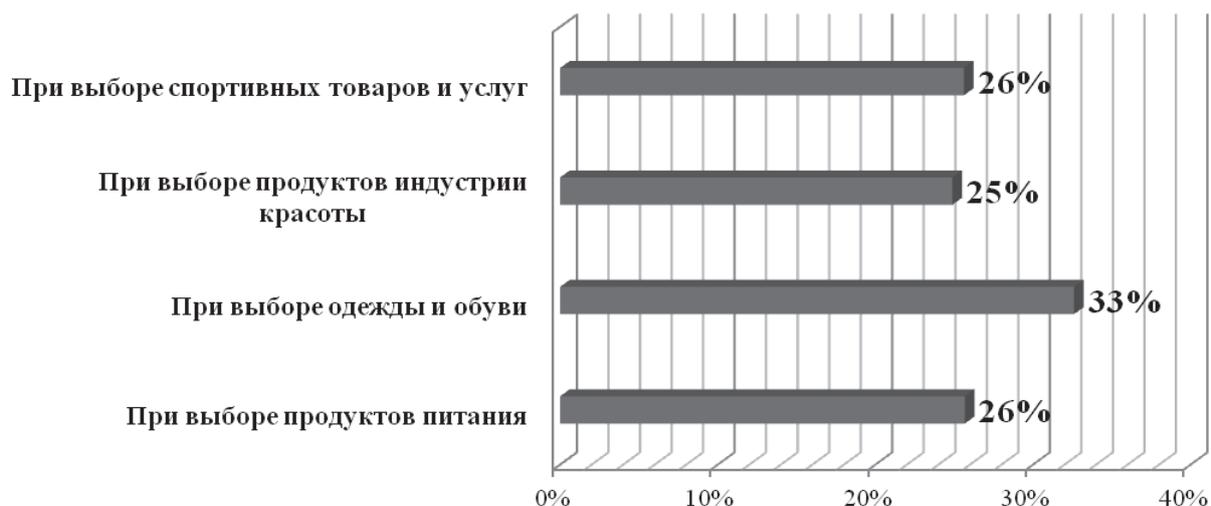


Рис. 4. Цена как определяющий фактор потребительского спроса

Потребительский спрос в таких областях, как здравоохранение, банковские услуги и туристические продукты, определяется важным фактором – отзывами.

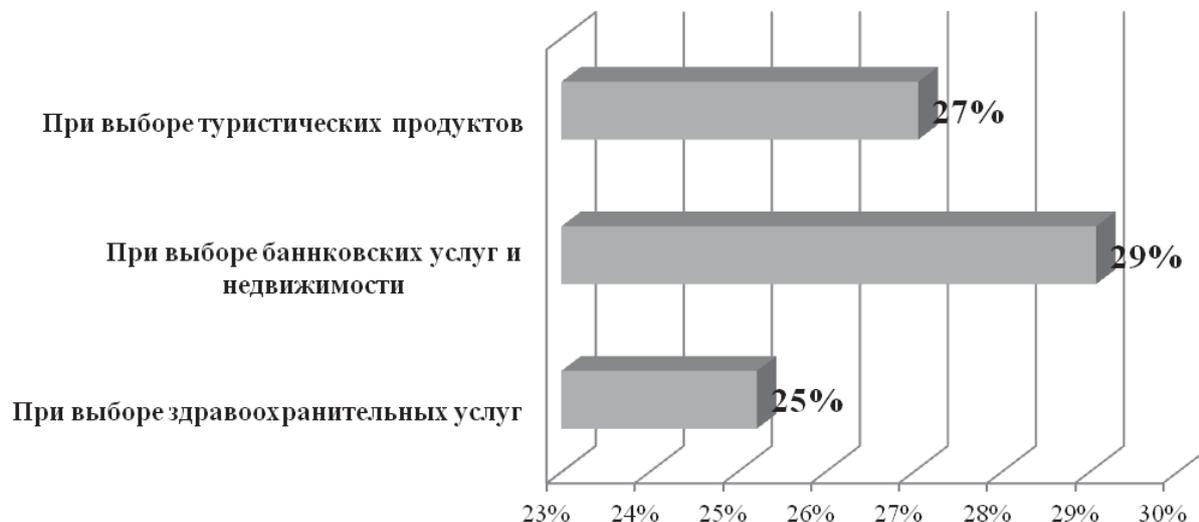


Рис. 5. Отзывы как определяющий фактор потребительского спроса

Полученные данные можно объяснить, во-первых, тем, что вышеперечисленные области обладают высокой степенью риска, связанного как с угрозой для здоровья – в сфере здравоохранительных услуг, так и с потерей денег – в сфере банковских услуг и туристических продуктов. Так, исследование показало, что доверие к турфирме, по мнению опрошенных, выражается в положительных отзывах знакомых и на основании личного опыта. Во-вторых, степень качества в таких областях, как здравоохранение, банковские услуги и туристические продукты, трудноизмерима.

Место продажи и бренд не являются определяющими факторами, влияющими на потребительский спрос, скорее данные факторы воспринимаются, как данность и если тот или иной товар или услуга наделены определяющими факторами, такими как качество, цена и наличие положительных отзывов, то место продажи и бренд не влияют на потребительский спрос.

Анализ данных проведенного исследования относительно вопроса о наиболее высокодоходном вложении денег показал, что большинство респондентов предпочли бы вложить деньги в недвижимость и золото. Самым низкодоходным вложением, по результатам исследования, определены банковские счета.

В заключение отметим, что социокультурные механизмы доверия и недоверия в обществе позволяют построить человеческую деятельность наиболее

рациональным образом, избежать излишних рисков, сформировать нравственное ядро, обеспечивающее основу коллективных действий и взаимодействий.

Следует подчеркнуть, что доверительные отношения выгодны обеим взаимодействующим сторонам. Кредит доверия работает в том и в другом направлениях: продавец может отпускать товары покупателю без предварительной оплаты (как товарный кредит), а покупатель может принимать товар без предварительной его проверки. Хорошим способом развития доверия является раздача бесплатных образцов товара или дегустация продуктов питания. Потребитель может оценить товар и принять решение о покупке. С помощью подобных приёмов происходит, по выражению Сета Година, своего рода «сертификация честности продавца»<sup>1</sup>. Таким образом, потребитель, после приобретения товара, не только будет удовлетворён взаимодействием с таким продавцом, но начнёт испытывать к нему доверие, что приведёт к повторным покупкам.

УДК 658.114.5:658.15

*Л. Ю. Мельчакова*, студент,  
*Н. Н. Ильшева*, д-р экон. наук, проф.,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## АНАЛИЗ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ГРУППОЙ КОМПАНИЙ

Начиная со второй половины XX века процессы глобализации и интеграции все больше и больше охватывают мировое хозяйство, мы становимся свидетелями укрупнений бизнеса на макро- и микроэкономических уровнях путем слияний и поглощений компаний. На фоне данных тенденций возникает необходимость развития и совершенствования единого языка финансовой отчетности – единого информационного обеспечения для международного бизнеса. Международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО) открывают компаниям доступ на мировые рынки капитала; обеспечивают простоту

---

<sup>1</sup> Годин С. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя. М. : Альпина Бизнес Букс, Альпина Паблишерс, 2008.

применения единых стандартов отчетности в дочерних компаниях, зарегистрированных в разных странах. МСФО помогают инвестору адекватно оценивать риски и доходность от инвестиций, укрепляют доверие к представленной информации, а также делают возможным сопоставление финансовых показателей компании с аналогичными предприятиями.

В случае, когда деятельность предприятия выходит за границы одного государства и состоит из группы предприятий, источником информации об эффективности финансовой деятельности и об общих финансовых результатах группы является консолидированная финансовая отчетность (далее – КФО).

В России первые попытки нормативно-правового регулирования консолидированной финансовой отчетности, составляемой в соответствии с МСФО, были предприняты еще 10 лет назад. Так, с 2004 г. по инициативе Центрального банка РФ кредитные организации подготавливают отчетность в соответствии с требованиями международных стандартов [1]. В 2010 г. был подписан Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» № 208-ФЗ. Он регламентирует составление, представление и публичность КФО. Согласно 208-ФЗ консолидированную финансовую отчетность обязаны составлять кредитные, страховые организации и организации, ценные бумаги которых обращаются на фондовых биржах, а также организации, учредительными документами которых предусмотрено ее представление. При этом она составляется наряду с бухгалтерской финансовой отчетностью по российским стандартам (РСБУ) и подлежит обязательному аудиту.

Согласно требованиям ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» первая МСФО-отчетность составлялась за период, закончившийся 31 декабря 2012 г. Однако, законом также предусмотрена отсрочка до 2015 г. для двух групп предприятий:

1) для организаций, облигации которых обращаются на фондовых биржах;

2) для организаций, составляющим КФО по стандартам, отличным от МСФО. Так, 16 компаний, входящих в рейтинг «Эксперт-400», подготавливают ее в соответствии с US GAAP. Среди них представлены компании нефтяной и нефтегазовой промышленности («Лукойл», «Роснефть», «ТНК-ВР», «Татнефть», «Славнефть»), металлургии («Новолипецкий металлургический комбинат», «Мечел», «Алкоа Россия»), телекоммуникаций («Вымпелком» и «Мегафон»), СМИ («СТС Медиа» и «Яндекс») и др. [3].

