



ТРУДЫ
Уральского
государственного
экономического
университета

Том второй



Екатеринбург
2016

Министерство образования и науки Российской Федерации



Уральский государственный экономический университет

ТРУДЫ
УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Том второй

Екатеринбург
2016

УДК 332.14(470.5)
ББК 65.9(235.55)
Т78

Ответственный за выпуск

доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе
Уральского государственного экономического университета
Е. Б. Дворядкина

Редакционная коллегия:

доктор географических наук, профессор *Е. Г. Анимица*;
доктор экономических наук, профессор *В. Ж. Дубровский*;
доктор экономических наук, профессор *М. С. Марамыгин*;
кандидат экономических наук, доцент *А. Ю. Коковихин*;
кандидат педагогических наук *В. П. Соловьева*

Ответственный секретарь

кандидат экономических наук, доцент *Н. Ю. Фролова*

Т78 Труды Уральского государственного экономического университета [Текст] : [сб. науч. ст.] : в 2 т. / [отв. за вып. Е. Б. Дворядкина ; ред. кол. : В. Ж. Дубровский, М. С. Марамыгин, А. Ю. Коковихин, В. П. Соловьева]. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. Т. 2. – 234 с.

В настоящий сборник научных статей вошли материалы Международной научно-практической конференции «Урал – XXI век: регион опережающего развития (факторы и условия формирования)» (19 апреля 2016 г., Екатеринбург). Конференция проходила в рамках VII Евразийского экономического форума молодежи «Диалог цивилизаций: путь на Восток». Здесь также представлены доклады пленарного заседания форума.

Издание представляет интерес для экспертов и практиков, занимающихся проблемами Уральского региона, а также для преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов бакалавриата вузов.

УДК 332.14(470.5)
ББК 65.9(235.55)

© Авторы, указанные в содержании, 2016
© Уральский государственный
экономический университет, 2016



**Финансовый и правовой
инструментарий
экономической политики
для создания условий
модернизации
реального сектора экономики**

Материалы круглого стола

П. А. Авдеев

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Особенности применения инновационных финансовых инструментов в сфере государственного управления

Аннотация. Рассматриваются основные предпосылки использования теории инноваций в современной финансовой науке, особенности и значение различных научных подходов к исследованию стохастического характера социально-экономических процессов. Указываются проблемы и перспективы использования инновационных финансовых инструментов на финансовых рынках и в сфере публичных финансов, их взаимосвязь и различия. Рассмотрены проблемы и опасности применения инновационных финансовых инструментов в сфере публичных финансов с позиции цикличности развития экономики и, в частности, неминуемости кризисных явлений. В качестве направления дальнейших исследований в сфере корпоративных финансов предлагается изучение использования инноваций в проведении операций посредством высокотехнологичных систем и привлечения инновационных финансовых ресурсов и особенностей работы с ними. В сфере государственных финансов инновации рассматриваются зачастую как инновации в управленческих процессах, что не отражает взаимосвязи категорий «инновации» и «финансы».

Ключевые слова: инновация; финансовый рынок; публичные финансы; инновационный финансовый ресурс; циклическое развитие экономики.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. определяет формирование и развитие в России инновационного социально ориентированного типа экономического развития, базирующегося на: модернизации традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного); превращении инноваций в ведущий фактор экономического роста во всех секторах экономики, повышении производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность; формировании новой экономики – экономики знаний и высоких технологий, которая становится одним из ведущих секторов национальной экономики, сопоставимых к 2020 г. по своему вкладу в ВВП с нефтегазовым и сырьевыми секторами.

Концептуальные положения в области обеспечения национальной безопасности России основаны на фундаментальной взаимосвязи и взаимозависимости Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. и Стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.: «обеспечение национальной безопасности за счет экономического роста достигается путем развития национальной

инновационной системы, повышения производительности труда, освоения новых ресурсных источников и пр.»).

Принятая в 2011 г. Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. начинается с вызовов инновационного развития: «Россия ставит перед собой амбициозные, но достижимые цели долгосрочного развития, заключающиеся в обеспечении высокого уровня благосостояния населения и закреплении геополитической роли страны как одного из лидеров, определяющих мировую политическую повестку дня. Единственно возможным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития».

Таким образом, в экономике Российской Федерации планируется массовое внедрение инноваций как ведущего фактора развития, в том числе в сфере информационных технологий и финансов, между которыми в последнее время в мировой практике наблюдается определенное взаимное сближение.

Так ММВБ-РТС выделяет отдельно инновационные финансы как финансовые инструменты, предоставляемые компаниями высокотехнологического сектора экономики. Именно для них и предназначена специально созданная платформа – рынок инноваций и инвестиций (РИИ) совместно с Роснано [2]. При этом биржа активно совершенствует собственные информационные торговые системы, т.е. внедряет инновации и высокие технологии в свою деятельность.

Стоит отметить, что в целом для финансовых рынков России приток инновационных финансовых ресурсов принципиально необходим, так как именно за счет него «формируется конвейер, обеспечивающий приток новых перспективных развивающихся компаний, имеющих большой потенциал роста. Решается задача расширения круга торгуемых компаний, ухода от односторонней структуры, когда основной объем торгов приходится на ресурсные предприятия» [2].

Данный вывод подтверждается публичными выступлениями и лекциями директора научно-исследовательского центра «Курчатовский институт» М. В. Ковальчука: «В настоящее время происходит дематериализация продукции (товаров, услуг). Если ранее доля науки (научной мысли человека) в продукции составляла до 10% (в прошлом веке), то сейчас иногда достигает около 70%» [6].

Однако нужно отметить опасности такого развития, основанные на том, что финансовые рынки опосредуют, в том числе, стоимостные отношения, возникающие в реальном секторе экономики:

во-первых, это технологическое ускорение проводимых на финансовых рынках операций, вызывающее абстрагирование финансовых инструментов от активов реального сектора, которые они представляют;

во-вторых, финансовые кризисы развиваются стремительней экономических кризисов, возникающих в процессе производства, и переход к инновационным финансовым инструментам влечет ускорение и сокращение негативных эффектов финансовых кризисов на экономику в целом.

Подобную взаимосвязь кризисных явлений у финансового и производственного секторов отмечают Кармен М. Рейнхарт и Кеннет С. Рогофф в своей работе, посвященной исследованию причин финансовых кризисов на протяжении нескольких веков («Это время различно: восемь столетий финансовой глупости»): «Часто, однако, банковские проблемы возникают не в части ответственности, а из-за затяжного ухудшения качества активов, будь это от обвала цен на недвижимость (как в Соединенных Штатах в начале 2007 г., что вызвало субстандартный финансовый кризис) или от увеличения банкротств в нефинансовом секторе (как на более поздних стадиях финансового кризиса в конце 2000-х гг.). В этом случае рост банкротств или невозвратных кредитов может быть использован, чтобы опознать наступление кризиса» [9].

Кризисы сегодня являются неотъемлемой частью рыночной экономики и проявляют себя на разных уровнях. Для преодоления критических ситуаций уже недостаточно использования только традиционных методов управления. Возникает необходимость создания специальной системы мероприятий, которая должна включать как прогнозирование развития кризиса, так и возможные пути преодоления критического состояния и его последствий. Всякий раз перед Правительством Российской Федерации встает необходимость устранения временных экономических затруднений при опоре на ресурсы страны.

Антикризисное управление на уровне государственной власти предполагает предвидение и постоянный мониторинг кризисов, анализ их сущности, особенностей и причин возникновения, разработку действенных методов смягчения негативных воздействий кризисов и их дальнейшее совершенствование. В рамках этого процесса государственные власти разрабатывают мероприятия как по выходу из кризиса, так и их предотвращению, а также в направлении ограждения экономики от резких спадов.

Антикризисное управление – это политика, проводимая государством в целях ограждения экономики от спадов, нивелирования ситуационных колебаний экономики и защиты ее субъектов от неплатежеспособности. В рамках этой политики разрабатываются новые пути для максимального использования научно-технического потенциала и выявления направлений внедрения нововведений во всех сферах экономики. Антикризисное регулирование основывается как на отечественном, так и на ранее накопленном зарубежном опыте. В любой стране его успех определяется глубоким анализом циклического характера развития социально-экономических систем и кризисных ситуаций и приспособлением национальной экономики к изменяющейся экономической конъюнктуре.

Взаимосвязь различных сфер финансовой системы вызывает унификацию управленческих приемов и адаптацию одной из лучших практик применительно к другой. Данная тенденция наметилась и в системе управления публичными финансами в Российской Федерации, примерами чего могут быть следующие проекты.

Бюджет для граждан: «это упрощенная версия бюджетного документа, которая использует неформальный язык и доступные форматы, чтобы облегчить для граждан понимание бюджета, объяснить им планы и действия Правительства во время бюджетного года и показать их формы возможного взаимодействия с Правительством по вопросам расходования общественных финансов» [3]. Он направлен на привлечение домохозяйств к общественному участию в бюджетном процессе.

Электронный бюджет [4] предназначен для обеспечения прозрачности, открытости и подотчетности деятельности государственных органов и органов управления государственными внебюджетными фондами, органов местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждений, а также для повышения качества их финансового менеджмента за счет формирования единого информационного пространства и применения информационных и телекоммуникационных технологий в сфере управления государственными и муниципальными (общественными) финансами [8]. Он ориентирован на раскрытие значимой информации о характеристиках региональных бюджетов.

Можно говорить о данных проектах как о начальных этапах широкого внедрения управленческих инноваций в систему публичных финансов. «Управленческая инновационная продукция в системе государственных финансовых услуг должна рассматриваться как результат внедрения процессных (управленческо-технологических) инноваций, новые (вновь внедренные) или подвергшиеся усовершенствованию управленческие и организационно-экономические формы процесса оказания государственных финансовых услуг, оказание которых основано на новых или значительно усовершенствованных методах оказания государственных финансовых услуг» [1].

Применение электронных систем при формировании и исполнении бюджетов всех уровней бюджетной системы в России является предпосылкой к переходу к использованию инновационных финансовых инструментов и инновационных финансовых ресурсов в сфере публичных финансов, что в соответствии с указанными опасностями этих инструментов для финансовых рынков повлечет ряд проблем.

Классик теории инноваций Й. А. Шумпетер в работе «Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры)» как раз и сформулировал противоречие между «новаторским» и «рутинизированным» характером выполняемой задачи [7].

Другими словами, если инновационные системы являются гибкими и постоянно изменяются под воздействием инноваций, находящихся внутри них и окружающих их, то публичные финансы выступают регламентированной системой отношений и реагируют на управленческие решения в более длительной перспективе. Указанная особенность связана с их институциональным характером [5]. Данное несоответствие вносит фундаментальную проблему в применении инновационных финансов в современных публичных финансах.

Следующей проблемой, как было указано при рассмотрении корпоративных финансов, является такая особенность инновационных финансовых ресурсов, как стохастический характер их влияния на циклические явления в экономике. Применение их в сфере публичных финансов может привести к общесистемному социально-экономическому кризису.

Таким образом, в настоящее время в российской научной мысли довольно мало фундаментальных исследований взаимосвязи теории инновации и финансов. Краткое изучение данного вопроса посредством поисковых роботов и открытых библиографических систем показывает, что по сферам финансов можно выделить следующие направления исследований:

в сфере корпоративных финансов – исследование использования инноваций в проведении операций при помощи высокотехнологичных систем и привлечения инновационных финансовых ресурсов и особенностей работы с ними;

в сфере государственных финансов инновации рассматриваются зачастую как инновации в управленческих процессах, что не отражает взаимосвязи категорий «инновации» и финансы»;

в сфере личных финансов в основном публикации посвящены исследованию высокотехнологичных финансовых продуктов, доступных домохозяйствам, перспективам развития данной отрасли и социально-экономическим эффектам их применения в масштабах государства.

Подводя итог, можно сказать, что, несмотря на низкую научную разработанность указанной тематики, определенные результаты успешно применяются в практике работы финансовых рынков и публичных финансов.

При этом, по нашему мнению, первоочередной задачей в данной сфере следует поставить именно изучение фундаментальных противоречий и взаимосвязи двух теорий – финансов и инноваций, так как их необдуманное применение может привести как катастрофическим явлениям, так и к изменению основной парадигмы экономического развития и появлению новой, современной экономической теории.

Библиографический список

1. Акчурина Т. Г. Управленческие инновации в системе государственных финансовых услуг // Вестник Казанского технологического университета. 2011. № 6.

2. Бирюкова Е. И. Инновационные финансы российского рынка и их использование в инвестиционных стратегиях // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2012. № 9.

3. Бюджет для граждан // Открытое правительство. URL : <http://budget.open.gov.ru>.

4. Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. URL : <http://budget.gov.ru>.

5. Ковалева Г. А., Пумпянский Д. А., Пешина Э. В. Финансово-экономическая стабилизация России: условия, содержание, институты. Екатеринбург : Ин-т философии и права УрО РАН, 2007.

6. Ковальчук М. Конвергенция наук и технологий: от неживого к живому. 2-я лекция. URL : http://tvkultura.ru/video/show/brand_id/20898/episode_id/972455/viewtype/calendar/year/2014/month/03.

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) (1934 г.) / пер. с англ. М. : Прогресс, 1982.

8. Электронный бюджет // Министерство финансов Российской Федерации. URL : <http://www.minfin.ru/ru/performance/ebudget/#ixzz42E9HA53F>.

9. Reinhart C. M., Rogoff K. S. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly. URL : <http://press.princeton.edu/titles/8973.html>.

А. Л. Анисимов

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Формирование экономико-математической модели оптимизации затрат на взимание налогов и сборов

Аннотация. Рассмотрены основные методологические и прикладные проблемы разработки экономико-математической модели оптимизации затрат на взимание налогов и сборов, определен состав и перечень соответствующих задач, графически представлены базовые положения концепции оптимизации затрат на взимание налогов и сборов, а также перечень вспомогательных моделей, необходимых для разработки такой модели. Учитывая экономическое содержание термина «оптимизация» как фактора увеличения прибыли, как метода борьбы с кризисом, как средства повышения эффективности вложений, а также его математическое определение как процесса нахождения экстремума функции или выбора наилучшего варианта из множества возможных, как процесса выработки оптимального решения или процесса приведения системы в наилучшее (оптимальное) состояние, автор под оптимизацией затрат на взимание налогов и сборов понимает определение такого размера указанных затрат, при котором разность между поступлениями в бюджеты от уплаты налогов и сборов и затратами на их получение (т.е. «чистый доход») будет максимальной.

Ключевые слова: управление затратами; оптимизация затрат; механизм налогообложения; взимание налогов и сборов; налоговые поступления.

Проблема управления затратами достаточно актуальна, в связи с чем возникает необходимость научного и практического переосмысления кон-

цептуальных проблем, связанных именно с оптимизацией затрат в той или иной сфере экономической деятельности [4]. Научный подход к решению проблем, вытекающих из названия данной статьи, объективно влечет обязательный учет выводов экономической науки [2], разумное сочетание метода научной абстракции с методами анализа, синтеза и экономико-математического моделирования. Развитие организационно-правового и экономического механизмов налогообложения, их влияние на налоговую политику государства раскрываются в трудах В. В. Алехина, С. В. Барулина, Г. П. Винокуровой, Ю. Д. Джамурзаева, В. Г. Панскова, А. В. Перова, К. В. Писаренко, В. Г. Садкова, Д. Г. Черника, С. Д. Шаталова, Т. Ф. Юткиной и др. [2]. Давая высокую оценку результатам, достигнутым в работах отечественных и зарубежных ученых, целесообразно отметить, что основные методологические и прикладные проблемы разработки экономико-математической модели оптимизации затрат на взимание налогов и сборов фактически оказались за рамками системных исследований, хотя определенные попытки в этом направлении предпринимаются [10].

В современной науке термин «оптимизация» рассматривается как:

- 1) фактор увеличения прибыли [11];
- 2) фактор укрепления финансового состояния предприятия [4];
- 3) метод борьбы с кризисом;
- 4) средство повышения эффективности вложений [4; 11];
- 5) процесс нахождения экстремума функции, т.е. выбор наилучшего варианта из множества возможных;
- 6) процесс выработки оптимальных решений;
- 7) процесс приведения системы в наилучшее (оптимальное) состояние [8].

В рамках данной статьи под оптимизацией затрат на взимание налогов и сборов автор понимает определение такого размера указанных затрат, при котором разность между поступлениями в бюджеты от уплаты налогов и сборов (далее – налоговые поступления) и затратами на их получение («чистый доход») [9, с. 46] будет максимальной. Несомненный интерес при изучении данной проблемы представляет экономико-математическое моделирование, т.е. упрощенное отражение экономической действительности с помощью уравнений, графиков, описывающих взаимодействие различных факторов. При этом экономическая модель обычно стремится объяснить, как на ключевые экономические переменные влияют экономические условия, а математическое моделирование предполагает использование функций, отражающих в математической форме зависимость одного набора переменных от другого, и графиков, изображающих зависимости между двумя и более переменными. Таким образом, объем поступлений от уплаты налогов и сборов может быть представлен следующим образом:

$$Q_t = f(X_1, X_2, X_3 \dots X_n),$$

где Q_t – налоговые поступления; $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$ – факторы, влияющие на величину налоговых поступлений.

В целях оптимизации затрат на взимание налогов и сборов и разработки соответствующей экономико-математической модели необходимо решить следующие задачи:

1) определить факторы, влияющие на объем налоговых поступлений, т.е. $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$;

2) выявить взаимосвязь и взаимодействие факторов;

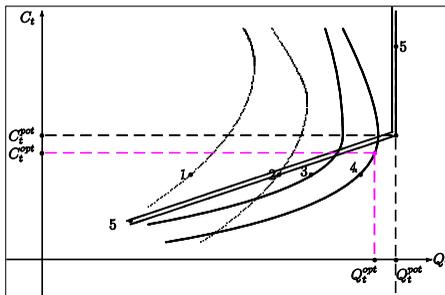
3) определить влияние (вес) каждого фактора;

4) исключить факторы, оказывающие минимальное влияние на величину налоговых поступлений;

5) перейти от общей функции $Q_t = f(X_1, X_2, X_3 \dots X_n)$ к оптимальной функции $Q_t = f(X_1, X_2, X_3 \dots X_m)$;

6) сформировать экономико-математическую модель оптимизации затрат на взимание налогов и сборов.

Экономико-математическая модель оптимизации затрат будет описывать соотношение затрат-результатов с точки зрения максимально возможной разницы между налоговыми поступлениями в бюджет и затратами на их получение. Графическое представление затрат на взимание налогов и их результатов представлено на рисунке.



Взаимосвязь затрат на взимание налогов и их результатов:

где Q_t – налоговые поступления, р.; Q_t^{opt} – максимальные налоговые поступления при оптимальных затратах на взимание налогов и сборов, р.;

Q_t^{pot} – налоговый потенциал территории, р. [5; 6];

C_t – затраты на взимание налогов и сборов, р.,%; C_t^{pot} – объем затрат на взимание налогов и сборов при достижении Q_t^{pot} , р.;

C_t^{opt} – оптимальный объем затрат на взимание налогов и сборов

или оптимальные затраты, р.; 1 – линия «затраты – поступления» фактическая,

1-й вариант; 2 – линия «затраты – поступления» фактическая, 2-й вариант;

3 – линия «затраты – поступления» фактическая, 3-й вариант;

4 – линия «затраты – поступления» фактическая, n-й вариант (на рисунке показан как оптимальный);

5 – линия «затраты – поступления» формальная (абстрактная)

В связи с тем, что на объем налоговых поступлений оказывают влияние несколько факторов, зависимость между затратами на взимание и налоговыми поступлениями не имеет линейного характера, и соответственно линии 1–4 «затраты – поступления» имеют не прямую, а выпуклую форму (здесь можно провести определенную аналогию с формой кривых спроса или предложения, кривых равновесия потребителя, линии производственных возможностей или кривой трансформации, иных графических отображений тех или иных положений экономической теории [7, с. 100, 114, 239]). Кроме того, в зависимости от состояния факторов $X_1, X_2, X_3 \dots X_n$ возможно множество вариантов линий «затраты – поступления», т.е. можно говорить о семействе таких линий (или кривых), проводя определенную аналогию с семейством кривых равновесия потребителя [7, с. 118].