В связи с тем, что составление консолидированной финансовой отчетности получает широкое распространение, особого внимания заслуживает анализ КФО.

Анализ отчетности – один из важнейших инструментов получения информации, необходимой для принятия управленческих решений. Финансовый анализ позволяет принять решения по:

- краткосрочному финансированию предприятий группы для пополнения оборотных активов;
- долгосрочному финансированию – вложению капитала в инвестиционные проекты и ценные бумаги;
- выплате дивидендов владельцам акций;
- стоимости и структуре капитала;
- мобилизации резервов экономического роста за счет увеличения объема продаж и прибыли, снижения издержек производства, поглощения других компаний [4, с. 13].

Рассмотрим порядок проведения анализа консолидированной финансовой отчетности на примере группы компаний «Омега» (предприятия реальные, названия изменены). В нашем анализе используется методика, разработанная Крыловым С.И. [5, с. 215-217].

Основными видами деятельности Группы (ОАО «Омега» («Компания») и его дочерних компаний (все вместе «Группа»)) являются производство и реализация ферросплавов. По состоянию на 31 декабря 2013 г. Компании принадлежат доли в следующих дочерних организациях (см. табл. 1).

Таблица 1

Дочерние компании Группы

Название компании	Вид деятельности	Отношение к Компании	Доля участия
ООО «Альфа»	Оптовая торговля металлами и металлическими рудами	Дочерняя компания	100 %
ООО «Гамма»	Строительство рудника для добычи полезных ископаемых	Дочерняя компания	75 %

Анализ консолидированной финансовой отчетности направлен на изучение финансового состояния Группы, а также и на изучение финансового состояния отдельных предприятий группы по данным индивидуальной финансовой отчетности.

Вначале рассчитаем финансовые коэффициенты, характеризующие имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность, ликвидность и деловую активность каждого предприятия и Группы в целом. Перечень показателей, выбранных для анализа, и результаты расчета представлены в табл. 2.

Таблица 2

Расчет и анализ финансовых коэффициентов, характеризующих финансовое состояние группы компаний

Показатель	По индивидуальной финансовой отчетности									По консолидированной финансовой отчетности		
	Омега			Альфа			Гамма			Группа		
	Прош- лый год	Отчет- ный год	Откло- нение	Прош- лый год	Отчет- ный год	Откло- нение	Прош- лый год	Отчет- ный год	Откло- нение	Прош- лый год	Отчет- ный год	Откло- нение
Доля оборотных активов в имуществе	0,384	0,388	0,005	1,000	1,000	0,000	0,066	0,250	0,185	0,383	0,388	0,006
Доля ДСЭ и КФВ в ОБА	0,015	0,022	0,006	0,090	0,103	0,013	0,012	0,002	-0,010	0,014	0,017	0,003
Коэффициент финансовой независимости	0,501	0,499	-0,002	0,030	0,033	0,003	0,667	0,336	-0,330	0,500	0,498	-0,003
Коэффициент структуры заемного капитала	0,765	0,636	-0,129	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,765	0,633	-0,131
Коэффициент текущей ликвидности	3,277	2,131	-1,146	1,031	1,034	0,003	0,197	0,377	0,180	3,257	2,108	-1,149
Коэффициент быстрой ликвидности	1,567	0,983	-0,584	0,926	0,928	0,002	0,197	0,377	0,180	1,553	0,971	-0,583
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,025	0,018	-0,007	0,092	0,106	0,014	0,002	0,001	-0,002	0,025	0,018	-0,007
Оборачиваемость ОБА	1,994	2,019	0,025	6,486	7,911	1,424	0,000	0,000	0,000	1,996	2,013	0,016
Норма прибыли	0,031	0,058	0,027	0,007	0,007	0,000	0,000	0,000	0,000	0,031	0,058	0,027
Коэффициент устойчивости экономического роста	0,048	0,091	0,044	1,421	1,569	0,148	-0,011	-0,012	-0,002	0,048	0,091	0,044
Рентабельность инвестированного капитала	0,027	0,056	0,029	1,421	1,569	0,148	-0,011	-0,012	-0,002	0,027	0,056	0,029
Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	0,867	0,959	0,093	214,308	238,733	24,425	0,000	0,000	0,000	0,866	0,958	0,092

Как видно из расчетных данных, рост доли оборотных активов и снижение доли внеоборотных активов в имуществе группы на 0,55 % могут быть охарактеризованы положительно, так как свидетельствуют о некотором повышении мобильности имущества. Однако, как на начало, так и на конец отчетного года большой удельный вес в имуществе Группы составляют внеоборотные активы, что для промышленной Группы является целесообразным и оправданным. Следует отметить, что структура производственных компаний «Омега» и «Гамма», и торгового предприятия «Альфа» индивидуально также являются рациональными для каждой из сфер: в первых двух преобладают внеоборотные активы, в то время как в последнем – оборотные. Кроме того, изменения на каждом из предприятий по отдельности можно тоже охарактеризовать как положительные.

Рост доли денежных средств и финансовых вложений в оборотных активах на 0,003 является признаком повышения степени ликвидности Группы, а значит, ей можно дать положительную оценку.

Значения коэффициентов финансовой независимости Группы и компании «Омега» на начало года удовлетворяли нормативным значениям (0,5), однако к концу года их значения уменьшились и стали ниже рекомендуемого значения, что говорит о некотором понижении финансовой устойчивости Группы.

Снижение значения коэффициента структуры заемного капитала Группы и соответственно повышение доли краткосрочных обязательств в заемном капитале в отчетном периоде на 0,131 свидетельствует об ухудшении структуры заемного капитала, т. е. о снижении финансовой устойчивости Группы. При этом следует отметить, что изменение коэффициента полностью обусловлено снижением показателей компании «Омега».

Как видно из табл. 2, значения всех коэффициентов ликвидности Группы уменьшились в отчетном году. Коэффициент текущей ликвидности Группы как на начало, так и на конец отчетного года находился в рамках рекомендуемых (больше 2), однако его снижение свидетельствует о некотором снижении обеспеченности краткосрочных обязательств Группы всеми оборотными активами. При этом, если относительные показатели оценки ликвидности предприятия «Омега» испытывают те же тенденции, что Группа, то показатели у компаний «Альфа» и «Гамма» находятся ниже нормативных значений с наметившейся тенденцией их повышения.

Коэффициенты быстрой ликвидности и абсолютной ликвидности Группы на начало года находились в рамках рекомендуемых (больше 1 и больше 0,2 соответственно), однако их значения сократились на 0,583 и 0,007 соответственно и стали ниже нормативных уровней, что говорит о некотором снижении обеспеченности краткосрочных обязательств Группы ее высоколиквидными активами и активами средней ликвидности. Тенденция снижения данных коэффициентов наблюдается у всех компаний Группы.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов возрос на предприятиях «Омега» и «Альфа» на 0,025 и 1,424 оборотов соответственно, и, как следствие, увеличился коэффициент оборачиваемости оборотных активов на уровне Группы на 0,016 оборота. Это значит, что отдача с каждого рубля, вложенного в оборотные активы, возросла на 1,6 коп. Следовательно, в отчетном году наблюдался рост интенсивности использования оборотных активов, что может быть оценено положительно.

Норма прибыли Группы выросла на 0,268. Иными словами, на каждый рубль реализованной продукции в отчетном периоде стало приходиться на 2,68 копеек чистой прибыли больше по сравнению с прошлым годом, т. е. эффективность всей деятельности группы возросла.

Коэффициент устойчивости экономического роста возрос на 0,435. То есть в среднем собственный капитал увеличивается на 4,35 % за счет финансово-хозяйственной деятельности без привлечения внешних источников финансирования.

Далее, на основании рассчитанных показателей, осуществляется оценка рейтинга Группы и его предприятий. Он определяется посредством экспертно-балльного метода. При этом исходят из следующего:

- если значение показателя оказывается в первом классе надежности, то ему присваивается 3 балла;
- если значение показателя оказывается во втором классе надежности, то ему присваивается 2 балла;
- если значение показателя оказывается в третьем классе надежности, то ему присваивается 1 балл [5, с. 124–126].

Значения, характерные для каждого класса надежности, зависят от отраслевой принадлежности каждой конкретной компании. Результаты оценки рейтингов наших компаний представлены в табл. 3.

Таблица 3

Балльная оценка значений финансовых коэффициентов

Финансовые коэффициенты	Баллы по индивидуальной финансовой отчетности						Баллы по КФО	
	Омега		Альфа		Гамма		Группа	
	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012
Доля оборотных активов в имуществе	3	3	3	3	1	1	3	3
Доля ДСЭ и КФВ в ОБА	1	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент финансовой независимости	2	1	1	1	3	1	2	1
Коэффициент структуры заемного капитала	3	2	1	1	1	1	3	2
Коэффициент текущей ликвидности	3	2	1	1	1	1	3	2
Коэффициент быстрой ликвидности	3	3	3	3	1	1	3	3
Коэффициент абсолютной ликвидности	1	1	1	1	1	1	1	1

Окончание табл. 3

Оборачиваемость ОБА	1	1	3	3	1	1	1	1
Норма прибыли	1	1	1	1	1	1	1	1
Коэффициент устойчивости экономического роста	1	1	3	3	1	1	1	1
Рентабельность инвестированного капитала	1	1	3	3	1	1	1	1
Коэффициент оборачиваемости инвестированного капитала	1	1	3	3	1	1	1	1
Итого баллов	21	18	24	24	14	12	21	18

Критерием высокого рейтинга финансового состояния является наибольшая сумма баллов по всем показателям. При этом выделяются 4 рейтинговые группы, характеризующие степень устойчивости финансового состояния средних и крупных промышленных предприятий:

- абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние (36 баллов);
- относительно устойчивое (хорошее) финансовое состояние (32–35 баллов);
- относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние (21–31 балл);
- абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое состояние (12-20 баллов).

Можно сделать вывод о том, что для всех компаний Группы в прошлом году было характерно относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние, а в отчетном году – абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое состояние, что свидетельствует об ухудшении финансового состояния Группы.

На основании анализа консолидированной финансовой отчетности группы «Омега» можно сделать следующие выводы:

- структура имущества Группы на начало и на конец отчетного года рациональная;
- степень финансовой устойчивости на начало года – относительно неудовлетворительная, а на конец отчетного года абсолютно неудовлетворительная;
- степень платежеспособности на начало и на конец отчетного года неудовлетворительная;
- степень ликвидности предприятия на начало отчетного года – удовлетворительная, на конец – неудовлетворительная;

- степень интенсивности использования ресурсов на начало и на конец отчетного года низкая с наметившейся тенденцией ее повышения;

- степень эффективности деятельности низкая с наметившейся тенденцией ее повышения.

Компания «Омега» оказывает решающее значение на финансовое состояние Группы в целом, в то время как у компаний «Альфа» и «Гамма» наблюдается полное отсутствие влияния.

Поэтому для улучшения финансовых результатов и финансового состояния Группы, во-первых, необходимы мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния предприятия «Омега». В ходе дальнейшего анализа были выявлены резервы увеличения прибыли до налогообложения за счет снижения полной себестоимости продукции. Для мобилизации резервов необходимо уменьшить расходы на производство и реализацию продукции за счет снижения управленческих расходов (сокращение численности НПП; упрощение структуры управления предприятием) и снижения коммерческих расходов.

Во-вторых, при изучении денежных потоков компаний группы было выявлено, что у предприятия «Омега» есть неработающие денежные остатки при дефиците денежных средств «Гаммы». Данный факт наблюдается, когда «Омега» получает крупный авансовый платеж по договору, при этом ее потребность в денежных средствах отсрочена на несколько недель (для выплаты заработной платы, приобретения материалов). Руководство компании инвестируют эти средства в краткосрочные финансовые инструменты, в то время как другое предприятие Группы привлекает банковский кредит. В целом по Группе растут как денежные остатки, так и процентные выплаты. Поэтому необходимо создать эффективную модель финансирования дочерних компаний. Она позволит сократить недостающие остатки денежных средств, повысить ликвидность Группы в целом, оптимизировать кредитный портфель. Для этого надо централизовать управление средствами, внедрить систему планирования денежных потоков, установить ежедневный формат отчетности о движении средств дочерних компаний. В итоге – оперативное перераспределение денежных средств, остатки аккумулируются в управляющей компании, бизнес-единицы сосредоточены на повышении производственной эффективности.

Таким образом, анализ консолидированной финансовой отчетности играет важную роль в управлении Группой компаний. При проведении анализа необходимо учесть отраслевые особенности каждого предприятия Группы пу-

тем разработки нескольких нормативных баз. Тогда такой анализ послужит хорошей базой для принятия инвестиционных решений и решений по выбору источников их финансирования на уровне Группы в целом и разработки мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния всего холдинга.

#### Литература

1. О консолидированной финансовой отчетности [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/>. Загл. с экрана.
2. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ [Электронный ресурс]. Режим доступа. Загл. с экрана.
3. Эксперт 400 – Рейтинг ведущих российских компаний [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://expert.ru/dossier/rating/expert-400/>. Загл. с экрана.
4. Бочаров В. В. Финансовый анализ. СПб. : Питер, 2009. 240 с.
5. Илышева Н. Н., Крылов С. И. Анализ финансовой отчетности: учебник. М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2011. 480 с.

УДК 339.13:658.89

*Т. Б. Минина*, профессор,

Уральский федеральный университет

*Т. И. Чуева*, студент,

Уральский государственный экономический университет

г. Екатеринбург

## СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ: ЕДИНСТВО И БОРЬБА ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ

Клиентоориентированность в течение последнего десятилетия является одной из самых популярных и «модных» трендов в развитии современного маркетинга. Всё больше компаний стараются выстраивать партнерские отношения и всячески угождать потребителю, окружая его заботой и лаской, претворяя любые его желания в жизнь. Некоторым клиентам всё это быстро надоест, они начинают скучать, полная открытость и отсутствие интриги их

утомляет. В этом случае наиболее продуктивным является «ретромаркетинг» – увлекательный, таинственный, ускользающий. Фанки-идеи, искусственно созданный ажиотажный спрос и ареол эксклюзивности, общеизвестная секретность, провокационные флэшмобы – всё это открывает другую сторону желаний потребителей, которая давно известна маркетологам и успешно используется многими компаниями вопреки традиционным парадигмам. Перед современными компаниями встает проблема выбора «правильной» концепции, которая смогла бы выделить их на фоне конкурентов и привести к успеху.

В современном мире редко можно увидеть искреннюю радостную улыбку. Особенно это характерно для России. Все больше людей с угрюмым выражением лица. Психологи разных стран отмечают увеличение отчужденности и подозрительности людей в отношении окружающих. Люди перестали верить в сочувствие со стороны других людей, а в особенности, со стороны фирм-производителей и продавцов товаров и услуг.

Слыша уверения в заботе о клиенте и его потребностях, большая часть населения начинает сразу же искать во всем этом подвох – и нередко находит. Многие российские компании в погоне за успехом крупных международных корпораций перенимают только внешние составляющие, тем самым дискредитируя себя и теряя клиентов. Но это отражается не только на компании, использующей данный подход: сталкиваясь с подобными ситуациями неоднократно, потребитель перестает доверять обещаниям компаниям в принципе, начиная искать иные критерии выбора. В то же время, пользуясь долгое время товарами или услугами фирмы, действительно заботящейся о клиенте, потребитель быстро привыкает к такому отношению и начинает считать его чем-то само собой разумеющимся. В результате – клиент начинает поиск чего-то большего, что смогло бы его заинтересовать.

В системе клиентоориентированности таких инструментов, как забота и понимание клиента, уже явно не достаточно. Всё больше компаний начинают это понимать, выводя на первое место другие методы клиентоориентированности – те, что использовались маркетологами в прошлом. Мы считаем, что на определенном сегменте рынка, залогом успеха является применение концепции ретромаркетинга.

Ретромаркетинг строится на полной противоположности тому, что происходит в современном маркетинге. «Сегодня маркетологи стремятся сделать жизнь более простой для потребителей, предлагая на рынке товары своевременно и исправно, чтобы они были в наличии там и тогда, где и когда понадобятся, и к тому же по той цене, которую люди готовы за них заплатить. Есть ли на свете что-либо более скучное? Ретромаркетинг, напротив, заставляет их работать на себя, прибегая к

ограничению доступа, отсроченному удовлетворению потребностей, затянутым ожиданиям и созданию атмосферы таинственной недоступности. Он не удовлетворяет потребности – он создает их» [4].

Эффективность такого подхода к клиентам, на определенном рыночном сегменте, не вызывает сомнений.

Следует отметить, что ретромаркетинг не отрицает возможности заботы о клиенте. Так, например, компания LG Electronics ещё в 1994 году обозначила следующие основные приоритеты деятельности в области социальной и экологической ответственности:

- 1) отказ от токсичных материалов в производстве;
- 2) внедрение максимально энергоэффективных решений в технике;
- 3) повсеместное внедрение технологий вторичной переработки сырья;
- 4) поддержка социальных кампаний по борьбе с голодом и нищетой.

Компания LG стремится к оптимальному удовлетворению потребностей клиентов и заботится об их благополучии. При этом в 2013 году была проведена провокационная рекламная кампания «So Real It's Scary», целью которой было продвижение «непревзойдённого качества и цветопередачи дисплеев LG, построенных по технологии IPS». В ходе первого этапа акции в лифте бизнес-центра на полу была спроектирована панель из нескольких мониторов LG. Когда случайные посетители заходили в лифт и начинали движение вверх, лифт останавливался, с помощью акустической системы имитировалась поломка лифта и в следующую секунду пол начинал уходить из-под ног. На втором этапе мониторы были установлены в общественном мужском туалете, где при приближении посетителя обычная печатная реклама на мониторе «срывалась» девушкой с другой стороны экрана. Шокирующий розыгрыш конца света во время собеседования о приеме на работу стал заключительным и самым популярным этапом данной серии розыгрышей и за несколько дней набрал больше 1,5 миллиона просмотров в интернете. Вирусные ролики дали миллионам людей по всему миру веский повод обсуждать компанию LG, спорить о её методах и выделять её среди компаний-конкурентов.