Можно сформулировать следующие положения, положенные в основу оптимизации затрат на взимание налогов и сборов (далее – взимание налогов):

с ростом затрат на взимание налогов увеличиваются налоговые поступления, что представлено наклонным участком линии 5 (в целях упрощения будем считать, что зависимость между затратами на взимание налогов и налоговыми поступлениями носит линейный характер);

объем налоговых поступлений ограничен налоговым потенциалом территории (точка Q_t^{pot} на рисунке);

потенциально возможному объему налоговых поступлений Q_t^{pot} соответствует объем затрат на взимание налогов C_t^{pot} ;

при достижении точки с координатами Q_t^{pot} и C_t^{pot} дальнейшее увеличение затрат не приведет к росту налоговых поступлений, так как достигнут налоговый потенциал территории;

при дальнейшем увеличении затрат на взимание налогов будет снижаться «чистый доход» от уплаты налогов [9, с. 46];

объем налоговых поступлений, равный Q_t^{pot} , практически достигнут быть не может, так как всегда будут иметь место ситуации с выбытием объектов налогообложения в результате чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, предоставлением налоговых льгот [1, с. 52], иных непреодолимых обстоятельств;

линия «затраты – поступления» фактическая, она же и «оптимальная» (n-й вариант на рисунке), не имеет «линейного» характера, в точке ее «перегиба» с координатами Q_t^{opt} и C_t^{opt} ее направление изменяется в обратную сторону (к началу координат $Q_t - C_t$), т.е. дальнейшее увеличение затрат на взимание налогов приводит к снижению «чистого дохода» от налоговых поступлений. Аналогичный характер имеют линии 1–4 на рисунке;

точка с координатами Q_t^{opt} и C_t^{opt} представляет собой оптимальное сочетание затрат и результатов от действий государства (в лице налоговых органов) в сфере налогообложения; в этой точке достигается максимально возможный при сложившейся ситуации (экономической, политической, иной) «чистый доход» от уплаты налогов;

налоговые поступления Q_t^{opt} будут объективно ниже, чем Q_t^{pot} , но достаточно близкими к ним (к Q_t^{pot}), при этом и затраты на взимание налогов C_t^{opt} должны быть ниже, чем C_t^{pot} , причем желательно, чтобы эта разница (между C_t^{pot} и C_t^{opt}) была максимально возможной, т.е. мы должны стремиться к соблюдению следующего условия:

$$\left\{ \begin{array}{l} C_t^{pot} - C_t^{opt} = \text{максимально возможная} \\ \text{при } Q_t^{opt} = \text{максимально возможный} \end{array} \right\};$$

экономико-математическая модель оптимизации затрат на взимание налогов позволяет построить фактическую линию «затраты – поступления» и соответственно определить тот оптимальный объем затрат на взимание налогов, который позволит при сложившейся ситуации получить максимально возможный «чистый доход» от налоговых поступлений.

Подводя итоги изложенного, необходимо отметить, что разработка экономико-математической модели оптимизации затрат на взимание налогов повлечет необходимость предварительной разработки ряда иных моделей [3, с. 70] (совокупности моделей), в том числе: модели субъектов экономической деятельности; модели взаимодействия субъектов экономической деятельности; модели свойств субъектов экономической деятельности; модели функций субъектов экономической деятельности; модели управления субъектами экономической деятельности; модели экономических процессов; модели управления экономическими процессами; модели принятия решений в сфере управления экономической деятельностью и взаимодействия субъектов. Кроме того, одним из элементов концепции оптимизации затрат на взимание налогов представляется формирование механизма оценки адекватности разработанных моделей.

Библиографический список

1. *Анимца П. Е.* Использование налоговых льгот при налогообложении недвижимости граждан (на примере УрФО) // Управленец. 2014. № 5. С. 52–59.
2. *Богданов А. С.* Формирование налоговой политики региона с целью обеспечения его экономической безопасности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2014.
3. *Виноградова Е. Ю.* Состав входных данных для интеллектуальной системы управления технологическими процессами // Управленец. 2011. № 11–12. С. 70–75.
4. *Губейдулина О. Н.* Оптимизация затрат как фактор финансовой устойчивости промышленного предприятия : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.

5. Залуцкая Н. М. Налоговый потенциал как фактор территориального развития // Вестник Бурятского государственного университета. 2012. № 2.

6. Ислямутдинов С. И. Налоговый потенциал территории : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Самара, 2007.

7. Курс экономической теории : учебник. 6-е изд., испр., доп. и перераб. / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. Киров : АСА, 2009.

8. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М. : Дело, 2003.

9. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 1996.

10. Софьин А. А. Учет затрат налоговых инспекций на выполнение функций налогового контроля // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3.

11. Сысо Т. Н. Оптимизация управления затратами предприятия // Вестник Омского университета. Сер. : Экономика. 2011. № 4. С. 135–143.

А. П. Анкудинова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Проблемы и перспективы государственной финансовой поддержки населения на региональном уровне

Аннотация. Статья посвящена особенностям финансовой поддержки населения со стороны государства на федеральном и региональном уровнях. Дана подробная характеристика основных функций государства в области финансовой поддержки населения, рассмотрены ее ключевые и основополагающие принципы. На базе научных источников систематизированы основные финансовые трансферты населению от государства, выделены наиболее значимые из них. Проанализированы ключевые проблемы финансовой поддержки населения государством на федеральном уровне, проведен анализ статистических показателей бюджета на перспективный период в рамках поддержки населения. Также обозначены проблемы финансовой поддержки населения в Свердловской области. На основе исследования перспективных направлений социально-экономического развития выделены основные приоритеты развития финансовой поддержки населения в РФ и Свердловской области.

Ключевые слова: трансферт; пособие; заработная плата; стипендия; пенсия; льгота.

В современных условиях финансовая поддержка населения играет особую роль. Ввиду внешних и внутренних социально-экономических факторов растет количество граждан так называемой незащищенной категории населения, поэтому органам власти необходимо усиливать различные меры, инструменты и механизмы финансовой поддержки таких граждан. При этом социальная и финансовая поддержка граждан – это важнейшая конституционная обязанность государства.

Целью статьи является анализ механизма финансовой поддержки населения, выявление его проблем и определение направлений совершенствования.

Для достижения поставленной цели были решены следующие задачи:
рассмотрены основные функции государства по финансовой поддержке населения;

охарактеризованы основные принципы финансовой поддержки населения государством;

рассмотрены основные формы финансовой поддержки населения на федеральном уровне;

выявлены основные проблемы финансовой поддержки населения на федеральном и региональном уровнях (на примере Свердловской области);

определены основные направления дальнейшего развития финансовой поддержки населения на федеральном и региональном уровнях (на примере Свердловской области).

Основными функциями органов власти федерального и регионального уровня в сфере финансовой поддержки населения являются следующие [2, с. 107]:

экономическая функция (управление государственным и муниципальным имуществом с целью повышения доходов населения и оптимизации расходов населения);

функция макроэкономического регулирования (поддержание стабильности благосостояния и уровня жизни населения и сокращение его расходов);

функция микроэкономического регулирования (оптимизация потребления населения);

функция экологического регулирования (обеспечение нормальной среды обитания населения и снижение его расходов на поддержание здоровья из-за неблагоприятной экологической обстановки);

социальная функция (обеспечение социальной защиты населения);

контрольная функция (законодательное и нормативное регулирование доходов населения, гарантированных государством).

Финансовая поддержка населения на федеральном и региональном уровнях, с точки зрения некоторых экономистов, должна базироваться на следующих принципах [1, с. 88–89]:

социальная справедливость – объем предоставляемой финансовой помощи должен зависеть от социального статуса, материального положения, уровня жизни и т.д.;

социальное партнерство и солидарность всех слоев населения – следует стимулировать развитие механизмов финансовой поддержки незащищенных слоев населения более обеспеченными категориями граждан через инструменты спонсорства и меценатства, благотворительности;

индивидуальная ответственность за свое материальное положение (самозащита населения) – развитие финансовой грамотности населения с точки зрения формирования личного финансового резерва, своего рода финансовой «подушки безопасности»;

право на труд и его достойное вознаграждение – формирование максимально благоприятных условий для обеспечения граждан так называемым трудовым доходом;

право на профессиональные объединения и пр. – обеспечение наиболее благоприятной базы для осуществления личной предпринимательской деятельности.

В современных условиях основные формы финансовой поддержки населения государством и регионом можно систематизировать по следующим направлениям.

1. Трансферты гражданам, работающим в государственном секторе (государственным и муниципальным служащим, работникам государственных и муниципальных учреждений, унитарных предприятий) (заработная плата, иные аналогичные выплаты).

2. Трансферты гражданам, не имеющим возможности в силу возраста и (или) состояния здоровья, иных причин участвовать в трудовом процессе и самостоятельно формировать свои доходы (пенсии, социальные пособия и иные аналогичные выплаты).

3. Трансферты гражданам, имеющим установленные заслуги перед государством и отнесенные по этой причине к соответствующей статусной категории; уровень собственных доходов граждан в этом случае не имеет значения (выплаты почетным донорам, героям РФ и СССР и т.п.).

4. Трансферты гражданам, которые официально являются студентами (учащимися) в государственных учебных заведениях (стипендии); при этом не всегда государством ставится цель сформировать достаточный уровень доходов получателя трансферта.

5. Трансферты, обусловленные достижением конкретным физическим лицом или группой лиц высоких результатов в определенных приоритетных областях (премии и гранты ученым, победителям и призерам спортивных соревнований, олимпиад и конкурсов).

6. Трансферты компенсационного характера, покрывающие гражданам ранее понесенные ими затраты на установленные государством цели (возмещение части расходов на приобретение недвижимости, расходов на лечение или обучение; пособия на погребение и т.п.) либо компенсирующие финансовые потери, понесенные физическим лицом при определенных обстоятельствах (компенсации пострадавшим в результате чрезвычайных ситуаций и пр.).

7. Трансферты, предполагающие обязательное осуществление физическим лицом некоторых расходов в связи с реализацией государ-

ственных программ и проектов (средства для переезда гражданина в другой регион или для возврата в страну ранее уехавших граждан; средства для целевого приобретения научного оборудования учеными и т.п.).

Среди перечисленных видов финансовых трансфертов в рамках предложенных направлений особую роль играют следующие: заработная плата, пенсия, социальное пособие, выплаты гражданам, обладающим высоким государственным статусом, стипендия, призовые выплаты (премии).

На федеральном уровне можно выделить следующие основные проблемы финансовой поддержки населения¹:

недостаточность бюджетных средств для предоставления финансовой помощи населению;

несбалансированность бюджетов бюджетной системы, что приводит к отсутствию финансовых возможностей осуществления финансовой поддержки населения и формированию неблагоприятной основы для осуществления предпринимательской деятельности населением;

несовершенство нормативной правовой базы в сфере предоставления финансовых выплат населению;

высокий уровень инфляции и низкие темпы роста ВВП, которые в совокупности нивелируют и негативно влияют на любые действия органов власти в сфере финансовой поддержки населения;

неравномерное развитие отдельных инструментов предоставления финансовой помощи населению – программный бюджет как основной инструмент осуществления расходов на современном этапе только начинает в полной, комплексной мере устанавливаться в российской практике;

переходный период становления отдельных форм финансовых трансфертов населению – новая пенсионная формула и т.д.

На региональном уровне, в частности в Свердловской области, можно выделить следующие проблемы финансовой поддержки населения региональными органами власти²:

несбалансированность бюджета Свердловской области, что оказывает отрицательное воздействие на потенциал и возможности финансовой поддержки населения;

низкий уровень бюджетной обеспеченности большинства муниципальных образований Свердловской области, что указывает на отсутствие финансовых возможностей для поддержки населения;

непроработанная нормативная правовая база в сфере финансовой поддержки населения;

¹ Основные направления бюджетной политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов. URL : http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713; *Послание* Президента РФ Федеральному собранию РФ от 3 декабря 2015 г. URL : <http://kremlin.ru/events/president/news/50864>.

² *Бюджетное послание* губернатора Свердловской области от 6 октября 2015 г. URL : <http://gubernator96.ru/news/show/id/3661>.

узкая отраслевая специализация (монопрофильность) отдельных муниципальных образований области, что негативно влияет на уровень жизни населения;

наличие проблем в сфере ЖКХ, что в отдельных случаях обеспечивает существенный рост расходов населения;

проблемы занятости населения региона, что негативно воздействует на трудовые доходы граждан;

сложность реализации отдельных социальных гарантий граждан в сфере образования, здравоохранения в некоторых муниципальных образованиях.

Несмотря на существующие проблемы, на ближайшую перспективу определены следующие направления совершенствования финансовой поддержки на федеральном уровне¹:

расширение стандартных и имущественных налоговых вычетов по НДФЛ (на детей-инвалидов, на отдельные категории имущества и т.д.);

дальнейшее развитие системы налоговых каникул для отдельных ИП;

продление программы материнского капитала (как минимум на два года);

четкая реализация справедливого принципа оказания социальной помощи населению, когда ее получают те, кто в ней действительно нуждается (следует особо учитывать индивидуальные потребности людей с ограниченными возможностями, особое внимание уделить вопросам их профессиональной подготовки и трудоустройства инвалидов);

расширение финансирования дошкольного образования с целью сокращения расходов граждан на данную сферу;

расширение бесплатных медицинских услуг (прежде всего в сфере дорогостоящих оперативных вмешательств) с целью оптимизации расходов граждан на данное направление.

Основные параметры финансовой поддержки населения на федеральном уровне на перспективу представлены в таблице.

**Параметры финансовой поддержки населения
за счет средств федерального бюджета на 2015–2018 гг., млрд р.**

| Показатель | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|------------------------------------|---------------|-------------------|----------|--------------------|----------|--------------------|----------|--------------------|
| | Закон № 93-ФЗ | % к общему объему | Проект | % к общему расходу | Проект | % к общему расходу | Проект | % к общему расходу |
| Расходы бюджета всего, в том числе | 15 215,0 | 100,0 | 15 865,0 | 100,0 | 16 650,5 | 100,0 | 15 598,6 | 100,0 |

¹ Основные направления бюджетной политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов. URL : http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713; Послание Президента РФ Федеральному собранию РФ от 3 декабря 2015 г. URL : <http://kremlin.ru/events/president/news/50864>.

Окончание таблицы

| Показатель | 2015 | | 2016 | | 2017 | | 2018 | |
|--|------------------|-------------------------|---------|--------------------------|---------|--------------------------|---------|--------------------------|
| | Закон № 93-ФЗ | % к общему объему | Проект | % к общему расходу | Проект | % к общему расходу | Проект | % к общему расходу |
| 1. Расходы на реализацию государственных программ, всего, в том числе по направлениям: | 8 289,7 | 54,5 | 8 312,1 | 52,4 | 8 266,0 | 49,6 | 8 317,1 | 50,1 |
| 1.1. Новое качество жизни | 3 321,6 | 40,1 | 3 285,5 | 39,5 | 3 139,7 | 38,0 | 3 151,8 | 37,9 |
| 2. Финансовое обеспечение развития пенсионной системы | 2 759,4 | 39,8 | 2 447,3 | 45,6 | 3 555,6 | 44,6 | 3 518,9 | 47,2 |

Примечание. Составлено по: Основные направления бюджетной политики на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов. URL : http://minfin.ru/ru/document/?id_4=64713.

По данным таблицы видно, что на ближайшую перспективу основной акцент сделан на развитие социальной поддержки населения в рамках программ по направлению «Новое качество жизни», а также поддержание финансовой устойчивости пенсионной системы.

В Свердловской области поставлены следующие приоритеты финансовой поддержки населения на ближайшую перспективу¹:

дальнейшее развитие программы «регионального» материнского капитала;

дальнейшее развитие системы налоговых льгот для ИП;

обеспечение сбалансированности областного бюджета и местных бюджетов на территории региона, поддержание устойчивого уровня долговой нагрузки с целью формирования финансовой базы поддержки населения;

максимальное исполнение финансовых и социальных обязательств перед населением.

Таким образом, финансовая поддержка населения играет особую роль на федеральном и региональном уровнях. Основная форма финансовой поддержки населения – это различные формы трансфертов из бюджетов. И в РФ, и в Свердловской области существует комплекс проблем, которые негативно влияют на возможности финансовой поддержки населения. Однако, несмотря на это, и на федеральном, и на региональном уровне разрабатываются направления совершенствования политики фи-

¹ *Бюджетное послание губернатора Свердловской области от 6 октября 2015 г.* URL : <http://gubernator96.ru/news/show/id/3661>.

нансовой поддержки населения, часть из которых уже вполне успешно начинает реализовываться.

Библиографический список

1. *Абакумова Н. Н., Подовалова Р. Я.* Политика доходов и заработной платы. Новосибирск : НГАЭиУ; М. : ИНФРА-М, 1999.

2. *Левашов В. И.* Социальная политика доходов и заработной платы. М. : Центр экономики и маркетинга, 2000.

И. В. Бердышева

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Налоговая минимизация в условиях кризиса

Аннотация. Рассматривается отношение предпринимателя к легальному использованию собственности при осуществлении хозяйственной деятельности в условиях налоговой системы в России, зависимость законопослушания собственника от издержек использования собственности с целью получения дохода. Указываются факторы, влияющие на принятие решения о выборе институциональной среды для предпринимательской деятельности. Классифицированы способы уменьшения налогооблагаемой базы предприятия с целью выявления меры ответственности за принятое решение при совершении сделки. Отмечается, что противодействие налоговой системе как социально-экономическое явление заключается в естественной реакции предпринимателя защитить свое имущество от любых посягательств, что и приводит к решению уклонения от налогов либо уменьшения их. Делается вывод о необходимости реформирования налоговой системы

Ключевые слова: собственность; транзакционные издержки; налоговая система; легальность; «теневого» сектор экономики; налоговая минимизация; бухгалтерский учет.

Появление частного предпринимательства привело к тому, что предприниматель, обладая определенными правами собственности, имеет возможность распоряжаться ею по своему усмотрению. Целью любого коммерческого предприятия является получение максимальной прибыли от своей хозяйственной деятельности. Таким образом, возникают экономические отношения собственника с другими экономическими агентами, что при любом виде деятельности приводит к возникновению транзакционных издержек, и на этом этапе перед предпринимателем встает вопрос: какую цену он готов заплатить, на какие риски готов пойти ради достижения максимальной выгоды от своей деятельности?

В рамках законодательства цена легальности или «цена подчинения закону» состоит из издержек доступа к закону и издержек продолжения

деятельности в рамках закона, что является издержками законопослушного поведения.

Издержками доступа к закону выступают единовременные затраты на регистрацию юридического лица, открытия банковского счета, получение лицензий и прочие формальности, именуемые официальными санкциями на предпринимательскую деятельность.

Помимо этого собственник в дальнейшем должен постоянно нести издержки «продолжения деятельности в рамках закона», т.е. платить налоги и осуществлять социальные платежи, соблюдать обязательные нормы в области трудовых отношений, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, нести судебные издержки в рамках легальной судебной системы [2].

Налоговые выплаты весьма велики, следовательно, перед предпринимателем встает выбор: платить налоги, при этом снижая свой доход, или уклониться от уплаты, но рискуя получить наказание [1]. Из высокой стоимости подчинения закону следует низкий процент применения норм закона в функционировании предприятий, другими словами, уход или частичный переход предпринимателя из легальной экономики в теневую экономику – сферу, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, т.е. без применения правовых норм и формальных правил хозяйственной жизни [3].

Деятельность в условиях теневой экономики также предполагает свою стоимость или цену, в которую входят: издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату; связанные с легально зафиксированными правами собственности; издержки доступа к нелегальным процедурам разрешения конфликтов; издержки, связанные с трансфертом доходов; связанные с уклонением от наказаний (легальных санкций) [8].

Таким образом, собственник бизнеса, принимая решение о выборе институциональной среды для своей предпринимательской деятельности, должен сопоставить транзакционные издержки, возникающие при совершении легальных и нелегальных сделок. Стимулы к добровольному подчинению закону появляются у предпринимателя только тогда, когда государство способно содействовать реализации его интересов через снижение транзакционных издержек в легальном секторе экономики.

Однако уход в теневую экономику собственников и предпринимателей не является единственным возможным способом для увеличения и сохранения доходов, полученных от использования собственности. Предприимчивость людей, зажатых в тиски системой налогообложения, практически безгранична. Находятся различные лазейки в государственном законодательстве, с помощью которых возможен легальный путь ухода от налогов.

С точки зрения бухгалтерского подхода существуют способы, именуемые «минимизация налогов», «налоговая оптимизация», «налоговое планирование», которые являются уменьшением налогооблагаемой базы предприятия и находятся за рамками правового поля, т.е. при их применении могут возникнуть проблемы с налоговыми органами и органами государственного регулирования.

Таковыми способами могут быть сокрытие объектов налогообложения (покупка и реализация товаров без постановки на учет, приобретаемых за так называемый черный нал); оформление предоплаты займом во избежание уплаты налога на добавленную стоимость с аванса; фиктивный наем инвалидов с целью использования льгот; учет произведенных товаров под видом благотворительности, которая не облагается налогом; искусственное дробление крупного бизнеса на более мелкий с целью применения специальных налоговых режимов; уплата неустойки, не включенной в налоговую базу, но являющейся ценой товара и т.д. [7].

Все существующие виды так называемой налоговой минимизации можно сгруппировать в две категории в зависимости от того, нарушены или не нарушены налогоплательщиком законодательные нормы в его стремлении снизить размер налоговых платежей.

Первая категория: уклонение от уплаты налогов или незаконное уменьшение налогов, которое достигается с применением противозаконных действий, за их совершение законодательством предусмотрены различные виды ответственности, в том числе уголовная. В данном случае уход от налогов чаще всего совершается путем сокрытия дохода, грубого нарушения правил бухгалтерского учета, сокрытия или фальсификации учетных данных, неправомерного использования налоговых льгот и др.

Сюда же входит некриминальное уклонение от уплаты налогов, которое подразумевает совершение налогоплательщиком действий с нарушением законодательства о налогах и сборах, что влечет применение к нарушителю мер налоговой ответственности, т.е. налоговых санкций. Как правило, это нарушение гражданско-правовых норм, заключение фиктивных договоров, неправильное отражение операций в бухгалтерском учете, переоформление договоров «задним числом», выплата санкций за несуществующие договорные нарушения и др. [4].

Все перечисленные и многие другие мероприятия оформляются по документам в бухгалтерском учете. В настоящее время существуют специалисты в налоговой области, разрабатывающие целые схемы, с помощью которых возможно уменьшить величину налогов, а также создающие документацию для реализации данных схем на предприятии. Таким «специалистом» может быть и главный бухгалтер предприятия, и руководитель либо финансовая служба, и творческий потенциал их безграничен.

Ограничением при определении степени легальности сделок может послужить величина штрафных санкций налоговых органов при проведении проверок или мера ответственности, которую несет руководство фирмы перед законом.

Вторая категория: законное уменьшение налогов – способы, дающие возможность исключить или снизить случаи необоснованной переплаты налогов, т.е. уменьшение размеров налоговых платежей достигается путем квалифицированной организации бухгалтерского и налогового учета, включающего полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов, что является налоговой оптимизацией.

Выбор оптимальной формы сделки при осуществлении той или иной операции, грамотное применение налоговых льгот, правильная постановка бухгалтерского и налогового учета и в целом возможность законного уменьшения размеров налоговых платежей в большей степени зависят от квалификации главного бухгалтера предприятия [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что наличие на предприятии высококвалифицированного специалиста по бухгалтерскому и налоговому учету в какой-то степени будет иметь влияние на решение предпринимателя на этапе выбора пути – легального или «теневого».

Но противодействие налогам – это социально-экономическое явление, не зависящее ни от степени законопослушности налогоплательщика, ни от его моральных качеств, ни от государственного строя, так как это естественная реакция собственника защитить свое имущество и доходы от любых посягательств, в том числе со стороны закона. Более того, так как налоги устанавливает государство, то налогоплательщики воспринимают его как кредитора, который устанавливает свои «правила игры» и действует исключительно в своих интересах. Следовательно, даже качество налоговых законов государства в малой степени может повлиять на поведение собственника, потому как система налогообложения носит в первую очередь фискальный характер, т.е. это принудительное и обязательное изъятие части собственности граждан для государственных нужд. Соответственно любые попытки налогоплательщиков снизить отчисления в бюджет вызывают активное противодействие со стороны государственных налоговых и правоохранительных органов [6].

В нашей стране налоговая система формировалась в условиях экономического кризиса, бюджетного дефицита, развала производства и растущей инфляции, поэтому неудивительно, что способ решения экономических проблем государство видит во взимании налогов, что привело к их чрезмерному количеству и завышенным ставкам. По мнению большинства специалистов, существующая налоговая система в России жест-

ка по числу и качеству налогов и сложна для налогоплательщиков, поэтому к ней предъявляется масса претензий [5].

Налоговая система является одним из важнейших элементов рыночной экономики, главным инструментом воздействия государства на развитие хозяйства, определение приоритетов экономического и социального развития страны. Поэтому для решения проблемы уклонения налогоплательщиков от уплаты налогов, а также привлечения предпринимателей действовать в легальном, а не «теневом» секторе необходимо, чтобы налоговая система России была адаптирована к новым общественным отношениям, соответствовала мировому опыту, т.е. необходима разработка нового механизма налогового регулирования путем реформирования существующей налоговой системы.

Библиографический список

1. *Авдийский В. И.* Управление рисками в деятельности хозяйствующих субъектов // Экономика. Налоги. Право. 2013. № 4.
2. *Артемьев Н. В., Латов Ю. В.* Институционально-экономические причины «теневизации» малого бизнеса России // TERRA ECONOMICUS. 2015. № 1. Т. 13.
3. *Белогривцева М. В., Гвоздарева Л. П.* Модель принятия решений об участии в коррумпции и ее применение // Вестник Астраханского государственного технического университета. 2011. № 1.
4. *Евстигнеев Е. Н., Викторова Н. Г.* Налоговый менеджмент и налоговое планирование в России. М. : ИНФРА-М, 2014.
5. *Нечехухина Н. С., Куликова Е. С.* Современные подходы к определению понятия налоговой нагрузки // Экономика и право: история, современность, перспективы развития : сб. науч. тр. Екатеринбург, 2010. Вып. 5.
6. *Нечехухина Н. С., Попова Н. П.* Вопросы формирования учетной политики в условиях инновационного развития экономики России // Актуальные вопросы современной науки. 2015. № 1.
7. *Пинская М. Р.* Налоговая конкуренция: от теории к практике. М. : ИНФРА-М, 2013.
8. *Тимченко В. А.* Особенности функционирования теневой экономики // Бизнес в законе. 2007. № 2.

Системный подход к определению инвестиционной привлекательности

Аннотация. По результатам анализа имеющихся в научной литературе трактовок предложено авторское определение категории «инвестиционная привлекательность». Выделены факторы инвестиционной привлекательности в разрезе страны, региона, отрасли и отдельного предприятия, что позволяет анализировать и прогнозировать инвестиционную привлекательность всех звеньев экономической системы с позиций системного подхода.

Ключевые слова: системный подход; инвестиция; инвестиционная привлекательность; государственное регулирование.

Развитие современной экономической системы, интегрированной в мирохозяйственные связи, во многом зависит от эффективности формирования государственной политики в сфере инвестиций, от инвестиционной привлекательности региональной экономики, отрасли и домашних хозяйств.

Сущность инвестиционной привлекательности исследовали многие ученые. В последние годы все больше экономистов отмечают необходимость изучения внешних и внутренних критериев оценки инвестиционной привлекательности на любом уровне экономической системы. Преобразования в отечественной экономике вызывают постоянные изменения критериев, что делает исследование сущности инвестиционной привлекательности весьма актуальным. Наш теоретический подход представляет собой попытку объяснить необходимость определения факторов, которые формируют представление инвестора о целесообразности и эффективности вложения средств в объекты, определить критерии, влияющие на доходность капитала субъекта хозяйствования.

Категория «инвестиционная привлекательность» остается поводом для научных дискуссий. В широком смысле понятие «инвестиционная привлекательность» описывает систему экономических отношений между субъектами хозяйствования, ранжирование критериев эффективности инвестиционных процессов, оценку и прогнозирование привлекательности отдельных потенциальных объектов инвестирования.

По мнению М. Н. Крейниной, инвестиционная привлекательность зависит от всех показателей, которые характеризуют финансовое состояние и влияют на доходность капитала, курс акций предприятия и уровень дивидендов [5].

В понимании Э. И. Крылова, В. М. Власовой и М. Е. Егоровой, инвестиционная привлекательность характеризуется «эффективностью ис-

пользования имущества предприятия, его платежеспособностью, устойчивостью финансового состояния, его способностью к саморазвитию на базе повышения доходности капитала, технико-экономического уровня производства, качества и конкурентоспособности продукции...». Она формируется «благодаря конкурентоспособности продукции, клиентоориентированности предприятия, выражающейся в наиболее полном удовлетворении запросов потребителей» [7, с. 6].

И. А. Бланк считает, что ключевые компоненты инвестиционной привлекательности служат обобщающими характеристиками инвестиционных качеств конкретного объекта и оцениваются конкретным инвестором. Инвестиционная привлекательность отражает направленность на выработку инвестиционной политики предприятия. Один из ключевых этапов разработки такой политики, определяющий эффективные способы использования капитала при инвестировании, – это выделение отдельных направлений инвестиционной деятельности, включая оценку объекта инвестирования и влияющих на него факторов. И. А. Бланк утверждает, что инвестиционная привлекательность непосредственно связана со стадиями жизненного цикла предприятия [2].

В. И. Машкин под инвестиционной привлекательностью понимает наличие таких условий для инвестирования, которые оказывают влияние на предпочтения инвестора при выборе объекта инвестирования [8].

По мнению Г. Бирмана и С. Шмидта, инвестиционная привлекательность – совокупность показателей, описывающих финансовое состояние предприятия [1].

Д. А. Ендовицкий, А. Б. Крутик и Е. Г. Никольская сходятся во мнении, что инвестиционной привлекательностью является общая характеристика всех недостатков и преимуществ рассматриваемого предприятия [4; 6].

В. В. Бочаров рассматривает анализируемый термин с позиции рынка ценных бумаг и определяет инвестиционную привлекательность надежностью ценных бумаг, которые выпускает данное предприятие [3].

По М. М. Станековой, инвестиционная привлекательность означает наличие дохода от вложения свободных денежных средств в корпоративные ценные бумаги при минимальном уровне риска. Оценка инвестиционной привлекательности производится по показателям рыночной активности [10].

А. Н. Семин и А. Я. Кибиров представляют две концептуальные позиции для понимания инвестиционной привлекательности. Согласно первой позиции инвестиционная привлекательность трактуется как «характеристика уровня благоприятных экономических условий для осуществления инвестиций». Инвестиционной привлекательностью обладают страна в целом, федеральный округ, регион, отрасль, предприятие, субъ-

ект хозяйствования. Вторая позиция характеризует инвестиционную привлекательность как «совокупность организационных, кредитно-финансовых, экономических и правовых условий, обуславливающих выбор инвестором объекта инвестирования для вложения средств с целью получения какой-либо выгоды». Авторы считают, что инвестиционная привлекательность – это субъективная оценка объекта инвестирования конкретным инвестором с точки зрения целесообразности вложения средств [9, с. 235].

Как видим, многие авторы отразили суть понятия довольно обобщенно и не определили инвестиционную привлекательность с точки зрения инвесторов. Неоднозначность трактовок экономического содержания категории «инвестиционная привлекательность» обусловлена процессами, которые протекают в экономических системах с разным инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском. Так, определения В. В. Бочарова и М. М. Станковой подходят только для анализа предприятий фондового рынка. Трактовки Г. Бирмана и С. Шмидта, В. И. Машкина, И. А. Бланка включают одну составляющую данного понятия и поэтому не могут быть достаточными. Определение А. Н. Семина и А. Я. Кибирова представляется весьма четким и объемным, вполне отражающим суть инвестиционной привлекательности. Данное определение можно использовать в качестве основного, обобщающего все вышесказанное.

На основе осмысления и систематизации разных подходов к изучению инвестиционной привлекательности и ее критериев предлагается следующая краткая характеристика понятия «инвестиционная привлекательность»:

инвестиционную привлекательность целесообразно рассматривать на всех уровнях экономической системы – государственном, региональном, отраслевом, уровне хозяйствующих субъектов;

инвестиционная привлекательность представляет собой самостоятельную экономическую категорию – совокупность внешних и внутренних факторов, а также качественных и количественных показателей инвестиционного потенциала любого из уровней экономической системы;

оценка инвестиционной привлекательности на всех уровнях экономической системы осуществляется в текущем периоде (анализ текущей конъюнктуры) и прогнозном периоде (прогноз инвестиционного рынка) (см. таблицу).

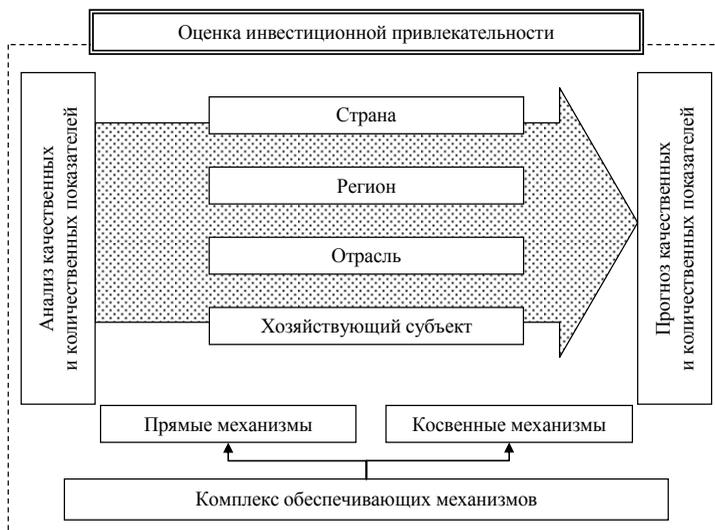
**Показатели для анализа и прогноза инвестиционной привлекательности
на всех уровнях экономической системы**

| Уровень | Анализ | Прогноз |
|-------------|--|--|
| Государство | <p>Политическая ситуация в стране; социально-экономическое развитие страны и уровень жизни населения; макроэкономические показатели, характеризующие состояние экономики страны (ВВП, ВВП на душу населения, валовое накопление, инвестиции в основной капитал, финансовые вложения предприятий и организаций, иностранные инвестиции, ввод в действие основных фондов, объем работ, выполненных по договорам строительного подряда и т.п.);</p> <p>Макроэкономические показатели, обеспечивающие благоприятный инвестиционный климат (реальная ставка процента по кредитам, ставка рефинансирования, денежная масса M2, доля M2 в ВВП, доля наличных денег в M2, золотовалютные резервы, индекс потребительских цен, индекс цен производителей промышленной продукции, официальный курс доллара США к национальной валюте и т.п.);</p> <p>нормативно-правовая база; совершенство налогового законодательства</p> | <p>Оценка политических рисков; перспективы налогового регулирования инвестиционной и предпринимательской деятельности (льгот и налоговой нагрузки);</p> <p>перспективы развития денежно-кредитной политики;</p> <p>долгосрочные государственные программы развития экономики и отдельных сфер экономической деятельности (приоритетные направления бюджетного финансирования);</p> <p>перспективы развития финансового рынка</p> |
| Регион | <p>Валовой региональный продукт и его удельный вес в ВВП страны; наличие квалифицированных кадров; развитие транспортной, информационной, управленческой инфраструктуры; удельный вес убыточных градообразующих предприятий в общем их количестве в регионе;</p> <p>индекс физического объема инвестиций в основной капитал;</p> <p>отраслевая структура инвестиций в основной капитал по регионам;</p> <p>демографические характеристики (удельный вес населения региона в общей численности жителей страны, соотношение городских и сельских жителей, удельный вес занятого населения, уровень квалификации);</p> <p>уровень развития рыночных отношений (удельный вес предприятий государственной и муниципальной формы собственности, число предприятий с иностранными инвестициями, число банков, бирж, страховых компаний и др.);</p> <p>уровень государственной поддержки региона (перераспределение бюджетных доходов, государственное кредитование, налоговые льготы по региональным и местным налогам)</p> | |

Окончание таблицы

| Уровень | Анализ | Прогноз |
|-----------------------|--|---|
| Отрасль | Уровень внутриотраслевой конкуренции, характеризующийся общим количеством предприятий и числом предприятий-монополистов; уровень социальной напряженности, характеризующийся отношением средней заработной платы в отрасли к прожиточному минимуму; уровень государственной поддержки отрасли, технико-экономических отраслевых показателей (валовой выпуск отрасли и его удельный вес); индекс промышленного производства, в % к предыдущему году; коэффициент обновления основных фондов; коэффициент выбытия основных фондов; степень износа основных фондов; рентабельность реализованной продукции; удельный вес прибыльных организаций; фаза жизненного цикла отрасли; социальная значимость отрасли (численность занятых); среднеотраслевая норма прибыли; срок окупаемости капитальных вложений в отрасли; доля государственной собственности | |
| Хозяйствующий субъект | Спрос на продукцию; наличие собственных финансовых ресурсов; состояние технической базы; прибыльность инвестиций в основной капитал | Оценка сроков приобретения основных фондов и их средний возраст; оценка причин выбытия основных фондов; рентабельность продаж; рентабельность производства; рентабельность инвестированного капитала; степень износа основных фондов; уровень незавершенного строительства; окупаемость капиталовложений; энерго- и ресурсоэффективность производства; автоматизация и механизация существующего производства; внедрение новых технологий; возможность создания новых рабочих мест |

Участниками процесса оценки инвестиционной привлекательности являются основные звенья экономической системы: государство, регион, отрасль, хозяйствующий субъект.



Системный подход к оценке инвестиционной привлекательности

Экономическое содержание инвестиционной привлекательности всех участников зависит от уровня социально-экономического развития государства и его регионов, территориальных и отраслевых особенностей субъектов хозяйствования. Хозяйствующий субъект в этой системе выступает конечным звеном, где реализуются предпочтения инвестора в выборе объекта инвестирования, зависящие от уровня политического риска и экономической стабильности в государстве, в регионе, в отрасли. Создание предпочтительных условий для выгодного вложения капитала станет основой для повышения инвестиционной привлекательности. Поэтому анализ и прогноз инвестиционной привлекательности всех звеньев экономической системы представляют огромный научный и практический интерес в условиях формирования долгосрочной стратегии развития государства.

Библиографический список

1. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов / пер. с англ. ; под ред. Л. П. Бельх. М. : Банки и биржи ; Юнити-Дана, 1997.
2. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. М. : Эльга-Н, 2007.
3. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент. СПб. : Питер, 2000.
4. Ендовицкий Д. А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики / под ред. Л. Т. Гиляровской. М. : Финансы и статистика, 2003.
5. Крейнина М. Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. М. : Дело и Сервис, 2005.

6. Крутик А. Б., Никольская Е. Г. Инвестиции и экономический рост предпринимательства : учеб. пособие. СПб. : Лань, 2000.

7. Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М. : Финансы и статистика, 2003.

8. Маишкин В. Управление инвестиционной привлекательностью реального сектора экономики региона // Север промышленный. 2007. № 9.

9. Семин А. Н., Кибиров А. Я. Базисные направления и инструменты повышения инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики // Экономика региона. 2013. № 3.

10. Станекова М. М. Финансовый анализ. М. : Налог-Инфо, 2007.

Р. Ю. Зернов

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Особенности организации учета нематериальных активов в современных условиях

Аннотация. Изучены теоретические и практические подходы к определению понятия «нематериальные активы», исследован процесс формирования термина «справедливая стоимость», а также множество подходов к определению справедливой стоимости, а следовательно, и отражающих ее показателей. Дается трактовка справедливой стоимости как цены, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства. Изучены правовые положения интеллектуальной собственности, а также источники формирования приобретений нематериальных активов. Рассмотрены три параметра измерения ценности нематериальных активов в соответствии с международными стандартами.

Ключевые слова: нематериальные активы; исключительное право; интеллектуальная стоимость; справедливая стоимость; измерение ценностей.

В современных условиях одним из новых видов внеоборотных активов продолжительного пользования являются нематериальные активы. Наряду с основными средствами, долгосрочными финансовыми вложениями и другими внеоборотными активами они учитываются в I разделе актива баланса компании. Их возникновение в составах активов компании связано с переходом к рыночным отношениям, необходимостью приближения к мировой практике хозяйствования [2].

Нематериальные активы представляют собой долгосрочное вложение компании в приобретение прав на имущество, которое не имеет материальной формы, но приносит компании доход.

Нематериальные активы числятся в составах активов компании до тех пор, пока они приносят доходы. В течение расчетных сроков действия активов их нужно амортизировать, т.е. постепенно переносить стоимость на выпускаемые продукты. Затраты в нематериальные активы окупаются за счет дополнительных доходов или дополнительной прибыли.

ли (уменьшения себестоимости), которые получает компания в итоге их использования или применения в своей хозяйственной деятельности [7]. Стоимость нематериальных активов включает расходы на их приобретение и доведение до состояний, когда они могут быть применены с выгодами для компании.

Источниками финансирования приобретений нематериальных активов выступают собственные и заемные средства компании, составы которых рассмотрены применительно к финансированию основных фондов. Главным нормативным документом для учетов нематериальных активов в коммерческих компаниях (кроме кредитных) является Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007).

Для принятия к бухгалтерскому учету объекта в качестве нематериального актива необходимо одновременное выполнение таких условий:

а) объект может приносить компании экономические выгоды в будущем, в частности, объект предназначен для применения в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд компании или для применения в деятельности, которая направлена на достижение целей некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, которая реализуется в соответствии с законодательством Российской Федерации);

б) компания вправе на получение экономических выгод, которые этот объект может приносить в будущем (в том числе, компания имеет надлежаще оформленные документы, которые подтверждают присутствие самого актива и права этой компании на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации – патенты, свидетельства, иные охранные документы, договоры об отчуждении исключительных прав на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, документы, которые подтверждают переход исключительных прав без договора, и т.п.), при этом существуют ограничения доступа других лиц к таким экономическим выгодам;

в) возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от иных активов;

г) объект предназначен для применения в течение продолжительного времени, т.е. сроков полезного применения длительностью больше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

д) компанией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

е) фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно установлена;

ж) отсутствие у объекта материально-вещественных форм.

В состав нематериальных активов включаются объекты интеллектуальной собственности:

исключительные права патентообладателей на изобретения, промышленный образец, полезную модель;

исключительные авторские права на программы для ЭВМ, базы данных;

имущественные права автора или другого правообладателя на топологии интегральных микросхем;

исключительные права владельцев на товарный знак и знак обслуживания, наименование местонахождения товара;

исключительные права патентообладателей на селекционные достижения.

Нематериальным активом признается не сам результат интеллектуальной деятельности, а исключительные права на использование результатов [5].

Правовые положения интеллектуальной собственности регулируются нормами гражданского права. Статья 128 ГК РФ содержит исчерпывающее определение видов объектов гражданских прав: «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага».

В ст. 138 ГК РФ дано определение интеллектуальной собственности: «В случаях и в порядке, установленных настоящим кодексом и другими законами, признается исключительное право (интеллектуальная собственность) гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, продукции, работ или услуг (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания и т.п.). Использование результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, которые являются объектом исключительных прав, может осуществляться третьими лицами только с согласия правообладателя».