В 2013 году компания Nivea, являясь одной из ведущих мировых компаний в области средств по уходу за кожей, – «Мы заботимся о потребителях, предлагая им совершенные и инновационные продукты» – так компания Nivea описывает себя, подчеркивая свою клиентоориентированность, устроила нешуточные стрессовые ситуации для пассажиров аэропорта в

Германии. Ничего не подозревающие люди были объявлены пропавшими без вести, разыскиваемыми полицией или особо опасными преступниками, к которым даже приближаться запрещено. Невинный человек, случайно выбранный из толпы, вдруг видел свою фотографию в газетах и сводках новостей на телеэкране. По окончании розыгрыша «потерпевшему» вручался набор анти-стресс дезодорантов Nivea для защиты в подобных ситуациях в будущем.

Компания Samsung решила сыграть на людском любопытстве и жажде состязаний. В зале железнодорожного вокзала Цюриха установили автоматы, позволяющие выиграть смартфон Samsung Galaxy S4 или существенную скидку на него. Для этого нужно было в течение 60 минут не отрывая взгляда смотреть на смартфон в автомате. Благодаря функции Smart Pause смартфон тут же давал знать, если человек отводил взгляд от экрана. Оставаться спокойным и сосредоточенным было не так то просто. Испытуемого постоянно провоцировали резкими звуками и происходящим вокруг, устраивая для некоторых целые представления. При этом миссия компании находится в рамках традиционного подхода: «Мы используем человеческие и технологические ресурсы компании для создания товаров и услуг превосходного качества, осуществляя тем самым свой вклад в улучшение глобального состояния общества».

С каждым днем подобных примеров становится всё больше. Считаясь с концепцией современного «Маркетинга 3.0», компании позволяют потребителям самим становиться носителями рекламы, распространяющими её друзьям и знакомым ради новых впечатлений. Молодежь, всё больше интегрирующая интернет в свою жизнь и общающаяся в режиме online 24 часа в сутки без языковых и территориальных барьеров, готова поддерживать любые инициативы, способные развеять скуку, удивить, умилить, рассмешить или напугать. Поэтому товары и методы их продвижения, предназначенные для данной целевой аудитории, должны учитывать настоящие желания своих потребителей. Именно в таком случае у продукта может появиться возможность выделиться на фоне множества аналогов. Новые методы клиентоориентированности должны, по нашему мнению, строиться на незаметной заботе и ярком впечатлении.

Но необходимо помнить, что на возможность использования подобного подхода наложены и определенные ограничения. Так, если в качестве целевой аудитории выбрано более старшее поколение, подобные розыгрыши могут

быть восприняты прямо противоположным образом и крайне негативно сказаться на имидже компании. Многие также зависят от самого товара и качества реализации задумки. Реклама средства от диареи «Имодиум» в российской сети аптек «36,6» – дань фарсу и торжеству безвкусицы. Промоутеры исполняют переделанный хит «Ai Se Eu Te Pego» бразильского певца Мишела Тело перед посетителями аптеки, с трудом попадая в ноты и недоумевая, как они согласились участвовать в этом шоу. Как случайными очевидцами, так и зрителями в интернете ролик был воспринят крайне негативно, не только не улучшив восприятие товара, но и вызвав определенное отторжение.

К сожалению, в России подобные ситуации – не редкость. Поэтому перед реализацией подобных замыслов необходимо тщательное сегментирование, моделирование реакции выделенного сегмента и оценка правильности выбора маркетинговых инструментов формирования клиентоориентированности.

Отдавая должное концепции ретромаркетинга, как эффективного инструмента привлечения и удержания определенного сегмента рынка, следует учитывать и тот факт, что многие потребители от компаний хотят все-таки правды, искренности и отношений. В этом случае более эффективным инструментом клиентоориентированности будет Love-маркетинг, который, вбирая в себя все принципы, средства и методы клиентоориентированности, строится на принципах любви к потребителям, к компании, к своему делу. Основной принцип Love-маркетинга заключается в выражении Ф. Котлера – «Относитесь к своим потребителям с любовью...», а так же в выражении «относись к клиентам так, как хочешь, чтобы относились к тебе» [7].

Love-маркетинг, так же как и ретромаркетинг, позволяет компаниям выделиться среди конкурентов за счет своего отношения к потребителям. И это, действительно, является конкурентным преимуществом компании на долгое время, так как скопировать отношения невозможно.

Концепции Love-маркетинга и ретромаркетинга – это маркетинговые концепции нового поколения, которые подразумевают цели, выходящие за рамки только получения прибыли.

Сравнительный анализ и оценка реализации различными компаниями идей «Love-маркетинга» и «ретромаркетинга», позволили нам сделать следующие выводы:

1. «Love-маркетинг» и «ретромаркетинг», являясь по сути двумя противоположностями, способны сосуществовать в рамках единой маркетинговой политики компании.

2. Необходимо использовать философию клиентоориентированности на уровне стратегии развития фирмы, добавляя «живости» маркетинговой тактике с помощью методов Love-маркетинга и ретромаркетинга.

3. Выбор в сторону одной из концепций должен обуславливаться, в первую очередь, спецификой продаваемой продукции и целевой аудитории.

4. При совместном использовании необходима четкая координация методов разных концепций с учетом единой миссии и целей компании.

Необходимо подчеркнуть важность гибкости маркетинговой политики в области оперативного реагирования на настроения потребителей в условиях жесткой конкуренции. Сегодня очень важно любить потребителя, но иногда нужно дать ему то, в чем он может не признаваться даже самому себе – яркие эмоции, переживания, драйв.

Несмотря на то, что концепции «Love-маркетинг» и «ретромаркетинг» являются диаметрально противоположными, вступая в борьбу за лояльность клиентов. Вместе с тем, они являются двумя сторонами одной медали – клиентоориентированность, тем самым обеспечивая единство противоположностей в процессе ее формирования.

### *Литература*

1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://psiho-logik.ru/pochemu-lyudi-lyubyat-stradat-esli-mogut-zhit-schastlivoj-zhiznyu-chast-1/>. Загл. с экрана.

2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.adme.ru/viral/15-sumasshedshih-rozygryshej-2013-goda-602655/>. Загл. с экрана.

3. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.lg.com/>. Загл. с экрана.

4. Браун С. Потребитель любит, когда его мучают // Маркетинг. 3-е изд. М. : Юнайтед Пресс, 2009. 176 с.

5. Зерзан Д. Первобытный человек будущего. М. : Гилея, 2007. 224 с.

6. Котлер Ф., Картаджайя И., Сетиван И. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. М. : Эксмо, 2011. 240 с.

7. Минина Т. Б. Love-маркетинг – новая парадигма внутриорганизационного маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. 2012.

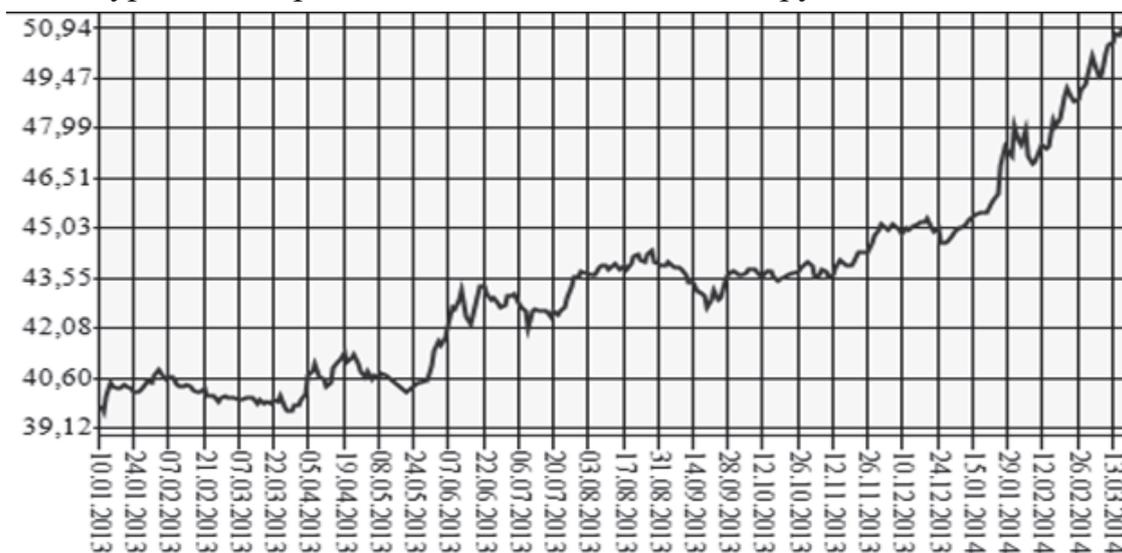
Н. Н. Мокеева, доцент,  
П. А. Харина, студент,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

В связи с возрастающей интеграцией России в мировую экономику российский рубль все больше нуждается в укреплении своих позиций. Но на данный момент мы можем констатировать девальвацию рубля.

*Девальвация* – изменение цены национальной валюты, выражающееся в официальном снижении курса по отношению к валютам других стран или к международным денежным единицам (в том числе и по экспорту)<sup>1</sup>.