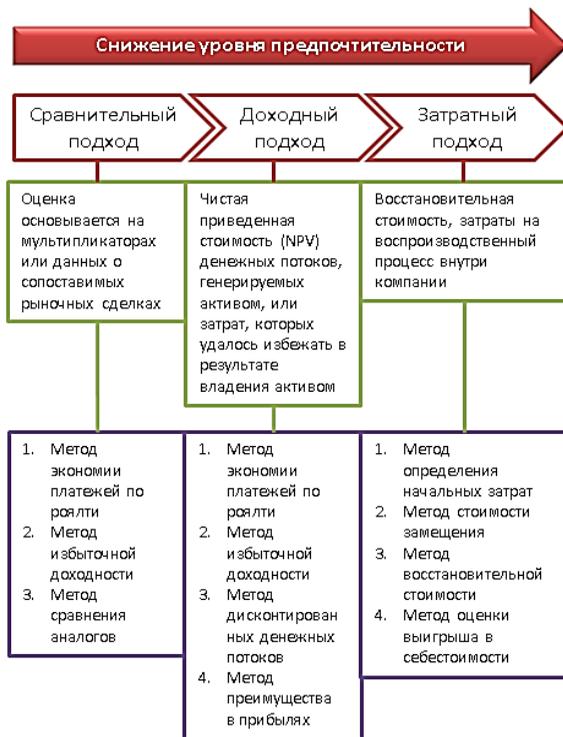
В нынешнее время каждая компания, которая инвестирует в основание новых продуктов и объектов, занимается инновационным формированием, нуждается в системе управления интеллектуальной собственностью [4].

Есть три параметра измерения ценности нематериальных активов, лаконично сформулированные американским экономистом Леонардом Накамурой:

как финансовый результат от инвестиций в НИОКР, программное обеспечение, продвижение бренда компании и т.д.;

как затраты на создание и разработку результатов интеллектуальной деятельности, покупку лицензий и т.д.;

с точки зрения прироста операционной прибыли за счет использования нематериальных активов.



Параметры измерения ценности нематериальных активов

Выделение нематериальных активов в самостоятельный объект бухгалтерского учета предполагает обязательное решение вопросов об их оценке. Согласно МСФО (IAS 38 «Нематериальные активы») к оценке нематериальных активов, так же как и к оценке любого актива, можно применить три известных подхода [6].

Сравнительный подход основывается на идее, что рациональный инвестор или покупатель не заплатит за конкретный объект нематериальных активов больше той суммы, в которую ему обойдется приобретение другого объекта нематериальных активов с сопоставимой полезностью (сопоставимым качеством). Сравнительный (рыночный) подход к оценке нематериальных активов предполагает определение стоимости нематериального актива, полученного организацией, исходя из цены, по которой

в сравнительных обстоятельствах приобретаются аналогичные нематериальные активы [1].

Однако применение рыночного подхода для оценки нематериальных активов затруднено вследствие того, что такие объекты являются практически неповторяемыми. Существуют объекты, например патенты, товарные знаки или права на произведения искусства, к которым невозможно подобрать аналоги. К тому же нематериальные активы чаще всего продаются в составе бизнеса, отдельная их продажа происходит довольно редко.

При применении затратного подхода стоимость объекта нематериальных активов определяется исходя из суммы затрат на его создание или приобретение [3]. Главным преимуществом затратного подхода является несложность получения исходных данных для расчета стоимости нематериальных активов, кроме того, все затраты могут быть подтверждены документально.

Одним из недостатков затратного подхода является несоответствие затрат настоящего времени их стоимости в будущем. Существующие методы оценки нематериальных активов в рамках затратного подхода не в полной мере учитывают инфляционное изменение покупательной способности денег, а также возможность денег приносить доход при условии их разумного инвестирования в альтернативные проекты.

В отличие от затратного доходный подход позволяет оценить возможные экономические выгоды, которые могут принести нематериальные активы. В зарубежной практике такие выгоды принято называть справедливой стоимостью.

Справедливая стоимость – это цена, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства при проведении операции на добровольной основе между участниками рынка на дату оценки (МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости»).

Существует множество подходов к определению справедливой стоимости, а следовательно, отражающих ее показатели. Например, выразителем справедливой стоимости может быть при определенных условиях рыночная стоимость, восстановительная стоимость с учетом износа, дисконтированная стоимость и другие виды стоимостей. В зарубежной практике чаще всего наилучшим показателем справедливой стоимости актива признают его рыночную стоимость. Однако данные понятия не уравниваются.

Рыночная стоимость в полной степени соответствует понятию справедливой стоимости только в условиях активного рынка, т.е. рынка, на котором цены определяются спросом и предложением, сделки производятся достаточно часто, без принуждения, а участвующие в них стороны

не зависят друг от друга. В силу специфики нематериальных активов активный рынок для них практически отсутствует.

Как отмечалось, одним из показателей справедливой стоимости может быть дисконтированная стоимость. Использование метода дисконтирования для определения справедливой стоимости активов организации имеет ряд преимуществ [8].

Во-первых, метод дисконтирования позволяет преодолеть справедливость только на момент сделки. Во-вторых, при его использовании учитывается полезность актива с точки зрения будущих экономических выгод, связанных с владением данным активом. В-третьих, дисконтированная стоимость менее подвержена колебаниям рыночной конъюнктуры, поскольку базируется на факторах, наиболее полно учитывающих возможные характеристики активов: генерируемых активами денежных потоках во времени и всевозможных рисках.

Библиографический список

1. *Бороненкова С. А., Мельник М. В.* Комплексный экономический анализ в управлении предприятием : учеб. пособие. М. : Форум ; ИНФРА-М, 2016.
2. *Буянова Т. И., Попова Н. П.* Влияние учетной политики на финансовые результаты организации // Проблемы экономики. 2013. № 1. С. 67–69.
3. *Зернов Р. Ю., Нечеухина Н. С.* Проблемы организации управленческого учета // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 14–19.
4. *Матвеева В. С.* Бухгалтерский (финансовый) учет. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015.
5. *Нечеухина Н. С.* Особенности и перспективы использования МСФО для целей управленческого учета // Современные аспекты глобализации экономических наук : сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Уфа, 2015. С. 75–77.
6. *Нечеухина Н. С., Акинфеева Я. И.* Учетная информация для принятия и реализации управленческих решений // Новые тенденции в развитии российской модели корпоративного управления : посткризисные уроки и выводы. Екатеринбург, 2011. Кн. 1. С. 98–102.
7. *Попов А. Ю.* Особенности бухгалтерского учета поисковых активов // Известия Уральского государственного экономического университета. 2013. № 5. С. 69–75.
8. *Шитова Т. Ф.* Информационное обеспечение системы управления организацией // Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в условиях интернационализации экономики : сб. ст. VI Междунар. науч.-практ. конф. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 88–94.

Е. В. Карпова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Анализ состава и структуры институтов финансовой информации

Аннотация. В работе рассмотрена система институтов финансовой информации, проанализирован ее состав и структура. Выделены информационно-аналитические и регуляторно-консультационные институты. Дана оценка важности и развитости современных институтов финансовой информации.

Ключевые слова: финансовая информация; институт финансовой информации; информационно-аналитический институт; регуляторно-консультационный институт.

Как известно, весь финансовый сектор, в отличие от торгового и промышленного, в большей степени реагирует на потоки информации. А современный уровень развития общества и технологий позволяет через средства массовой информации новостному потоку в считанные секунды распространяться по миру. Это, в том числе, относится к информации финансового характера, такой как курсы иностранной валюты, биржевые индексы, цены на драгоценные металлы, котировки ценных бумаг и т.д.

Финансовая информация – это в широком смысле слова сведения о финансовых явлениях и процессах, включая денежно-кредитные, протекающих в социально-экономической системе. Существуют различные классификации информации, отражающие ее важнейшие свойства. Информация может быть двух видов: формализованная и неформализованная. К первой относится все то, что может быть представлено в числовом выражении: котировки, объемы сделок, индексы, спреды, коэффициенты корреляции активов и т.п. Второй вид информации представлен в форме текста: информационные события и комментарии политического, экономического, светского и законодательного характера [1; 7].

Современный рынок информации в России является более специфичным и неординарным по сравнению с другими развитыми странами. Не исключением является и рынок финансовой информации. Большинство пользователей глобальной сети Интернет убеждены, что, потратив время, можно найти необходимую информацию бесплатно, и часто добиваются своей цели. При этом пользователи, обладающие уникальной полезной информацией часто предоставляют к ней открытый доступ, не обращая на законы внимания. Это, конечно, противоречит высказанному выше убеждению о платности и ограниченности информации.

В условиях рыночной экономики информацию создают, обрабатывают, покупают и продают, и она может быть представлена в следующих

формах: информационный продукт, информационная услуга, информационный товар, информационный капитал.

Официальные общепризнанные организации, основная цель которых – работать с финансовой информацией коммерческого и некоммерческого характера, принято называть институтами финансовой информации. Они формируют финансовую информацию, которая прямо или косвенно влияет на финансовые рынки и их участников. Основными потребителями финансовой информации являются государство, организации и домохозяйства. Все институты финансовой информации без учета территориального признака можно разделить на информационно-аналитические и регуляторно-консультационные. В таблице представлена подробная классификация современных институтов финансовой информации.

Система институтов финансовой информации

| Институты финансовой информации – официальные, общепризнанные организации, основная цель которых – работать с финансовой информацией коммерческого и некоммерческого характера | |
|--|---|
| 1. Информационно-аналитические институты – системы, позволяющие экспертам отрасли быстро анализировать большой объем финансовых данных | <ul style="list-style-type: none"> а) институты, публикующие официальные курсы иностранной валюты; б) мировые финансовые информационно-аналитические системы; в) финансовые компании, публикующие сведения на персональных сайтах; г) подразделения фондовых бирж, публикующие котировальные списки |
| 2. Регуляторно-консультационные институты – участники финансового рынка, наделенные специфическими правами и обладающие специализированными знаниями, ограниченные регулятором рынка | <ul style="list-style-type: none"> а) институты, формирующие базы данных, относящихся к нормативным и законодательным актам; б) рейтинговые агентства; в) бюро кредитных историй; г) организации, оказывающие образовательные и консультационные услуги в финансовой сфере; д) специальные службы государства и отделы организаций, занимающиеся обеспечением безопасности и защиты информации |

Примечание. Составлено по: [2; 3; 5–10].

Информационно-аналитические институты, публикующие финансовую информацию, оказывают опосредующее влияние на финансовые рынки, а именно через экономическую деятельность представленных на них субъектов. К информационно-аналитическим институтам финансовой информации, в частности, относятся институты, публикующие официальные курсы иностранных валют; мировые информационно-аналитические системы; финансовые компании, публикующие сведения на персональных сайтах (банки, пенсионные фонды, страховые организации и т.д.); подразделения фондовых бирж, публикующие котировальные списки. Регуляторно-консультационные институты финансовой инфор-

мации призваны формировать цивилизованные стандарты поведения субъектов финансовых рынков. К регуляторно-консультационным институтам финансовой информации, в частности, относятся институты, формирующие базы данных, относящихся к нормативным и законодательным актам, связанным с регулированием финансовых рынков, макроэкономической и кредитно-финансовой статистике; рейтинговые агентства; бюро кредитных историй; организации, оказывающие образовательные и консультационные услуги в финансовой сфере, специальные службы государства и отделы организаций, занимающиеся обеспечением безопасности и защиты информации [7].

Дадим краткую характеристику информационно-аналитическим институтам финансовой информации.

В Российской Федерации Банк России устанавливает и публикует официальные курсы иностранных валют по отношению к рублю, изменение процентных ставок, размер резервных требований, размеры обязательных нормативов для кредитных организаций и банковских групп, прямые количественные ограничения и пр., все это производится для обеспечения устойчивого функционирования финансового рынка в целом и валютного рынка в частности в соответствии со ст. 53 ФЗ от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». На официальном сайте Банка России представлены обширные базы данных по всем финансовым рынкам страны, а также тематические аналитические обзоры.

Особенностью современных мировых финансовых информационно-аналитических систем является то, что они в своей работе активно используют современные компьютерные технологии. Для профессиональных участников финансовых рынков мировые финансовые информационно-аналитические системы выступают поставщиками финансовой информации. Яркие представители данных систем – агентства, специализирующиеся на бизнес-информации. Крупнейшими мировыми агентствами являются Блумберг (Bloomberg) и Томсон Рейтере (Thompson Reuters). Мировые финансовые информационно-аналитические системы производят и распространяют следующие информационные продукты: об обменных курсах спот для различных валют мира; о кросс-курсах валют; о курсах форвард; о величинах депозитных ставок; о ценах валютных опционов; о ценах опционов на межбанковские ставки; о ценах на драгоценные металлы; о ценах на казначейские и иные государственные долговые обязательства; о ценах на депозитные сертификаты; о ценах на акции, облигации, векселя; о ценах биржевых рынков; о значениях биржевых индексов; о ценах на производные финансовые инструменты и т.д.

Мировые финансовые информационно-аналитические системы предоставляют не только текущую, но и архивную финансово-биржевую информацию с глубоким обзором, осуществляют ее технический анализ,

делают прогнозы и предлагают тактику поведения на финансовых рынках, исходя из заложенной пользователем стратегии поведения [7].

Для характеристики финансовых компаний, публикующих сведения на персональных сайтах, невозможно дать одно однозначно верное всеобъемлющее определение. К таким компаниям относятся банки, пенсионные фонды, страховые компании, которые в законодательном порядке обязаны публиковать в открытом доступе, а именно через их официальные сайты финансовую отчетность. Задачей финансовой отчетности является точное отражение состояния любой компании, поэтому сами банки, страховые компании и пенсионные фонды в случае положительной динамики заинтересованы в донесении для внешних пользователей (аудиторов, акционеров и инвесторов, клиентов и потенциальных клиентов) своих финансовых показателей.

Участники рынка ценных бумаг могут получить качественную информацию об объектах инвестиционной деятельности посредством подразделений фондовых бирж, публикующих котировальные списки.

В условиях глобализации фондового рынка наибольшее информационное влияние на него оказывают подразделения, публикующие котировальные списки Американской фондовой биржи (American Stock Exchange), Гонконгской фондовой биржи (Hong Kong Stock Exchange), Лондонской фондовой биржи (London Stock Exchange), Люксембургской фондовой биржи (Luxembourg Stock Exchange), Насдак (Nasdaq), Нью-Йоркской фондовой биржи (New York Stock Exchange), группы «Московская биржа», Токийской фондовой биржи (Tokyo Stock Exchange Group), Шанхайской фондовой биржи (Shanghai Stock Exchange) [7] и др.

Группа «Московская биржа» управляет единственной в России многофункциональной биржевой площадкой по торговле акциями, облигациями, производными инструментами, валютой, инструментами денежного рынка и товарами. В состав группы входит центральный депозитарий (НКО ЗАО «Национальный расчетный депозитарий»), а также клиринговый центр (Банк «Национальный клиринговый центр»), выполняющий функции центрального контрагента на рынках, что позволяет Московской бирже оказывать клиентам полный цикл торговых и пост-трейдинговых услуг. Московская биржа была образована в декабре 2011 г. в результате слияния двух основных российских биржевых групп – группы ММВБ (год основания – 1992) и группы РТС (год основания – 1995). Возникшая в результате слияния вертикально интегрированная структура, обеспечивающая возможность торговли всеми основными категориями активов, была переименована в Московскую биржу. Московская биржа провела первичное публичное размещение своих акций 15 февраля 2013 г. на собственной торговой площадке (торговый код MOEX) [4].

Для повышения надежности инвестиций в глазах инвесторов эмитентам необходимо соблюдать требования по раскрытию информации о ценных бумагах, которые включены в котировальные списки. Это приводит к улучшению имиджа компании и повышению ликвидности ценных бумаг. Исключение ценной бумаги из списка (делистинг) осуществляется организатором торговли по определенным основаниям.

Подводя итоги изложенного, можно сделать следующие выводы. Роль финансов и финансовой информации в мире с каждым днем усиливается. Финансовый сектор развивается бурными темпами по сравнению с другими секторами экономики. Доказано, что при заключении большей половины сделок в мире движения товаров и услуг не происходит. Приоритетными направлениями развития мировых институтов финансовой информации должны стать их качество, безопасность, регулирование, контроль и надзор.

Состояние финансовых рынков основывается на вырабатываемой ими информационной продукции.

Институты финансовой информации – достаточно новое направление в науке, требующее более глубокого и тщательного анализа. Рассмотрев их структурные элементы, мы убедились, что они прочно вошли в нашу повседневную финансовую жизнь, но редко упоминаются в научной литературе.

Библиографический список

1. *Дарушин И. А.* Финансовый инжиниринг: инструменты и технологии / под ред. Н. С. Воронова. М. : Проспект, 2014.
2. *Ильин А. Ю., Котов В. В., Моисеенко М. А.* Механизм правового регулирования внутреннего государственного финансового контроля. М. : Проспект, 2014.
3. *Митрофанов Е. П.* Особенности информационного производства и воспроизводства информационных ресурсов на уровне региона в рамках инновационных подсистем // Вестник Чувашского университета. 2012. № 1.
4. *Официальный сайт группы «Московская биржа».* URL : <http://moex.com>.
5. *Сбойчакова Е. В.* Новейшие концепции человеческого капитала // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. № 5.
6. *Скобара В. В., Телепнева А. В.* Государственный финансовый контроль в системе управления государством. М. : Научная библиотека, 2016.
7. *Современные финансовые рынки* / под ред. В. В. Иванова. М. : Проспект, 2014.
8. *Соколов Б. И.* Институты финансовой информации // Финансы и кредит. 2013. № 31. С. 2–16.
9. *Соколов Б. И.* Система институтов финансовой информации // Проблемы современной экономики. 2013. № 3. С. 232–237.
10. *Соколов Б. И.* Финансово-кредитная система, бюджетное, валютное и кредитное регулирование экономики, инвестиционные ресурсы // Проблемы современной экономики. 2013. № 4. С. 210–214.

Т. В. Кочетова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

В. Ф. Пельвицкий

*Уральский федеральный университет
(Екатеринбург)*

Проблемы защиты прав предпринимателей на современном этапе и их влияние на развитие реального сектора экономики

Аннотация. В современных экономических условиях необходима поддержка прав и законных интересов предпринимателей. Статья посвящена изучению проблем защиты прав предпринимателей в реальном секторе экономики и обеспечения эффективной защиты прав предпринимателей.

Ключевые слова: предприниматель; предпринимательская деятельность; реальный сектор экономики; защита прав предпринимателей.

В Российской Федерации, как и в других государствах, реальный сектор является основой национальной экономики, определяющей ее уровень и обеспечивающей функционирование финансового и социального секторов.

В целях поддержания реального сектора экономики государство обеспечивает защиту субъектов предпринимательской деятельности, в том числе, от излишних административных барьеров [4, с. 47].

В 2009 г. в России вступил в силу Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», устанавливающий порядок организации и проведения проверок юридических лиц, индивидуальных предпринимателей органами, уполномоченными на осуществление государственного контроля (надзора), муниципального контроля. Принципы и проблемы государственного контроля и надзора в сфере предпринимательства рассмотрены в ряде научных работ [2; 5].

Несмотря на длительное время действия данного закона, существует административное давление и необоснованное уголовное преследование субъектов предпринимательской деятельности.

Для обеспечения гарантий государственной защиты прав и законных интересов субъектов предпринимательской деятельности и соблюдения указанных прав органами государственной власти органами местного самоуправления и должностными лицами в 2013 г. был окончательно закреплена правовая статус уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей, а также уполномо-

ченных по защите прав предпринимателей в субъектах РФ¹. Введение института уполномоченного по защите прав предпринимателей позволило более эффективно решать задачи по обеспечению безопасности и стабильности ведения предпринимательской деятельности. Количество обращений к уполномоченному постоянно возрастает.

В Свердловской области данная должность учреждена Законом Свердловской области от 19 декабря 2013 г. № 132-ОЗ «Об Уполномоченном по защите прав предпринимателей в Свердловской области».

Из ежегодных докладов уполномоченного по защите прав предпринимателей можно оценить условия и результаты осуществления предпринимательской деятельности в Свердловской области.

В ежегодном докладе в 2014 г. было указано, что предприниматели обеспокоены тем, как будет развиваться правоприменительная практика в сфере проверочной деятельности (в частности, со стороны Роспотребнадзора) в связи с изменением с 23 января 2015 г. законодательства о проверках и о безопасности пищевых продуктов². Новые правила расширили число случаев, когда внеплановые проверки в торговле и общественном питании можно производить внезапно, т.е. без предупреждения за 24 ч [5].

При этом выявились положительные тенденции. Так, в рамках государственной поддержки снижения давления на бизнес в 2015 г. в управлении Роспотребнадзора Свердловской области сохранилась тенденция к снижению количества проведенных плановых проверок (с 1 496 до 1 041; на 30%). Наряду с этим количество внеплановых проверок увеличилось с 5 043 до 6 395, на 26% [3]. По плану проверок юридических лиц и индивидуальных предпринимателей управлением Роспотребнадзора по Свердловской области на 2016 г. уже предусмотрена 1 201 проверка.

В 2015 г. ответ на вопрос «Сколько раз за последний год ваше предприятие подвергалось проверкам контролирующих органов?» выглядят следующим образом: 50% (48) из опрошенных субъектов предпринимательской деятельности были проверены суммарно 115 (!) раз. Наибольшее внимание контрольно-надзорных органов было уделено:

одному предприятию в сфере розничной торговли (проверено десять раз);

одному предприятию, торгующему алкогольной продукцией (пивом) (проверено восемь раз);

¹ Об уполномоченных по защите прав предпринимателей в Российской Федерации : федер. закон от 7 мая 2013 г. № 78-ФЗ.

² Ежегодный доклад о результатах деятельности Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области в 2014 г. с оценкой условий осуществления предпринимательской деятельности в Свердловской области и предложениями о совершенствовании правового положения субъектов предпринимательской деятельности. URL : <http://uzpp.midural.ru/article/show/id/134>.

трем предприятиям, работающим в сферах: управления недвижимостью, общественного питания и торговли (пережили за год по пять проверок каждое);

пяти предприятиям, осуществляющим деятельность в сферах: строительства (два), торговли (два), предоставления оптических услуг – по четыре раза,

двум предприятиям (по три раза), осуществляющим предпринимательскую деятельность в сфере пассажирских перевозок и ремонта бытовой техники»¹.

К сожалению, данная ситуация наблюдается во многих регионах нашей страны.

В декабре 2015 г. Президент РФ В. В. Путин в послании Федеральному собранию отметил, что «...предприниматели пока не видят качественных подвижек в деятельности контрольных и надзорных ведомств...».

Председатель Комиссии по развитию малого и среднего бизнеса Д. В. Сазонов на заседании профильных комиссий Общественной палаты РФ отметил, что «защищенность бизнеса от давления со стороны правоохранительных органов – один из важнейших аспектов экономического климата в стране. Общественная палата России как центральный гражданский институт должна способствовать повышению чувства защищенности экономически активных граждан» [3].

Общественной палатой РФ 2 марта 2016 г. было принято решение о создании Координационного совета при Общественной палате РФ по защите прав предпринимателей при взаимодействии с правоохранительными и контрольно-надзорными органами.

В целях оптимального использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов, задействованных при осуществлении государственного контроля (надзора), снижения издержек юридических лиц, индивидуальных предпринимателей и повышения результативности своей деятельности органы государственного контроля (надзора) при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) с января 2018 г. должны полностью перейти на риск-ориентированную модель.

С 1 января 2016 г. по 31 декабря 2018 г. не проводятся плановые проверки в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, отнесенных к субъектам малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации. Юридическое лицо, индивидуальный предпри-

¹ *Ежегодный доклад о результатах деятельности Уполномоченного по защите прав предпринимателей в Свердловской области в 2015 г. с оценкой условий осуществления предпринимательской деятельности в Свердловской области и предложениями о совершенствовании правового положения субъектов предпринимательской деятельности.* URL : <http://uzpp.midural.ru/article/show/id/134>.

ниматель вправе подать в орган государственного контроля (надзора), орган муниципального контроля заявление об исключении из ежегодного плана проведения плановых проверок проверки в отношении их, если полагают, что проверка включена в ежегодный план проведения плановых проверок в нарушение действующего законодательства.

Действительно, данные изменения в законе позволяют только определенной группе предпринимателей в реальном секторе экономики более спокойно осуществлять предпринимательскую деятельность и избежать плановых проверок. Временный запрет на проведение плановых проверок не снижает административное давление на предпринимателей. Закон предусматривает ряд исключений, при наличии которых контролирующие и надзорные органы смогут проводить плановые проверки в период 2016–2018 гг., а именно: имеется вступившее в законную силу постановление о назначении административного наказания за совершение грубого нарушения; осуществление определенных видов деятельности; отдельные виды контроля (надзора), на которые запрет проведения проверок не распространяется.

Кроме того, законом не отменяются внеплановые проверки. Только в 2015 г. в УрФО было проведено почти 122 тыс. внеплановых проверок, 54,7 тыс. из них – в отношении малого и среднего предпринимательства. До сих пор существует возможность проведения внеплановых проверок по «анонимным заявлениям». Согласно п. 2.8. Инструкции о порядке рассмотрения обращений и приема граждан в органах прокуратуры Российской Федерации в случае, если в письменном обращении не указаны фамилия гражданина, направившего обращение, или адрес, по которому должен быть направлен ответ, ответ на обращение не дается. Если в указанном обращении содержатся сведения о подготавливаемом, совершаемом или совершенном противоправном деянии, а также о лице, его подготавливающем, совершающем или совершившем, обращение подлежит направлению в государственный орган в рамках его компетенции¹.

Несмотря на принятие определенных мер по защите прав предпринимателей, затруднительно сделать вывод, что ситуация кардинальным образом изменилась [1]. Необходимо, чтобы административное давление на предпринимателей было действительно снижено, результаты проводимых проверок должны быть объективными, и проверка контрольных и надзорных органов не препятствовала осуществлению деятельности добросовестными предпринимателями.

¹ Об утверждении и введении в действие Инструкции о порядке рассмотрения обращений и приема граждан в органах прокуратуры Российской Федерации : приказ Генпрокуратуры России от 30 января 2013 г. № 45.

Библиографический список

1. *Абакумова Е. Б.* Проблемы института защиты прав предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля // Бизнес в законе. 2015. № 4. С. 75–79.

2. *Курбанов Р. А., Спектор А. А.* Принципы государственного контроля в сфере предпринимательства // Пробелы в российском законодательстве. 2011. № 6. С. 59–61.

3. *В ОП РФ создадут Координационный совет по защите прав предпринимателей.* URL: <https://www.oprf.ru/press/news/2016/newsitem/32972>.

4. *Филатова А. В., Конин Н. М.* Регламенты и процедуры в сфере реализации государственного контроля (надзора). М.: Науч. кн., 2009.

5. *Харитонова О.* Контрольная работа // Роспотребнадзор. Свердловская область. 2015. № 4. URL : https://issuu.com/natalylukiantseva/docs/all_pages.

Н. С. Нечеухина, О. В. Мустафина

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Теоретические подходы к обоснованию применения термина «бизнес-структуры» в отрасли розничной торговли

Аннотация. Изучены теоретические подходы к определению понятия «бизнес», исследован процесс формирования термина «бизнес-структуры» применительно к розничной торговле, рассмотрены схемы формирования бизнес-структур отраслей экономики, выявлены особенности бизнес-структур розничной торговли.

Ключевые слова: бизнес; структура; торговля; бизнес-структура.

Важным условием социально-экономического развития территорий является развитость инфраструктуры, обеспечивающей выбранный вид бизнеса. Бизнес (от староангл. «*bisig*» – активный, занятый работой, деловой) играет определяющую роль в современной экономике. Именно бизнесу общество обязано практически всеми экономическими благами, определяющими условия существования современного человека и общества. Бизнес модифицируется, принимает различные формы, трансформируется и эволюционирует, охватывает все отрасли экономики и, естественно, активно развивается в отрасли торговли. Иными словами, бизнес существует в трех основных видах: торгово-коммерческий бизнес, бизнес по оказанию услуг и бизнес по производству продукции (товаров, услуг).

Торговля – это особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи и представляющая собой совокупность специфических технологических и хозяйственных операций, направленных на обслуживание процесса обмена. Торговля подразделяется на два вида: оптовая торговля и розничная.

Производственный бизнес – это производство товаров, работ, услуг, ему соответствует схема: предприниматель приобретает либо арендует основные средства – помещения и оборудование, закупает оборотные средства – материалы и комплектующие, привлекает рабочую силу, приобретает информационный ресурс. В результате выпущенный товар (работа, услуга) реализуется предпринимателем или непосредственно потребителю, или торговому посреднику. На сегодня одним из самых прибыльных и выгодных видов бизнеса является оказание различных услуг населению. Огромный плюс этого направления в предпринимательстве состоит в том, что организовать его можно в любой сфере: ремонт и строительство, спорт и здоровье, интернет-бизнес, красота и другие сферы.

В «Словаре иностранных слов» (1989 г.) бизнес (англ. *business* – «дело», «предприятие») приравнивается к промыслу и определяется как деятельность, направленная на получение прибыли; любой вид деятельности, приносящий доход или иные личные выгоды. Алан Хоскинг определяет бизнес как «деятельность, осуществляемую частными лицами или организациями для извлечения природных благ производства или оказания услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги, что ведет к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций». Н. Н. Фолин в понятие «бизнес» вкладывает не только экономическую деятельность, но и деловую жизнь, деловые круги, а также предпринимательство. Э. А. Арустамов пишет, что «бизнес – это делание денег из денег, но обязательно посредством полезной производительной деятельности – изготовлением продукта или оказания услуги» [1, с. 28].

О. В. Борисова дает сразу несколько определений бизнеса и предпринимательства: «искусство ведения деловой активности», «мыслительный процесс», «особый настрой души, форма деловой романтики и средство реализации человеком присущих ему потенций», «умение организовать собственный бизнес и осуществлять функции, связанные с ведением собственного дела» [2, с. 37]. Некоторые авторы воспринимают бизнес как категорию нематериальную: «бизнес – это психология» [6, с. 16]; «то, что у вас под ногами» [2, с. 5] или «бизнес – это ошибки и опыт» [5, с. 17]. Приближенное к российской действительности определение бизнеса дано Андре Моруа: «Бизнес – это сочетание войны и спорта» (1936 г.). Бизнес – это не только появление новых технологий, товаров и рынков, но и успешность, которая определяется способностью к разработке и накоплению опыта социального взаимодействия, правил и процедур ведения дела. Одно из основных отличительных качеств бизнеса – полнейшая свобода действий, исключая тот минимум правил, под которым понимаются основные моральные нормы и законы. В остальном же бизнесмен имеет полное право на свободу выбора методов достижения цели. Ввиду амбициозности целью любого бизнеса выступает при-

быль. Прибыль – превышение в денежном выражении доходов (выручки от реализации товаров и услуг) над расходами на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг.

Таким образом, понятие «бизнес» можно рассмотреть с двух сторон: первая раскрывает бизнес с точки зрения процесса, где результатом такой деятельности является продукт, который имеет свою стоимость, с другой стороны, бизнес рассматривается как деятельность, которая направлена на получение ценных благ. Американский ученый Р. Хизрик определил бизнес как создание чего-то нового, что обладает некой стоимостью, а бизнесмена – как человека, который тратит на это свое время, силы и берет на себя финансовые затраты по организации, взамен он получает финансовое вознаграждение и удовлетворение.

Изначально и до сих пор понятие «бизнесмена» как человека, отдающего себя производству и продаже товаров, работ и услуг, является чем-то вроде титула. Если спросить бизнесмена, что он понимает под термином «бизнес», скорее всего он ответит: «Деятельность, которая приносит прибыль». И он будет прав, потому что бизнес – инициативная экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая главными целями получение дохода и развитие собственного дела.

Бизнес – это не только самая активная форма экономической деятельности, но и одна из самых сложных систем взаимосвязанных элементов. Очевидно, что сложная система должна как-то регулироваться. Системная функция управления бизнесом реализуется посредством деятельности единиц, скомпонованных по уровням, функциям, ответственностям, т.е. в сумме представляющих из себя структуру. Бизнес-единица – отдельная организационно и юридически оформленная активная структура бизнеса. Она полностью или частично экономически обособлена, отвечает за конкретный вид деятельности, необходимый для осуществления функций в бизнес-процессе. Функции бизнес-единицы возлагаются на нее в едином комплексе. В зависимости от организационной структуры она может нести ответственность за получение прибыли, за осуществление координационной деятельности или за разработку бизнес-политики. Следовательно, структура – это взаимосвязанные единицы, части, элементы одного большого механизма бизнеса, каждый из которых решает конкретную задачу на пути к достижению цели – получению прибыли. Под структурой организации понимается ее архитектура, наличие отдельных частей и соотношения между ними, степень жесткости или гибкости организационной конфигурации, типы взаимодействий между внутренними элементами. Границы и суть бизнеса не могут не быть расплывчатыми, варьируемыми. И структура также не может быть аморфной, она должна быть заключена в определенную форму. Структу-

ра предприятия (организации) – это логические взаимоотношения уровней управления и функциональных областей, построенные в форме, которая позволяет наиболее эффективно достигать целей организации; это наиболее общее и всестороннее представление о предприятии как о хозяйствующем субъекте, имеющем краткосрочные и долгосрочные цели ведения своей основной деятельности, определенные миссией на территориальном, региональном и мировом рынке и стратегией развития, внешними и внутренними ресурсами, которые необходимы для выполнения миссии и достижения поставленных целей, а также сложившиеся правила ведения основной деятельности (бизнеса).

Структура предприятия существует независимо от нашего сознания и от размера предприятия – будь то глобальная корпорация, небольшой завод, малое торговое предприятие и т.п., причем у малого предприятия структура та же, что и у крупного, они не слишком сильно различаются по составу компонентов. В динамике структура предприятия – это логически связанный цельный план действий и скоординированных проектов, необходимых для приведения сложившейся архитектуры организации к состоянию, определенному как долгосрочная цель, базирующийся на текущих и планируемых бизнес-целях и бизнес-процессах. Таким образом, сущность бизнеса как процесса получения чистой добавленной стоимости (прибыли) и предприятия как структурной формы проявления, обеспечения и реализации бизнеса интегрирована в термине «бизнес-структура».

Выделяются три вида бизнеса, представленные на рисунке. Несмотря на различия в структуре и в материальном источнике получения чистой прибавочной стоимости, они имеют сходные уровни инфраструктуры и бизнес-процессы. Бизнес-процесс – это регулярно повторяющаяся последовательность взаимосвязанных мероприятий (операций, процедур, действий), при выполнении которых используются ресурсы внешней среды, создается ценность для потребителя, и ему выдается результат.

Основная деятельность (основные бизнес-процессы) направлена на создание ценности для внешнего потребителя, формирует денежные поступления и является основой конкурентоспособности.

Вспомогательная деятельность (обеспечивающие бизнес-процессы и сервисы) ориентирована на создание ценности для внутреннего потребителя и на поддержание основных бизнес-процессов.

Управленческая деятельность (функциональные системы управления, составляющие единую систему управления деятельностью предприятия) ориентирована на обеспечение согласованности основных и вспомогательных бизнес-процессов и сервисов, достижение общих организационных целей.

| Бизнес производственный | Бизнес торговый | Бизнес по оказанию услуг |
|---|---|---|
| Основные бизнес-процессы: производство продукции и товаров | Основные бизнес-процессы: продажа промежуточному покупателю (опт); продажа конечному покупателю (розница) | Основные бизнес-процессы: производство услуг; сбыт услуг конечному покупателю |
| Обеспечивающие бизнес-процессы и сервисы: продажи, логистика, реклама, УАО, транспорт | Обеспечивающие бизнес-процессы и сервисы: логистика, реклама, УАО, транспорт | Обеспечивающие бизнес-процессы и сервисы: реклама, УАО, транспорт |
| Единая система управления: линейная; матричная; штабная | Единая система управления: линейно-функциональная; дивизионная | Единая система управления: линейная; линейно-функциональная |

Содержание понятия «бизнес-структура»

Следовательно, бизнес-структура на основании миссии, стратегии развития и долгосрочных бизнес-целей определяет необходимые бизнес-процессы, информационные и материальные потоки, а также поддерживающую их организационно-штатную структуру. К. Ю. Кисель предлагает под бизнес-структурами понимать коммерческие организации различных форм собственности [4, с. 26]. Применительно к Российской Федерации формы собственности определяются Гражданским кодексом (гл. 4, п. 2). Торговые бизнес-структуры – это имущественные комплексы, используемые для купли-продажи товаров и оказания сопутствующих услуг; основное звено сферы обращения, обладающее хозяйственной и юридической самостоятельностью, осуществляющее продвижение товаров от производителей к потребителям посредством купли-продажи и реализующее собственные интересы на основе удовлетворения потребностей людей, представленных на рынке. Деятельность бизнес-структур розничной торговли – это всегда юридически оформленный вид деятельности, который может осуществляться только в рамках одной из установленных законом форм хозяйствования. Субъектами бизнеса (бизнесменами) могут быть свободные в своих действиях на рынке единоличные собственники капитала – физические лица, а также собственники и владельцы предприятий, выступающие как юридические лица. Бизнес-структуры розничной торговли существуют в трех основных формах: индивидуального или частного предпринимательства; коллективного партнерства; корпорации (акционерного общества).

Библиографический список

1. *Арустамов Э. А.* Основы бизнеса : учебник. М. : Дашков и К°, 2015.
2. *Борисова О. В.* Бизнес-планирование деятельности предприятий торговли. М. : Академия, 2009.
3. *Казакевич Т. А.* Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учеб. пособие. М. : Интермедия, 2015.
4. *Кисель К. Ю.* Современные модели взаимодействия бизнес-структур и органов государственной власти : автореф. дис. ... канд. полит. наук. М., 2013.
5. *Лошкарев В. Г.* Организация бизнеса с нуля. Советы практика. СПб. : Питер, 2008.
6. *Мелия М. Дж.* Бизнес – это психология: психологические координаты жизни современного делового человека. 4-е изд. М. : Альпина Бизнес Букс, 2006.
7. *Ретин В. В., Елиферов В. Г.* Бизнес-процессы: регламентация и управление. М. : ИНФРА-М, 2011.

Т. Д. Одинокова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Страхование жизни и его роль в развитии финансового рынка России

Аннотация. В данной статье автор акцентирует внимание на роли страхования жизни в экономике страны и в первую очередь на финансовом рынке. Именно благодаря развитию продуктов инвестиционно-накопительного страхования жизни страховые компании смогут привлечь значительные долгосрочные ресурсы и инвестировать их в другие инструменты финансового рынка (депозиты, ценные бумаги, недвижимость, валюта), столь необходимые для развития российской экономики. Определены основные проблемы, которые «тормозят» развитие рынка страхования жизни и на решение которых необходимо сосредоточить внимание в современных условиях. Помимо этого, в статье перечисляются мероприятия по решению проблем рынка страхования жизни. В результате реализации предложенных мер произойдет увеличение роли страхования жизни в развитии финансового рынка России.

Ключевые слова: финансовый рынок; долгосрочный финансовый ресурс; страхование жизни; продукты.

На современном этапе развития экономики Россия столкнулась с ситуацией, когда запущены многие механизмы для обеспечения ее стабильного развития, однако это не дало того эффекта, на который рассчитывало наше государство. Во многом это было связано с тем, что долгие годы Правительство ориентировало бизнес на привлечение и работу краткосрочного капитала, используя такие инструменты, как государственные краткосрочные облигации, краткосрочные депозиты и кредиты коммерческих банков, отсрочка (рассрочка) по налогам, планирование бюджетов на срок не более трех лет, краткосрочное страхование и др. Политика преобладания краткосрочных инструментов над долгосрочными привела фактически к от-

существованию финансового рынка в нашей стране. Несмотря на такую политику со стороны государства, население стало проявлять более высокую сберегательную активность, средняя склонность к сбережению, по данным Росстата, за анализируемый период выросла с 35 до 50%. Это наглядно показано на рис. 1: доля доходов от собственности и прочих доходов составляет в течение нескольких лет менее 8%.

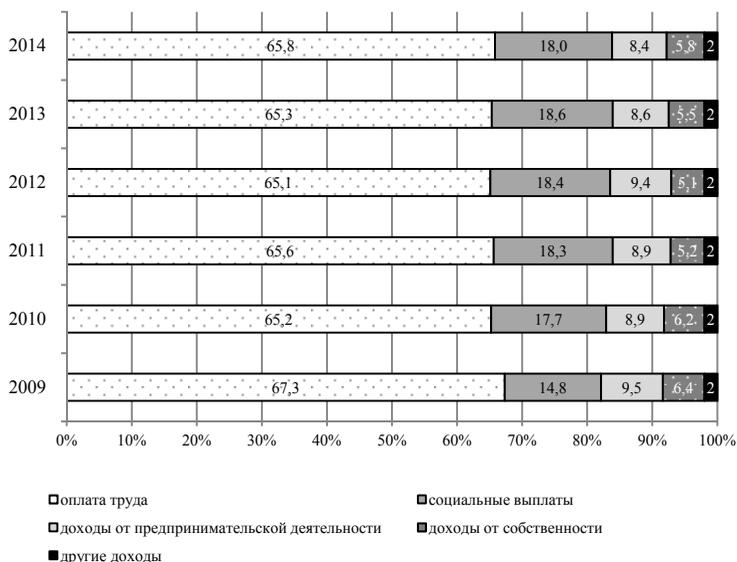


Рис. 1. Динамика и структура доходов населения

Как видно, кризис заметно повлиял на сберегательную активность россиян. Средства, не потребленные в текущем периоде, приобретают три основные формы: вклады в коммерческие банки, недвижимость и валютные сбережения. Вложения в указанные виды инвестиций зависят от типа инвестора, суммы и срока нахождения свободных денежных средств, целей инвестирования.

Определение целей зависит от социального статуса каждого конкретного человека, его семейного положения, уровня текущих доходов, от возможностей карьерного роста и т.п. Помимо этого, для многих важным аспектом инвестиций является удовлетворение в конечном итоге жизненно важных потребностей, таких, например, как покупка отдельного жилья, либо получение эстетического удовлетворения от приобретения антиквариата или произведений искусства и т.п. [3].