В настоящее время наблюдается увеличение курса евро на 26 % (по отношению к предыдущему году), курс доллара же возрос на 17 % (см. рис. 1 и 2). Официальный курс иностранных валют по отношению к рублю устанавливается Центральным банком по положению Банка России № 286-П от 18 апреля 2006 г. «Об установлении и опубликовании Центральным банком Российской Федерации официальных курсов иностранных валют по отношению к рублю».



<sup>1</sup> Наговицин А. Г. Валютная политика : учеб. пособие. М. : Экзамен, 2000. 510 с.

Рис. 1. Динамика курса евро за период 20.03.2013–20.03.2014<sup>1</sup>

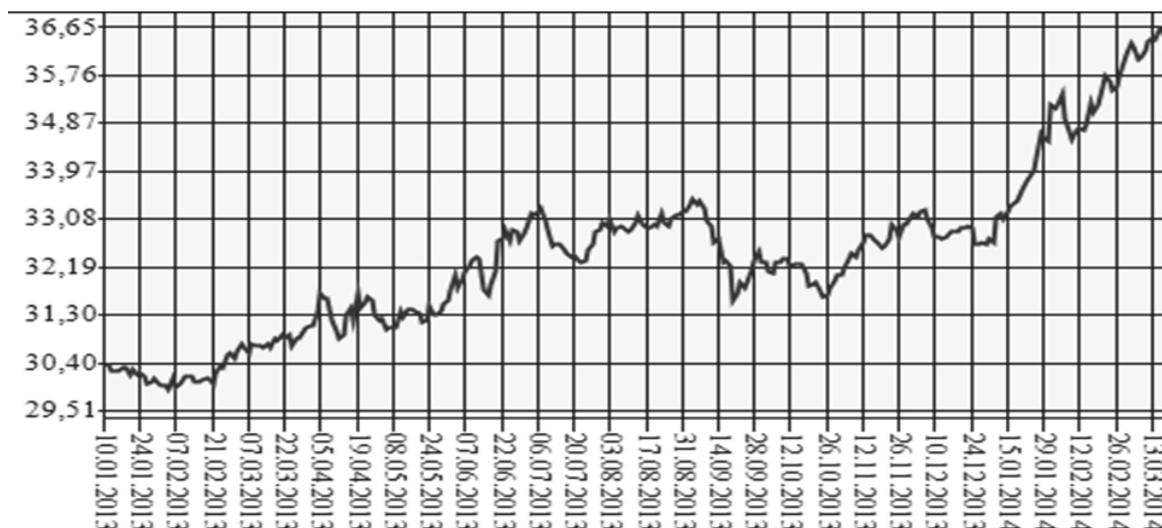


Рис. 2. Динамика курса доллара США за период 20.03.2013–20.03.2014<sup>2</sup>

Актуальность проблемы обесценивания рубля неоспорима, ажиотаж вокруг этой темы не утихает в российских СМИ. Россияне стремятся более выгодно разместить свои накопления, владельцы крупного, среднего и даже мелкого бизнеса меняют правила игры из-за увеличивающихся цен на иностранное сырье и капитал, аналитики и политики ищут меры для «торможения» девальвации.

Причинами девальвации могут быть:

- рост инфляции;
- дефицит платежного баланса;
- необходимость повышения конкурентоспособности национальной валюты.

Поскольку в России не наблюдается темп инфляции, превышающий норму (см. таблицу), рост инфляции не может являться основанием для развития девальвации. Стоит отметить, что девальвация в условиях управляемого плавающего валютного курса происходит автоматически, т.е. является непосредственным снижением, а не официально установленной мерой Центробанка.

<sup>1</sup> Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 20.03.2014). Загл. с экрана.

<sup>2</sup> Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 20.03.2014). Загл. с экрана.

Месячная и годовая инфляция в России в период с 2011 по 2014 год,  
выраженная в % относительно предыдущего периода<sup>1</sup>

	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	Год
2014	0,59	0,70	-										1,29
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,10

Режим управляемого плавающего валютного курса означает, что Банк России не препятствует формированию тенденций в динамике курса рубля, обусловленных действием фундаментальных макроэкономических факторов, но в тоже время сглаживает резкие колебания валютного курса в целях обеспечения постепенной адаптации экономических агентов к его изменению<sup>2</sup>.

Именно такой курс на более гибкую курсовую политику Банка России обуславливает некоторое обесценивание рубля, кроме того, в январе 2014 г. ЦБ РФ отказался от валютных интервенций.

Под *валютными интервенциями* Банка России понимается купля-продажа Банком России иностранной валюты на валютном рынке для воздействия на курс рубля и на суммарный спрос и предложение денег<sup>3</sup>.

По мнению первого зампреда ЦБ РФ Ксении Юдаевой: «В ближайшее время можно ожидать движения рубля в разных направлениях»<sup>4</sup>. Так девальвация – одно из последствий перехода к плавающему курсу.

Также к причинам девальвации в сложившейся российской ситуации можно отнести дефицит платежного баланса, а именно сокращение счета текущих операций (СТО) в 2,2 раза по сравнению с 2012 годом<sup>5</sup>. Этот удручающий факт дает экономистам право прогнозировать впервые в XXI веке дефицит СТО.

<sup>1</sup> Уровень инфляции в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://inflation.inrussia.com> (дата обращения 19.03.2014). Загл. с экрана.

<sup>2</sup> Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 18.03.2014). Загл. с экрана.

<sup>3</sup> Федеральный закон № 86-ФЗ от 10.07.2002 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».

<sup>4</sup> Официальный сайт РиаНовости [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ria.ru> (дата обращения 15.01.2014). Загл. с экрана.

<sup>5</sup> Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 18.03.2014). Загл. с экрана.

*Счет текущих операций* – это часть платежного баланса, характеризующая чистый экспорт страны. Включает экспорт и импорт товаров и услуг, чистые денежные переводы и чистые доходы от инвестиций<sup>1</sup>.

Другими словами, происходит значительное увеличение импортных товаров на российском рынке, т. е. отток капитала из страны неизбежен. Удручающе скромный прирост ВВП на 3,6 %<sup>2</sup> свидетельствует о замедленном темпе роста российской экономики, которая «не успевает» обеспечивать устойчивость национальной валюты.

Девальвация рубля имеет отрицательные, негативные последствия:

1. Недоверие населения национальной валюте.

Население пытается избежать обесценивания денежных средств. Сумма средств по вкладам (депозитам) в рублях физических лиц с января по февраль 2014 г. снизилась с 10 948 648 млн. руб. до 10 413 923 млн. руб., вклады же в иностранной валюте, как и предполагалось, выросли с 2 152 091 млн руб. до 2 377 014 млн руб.<sup>3</sup>

2. Увеличение процентных ставок.

Совет директоров Банка России решил 3 февраля 2014 г. временно повысить ключевую ставку с 5,5 % до 7 % годовых. Именно это может привести к удорожанию кредитов, что, несомненно, негативно повлияет на экономический рост.

3. Рост цен на импортные товары и, следовательно, ограничение импорта.

По прогнозам экономистов и аналитиков все импортные товары через пару месяцев могут подорожать на 10 процентов. Кроме того, значительные потери понесут предприятия, закупающие иностранное сырье. А это еще один отрицательный фактор для экономического роста.

4. Увеличение инвестиций в валютные активы.

Следствием этого станет отток капитала, валютизация экономики, что губительно скажется на укреплении позиций рубля.

---

<sup>1</sup> Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. : ИНФРА-М, 1999.479 с.

<sup>2</sup> Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения 17.03.2014). Загл. с экрана.

<sup>3</sup> Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения 18.03.2014). Загл. с экрана.

Центральный банк РФ – главный игрок в стабилизации рубля, именно он принимает активные меры по его укреплению. От прозрачности бюджетной и денежно-кредитной политики зависит выход экономической системы на новый уровень, т. е. рубль становится общепризнанной мировой валютой. На данный момент ЦБ РФ занимает выжидательную позицию, следя за последствиями принятия им новой ключевой ставки.

Отечественное производство также способно извлечь выгоды из девальвации. При низкой мобильности капитала и рабочей силы появляется возможность осуществления «импортозамещения» – т. е. уменьшения или прекращения импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров<sup>1</sup>. Такое преимущество простимулирует российских производителей к расширению бизнеса, его распространение на рынке позволит прибавить долю экспорта России в международной торговой среде.

Проведение Олимпиады определенно увеличило спрос на рубли – участники и гости олимпиады покупали рубли для оплаты своих расходов во время проживания на территории России. Но это краткосрочный фактор, действие которого прекратилось после окончания олимпиады. Нельзя исключать и нестабильную политическую ситуацию на Украине, которая лишь неудовлетворительно влияет на курс рубля. Однако после выступления президента России В. В. Путина перед Федеральным собранием и подписания договора о принятии Крыма положение рубля и авторитет фондовой биржи стабилизировались<sup>2</sup>.

И 19 марта впервые за 2014 год курс доллара опустился ниже 36 рублевого порога, снизившись по сравнению с уровнем закрытия предыдущего торгового дня на 22 копейки. Возможно, это первый шаг рубля выхода из кризисного положения.