Согласно рис. 2 платежи по страхованию настолько малы по сравнению с другими инструментами, что пришлось их показать отдельной линией.

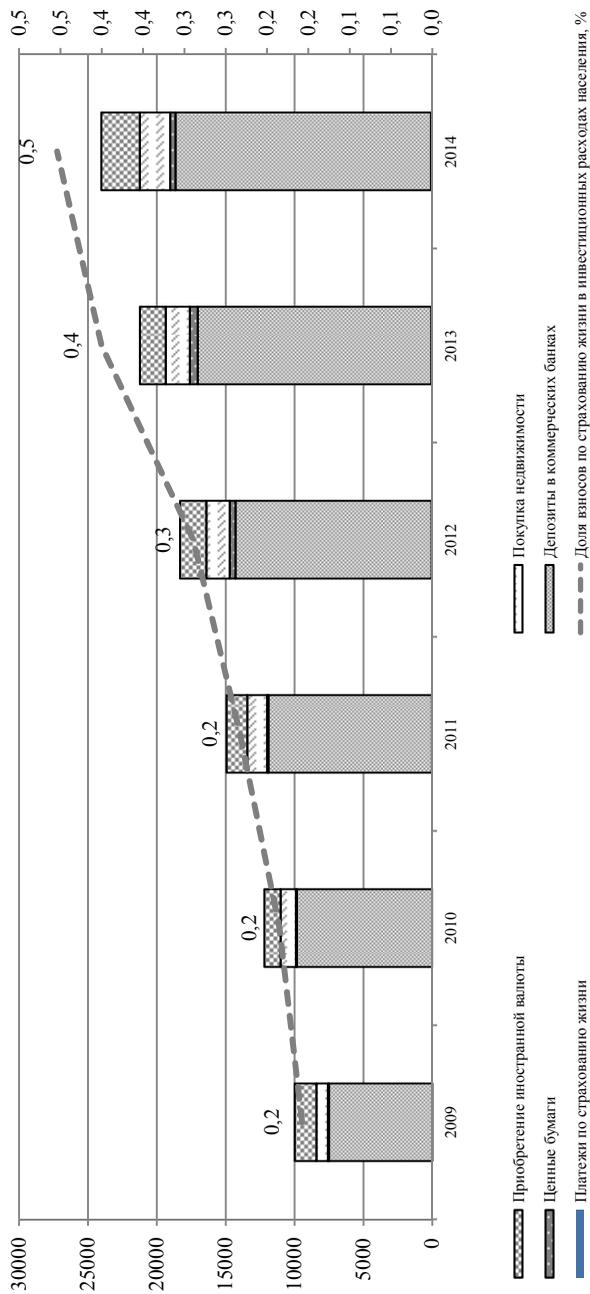


Рис. 2. Структура инвестиционных расходов населения, %

Однако динамика именно этого инструмента демонстрирует стабильный рост более 40% в год (рис. 3).



Рис. 3. Динамика основных показателей развития рынка страхования жизни

Активное продвижение страховщиками продуктов страхования жизни в качестве дополнительного инструмента диверсификации личных финансовых вложений способствовало резкому росту инвестиционного страхования жизни (рис. 4), что позволило отрасли поддержать высокие темпы прироста взносов.

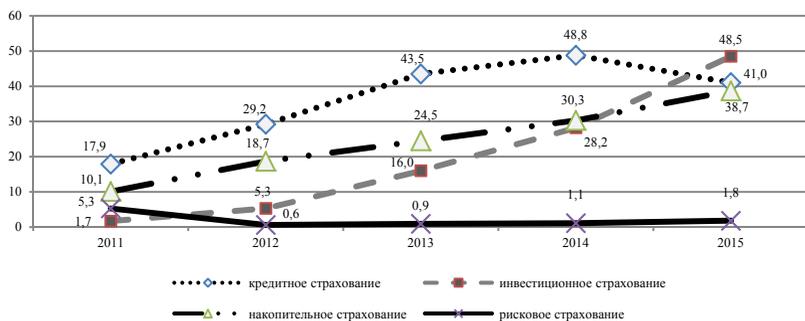


Рис. 4. Динамика страховых премий по секторам, млрд р.

При этом страхование жизни за счет юридических лиц сократилось с 32% в 2008 г. до 5% в 2015 г. И в ближайшие несколько лет скорее всего рынок страхования жизни будет расти за счет взносов, полученных от физических лиц.

Как показал анализ современного состояния рынка страхования жизни:

1) при стабильном росте собираемости премий растет и доля в общем объеме платежей по добровольному личному страхованию;

2) на сокращение темпов по страхованию жизни в 2014 и 2015 гг. отразилась и меры Банка России по «чистке» рынка от недобросовестных и финансово неустойчивых компаний;

3) концентрация на рынке страхования жизни выросла. На долю топ-5 компаний по страхованию жизни приходилось 74% взносов за 2015 г. (см. таблицу), и здесь, мы видим, произошли изменения. Компания «Сбербанк страхование жизни» стала лидером с долей рынка 34%. Также следует отметить, что все представленные компании относятся к финансово-промышленным или финансовым группам, имеющим в структуре свой банк.

Рэнкинг страховщиков жизни по премиям

| 2013 | | | 2014 | | | 2015 | | |
|---|-----------------|---------------|---|-----------------|---------------|---|-----------------|---------------|
| Топ-5 лидеров рынка | Премии, млрд р. | Доля рынка, % | Топ-5 лидеров рынка | Премии, млрд р. | Доля рынка, % | Топ-5 лидеров рынка | Премии, млрд р. | Доля рынка, % |
| 1. Группа «Ренессанс Страхование» | 20,8 | 24,5 | ООО СК «Сбербанк страхование жизни» | 36,5 | 33,5 | ООО СК «Сбербанк страхование жизни» | 43,9 | 33,9 |
| 2. Страховая группа «АльфаСтрахование» | 10,7 | 12,6 | Группа «Ренессанс Страхование» | 12,4 | 11,4 | ГК «Росгосстрах» и «Капитал» | 20,2 | 15,6 |
| 3. ООО СК «Сбербанк страхование жизни» | 9,1 | 10,7 | ГК «Росгосстрах» и «Капитал» | 12,1 | 11,1 | Страховая группа «АльфаСтрахование» | 13,3 | 10,3 |
| 4. ГК «Росгосстрах» и «Капитал» | 7,9 | 9,3 | Страховая группа «АльфаСтрахование» | 10 | 9,2 | Группа «Ренессанс Страхование» | 12,3 | 9,5 |
| 5. АО «Страховая Компания Метлайф» | 7,7 | 9,1 | АО «Страховая Компания Метлайф» | 6,5 | 6,0 | «Сив лайф» | 6,6 | 5,1 |
| Процент концентрации рынка по топ-5 лидеров | | 66,1 | Процент концентрации рынка по топ-5 лидеров | | 71,1 | Процент концентрации рынка по топ-5 лидеров | | 74,4 |

Страхование по сравнению с другими финансовыми инструментами имеет свои преимущества:

гарантирует финансовое благополучие семьи;

создает целевые сбережения;

попадает под налоговые преференции (выплаты не облагаются НДФЛ, предоставление социального вычета и др.);

имеет особый порядок наследования;
предусматривает ускоренную процедуру выплаты;
расширяет возможности инвестирования денежных средств;
увеличивает шансы на здоровую и долгую жизнь.

Исходя из сказанного для развития в России продуктов страхования жизни необходимо акцентировать внимание на решении проблем, определяющих отсутствие страхового интереса. Именно страховой интерес является необходимой предпосылкой для страхования жизни [1].

Проблемы развития страхования жизни:

- 1) несовершенство законодательной и нормативно-правовой базы;
- 2) отсутствие страховой культуры, которая проявляется в низкой финансовой грамотности населения;
- 3) недоверие населения страховым компаниям, что обусловлено исторически;
- 4) наличие значительной доли населения, не имеющего возможностей для создания сбережений;
- 5) слабость инструментов налогового стимулирования населения и организаций к заключению договоров страхования жизни;
- 6) низкая гражданская ответственность руководителей и учредителей организаций за состояние здоровья, трудоспособность своих работников и финансовую защищенность их семьи в случае смерти такого работника и др.

Для развития долгосрочного страхования жизни в России необходимо предпринять следующие меры:

- 1) обязательства социального характера должны быть на 100% гарантированы законом и выполнены страховыми компаниями перед клиентами в полном объеме в плановые сроки [4];
- 2) средства клиентов должны быть надежно вложены в предписанные и обеспеченные государством ликвидные финансовые инструменты;
- 3) применение санкций к страховым компаниям, нарушающим требования системы гарантирования страхователям и застрахованным гражданам получения накопленных сумм по договорам страхования жизни [2];
- 4) обязательный перерасчет (в твердую валюту) накопленной суммы по полису страхования жизни в случае ее необратимого обесценения, который производится страховой компанией без ущерба для клиента;
- 5) необходимо сделать перестрахование рисков страхования жизни как на национальном и интернациональном уровнях для исключения риска невыплаты по обязательствам перед клиентами [4];
- 6) отсутствие срока давности выплат по полисам накопительного страхования жизни;
- 7) необходимо отменить ограничение по предельной сумме, с которой осуществляется возврат НДФЛ физическим лицам, в случае наличия

договора любого долгосрочного страхования жизни; тем самым будет стимулирован спрос на данный инвестиционный инструмент со стороны граждан со средним и высоким уровнем дохода;

8) разработка и реализация «целевых проектов» [5] со стороны государства по стимулированию накопительного страхования жизни. Например, при заключении родителями договора накопительного страхования на срок не менее 15 лет с целью обучения ребенка государство удвоит сумму страховых выплат. Перевод денежных средств должен производиться страховой компанией на счет учебного заведения. При этом нецелевое использование страховой выплаты влечет за собой возврат суммы софинансирования страховой выплаты с начисленными на них процентами, а также наложение других санкций.

В заключение хотелось бы отметить, что развитие страхования жизни способно оживить финансовый рынок России, который находится сегодня в сложной ситуации, за счет:

1) притока долгосрочных инвестиционных ресурсов в виде страховых взносов;

2) увеличения присутствия на рынке страховых компаний мирового уровня;

3) повышения качества финансовых сделок;

4) диверсификации рисков инвестиций;

5) возможности осуществления широкого спектра инвестиционных операций (например, покупки недвижимости) за счет использования полиса страхования жизни в качестве залога.

Таким образом, с одной стороны, решение указанных проблем создаст благоприятные условия для того, чтобы рассматривать страхование жизни как связующее звено между потребительским и финансовым рынком, что не замедлит отразиться на развитии экономики в целом. С другой стороны, развитию данного института в России будет способствовать как состояние окружающей среды (природно-климатические условия, криминальная, техногенная и политическая ситуация), так и снижение финансовых возможностей государства, в том числе, в области обеспечения принятых ранее обязательств по реализации конституционных прав граждан РФ.

Библиографический список

1. Авакян А. М. Страхование жизни: зарубежный опыт и необходимость развития в России // Теория и практика общественного развития. 2014. № 15. С. 137–139.

2. Мкртчян А. Г. Зарубежное накопительное страхование для граждан России и СНГ – опыт, итоги и перспективы // Страхование дело. 2014. № 9.

3. Финогенова Ю. Ю. Управление рисками частного инвестора // Инициативы XXI века. 2009. № 4. С. 59–64.

4. Цыганов А. А. Обеспечение гарантий прав и интересов страхователей и застрахованных лиц // Финансы и кредит. 2005. № 18. С. 72–79.

5. Юлдашев Р. Т. Некоторые проблемы государственного регулирования страхования // Риск-менеджмент в экономике устойчивого развития : материалы III Всерос. науч.-практ. конф. студентов и молодых ученых с междунар. участием / под ред. А. И. Разживина, И. Т. Сабирова, А. Р. Гапсаламова, С. В. Хусаиновой. Елабуга, 2015.

Н. С. Пионткевич

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Методический подход к управлению кредитными рисками хозяйствующего субъекта

Аннотация. Управление кредитными рисками хозяйствующего субъекта должно осуществляться согласно разработанным подходам, методикам, что означает структурирование действий субъектов управления в данном процессе. В настоящей статье исследуются различные виды кредитных рисков хозяйствующего субъекта по группам контрагентов, включая: коммерческие банки, небанковские кредитно-финансовые организации, поставщиков и подрядчиков, покупателей и заказчиков, страховые организации и др.

Ключевые слова: кредитный риск хозяйствующего субъекта; оценка кредитных рисков; управление кредитными рисками.

Под кредитным риском понимается риск неисполнения контрагентом обязательств в полном объеме и в установленный срок. Управление кредитными рисками является частью общей системы управления рисками хозяйствующего субъекта.

При условии доступности и полноты информации о контрагентах, достоверности их финансовой отчетности повышается точность расчетов рейтингов, установления лимитов и оценки кредитных рисков [2, с. 19].

В рамках настоящего исследования рассматриваются следующие виды кредитных рисков хозяйствующего субъекта:

кредитный риск на коммерческие банки;

кредитный риск на небанковские кредитно-финансовые организации;

кредитный риск неисполнения обязательств другими хозяйствующими субъектами по договорам заемного финансирования;

кредитный риск на поставщиков и подрядчиков;

кредитный риск на покупателей и заказчиков;

кредитный риск на страховые организации [3].

Рассмотрим последовательно сущность, особенности оценки и управления данными видами рисков.

1. Кредитный риск на коммерческие банки является риском неисполнения обязательств контрагентами-банками, включает кредитный риск на следующие типы операций: размещение временно свободных де-

нежных средств на расчетных счетах и депозитах в банке-контрагенте, прием векселей банков и покупка других ценных бумаг, эмитируемых банком-контрагентом, заключение контрактов с применением производных инструментов (форварды, опционы и пр.) [1, с. 88–118], а также привлечение банковских гарантий.

Оценка кредитного риска и расчет лимитов на банки-партнеры и банки, предоставляющие финансовое обеспечение договорных обязательств контрагентов перед хозяйствующим субъектом, проводятся ежемесячно в соответствии с методикой оценки кредитного риска и установления лимитов на банки-резиденты. Оценка кредитного риска и расчет лимитов на банки-нерезиденты проводятся ежеквартально. При превышении величины обязательств банков над величиной лимита реализуются меры по снижению кредитного риска на банки.

2. Кредитный риск на небанковские кредитно-финансовые организации является риском неисполнения обязательств контрагентами – небанковскими кредитно-финансовыми организациями, включает кредитный риск на следующие типы операций: прием векселей небанковских кредитно-финансовых организаций, выдача поручительств, оказание лизинговых и факторинговых услуг.

Оценка кредитного риска и расчет лимитов на небанковские кредитно-финансовые организации проводятся в соответствии с методикой оценки кредитного риска и расчета лимита на небанковские кредитно-финансовые организации. При превышении величины обязательств небанковских кредитно-финансовых организаций над величиной лимита реализуются меры по снижению кредитного риска на банки.

3. Кредитный риск неисполнения обязательств другими хозяйствующими субъектами по договорам заемного финансирования: в целях минимизации кредитного риска неисполнения обязательств по договорам заемного финансирования устанавливаются лимиты заемного финансирования. Лимит финансирования операционной деятельности устанавливает максимальную величину займов (поручительств), эмитированных и проданных векселей, кредитов, которые хозяйствующие субъекты могут привлечь для финансирования кассовых разрывов (пополнения оборотных средств), а также для рефинансирования текущей кредитной задолженности. Лимит финансирования инвестиционной деятельности устанавливает максимальную величину займов и кредитов, которые хозяйствующие субъекты могут привлекать для финансирования инвестиционной деятельности.

В лимит финансирования входят суммы по следующим типам финансирования:

займы, привлекаемые на рефинансирование текущей кредитной задолженности заемщиком, со сроком погашения свыше одного года;

займы, привлекаемые на финансирование кассовых разрывов (полнение оборотных средств), а также на рефинансирование текущей кредитной задолженности заемщиком, со сроком погашения до одного года;

займы, привлекаемые заемщиком на финансирование инвестиционной деятельности;

займы, привлекаемые заемщиком на прочие цели;

кредиты и займы, привлекаемые заемщиком от внешних кредиторов;

эмитированные векселя хозяйствующего субъекта.

4. Кредитный риск на поставщиков и подрядчиков является риском неисполнения контрагентами (поставщиками или подрядчиками) хозяйствующего субъекта обязательств по дебиторской задолженности по договорам, предполагающим выдачу авансов.

Разработка мероприятий по снижению кредитных рисков на поставщиков и подрядчиков обеспечивается путем осуществления закупочных процедур. В общем случае рекомендуется ограничивать размер авансирования 30% от стоимости продукции (работ, услуг), установленной договором. Оценка кредитного риска и расчет лимитов для организаций-поручителей, предоставляющих финансовое обеспечение договорных обязательств контрагентов перед хозяйствующим субъектом, проводятся в соответствии с методикой оценки кредитного риска и расчета лимита, утвержденной генеральным директором хозяйствующего субъекта.

5. Кредитный риск на покупателей и заказчиков является риском неисполнения обязательств контрагентами (покупателями и заказчиками) хозяйствующего субъекта по дебиторской задолженности при поставке продукции или оказании услуг по договорам, предполагающим отсрочку платежа со стороны контрагентов.

Оценка кредитного риска на покупателей и заказчиков по договорам поставки продукции или оказания услуг, предполагающим отсрочку платежа, осуществляется на этапе заключения таких договоров в соответствии с методикой оценки кредитного риска, а в случае, если срок исполнения обязательств сторон таких договоров составляет два или более календарных года, накануне каждого года исполнения обязательств сторон (кроме первого, если он совпадает с годом осуществления первоначальной оценки) осуществляется повторная оценка указанного риска. На основании оценки кредитного риска на покупателей и заказчиков определяются мероприятия по управлению кредитным риском.

6. Кредитный риск на страховые организации является риском неисполнения контрагентами – страховыми организациями обязательств по выплате страховой суммы при наступлении страхового случая.

В целях снижения кредитных рисков перед проведением процедур закупки услуг страхования хозяйствующего субъекта проводится обязательный предварительный отбор поставщиков таких услуг и страховых брокеров. Процедура заключения хозяйствующим субъектом договоров со страховыми организациями на оказание страховых услуг и процедура контроля за исполнением договорных обязательств страховщиками регламентированы локальными нормативными актами хозяйствующего субъекта по обеспечению страховой защиты.

В целом управление кредитными рисками осуществляется путем:

идентификации кредитных рисков – выявления возможности финансовых потерь исходя из договорных обязательств контрагентов – банков, финансовых институтов, хозяйствующего субъекта и его контрагентов;

оценки кредитных рисков – совокупности действий, связанных с получением измеряемой в денежном выражении количественной характеристики кредитных рисков;

регулирования кредитных рисков – комплекса мероприятий, осуществляемых с целью снижения кредитных рисков, включая снижение позиции, подверженной рискам (соотношение обязательств и требований контрагента перед хозяйствующим субъектом, установление лимитов);

мониторинга рисков – совокупности действий, связанных с наблюдением за изменениями финансового состояния контрагентов: банков, финансовых институтов, хозяйствующего субъекта и его контрагентов;

контроля кредитных рисков – осуществления регулярной проверки соблюдения установленных лимитов и подготовки соответствующей отчетности [4, с. 209–215; 5, с. 334–342; 6, с. 51–59; 7, с. 230–231; 10, с. 463–468].

Инициатором и координатором работ по оценке и управлению является отдел управления рисками.

Все работники хозяйствующего субъекта, вовлеченные в процесс управления его кредитными рисками, несут ответственность за несоблюдение требований разработанных методических указаний. Контроль за соблюдением требований методических указаний на уровне хозяйствующего субъекта осуществляют владельцы групп процессов [2, с. 22], а именно: управление рисками, казначейство, управление закупочной деятельностью, среднесрочное планирование, бюджетирование и др.

Таким образом, управление кредитными рисками является существенным направлением общей системы управления рисками хозяйствующего субъекта и требует специального подхода и инструментов.

Библиографический список

1. *Домашенко Д. В., Финогенова Ю. Ю.* Управление рисками в условиях финансовой нестабильности. М. : Магистр ; ИНФРА-М, 2010.

2. *Пионткевич Н. С.* Система финансового контроля в управлении организацией: теория и методология. Екатеринбург : АМБ, 2016.

3. *Справочная система «Финансовый директор».* URL : <http://www.1fd.ru>.

4. *Ступаков В. С., Токаренко Г. С.* Риск-менеджмент : учеб. пособие. М. : Финансы и статистика, 2005.

5. *Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Ю. Ю. Екатеринбургский, П. Н. Иванушко.* М. : Финансы и статистика, 2006.

6. *Федосова Р. Н., Крюкова О. Г., Бать С. С.* Управление предпринимательскими рисками на промышленном предприятии // Вестник Финансовой академии. 2007. № 1. С. 49–61.

7. *Шапкин А. С., Шапкин В. А.* Теория риска и моделирование рискованных ситуаций : учебник. 2-е изд. М. : Дашков и К°, 2007.

8. *Шатковская Е. Г., Пионткевич Н. С.* Методический подход к управлению финансовыми рисками хозяйствующего субъекта // Вестник СГЭУ. 2016. № 2. С. 42–46.

9. *Шатковская Е. Г.* Финансовый менеджмент кредитной организации в системе банковского менеджмента. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013.

10. *Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова.* 4-е изд., испр. и доп. М. : Альпина Бизнес Букс, 2009.

Д. С. Потапов

*Управление Службы Банка России по защите прав потребителей
финансовых услуг и миноритарных акционеров
(Екатеринбург)*

А. И. Решетников

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Стратегические направления развития российского страхового рынка

Аннотация. Рассматриваются стратегические направления развития страховой отрасли, задачи страховых компаний по повышению их инвестиционного потенциала, разработка мер по повышению качества предоставляемых страховых услуг, значимость функционирования страховых брокеров в вопросе защиты интересов и прав потребителей страховых услуг, в оценке и управлении рисками страховой деятельности.

Ключевые слова: рынок страховых услуг; развитие страховой отрасли; страховой надзор; рейтинг страховых компаний; институт страховых брокеров.

Эффективное функционирование финансового рынка зависит от развития страховой деятельности. Повышение качества предоставляемых страховых услуг, обеспечение защиты интересов потребителей страховых услуг и надлежащее исполнение страховыми организациями принятых обязательств по договорам страхования являются приоритетными задачами, которые определены Стратегией развития страховой деятель-

ности в Российской Федерации до 2020 г.¹ Для обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховых организаций особое внимание уделено повышению качества активов и собственных средств, осуществлению комплексной оценки рисков и достаточности активов для исполнения принятых обязательств.

С учетом тенденции развития страховой отрасли, преемственности подходов к развитию страховой деятельности сформулированы основные направления развития страховой деятельности, которые будут способствовать эффективному ведению страхового бизнеса.

Основными направлениями Правительства РФ на период до 2020 г. обозначены приоритетные задачи развития страхового бизнеса, являющегося одним из стратегических направлений социально-экономического развития государства и значимым источником инвестиций на финансовом рынке. Для повышения инвестиционного потенциала страховых компаний основными задачами являются: совершенствование институциональных основ страховой деятельности, условий осуществления видов страхования в обязательной форме, развитие добровольного страхования, добровольного медицинского страхования².

Стратегическими направлениями развития страховой отрасли являются:

- совершенствование регулирования обязательного страхования;
- стимулирование развития добровольного страхования;
- расширение сферы деятельности субъектов страхового дела;
- развитие инфраструктуры страхового рынка;
- оптимизация системы управления рисками за счет средств федерального бюджета;

- повышение эффективности форм и методов государственного контроля и надзора за субъектами страхового дела и обеспечение их финансовой устойчивости;

- защита прав потребителей страховых услуг, повышение страховой культуры, популяризация страхования;

- усиление роли российского страхового рынка на международном уровне.

В соответствии с официальными данными Банка России, размер собранной страховой премии российских страховых компаний за девять месяцев 2015 г. увеличился на 3,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 768,63 млрд р. Страховые выплаты по договорам страхования составили 364,15 млрд р., что показывает рост на

¹ Об утверждении Стратегии развития страховой деятельности в Российской Федерации до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 22 июля 2013 г. № 1293-р.

² Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. : утв. Правительством РФ 14 мая 2015 г.

9,3% к аналогичному периоду 2014 г.¹ Увеличение роста страховых премий произошло по таким видам страхования, как обязательное страхование автогражданской ответственности, добровольное страхование жизни, добровольное страхование имущества [1; 2].

Современный рынок страховых услуг характеризуется совершенствованием форм и методов страхового надзора. Эффективный надзор за страховой деятельностью, осуществляемый Банком России, способствует решению стратегических задач развития страховой отрасли. В 2014 г. был введен институт кураторства, создано управление по защите прав потребителей финансовых услуг, ужесточены требования к качеству активов, создан институт ответственных актуариев, одной из задач которого является предоставление информации о качестве активов страховщиков.

Обеспечение баланса интересов между страховщиками, страховыми посредниками и страхователями, выработка мер по повышению качества предоставляемых страховых услуг, а также расширение сферы деятельности участников и субъектов страхового дела при обеспечении гарантий защиты прав потребителей являются важными стратегическими задачами отрасли. При этом эффективное функционирование и развитие страховой системы во многом зависит от взаимодействия субъектов страхового дела.

Страховые брокеры – одни из главных участников страхового рынка. Современные тренды брокерской деятельности связаны с реализацией интересов потребителей страховых услуг путем продажи страховых продуктов. 80% иностранных потребителей страховых услуг взаимодействуют с профессиональными участниками – страховыми брокерами. Брокеры способны организовать страховую защиту с учетом индивидуальных потребностей и интересов потребителей.

Для создания оптимальной системы управления рисками с учетом индивидуальных предпочтений потребителей необходимо предоставить брокерам андеррайтерские полномочия, а также обеспечить их участие в оценке и управлении рисками. Данные меры будут способствовать развитию института страховых брокеров.

Кроме того, усилилась выработка направлений и подходов к осуществлению страхования в добровольной и обязательной форме [3].

Правильному выбору клиентом страховой компании будет способствовать рейтинг их конкурентоспособности. При этом должна быть усовершенствована система количественных и качественных показателей, позволяющих отражать реальное финансовое состояние страховой компании и ее место на рынке страховых услуг.

Стратегией развития страховой деятельности Российской Федерации до 2020 г. предусмотрено расширение практики применения стандартных условий страхования имущественных интересов физических лиц

¹ *Официальный сайт Центрального Банка РФ. URL : <http://www.cbr.ru>.*

при финансовом участии и предоставлении определенных гарантий органов государственной власти, расширение региональных программ развития отдельных видов страхования с учетом отраслевой, географической, демографической и природно-климатической специфики субъектов РФ.

Актуально повышение страховых интересов граждан к страхованию жилья от стихийных бедствий природного характера, проработка многоуровневой системы взаимодействия органов государственной власти, хозяйствующих субъектов и страховщиков в целях формирования комплексного подхода к использованию механизмов страхования и возмещения вреда.

Значимыми направлениями развития страховой деятельности являются страхование в туризме, страхование ответственности застройщиков, страхование рисков ипотечного кредитования, страхование ответственности перевозчиков, сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой.

Библиографический список

1. Голубин А. Ю., Апарина (Петрова) М. Н. Оптимизация размера премии с учетом кривой спроса на страховые услуги // Управление риском. 2015. № 1.
2. Жук И. Н. Построение рейтинга конкурентоспособности страховых компаний // Страховое дело. 2015. № 1.
3. Прокопьева Е. Л. Тенденции развития страхового рынка в рамках современной экономической политики России // Страховое дело. 2014. № 10–11.

Е. В. Рагковская, В. К. Вейнина

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Регрессионная модель как инструмент принятия решений в управлении предприятием

Аннотация. Исследуется возможность применения эконометрических моделей для повышения эффективности управления предприятием. Показывается, как модель множественной линейной регрессии позволяет провести анализ деятельности предприятия и выявить факторы, влияющие на его прибыль. Приводится пример построения и анализа регрессионной модели для принятия решений на предприятии в целях оптимизации прибыли.

Ключевые слова: управление предприятием; математическая модель; множественная линейная регрессия; прибыль; планирование; эффективность деятельности.

В условиях высокой конкуренции, чтобы добиваться стабильного успеха, субъектам экономики необходимо четко и эффективно планиро-

вать свою деятельность, постоянно аккумулировать и анализировать информацию. Эта проблема актуальна практически на любом уровне экономической деятельности – муниципальном, региональном, федеральном [1, с. 71–81]. Современные технологии и методы позволяют упрощать эти процессы, повышать эффективность использования ресурсов, определять стратегию и находить пути для разрешения возникающих проблемных ситуаций [2]. Одним из таких методов, относящихся к классу экономико-математических, конкретнее, эконометрических, методов является регрессионный анализ, позволяющий добиваться решения обозначенных задач. Продемонстрируем, как модели множественной линейной регрессии могут использоваться в управлении предприятием.

Экономические зависимости, как правило, содержат большое число совокупно действующих факторов. В связи с этим часто возникает задача исследования зависимости одной переменной от нескольких объясняющих переменных (факторов). Эта проблема решается при помощи множественного регрессионного анализа. Примерами подобных зависимостей являются: зависимость расходов фирмы за месяц от таких факторов, как объем выпущенной продукции за месяц и затраты на производство этой продукции в этом же месяце; зависимость спроса на товар от цены, себестоимости или цены на товары-заменители и др. Цель множественной регрессии – построить модель с большим числом факторов, определив влияние каждого из них в отдельности, а также совокупное их воздействие на моделируемый фактор и прогноз, сценарий развития управления [9, с. 79–84].

В современной России в условиях рыночной экономики планирование и прогнозирование является одним из важных элементов деятельности организации. Ведь основной целью любой коммерческой организации выступает получение прибыли, а это невозможно без тщательного планирования финансовых потоков и процессов предприятия, внешних и внутренних связей [5, с. 114–119]. Эффективное управление предприятием возможно лишь при планировании всех финансовых потоков хозяйствующего субъекта, тщательной оценке и контроле всех процессов и отношений предприятия [6, с. 69–78].

Применение современных технологий позволяет субъектам экономики качественно и быстро обработать информацию, выявить свои недостатки и преимущества и решить проблемы, а также увидеть картину будущего развития. Использование модели множественной регрессии позволит предприятию решить эти задачи путем моделирования поведения на рынке [8, с. 50–54].

Модель множественной линейной регрессии – это эконометрическая модель, которая отражает зависимость одной зависимой переменной от нескольких независимых переменных. Для получения достоверных результатов построенная модель должны быть качественной. Для этого необходимо правильно подобрать экзогенные факторы, т.е. независимые

переменные, которые влияют на результирующий показатель, провести анализ полученных результатов и сделать выводы [7].

Сложность и высокая подвижность происходящих процессов создают новые предпосылки для более серьезного применения эконометрических моделей. Необходимость составления планов определяется многими причинами, в частности: неопределенностью будущего, необходимостью оптимизации экономических последствий, ограниченностью ресурсов.

Так как прибыль – это один из важнейших финансовых показателей предприятия, разница между полученной финансовой выгодой (выручка от реализации производимых товаров или услуг) и понесенными затратами (приобретение, производство, сбыт и доставка товаров и услуг), необходимо постоянно контролировать ее динамику и отслеживать причины снижения или повышения [3, с. 41–48].

Построим модель множественной линейной регрессии с целью выявления факторов, реально влияющих на прибыль предприятия. Объектом исследования является Екатеринбургский НТЦ ФГУП «НПП „Гамма“».

Екатеринбургский научно-технический центр Федерального государственного унитарного предприятия «Научно-производственное предприятие „Гамма“» (Екатеринбургский НТЦ ФГУП «НПП „Гамма“», или ЕНТЦФГУП «НПП „Гамма“») является одним из восьми филиалов ФГУП «НПП „Гамма“», расположенного в городе Москве [10].

ЕНТЦФГУП «НПП „Гамма“» был образован 28 июня 2001 г. с целью оказания услуг предприятиям и организациям Уральского федерального округа в области информационной безопасности и защиты информации. В настоящее время ЕНТЦФГУП «НПП „Гамма“» оказывает услуги по всему спектру задач в области безопасности информации различного уровня конфиденциальности не только на территории Уральского федерального округа, но и за его пределами. Контроль за эффективностью деятельности филиалов осуществляет головное предприятие ФГУП «НПП „Гамма“», расположенное в Москве (ежемесячно составляет планы).

Так как данная организация является унитарным предприятием, а это особая организационно-правовая форма юридического лица, т.е. своего рода коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, то основной целью выступает увеличение прибыли предприятия. В связи с этим ставится задача рассмотреть влияние различных факторов на прибыль предприятия. В данном случае для анализа взята бухгалтерская прибыль (валовая прибыль), т.е. прибыль, которая получена еще до вычета обязательных отчислений и вычетов [4]. Она не включает расходы на погашение налогов и других установленных выплат.

Для решения поставленной задачи была использована модель множественной линейной регрессии, построенная с помощью инструментов анализа Excel. Результаты исследования полученной модели позволили сделать следующие выводы.

Наибольшее влияние на прибыль оказывают такие факторы: объем выполненных работ по закрытым и оплаченным договорам; переменные производственные расходы (прямые затраты), к которым относятся затраты на торговые операции, командировочные и суточные расходы ОПП, затраты на материалы (пленка, проявитель, фиксаж), затраты на торговые операции; количество заказчиков.

Проверка качества модели [7] дала следующие результаты:

1) связь является тесной, так как коэффициент корреляции равен 0,99, т.е. весьма близок к максимальному значению 1;

2) коэффициент детерминации составляет 99%, он показывает, сколько процентов точек лежит близко к линии регрессии. Чем ближе значение коэффициента к 1, тем сильнее зависимость; в нашей ситуации зависимость сильная;

3) нормированный (уточненный) коэффициент детерминации составляет 99%, т.е. доля общей дисперсии, которая объясняется факторами, включенными в регрессионную модель, близка к 100%;

4) по данным дисперсионного анализа можно сделать вывод, что количество наблюдений является достаточным для признания результатов анализа достоверными, так как вероятность недостоверности коэффициента детерминации меньше 5%;

5) показатель Р-значение показывает, что фактор «количество заказчиков» является незначимым, следовательно, данная модель является некачественна. Для устранения этого недостатка необходимо из анализа убрать этот показатель и заново построить регрессию.

После удаление фактора «количество заказчиков» проведенный анализ показал следующие результаты:

1) связь является тесной (коэффициент корреляции равен 0,99);

2) коэффициент детерминации составляет 99%, он показывает сильную зависимость;

3) вероятность недостоверности коэффициента детерминации меньше 5%, следовательно, количество наблюдений достаточно для анализа;

4) величины вероятностей недостоверности для всех показателей меньше 5%, можно сделать вывод, что все факторы для данной модели являются значимыми;

5) стандартные остатки находятся в пределах от 2 до -2, следовательно, статических выбросов нет.

Таким образом, можно сделать вывод, что данную модель можно признать качественной, поскольку выполняются все требования к качественной модели, и на ее основе можно делать выводы и прогнозы.

Проведенный анализ показал, что предсказанная прибыль приближена к реальной. В связи с этим головное предприятие при составлении плана может учитывать динамику предыдущих периодов, сообразуясь с построенной регрессионной моделью, что позволит плановые показате-

ли максимально приблизить к реальным. В свою очередь ЕНТЦ ФГУП «НПП „Гамма“» старается выполнять намеченный план и ежемесячно направляет отчет в головную организацию.

Важным практическим выводом проведенного анализа выступает то, что объем выполненных работ (выработка) и затраты оказывают сильное влияние на величину прибыли, а количество заказов является незначимым фактором.

Построенная модель свидетельствует о том, что эффективность деятельности ЕНТЦ ФГУП «НПП „Гамма“» ухудшается. Затраты на реализацию услуг растут, а прибыль падает. В 2015 г. помимо прочих причин свое влияние оказал экономический кризис, что привело к сокращению бюджетов заказчиков (основную часть которых составляют государственные учреждения). Кроме того, одним из направлений современной государственной политики является поддержка малого предпринимательства, в связи с чем для ЕНТЦ появились ограничения на участие в некоторых аукционах.

Модель множественной линейной регрессии в условиях рыночной экономики можно использовать на практике как для малых субъектов, так и для больших организаций и корпораций вплоть до уровня экономики государства. Правильно построенная модель и подбор качественных признаков позволяют получить результаты, приближенные к действительности. Это в свою очередь упрощает дальнейшее развитие предприятия, помогает предотвратить возможные негативные последствия. Предприятие может ставить перед собой на будущее несколько целей, увидеть исход от выбора той или иной цели и оценить свои риски и возможности.

Таким образом, использование модели множественной регрессии помогает предприятиям спрогнозировать показатели и на основании этого выбрать стратегию на рынке. Внедрение на предприятия такого рода обработки информации позволяет повысить эффективность использования ресурсов, оперативнее принимать управленческие решения, оценивать ситуации при участии в конкурсах и заключении договоров.

Обострение конкурентной борьбы, нестабильная ситуация на рынке, повышение требовательности со стороны потребителей подталкивает предприятия к принятию необходимых мер для того, чтобы обезопасить себя в первую очередь от потери прибыли. Хорошим инструментом для разработки комплекса необходимых мероприятий может послужить множественная регрессия, с помощью которой и просчитываются наилучший и наихудший варианты развития (исход) событий.

Библиографический список

1. Анимца Е. Г., Силин Я. П. Средний Урал на пути к новой индустриализации // Экономика региона. 2013. № 3.
2. Ансофф Н. Стратегическое управление. М. : Экономика, 1989.

3. Бутко Г. П., Матюшевская С. В. Формирование стратегии развития компании на основе конкурентоспособности // Известия УрГЭУ. 2014. № 3.

4. Виды прибыли. URL : <http://ktovdele.ru/chto-takoe-pribyl-podrobnyj-razbor-ponyatiya.html>.

5. Истомина Н. А. Расходы и расходные обязательства: понятие, специфика применения в бюджетном планировании, региональный аспект // Вестник Воронежского государственного университета. Сер. : Экономика и управление. 2015. № 1.

6. Кочкина Е. М., Радковская Е. В. Математические методы принятия решений на предприятиях мелкосерийного и индивидуального производства // Russian Journal of Management. 2015. Т. 3. № 1.

7. Кочкина Е. М., Радковская Е. В. Эконометрика. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013.

8. Орлов А. И., Орлова Л. А. Применение эконометрических методов при решении задач контроллинга // Контроллинг. 2003. № 4.

9. Орлова Л. А. Эконометрика на промышленном предприятии // Российское предпринимательство. 2003. № 3.

10. Официальный сайт Екатеринбургского НТЦ ФГУП «НПП „Гамма“». URL : <http://gammaural.ru>.

А. А. Репин

*Департамент финансов Ямало-Ненецкого автономного округа
(Салехарг)*

Перспективы применения IPSAS в России

Аннотация. С 2000-х гг. в области бухгалтерского учета и отчетности в России произошли значительные изменения, связанные с принятием Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Логическим продолжением внедрения в России международных стандартов являются международные стандарты финансовой отчетности государственного (общественного) сектора – International Public Sector Accounting Standards, IPSAS. В статье представлены результаты исследования траектории IPSAS – направлении формирования, распространения и продвижения во всем мире. Недостаток российских научных публикаций, раскрывающих особенности IPSAS, обуславливает актуальность и практическую направленность данного исследования. Методология исследования базируется на использовании методов формирования научного знания: методах логического и сравнительного анализа, анализа и синтеза, а также методах научного исследования (факторном, системном, причинно-следственном, классификации и систематизации). Представленная сравнительная систематизация основных характеристик международных стандартов финансовой отчетности и применение их в России предполагают повышение качества статистического образования (статистическая грамотность, статистические знания и понимание, статистическое мышление).

Ключевые слова: IPSAS; международный стандарт финансовой отчетности; государственный сектор.

IPSAS были переведены на русский язык в 2008 г. для Кыргызстана при поддержке Агентства США по международному развитию (USIAD) как Международные стандарты финансовой отчетности для обществен-

ного сектора, МСФООС¹. По состоянию на декабрь 2006 г. они включали 24 стандарта. В 2012 г. Министерство финансов РФ представило официальный перевод Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора (2010 г.) со всеми приложениями и дополнениями к стандартам. Перевод был осуществлен в рамках совместного проекта РФ и Международного банка реконструкции и развития и включал 31 стандарт.

Перевод IPSAS на русский язык 2008 г. и 2012 г.² [2] имеет несоответствие по 10 наименованиям из 24 стандартов: 3, 6, 7, 9, 10, 17, 19, 21, 22, 23. Так, перевод 2008 г. трактует стандарт 3 как «Учетная политика, изменения в расчетных оценках и ошибки», стандарт 6 «Сводная и отдельная финансовая отчетность», стандарт 9 «Валовой доход от обменных операций», стандарт 17 «Недвижимость, здания и оборудование» и т.д. Перевод 2012 г. содержит уточнения в части данных стандартов: стандарт 3 «Учетная политика, изменения оценочных значений и ошибки», стандарт 6 «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность», стандарт 9 «Выручка от обменных операций», стандарт 17 «Основные средства» и т.д.

Министерство финансов РФ в 2015 г. издает приказы: «Об утверждении правил подготовки и уточнения программы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора»³; «Об утверждении программы разработки федеральный стандартов бухгалтерского учета для организаций государственного сектора» (приказ № 64н).

В декабре 2015 г. Министерство финансов РФ приказом № 217н (далее по тексту – приказ № 217н) в продолжение начатой работы ввело в действие на территории РФ: 28 стандартов IAS⁴, 12 стандартов IFRS, 18 разъяснений Комитета по разъяснениям международной финансовой

¹ *Международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора.* USAID Проект повышения конкурентоспособности через экономические реформы, осуществляемый БеарингПоинт. Инк. Бишкек, 2008. URL : http://www.ifac.org/system/files/downloads/2007_IPSAS_Russian_Translation.pdf.

² *Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора* : изд. 2010 г. в 2 т. / офиц. пер. М., 2012. URL : http://www.minfin.ru/ru/performance/budget/bu_gs/sfo.

³ *Приказ* Минфина России от 23 марта 2015 г. № 45н. URL : https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177174.

⁴ В отличие от существующих 26 стандартов IAS в приказ Министерства финансов РФ вошли: 26 стандартов IAS и два стандарта (IAS 11 и IAS 11), которые отсутствуют на сайте IFRSB, поскольку с 2018 г. заменяются на IFRS 15.