---

<sup>1</sup> Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.. Современный экономический словарь. 2-е изд., испр. М. : ИНФРА-М., 1999. 479 с.

<sup>2</sup> Официальный сайт журнала «Эксперт» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://expert.ru> (дата обращения 18.03.2014). Загл. с экрана.

*Л. В. Юрьева*, профессор,  
*К. С. Зиновьева*, магистрант,  
Уральский федеральный университет  
г. Екатеринбург

## ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рынок труда испытывает сегодня острую нехватку квалифицированных кадров, которые были бы подготовлены с учетом запросов разных по величине и форм собственности и технологий типографий, издательств, организаций книжной торговли и других производств. Не все субъекты рынка осознают необходимость изменения этой системы. Нередко качество кадрового ресурса не удовлетворяет современным рыночным требованиям. Велики диспропорции между спросом и предложениями на рынке труда.

Один из важных моментов в кадровой политике полиграфической индустрии России – необходимость разработки профессиональных стандартов. Профессиональный стандарт – это продукт коллективной деятельности работодателей, общественных структур, образовательных учреждений, экспертных советов<sup>1</sup>.

Полиграфия пытается искать новые рыночные возможности в активизации производственных циклов, повышении технологичности и качества услуг, и при этом снизить издержки и представить клиентам более гибкую систему ценообразования.

Конъюнктурные изменения естественным образом отразились в структуре в численности и требованиях к кадровому ресурсу. Среди наиболее значимых изменений кадровой политики принтмедиаиндустрии отмечается следующее. Это оптимизация численности персонала, перераспределение функций между работниками компании. Второе – тенденция избавления от ненужного кадрового балласта, который был приобретен в период активного роста. Третье

---

<sup>1</sup> Лукашевич В. В. Управление персоналом полиграфического предприятия. М. : Изд-во МГУП «Мир книги», 2011. 217 с.

– снижение численности дублирующих специалистов. Четвертое – использование ситуации кризиса для оперативного решения кадровых вопросов. Эти изменения в равной степени относятся как к типографиям, так и издательствам.

Наиболее востребованными в полиграфическом производстве являются квалифицированные кадры основного производства с профильным образованием. Таким образом, выпускники профильных колледжей могут легко трудоустроиться по профилю при желании связать свое будущее с принтмедиа-сферой. Правда краеугольным камнем остается качество профильного образования. Второе место занимают специалисты технологической направленности. К топовым позициям относятся также специалисты по работе с клиентами, которые сочетают навыки технологического и экономического планирования, а также знания рынка. Следует отметить рост потребности рынка в вакансиях механика и специалиста по качеству<sup>1</sup>.

Полиграфическая сфера не может похвастаться совершенством технологии найма. Интернет, знакомые и профильные издания – это основные инструменты в данном случае. Реальным средством совершенствования кадровых технологий могли быть профессиональные стандарты в совокупности с профильной биржей труда.

Так как полиграфический бизнес достаточно технологичен, то старение знаний и навыков опережает процессы обновления компетенции персонала, что в свою очередь снижает конкурентоспособность бизнес-структур.

Работодатель хочет получить гарантии возврата капиталовложений через повышение производительности труда, освоение персоналом новых компетенций. Но немаловажно закрепление нового сотрудника в организации. Именно эта проблема трудноразрешима. Кстати законодательно установлена ответственность персонала за возврат капиталовложений в его профессиональное развитие – первый шаг на пути решения проблемы регионального дисбаланса спроса и предложения профильного рынка труда.

Потребность в притоке кадров определяется и возрастным составом специалистов отрасли, необходимостью замены специалистов пенсионного возраста, а также работников, не имеющих специального профильного образования или увольняющихся по собственному желанию. Подготовка современных квалифицированных рабочих и специалистов среднего звена во многом будет определять темпы экономического роста полиграфической индустрии, а дефи-

---

<sup>1</sup> Кондратьева Н. Круглый стол по кадровым проблемам // Полиграфия. 2012. № 9. С. 5.

цит кадров и уровень их компетенции грозят стать в ближайшие годы основной проблемой отрасли.

В условиях отсутствия прогноза потребности в кадрах различных квалификаций и профилей структура подготовки выпускников подчинена интересам образовательных учреждений, что несовместимо с реалиями рыночных отношений. Работа по оптимизации объемов, содержания и структуры подготовки требует взаимодействия каждого учебного заведения с работодателями, что позволит обеспечить соответствие образования отраслевым потребностям<sup>1</sup>.

С изменением форм собственности практически прекратилась помощь учебным заведениям со стороны предприятий и акционерных обществ. В современных социально-экономических условиях профессиональные образовательные учреждения только в тесном контакте с работодателями – непосредственными потребителями их продукции – смогут осуществлять подготовку высококвалифицированных кадров.

Работодатель становится центральной фигурой для образовательных учреждений, поскольку является заказчиком на образовательные услуги в плане подготовки специалистов. Он вправе конкретизировать свои запросы на образовательные услуги и должен являться участником образовательного процесса: предоставлять производственную базу для практического обучения, участвовать (председательствовать) в ГАК, выступать на всевозможных мероприятиях, проводимых учебным заведением и др.

Одной из форм решения кадровой проблемы может служить подготовка специалистов по основным образовательным программам на базе предприятий и организаций без отрыва от производства (Первая Образовательная типография), организация целевой контрактной подготовки специалистов. Это поможет более тесно увязать процесс обучения с потенциальным трудоустройством выпускников.

В настоящее время весьма велик спрос на высококвалифицированных рабочих, и в колледжах созданы условия для получения студентами в процессе обучения рабочих профессий<sup>2</sup>.

На современной полиграфической технике осуществляется подготовка квалифицированных печатников. Заказчик также вправе конкретизировать свои

---

<sup>1</sup> Экспертный совет по бизнес-технологиям в области издательского дела и полиграфии. Кадровый потенциал издательско-полиграфической сферы // Полиграфия. 2012. № 8. С. 57–62.

<sup>2</sup> Лукашевич В. В. Управление персоналом полиграфического предприятия. М. : Изд-во МГУП «Мир книги», 2011. 217 с.

запросы на образовательные услуги. Возможны как индивидуальное обучение, так и групповые занятия в сфере сложившегося производства по формированию конкретных умений и навыков, необходимых для практики. Но нельзя сводить проблемы СПО только к подготовке рабочих кадров. Их объемы подготовки в системе СПО и потребности в структуре разделения труда занимают не более 30 %, а потребность в специалистах среднего звена превышает объемы их подготовки.

Были выявлены следующие проблемы:

- в полиграфической сфере сегодня остро ощущаются кадровые проблемы, наблюдается изменение критериев и требований к профессиональной компетенции специалистов;

- эффективность кадровых технологий поиска, найма, мотивации и корпоративного развития, применяемых принтмедиабизнесом, в целом не высока, а методы управления персоналом нуждаются в совершенствовании и оптимизации;

- отсутствие профессиональных стандартов, содержащих требования к уровню компетенции и квалификационным требованиям специалистов, приводит к дисбалансу в программах подготовки и практики использования кадров;

- наблюдается неравномерность распределения профессиональных кадров по регионам и возрастающие требования работодателей к компетенции, навыкам и знаниям специалистов, что усиливает диспропорцию спроса и предложения профильного рынка труда;

- недостатки маркетинга образовательных программ подготовки специалистов с высшим профессиональным, среднепрофессиональным и начальным образованием технической направленности при наличии ярко выраженной потребности в этой кадровой категории.

Рекомендации по повышению анализа трудовых ресурсов полиграфических предприятий:

- продолжить практику мониторинга профильного рынка труда, шире привлекать к исследованию кадрового рынка общественные и профессиональные объединения издательско-полиграфической сферы;

- при поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям организовывать систематические ежегодные обсуждения итогов мониторинга в формате Круглого стола и публикацию результатов в специализированных печатных изданиях и информационных ресурсах;

– считать одной из первоочередных задач разработку профессиональных стандартов полиграфической сферы<sup>1</sup>.

Подготовка, повышение квалификации кадров и омоложение персонала являются главными и жизненно важными заданиями для дальнейшего функционирования полиграфической индустрии в России. Перед средним профессиональным образованием стоит задача: планомерно воспроизвести трудовые ресурсы для организаций и предприятий. Только совместная работа учебных учреждений с работодателями полиграфической индустрии позволит не только продолжить функционирование данного сегмента, но и поспособствует его дальнейшему развитию.

---

<sup>1</sup> Кондратьева Н. Круглый стол по кадровым проблемам // Полиграфия. 2012. № 9. С. 5.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>В. В. Акбердина, Н. Ю. Бухвалов.</i> МУЛЬТИСУБЪЕКТНАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ТРЕНДА НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ .....	3
<i>М. С. Агабабаев.</i> СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОВЯДИНЫ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	8
<i>Е. А. Ан.</i> ПАРТНЕРСТВО ВУЗОВ С БИЗНЕС-СТРУКТУРАМИ КАК ФАКТОР ПРИКЛАДНОГО РАЗВИТИЯ СТУДЕНТОВ .....	13
<i>А. И. Аубакирова.</i> СОВРЕМЕННЫЙ СТРАХОВОЙ РЫНОК В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ .....	19
<i>В. В. Бирюлина, А. Н. Солдатов.</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ИНТЕГРАЦИИ В ТС И ЕЭП НА УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ .....	22
<i>Ж. С. Беляева, О. М. Зверева.</i> ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ ВШЭМ И ИРИТ-РтФ : ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ ЛЕТНИХ ШКОЛ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ СЛУШАТЕЛЕЙ.....	28
<i>В. Беляева.</i> ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ РОССИЙСКИХ УНИВЕРСИТЕТОВ КАК ГЛОБАЛЬНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ.....	35
<i>Д. Б. Берг, И. Л. Манжуров.</i> УСТОЙЧИВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НА ОСНОВЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ СРЕДСТВ РАСЧЕТОВ .....	42
<i>Е. И. Бледных.</i> РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И НАДОТРАСЛЕВОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.....	48
<i>Н. С. Богачева</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ .....	52
<i>И. В. Быкова.</i> ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФАКТОРАМИ РИСКА НА ОСНОВЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	56
<i>В. П. Вишневецкий, Е. Н. Вишневецкая.</i> ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ: УРОКИ УКРАИНЫ.....	62
<i>С. В. Власов.</i> ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	68

<i>Б. А. Воронин.</i> ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АГРАРНОГО СЕКТОРА В РАМКАХ ЕВРАЗЭС, ШОС И ВТО.....	76
<i>Н. В. Голомолзина, Е. П. Дятел.</i> СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА УСЛУГ.....	82
<i>И. В. Гонтарева.</i> ИНДИКАТОРЫ СИСТЕМНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЕЗОПАСНОГО РАЗВИТИЯ .....	88
<i>А. Н. Гуцин.</i> КОНЦЕПЦИЯ УЧЕБНОГО КУРСА «ТЕОРИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА» КАК ОСНОВА ДЛЯ МЕЖДИСЦИПЛИНАРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН.....	92
<i>Л. В. Дайнеко.</i> ПРОБЛЕМА СБЛИЖЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В СВЕТЕ ВНЕДРЕНИЯ СТАНДАРТОВ МСФО НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	96
<i>А. Ю. Домников, Г. С. Чеботарева, П. М. Хоменко.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МУЛЬТИКОНТУРНОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ .....	99
<i>Б. Дэвисон.</i> ВЛИЯНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ЗАКУПЩИКОВ И ЗАКУПОЧНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА.....	106
<i>А. Е. Заборовская.</i> РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ.....	113
<i>В. Е. Заборовский.</i> ВЛИЯНИЕ ПОСЛЕДНЕГО БАЗЕЛЬСКОГО СОГЛАШЕНИЯ НА УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	118
<i>В. В. Загарских.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА И ПЛАНИРОВАНИЯ В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ УГОЛОВНО- ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ .....	121
<i>О. Ю. Иванова.</i> НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.....	130
<i>Е. В. Каранина, Н. Н. Ильшева.</i> МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЗНАЧИМЫХ ФАКТОРОВ РИСК-СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОЛЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА .....	136
<i>А. Ю. Казак, Ю. Э. Слепухина.</i> ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ .....	148

<i>Е. Г. Калабина, Л. Ш. Арсланова, Е. А. Александрова.</i> ВЫБОР МЕЖДУ ЗАНЯТОСТЬЮ И ОПЛАТОЙ ТРУДА В ПЕРЕГОВОРНОМ ПРОЦЕССЕ ПРОФСОЮЗОВ, РАБОТНИКОВ И РАБОТОДАТЕЛЕЙ (ПРАКТИКИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ).....	157
<i>Н. М. Караваева.</i> РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ ДЕВЕЛОПМЕНТА .....	171
<i>Е. В. Каранина, И. В. Быкова.</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РИСК-СИСТЕМЫ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	177
<i>Е. Ю. Кардашов.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	188
<i>В. В. Клилин.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ И ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЕЭП ЕВРАЗЭС .....	198
<i>Б. И. Клебанов.</i> КОНЦЕПЦИЯ ПОСТРОЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ.....	206
<i>Е. Г. Князева.</i> СУБФЕДЕРАЛЬНОЕ ЗАИМСТВОВАНИЕ: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И ОЦЕНКА ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ.....	212
<i>Р. В. Кодачигов.</i> ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА КРЕАТИВНЫХ ТОВАРОВ В УСЛОВИЯХ УЧАСТИЯ РОССИИ В ВТО.....	214
<i>А. В. Козлов.</i> ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОГО РЫНКА РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	217
<i>И. В. Котляревская, Е. В. Язовских.</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНСТРУМЕНТАРИЯ МАРКЕТИНГА В ПРОЕКТЕ .....	223
<i>Е. М. Коростышевская.</i> ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ СФЕРЕ: ВЫБОР УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ .....	227
<i>И. В. Котляревская, Л. И. Арнаутова.</i> ВНУТРИОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ .....	236
<i>К. В. Криничанский.</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ, ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ И ФИНАНСОВЫХ СИСТЕМ .....	241
<i>Е. В. Куклина, Е. Е. Губин.</i> ИНТЕГРИРОВАННАЯ ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА .....	248

<i>Г. М. Кулаченко.</i> КОНСОЛИДАЦИЯ МЕЗОВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ БЮДЖЕТНЫХ ПОЛНОМОЧИЙ СУБЪЕКТОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	255
<i>Л. Г. Кутарева, Н. Ю. Котельникова.</i> АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ ВВЕДЕНИЯ ПРОГРЕССИВНОЙ ФОРМЫ ПОДОХОДНОГО НАЛОГА В РОССИИ .....	257
<i>В. А. Ларионова, А. М. Платонов.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНЫХ СТАНДАРТОВ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	263
<i>Л. Б. Леонова.</i> РАЗРАБОТКА ИНДИКАТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЛЯ СФЕРЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТВЕРДЫМИ БЫТОВЫМИ ОТХОДАМИ .....	273
<i>О. Е. Малых, А. Ф. Шамсутдинова.</i> СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ ГО Г. УФА: ПРОБЛЕМЫ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ....	280
<i>О. Е. Малых, И. К. Полянская.</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В УНИВЕРСИТЕТЕ .....	286
<i>Л. А. Малышева.</i> УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ И ТОЧКИ РОСТА ВУЗОВ.....	292
<i>Я. С. Матковская.</i> МАРКЕТИНГ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ КАК МЕТОДОЛОГИЯ СОВРЕМЕННОГО МАРКЕТИНГА .....	298
<i>А. Н. Медведев, А. В. Присяжный, Д. Д. Таушанкова.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ И ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ПОЛЕЙ ЗАГРЯЗНЕНИЯ АТМОСФЕРЫ .....	303
<i>М. А. Медведев, М. А. Медведева, О. И. Никонов.</i> ПОРТФЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ .....	307
<i>Н. Н. Мокеева.</i> ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПОЛУЧЕНИЯ ДОХОДОВ БАНКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАРПЛАТНЫХ ПРОЕКТОВ .....	313
<i>А. Е. Найденко.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ КАК ВАЖНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ И СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	318
<i>А. Н. Непт, О. И. Никонов, А. Н. Семин, П. В. Крючкова.</i> ПОРТФЕЛЬНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ НАКОПИТЕЛЬНЫХ ПЕНСИОННЫХ СИСТЕМ .....	327
<i>А. Ю. Пантелеев.</i> СИСТЕМНО-КОМПОНЕНТНЫЙ МАСШТАБ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОРГАНОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	339

<i>А. А. Пешкова, Н. В. Городнова.</i> ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА .....	341
<i>И. Ю. Плотникова.</i> РЕГУЛИРОВАНИЕ АВТОРСКИХ ПРАВ В РОССИИ ....	347
<i>Д. А. Покровский, В. А. Шарунова, Е. А. Александрова.</i> ЭКОНОМИКА С ДВУХПАРАМЕТРИЧЕСКОЙ НЕОДНОРОДНОСТЬЮ ИНДИВИДОВ: ВЫБОР МЕЖДУ РАБОТОЙ ПО НАЙМУ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ .....	353
<i>И. С. Поляков.</i> ОЦЕНКА ОСНОВ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЩИКА .....	359
<i>О. Е. Пролубникова.</i> ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ЕДИНОГО КАЗНАЧЕЙСКОГО СЧЕТА В УСЛОВИЯХ РАСШИРЕНИЯ ГРАНИЦ ЕГО РАСПРОСТРАНЕНИЯ НА СЕКТОР ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ .....	369
<i>С. С. Радишевский.</i> ВТО КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫХОДА НА НОВЫЕ РЫНКИ .....	373
<i>Е. А. Разумовская, В. А. Пронин, А. К. Вахрушев.</i> УНИВЕРСАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ НАСЕЛЕНИЕМ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В РАМКАХ ТЕОРИИ ДВУХ РАВНОВЕСИЙ .....	376
<i>В. Б. Родичева.</i> РЕАЛИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ОРГАНАМИ ПРАВОВЫХ ПРИНЦИПОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	380
<i>О. А. Романова, Н. Ю. Бухвалов.</i> ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В КОНТЕКСТЕ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РОССИИ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	383
<i>Е. Ю. Русских.</i> ЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКИХ ФУНКЦИЙ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЕЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ .....	390
<i>О. В. Русских, А. М. Тарасьев, А. А. Усова.</i> МНОГОФАКТОРНАЯ МОДЕЛЬ РАВНОВЕСНОГО РАЗВИТИЯ РЕСУРСОЗАВИСИМОЙ ЭКОНОМИКИ .....	395
<i>А. А. Рябин, В. Ф. Турыгина.</i> АНАЛИЗ ТЕКУЩЕЙ ПРАКТИКИ ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПЕРИОДОВ ЦЕНОВЫХ КОЛЕБАНИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ.....	402

<i>П. Б. Сергеев.</i> ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СОЧЕТАНИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ И ИНТЕРНАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ В МЕЖГОСУДАРСТВЕННОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ ГРАВИТАЦИОННЫХ МОДЕЛЕЙ .....	406
<i>Ю. В. Солдатова, А. М. Платонов.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ДЕВЕЛОПЕРСКИХ ПРОЕКТОВ .....	412
<i>Ю. Э. Слепухина, О. Н. Зайцева.</i> РОЛЬ РИСКОВ АДЕКВАТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ В БИЗНЕС-ПРОЦЕССАХ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	419
<i>А. О. Соболев.</i> АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ .....	426
<i>Г. Р. Соколовская.</i> ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТА СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА КАК ОДНО ИЗ НАПРАВЛЕНИЙ БИЗНЕС-ОБРАЗОВАНИЯ .....	441
<i>Е. В. Соколовская.</i> НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: ОПЫТ СТРАН МИРА .....	449
<i>В. А. Соловец.</i> КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ: ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА .....	458
<i>А. К. Соловьев.</i> ЕДИНОЕ ПЕНСИОННОЕ ПРОСТРАНСТВО – БАЗОВЫЙ ФАКТОР ЕВРАЗИЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО И ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА .....	463
<i>А. М. Тарасьев, А. А. Усова, Ю. В. Шмотина.</i> ПРОГНОСТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА .....	469
<i>О. В. Толмачева.</i> ПРОБЛЕМЫ ДОЛГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ .....	475
<i>Д. Е. Толмачев, Л. М. Полоцкая.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УРАЛО-ЗАПАДНОСИБИРСКОМ РЕГИОНЕ .....	482
<i>Д. Е. Толмачев, Е. А. Ульянова, П. Д. Кузнецов.</i> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА .....	491
<i>О. М. Турыгин.</i> ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	499

<i>У. Н. Файзуллоев.</i> ТЕКУЩИЕ И ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	506
<i>Т. Ф. Филиппова, О. Г. Матвийчук.</i> ЗАДАЧИ ДИНАМИКИ ИМПУЛЬСНЫХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ: МОДЕЛИРОВАНИЕ, АНАЛИЗ И ОПТИМИЗАЦИЯ.....	513
<i>З. Б. Хмельницкая, Ю. В. Никифорова.</i> СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ.....	518
<i>Я. В. Ценгер.</i> УСТОЙЧИВАЯ ПРОСТРАНСТВЕННО–ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭВОЛЮЦИЯ КАК ПОТЕНЦИАЛ РАЗВИТИЯ СИСТЕМООБРАЗУЮЩЕГО БАНКА.....	524
<i>В. Д. Чекина.</i> МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ: ОПЫТ ЕВРОПЫ ..	527
<i>Зауре Чуланова.</i> ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ВЫЗОВОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЫНКА ТРУДА ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	533
<i>В. А. Шелякин.</i> ФИНАНСОВО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ ОПЛАТЫ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В СИСТЕМЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ .....	542
<i>А. В. Шибин, Ю. Л. Шибина.</i> ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ ФАКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В ЕВРАЗИЙСКИЙ .....	544
<i>О. А. Школик.</i> ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНСТИТУТЫ: НЕОЖИДАННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОЖИДАЕМЫХ РЕФОРМ .....	555
<i>Л. И. Юзвович, А. В. Зайко.</i> ДИАГНОСТИКА ОСНОВНЫХ ПРОБЛЕМ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ .....	558
<i>Л. И. Юзвович.</i> ИМПЕРАТИВНАЯ РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ КАПИТАЛОВ.....	564
<i>О. У. Юлдашева.</i> БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЕ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЦЕПОЧЕК И СЕТЕЙ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ.....	571
<i>А. А. Яковлев, А. В. Ткаченко, О. А. Демидова, И. О. Волменских.</i> ВЛИЯНИЕ РЕФОРМ И РАЗЛИЧНЫХ РЕЖИМОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЗАКУПОК ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	579
<i>А. А. Яковлев, А. С. Башина, О. А. Демидова.</i> АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗЛИЧНЫХ СПОСОБОВ ЗАКУПКИ ПРОСТОГО ОДНОРОДНОГО ТОВАРА (НА ПРИМЕРЕ САХАРНОГО ПЕСКА) .....	602

<i>Р. Н. Валиахметов, М. С. Семак, Н. А. Селезнева.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ В ПРОИЗВОДСТВЕННО-РЫНОЧНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ МУНИЦИПАЛИТЕТА .....	609
<i>Е. П. Вертипрахова, Л. И. Юззович.</i> ПРЕИМУЩЕСТВА ЛИЗИНГА И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.....	613
<i>М. А. Воронова, В. В. Фоменко.</i> НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА: ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАБИЛЬНОСТИ И РАЗВИТИЯ .....	616
<i>О. О. Галкина, Е. Г. Князева.</i> ЭФФЕКТИВНОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ.....	620
<i>Е. И. Головина, В. В. Фоменко.</i> СОЗДАНИЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН-УЧАСТНИЦ .....	623
<i>М. А. Игнатова, Н. А. Селезнева, С. Н. Конев.</i> ТОПОЛОГИЯ ЗАМКНУТЫХ ЦЕПЕЙ ОБМЕНА В МУНИЦИПАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СЕТИ.....	627
<i>С. С. Мацко.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ПРОЦЕССЕ ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ. РЕПРОДУКЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС .....	631
<i>Е. П. Ножина.</i> ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ: ПОЛОЖЕНИЕ ДЕЛ В РОССИИ, ПРОБЛЕМЫ ШИРОКОГО ПРИМЕНЕНИЯ, ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ РЕШЕНИЙ.....	637
<i>С. М. Сидорова, Н. Ю. Исакова.</i> ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ .....	645
<i>С. Н. Спиридонов, А. Н. Спиридонов, О. В. Федорова.</i> ИМИДЖ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА (НА ОСНОВЕ ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ).....	648
<i>Х. Г. Филончик, Е. Г. Евглевская.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН НИЗКОГО УРОВНЯ ЗНАНИЙ В ОБЛАСТИ ФИЗИКИ И МАТЕМАТИКИ У АБИТУРИЕНТОВ .....	658
<i>Е. Ю. Цикарева.</i> СОСТОЯНИЕ ВОДНЫХ РЕСУРСОВ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	661
<i>А. А. Черемных.</i> КОНЦЕПЦИЯ «НОВОГО УРБАНИЗМА» КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ГОРОДА И КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ .....	667

<i>А. А. Ярина.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	670
<i>А. Ханина, Ю. Сулковская, С. Гасанов.</i> ДОВЕРИЕ КАК ФАКТОР ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ.....	676
<i>Л. Ю. Мельчакова, Н. Н. Ильшева.</i> АНАЛИЗ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ГРУППОЙ КОМПАНИЙ.....	684
<i>Т. Б. Минина, Т. И. Чуева.</i> СОВРЕМЕННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ: ЕДИНСТВО И БОРЬБА ПРОТИВОПОЛОЖНОСТЕЙ .....	692
<i>Н. Н. Мокеева, П. А. Харина.</i> ДЕВАЛЬВАЦИЯ РУБЛЯ: ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ И НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ.....	698
<i>Л. В. Юрьева, К. С. Зиновьева.</i> ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И ФОРМИРОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПОЛИГРАФИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ .....	703

*Научное издание*

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ:  
ОТ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА К ЕВРАЗИЙСКОМУ**

Материалы XI международной научно-практической конференции  
по проблемам экономического развития в современном мире

(18–19 апреля 2014 г.)

Редакторская группа РИО ИПЦ УрФУ

Компьютерная верстка – *Е. В. Сухова*

Подписано в печать 16.07.2014. Формат 60×90 1/8.  
Бумага типографская. Плоская печать. Гарнитура Times New Roman.  
Усл. печ. л. 90,0. Уч.-изд. л. 46,5. Тираж 50 экз. Заказ № 1531.

Редакционно-издательский отдел ИПЦ УрФУ  
620049, Екатеринбург, ул. С. Ковалевской, 5  
Тел.: 8 (343) 375-48-25, 375-46-85, 374-19-41  
E-mail: rio@urfu.ru

Отпечатано в Издательско-полиграфическом центре УрФУ  
620075, Екатеринбург, ул. Тургенева, 4  
Тел.: 8 (343) 350-56-64, 350-90-13  
Факс: 8 (343) 358-93-06  
E-mail: press-urfu@mail.ru

*Для заметок*

*Для заметок*