отчетности (КРМФО, IFRIC) и восемь разъяснений постоянного Комитета по разъяснениям (ПКР, SIC)¹.

Научных публикаций, раскрывающих особенности IPSAS, на сегодня немного: Б. Т. Рябушкин [6], Е. М. Сорокина [7], Е. М. Домбровская [2], А. В. Кучеров, О. В. Шибилева [4], Н. В. Фадейкина [10], Л. Б. Трофимова [9], Т. Ю. Дружиловская, Э. С. Дружиловская [3], Н. Ю. Блинова [1], М. К. Легенькова [5] и др.

Проведенное исследование нормативных правовых актов, касающихся внедрения IPSAS в России, позволило сформулировать следующие выводы.

1. Обобщенные выводы.

1.1. Накопленный мировой опыт в значительной степени упростит переход организаций государственного сектора России на IPSAS, поскольку страна планирует приступить к внедрению IPSAS спустя 20 лет после опубликования первых стандартов (1997 г.);

1.2. Министерство финансов России избирательно подходит к «тотальному» внедрению IPSAS. Так, из 40 планируемых к разработке федеральных стандартов бухучета для организаций госсектора до 2020 г. (приказ № 64н) только 27 относятся к системе IPSAS (или 67% общего числа). Некоторые из стандартов, такие как IPSAS 10, IPSAS 16, IPSAS 28–30, не рассматриваются на среднесрочную перспективу до 2020 г. (в учет не принимаем новые IPSAS 33–38).

1.3. До настоящего времени даже на уровне официальной информации, размещенной на сайте Минфина РФ, отсутствует единообразие в понимании некоторой терминологии IPSAS. Так, в официальном переводе Минфина РФ 2012 г. стандартов IPSAS 9 «Revenue from Exchange Transactions» и IPSAS 23 «Revenue from Non-Exchange Transactions (Taxes and Transfers)» «revenue» означает «выручка», а в приказе № 64н – «доход» и т.д.

2. Выводы о готовности системы макроэкономической статистики России к использованию IPSAS.

2.1. На сегодня в макроэкономической статистике России существуют накопившиеся и нерешенные проблемы.

Так, «Россия соответствует минимальным требованиям внедрения СНС-93, которые установлены Межсекретариатской рабочей группой по национальным счетам, созданной решением Статистической комиссии ООН» [14]. В числе минимальных требований – составление финансово-

¹ О введении Международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации : приказ Министерства финансов РФ от 29 декабря 2015 г. № 217н. URL : https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193532.

го счета. Только в 2015 г. Банк России совместно с Росстатом разработал методологию составления финансового счета в СНС и впервые составил годовые финансовые счета и секторальные балансы финансовых активов и обязательств СНС РФ за 2012–2013 гг. Положительно, что они были сформированы в соответствии с СНС-2008.

Переход на методологию СНС-2008 осуществляется в соответствии с межведомственным планом на период до 2017 г. Переход к СНС-2008 потребует большой работы не только по пересмотру методологии составления счетов, но и проведению новых статистических наблюдений, внедрению современных методов их обработки, а также нового уровня межведомственного взаимодействия.

Не в полном объеме применяются и положения РСГФ. Так, «Росстат составляет статистику национальных счетов по сектору государственного управления по СНС, а Федеральное казначейство по методологии РСГФ-2001. Однако результаты не соответствуют друг другу и в последние годы достигают 1,8% ВВП и вызваны различными методами учета, непоследовательным охватом секторов и другими неустановленными причинами» [11, с. 56–57].

2.2. Требуется серьезного усовершенствования информационная база статистики:

а) в части разграничения границ между сектором государственного управления, государственным и частными секторами с целью распространения институционального охвата бюджетной отчетности на государственный сектор в целом;

б) на сегодня «бюджет, статистика и финансовая отчетность не обеспечивают согласованной картины основных бюджетных агрегатов» [11, с. 78].

Помимо перечисленных проблем следует обозначить и проблемы внедрения и использования IPSAS [12, с. 11–15], выявленные мировым сообществом.

1. Репутационный риск (reputational risk), поскольку внешний аудитор выдает квалификационное заключение (заключение может быть выдано неквалифицированным аудитором).

2. Потенциальный риск неопределенности (potential risks), когда существует не единственное развитие событий. Многочисленные преимущества в среднесрочной и долгосрочной перспективе должны быть оценены в краткосрочном периоде.

3. Управление изменениями (change management). Введение ISPAS представляет крупный переворот в практических навыках человека и межличностном общении.

4. Дополнительные затраты времени, персонала (вследствие повышенной трудоемкости) и финансов.

5. Социальные, культурные аспекты вследствие изменений выполнения бизнес-процессов – усиление взаимодействия и взаимозависимости отделов и служб, которые до введения IPSAS работали в изоляции.

По мнению автора настоящей статьи, внедрение IPSAS в России займется не на одно десятилетие.

Библиографический список

1. *Блинова Н. Ю.* МСФО ОС: принципиальные отличия от российских стандартов бухгалтерского учета организаций государственного сектора // Советник бухгалтера государственного и муниципального учреждения. 2014. № 1. С. 58–62.

2. *Домбровская Е. М.* О применении МСФО в общественном секторе экономики России // Бухгалтерский учет в коммерческих и некоммерческих организациях. 2012. № 19. С. 13–21. URL : <http://elibrary.ru/download/90835702.pdf>.

3. *Дружиловская Т. Ю., Дружиловская Э. С.* Новые концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности субъектов сектора государственного управления // Бухгалтерский учет в коммерческих и некоммерческих организациях. 2014. № 9. С. 10–17.

4. *Кучеров А. В., Шибилева О. В.* Международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора: современное состояние и перспективы применения в России // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2013. № 9.

5. *Легенькова М. К.* Применение международных стандартов финансовой отчетности в общественном секторе экономики России // Регионология. 2015. № 3. С. 70–78.

6. *Рябушкин Б. Т.* К вопросу о гармонизации денежно-кредитной статистики с системой национальных счетов (на основе международных стандартов) // Финансы и бизнес. 2006. № 3. С. 23–35 URL : http://finbiz.spb.ru/download/3_2006_rab.pdf.

7. *Сорокина Е. М.* Об условиях перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности // Известия ИГЭА. 2009. № 5. С. 82–88.

8. *Состояние и перспективы развития Системы национальных счетов Российской Федерации.* Экономический и социальный совет ООН. Тринадцатая сессия Женева, 6–9 мая 2014 г. URL : https://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/documents/ece/ces/ge.20/2014/ECE_GES_GE.20_2014_27_Russia_RU.pdf.

9. *Трофимова Л. Б.* Особенности формирования отчета о финансовом положении субъекта общественного сектора с учетом требований IPSAS 1 «Представление финансовой отчетности» // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 10. С. 16–21.

10. *Фадеекина Н. В.* Модернизация систем учета, финансового менеджмента, контроля и аудита в секторе государственного управления // Публичное управление и общественные финансы. 2013. № 4. С. 68–80.

11. *Хьюз Р., Джоозефс Т., Каролова В.* Российская Федерация. Оценка прозрачности в налоговом-бюджетной сфере. Международный валютный фонд. 2014. С. 56–57. URL : <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/scr/2014/cr14134r.pdf>.

12. *Biraud G.* Preparedness of United Nations system organizations for the International Public Sector Accounting Standards (IPSAS). Joint Inspection Unit. Geneva, 2010. JIU/REP/2010/6. P. 11–15. URL : https://www.unjiu.org/en/reports-notes/JIU%20Products/JIU_REP_2010_6_English.pdf.

Влияние слияний и поглощений на инвестиционную привлекательность региона

Аннотация. Рассмотрено понятие инвестиционной привлекательности региона. Отмечено, что инвестиционная привлекательность региона определяется двумя основными элементами: инвестиционным потенциалом и инвестиционным риском. Представлены структура совокупного инвестиционного потенциала и основные виды инвестиционных рисков на уровне региона. Рассмотрена роль механизма слияний и поглощений с участием компаний региона в повышении его инвестиционной привлекательности как одного из способов привлечения инвестиционного капитала.

Ключевые слова: слияние; поглощение; инвестиционная привлекательность региона; инвестиционный потенциал; инвестиционный риск.

В развитии экономики страны в целом и экономики региона в частности важную роль играют инвестиции. Объем инвестиций и характер инвестиционных процессов в регионе в той или иной мере оказывает влияние на решение стратегических социально-экономических задач, на рост производительности труда и жизненного уровня населения. Одной из важнейших характеристик региона является его инвестиционная привлекательность.

Инвестиционную привлекательность часто связывают с целесообразностью вложения средств в интересующий инвестора объект инвестирования, это один из наиболее распространенных подходов к трактовке данного понятия. Как правило, в этом случае авторы говорят о наличии определенных свойств объекта, условий среды, которые позволяют принять инвестиционное решение [3].

Наиболее уместным представляется следующее определение: «Инвестиционная привлекательность региона представляет собой объективные предпосылки для инвестирования и количественно выражается в объеме капитальных вложений, которые могут быть привлечены в регион, исходя из присущих ему инвестиционного потенциала и уровня некоммерческих инвестиционных рисков» [4].

Инвестиционный потенциал региона может быть охарактеризован с точки зрения его способности осваивать инвестиционный капитал, который для каждого региона имеет свое значение. В профессиональной литературе формируют структуру совокупного инвестиционного потенциала региона, которая включает:

производственный потенциал, рассматриваемый как совокупный результат хозяйственной деятельности населения в регионе;

финансовый потенциал, определяемый общей суммой налоговых и иных денежных поступлений в бюджетную систему;

ресурсно-сырьевой потенциал, рассчитываемый на основе средне-взвешенной обеспеченности территории региона балансовыми запасами основных видов природных ресурсов;

инфраструктурный потенциал, в основу расчета которого положена оценка экономико-географического положения региона и уровня развития его инфраструктуры;

потребительский потенциал, определяемый как совокупная покупательная способность населения региона;

трудовой потенциал, получаемый на основе данных о численности экономически активного населения и его образовательном уровне;

инновационный потенциал, оцениваемый посредством анализа результативности инновационной и научно-технической деятельности в регионе;

институциональный потенциал, оцениваемый как уровень развития институтов рыночной экономики и институциональной среды в регионе [2, с. 294].

Другим элементом инвестиционной привлекательности является совокупный инвестиционный риск. На уровне региона можно выделить следующие виды риска:

политический риск, зависящий от устойчивости региональной власти и политической поляризации населения;

экономический риск, связанный с динамикой экономических процессов в регионе;

социальный риск, характеризующийся уровнем социальной напряженности;

криминальный риск, зависящий от уровня преступности с учетом тяжести преступлений;

экологический риск, рассчитанный как интегральный уровень загрязнения окружающей среды;

финансовый риск, отражающий напряженность региональных бюджетов и совокупные финансовые результаты деятельности предприятий регионов;

законодательный риск – совокупность правовых норм, регулирующих экономические отношения на территории: местные налоги, льготы, ограничения и т.п. [2, с. 295].

Стабильность благоприятных условий для инвестирования является важнейшим фактором инвестиционной привлекательности. Возможность вмешательства региональных органов власти в инвестиционные процессы в виде формирования искусственных барьеров входа в регион, навязывания оптимальных, с их точки зрения, моделей регионального бизне-

са, определения приоритетных отраслей развития и масштабов бизнеса, функционирующего на территории региона, может негативно сказаться на инвестиционной привлекательности региона. В этом случае часто нарушаются интересы одного из основных участников инвестиционного процесса – бизнеса, инвестирующего в регион [1].

Как известно, одним из способов привлечения инвестиционного капитала в регион являются сделки слияний и поглощений с участием компаний, расположенных в данном регионе.

Активность на рынке слияний и поглощений должна свидетельствовать о достижении компаниями региона высшего уровня корпоративного взаимодействия и о возникновении у них объективной потребности в достижении синергии производства, диверсификации бизнеса, выхода на новые рынки сбыта посредством сделок слияний и поглощений.

Механизм слияний и поглощений обеспечивает компаниям региона возможность приобрести в свою собственность последние технологии, с помощью которых они получают возможность углубления и детализации технологического цикла, выхода на качественно новый уровень развития и повышения конкурентоспособности своей продукции.

В свою очередь развитие научно-технического комплекса и инновационной деятельности региона обеспечивает ему факторы улучшения экономической ситуации и усиления своих позиций на уровне страны, поскольку одной из основных целей инновационного развития является создание эффективной экономики.

В связи с этим представляется необходимым предотвращение возникновения рисков, связанных с использованием данных сделок. В случае слияний и поглощений риском для инвестора будет неполучение ожидаемого синергетического эффекта после интеграции.

Игнорирование необходимости управлять рисками слияний и поглощений может снижать инвестиционную привлекательность региона и усиливать рискогенность среды инвестирования. Недостижение целей стратегических слияний и поглощений, обуславливающее последующую дезинтеграцию, потерю финансовых ресурсов инвестора, угрожающую его финансовой состоятельности вплоть до банкротства, может привести к массовому высвобождению работников, повышению уровня безработицы в регионе и т.д. Неэффективное управление рисками слияний и поглощений может провоцировать по принципу цепной реакции возникновение в регионе ряда экономических и социальных проблем, возможность решения которых за счет средств региональных бюджетов будет ограничена, в том числе, в силу низкой инвестиционной привлекательности региона, недостаточных инвестиционных вливаний в его развитие и, как следствие, низкого уровня доходности бюджета [5].

Таким образом, эффективное осуществление сделок слияний и поглощений с участием компаний региона обеспечит процветание бизнеса и отраслей, а также формирование бюджетных доходов, положительных социальных эффектов и повышение инвестиционной привлекательности региона.

Прирост инвестиций в регион в свою очередь создает предпосылки для роста производительности труда, качества жизни его населения и гармонизации социальной обстановки [1]. Активизация инвестиционной деятельности в регионе определяет потенциал возможных налоговых поступлений в бюджет.

Можно сделать вывод о важности интеграционных процессов в повышении инвестиционной привлекательности региона. Поэтому необходимо создавать условия для интеграции бизнеса и его развития. Завершившиеся успехом слияния и поглощения обеспечивают компаниям ряд преимуществ, что в свою очередь оказывает значительное влияние на экономику региона в целом. Действительно, благосостояние региона зависит непосредственно от структуры его отраслей и эффективности функционирования компаний внутри них.

Библиографический список

1. Камалтдинова Р. М., Леонов В. Управление инвестиционной привлекательностью региона в современных условиях // Российское предпринимательство. 2012. № 7. С. 140–144.
2. Крамин Т. В., Леонов В. А., Тимирясова А. В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки ТГУ. 2013. № 2. С. 293–300.
3. Литвинова В. В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона. М. : Финансовый университет, 2013.
4. Чиненов М. В. Инвестиции : учеб. пособие / под ред. М. В. Чиненова. 3-е изд. М. : КноРус, 2011.
5. Чувелева Е. А. Влияние слияний и поглощений на инвестиционную привлекательность региона // Сибирская финансовая школа. 2015. № 4. С. 105–108.

А. А. Стрекалова
Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Фискальный федерализм: система управления публичными финансами

Аннотация. В статье рассмотрены основные работы, заложенные в основу развития первого и второго поколений фискального федерализма. Определена специфика смены парадигмы фискального федерализма в зарубежной литературе, и обоснована необходимость развития фискального федерализма в России в направлении совершенствования государственного управления.

Ключевые слова: публичные финансы; фискальный федерализм; первое поколение фискального федерализма; второе поколение фискального федерализма; микроэкономика.

Разграничение и разделение государственных функций и финансовых отношений между уровнями власти в государстве – важная характеристика федеративного государства. Фискальный федерализм является направлением науки публичных финансов, исследующим данные вопросы. Научная проработка и совершенствование фискального федерализма в России позволит модернизировать систему государственного управления на уровне регионов и муниципалитетов.

Впервые понятие фискального федерализма было введено американским экономистом немецкого происхождения Ричардом Абелем Масгрейвом (Richard Abel Musgrave, 1910–2007) в работе «Теория публичных финансов» (1959 г.) [10].

Фискальный федерализм Р. А. Масгрейв связывал с мериторными благами – «это блага, спрос на которые со стороны частных лиц отстает от желаемого обществом и стимулируется государством, то есть концепция мериторики связана с интересами государства в целом, которые не проявляются в индивидуальных предпочтениях» [3, с. 76–77]; «их удовлетворение предусматривается через государственный бюджет, сверх того, что предусмотрено через рынок и оплачено частными покупателями».

Согласно Р. А. Масгрейву, «фискальный федерализм является системой, которая позволяет различным группам, проживающим в различных штатах (государствах), выражать различные предпочтения к публичным услугам; и это неизбежно приводит к различиям в уровнях налогообложения и предоставления публичных услуг» [10, с. 179]. В этой же работе Р. А. Масгрейв обобщает функции правительства, которые, по его мнению, должны быть разделены на три составляющие: макроэкономическая стабилизация (занятость и ценовая стабилизация), перераспределение доходов и распределение ресурсов.

Рассматривая федерализм, Р. А. Масгрейв констатировал, что «общественные услуги с выгодами в масштабах нации переходят к центральному правительству, а услуги с регионально ограниченными выгодами должны обеспечиваться правительствами более низкого уровня» [3, с. 548].

В 1954 г. американский экономист Пол Энтони Самуэльсон (Paul Anthony Samuelson, 1915–2009) в статье «Чистая теория публичных расходов» закладывает основы современной теории общественных благ.

Профессор Университета Штата Мэриленд Уоллес Оутс (англ. Wallace Oates, 1937 г. р.) в 1972 г. публикует свою первую монографию «Фискальный федерализм», в которой формулирует, что лучшая информированность государственных и местных правительств, в отличие от центрального (федерального) правительства, создает предпосылки для учета потребностей и предпочтений местного населения, что в теории повышает эффективность предоставляемых государственных (муниципальных) услуг. Также в данной работе заложены исходные положения теоремы децентрализации: «В отсутствие экономии на издержках при централизованном предоставлении (производстве) публичных благ и в отсутствие межюрисдикционных экстерналий (внешних эффектов, как положительных, так и отрицательных) уровень благосостояния будет всегда выше (и/или, как правило, выше) если Парето-оптимальный уровень потребления предусмотрен в каждой юрисдикции, чем если единые, относительные уровни потребления поддерживались бы во всех юрисдикциях» [11, с. 54].

Позже, в 1991 г., У. Э. Оутс издает статью «Теория фискального федерализма», которая является концентрацией основных положений монографии «Исследования фискального федерализма», расширяющих знания по фискальному федерализму.

Американский экономист Кеннет Джозеф Эрроу (Kenneth Joseph Arrow, 1921 г. р.), внесший значительный вклад в общую теорию равновесия и общественного благосостояния, в работе «Организация экономической деятельности: вопросы, относящиеся к выбору рыночного или нерыночного распределения» (1969 г.) излагает вопросы несовершенной конкуренции; риска и информации; провалов рынка; коллективных действий: политических процессов и социальных норм и др. При рассмотрении способов, которыми общество может реагировать с целью преодоления фиаско рынка, К. Дж. Эрроу обращает внимание на «менее заметную форму социального действия: нормы социального поведения, включая этические и моральные кодексы... Индивидам бесполезно в некоторой степени доверять словам друг друга. Отсутствие доверия повлекло бы за собой большие затраты на организацию альтернативных санкций и га-

рантий, и пришлось бы отказаться от многих преимуществ, проистекающих из взаимовыгодной кооперации» [7].

Также К. Дж. Эрроу является основоположником «теории контрактов» (англ. contract theory), объясняющей, как экономические субъекты не могут построить договорные отношения, как правило, в присутствии асимметричной информации (1960 г.) [6].

Примерно в 1990-е гг. произошла смена парадигмы фискального федерализма, ознаменованная как второе поколение фискального федерализма. После 1997 г. выходит серия статей ученых по всему миру, посвященных исследованию, обоснованию и разграничению первого и второго поколений фискального федерализма – смене парадигмы¹ фискального федерализма.

Назовем работы американских ученых: У. Э. Оутса «Эссе о фискальном федерализме» (1999 г.) [12], «Фискальный федерализм и Европейский Союз» (2002 г.) [13], «К теории второго поколения фискального федерализма» (2005 г.) [14], «Об эволюции фискального федерализма: теория и институты» (2008 г.) [15]; Б. Р. Вейнгаста «Второе поколение фискального федерализма: децентрализованное демократическое управление и экономическое развитие» (2007 г.) [17], «Второе поколение фискального федерализма» (2009 г.) [18], «Второе поколение фискального федерализма: политические аспекты децентрализации и экономического развития» (2013 г.) [19] и др.

В основу второго поколения фискального федерализма заложена «природа фирмы» (1937 г.) и «проблемы социальных издержек» (1960 г.) американского экономиста Рональда Коуза (Ronald Coase, 1910–2013), которые стали фундаментом сравнительного институционального анализа организаций. В рамках фискального федерализма государство/правительство рассматривается как сверхфирма: «Правительство в определенном смысле представляет собой сверхфирму (но очень особого вида), поскольку оно способно влиять на использование факторов производства с помощью административных решений. Правительство может установить обязательное для выполнения правило, фиксирующее, что именно люди должны и не могут делать, и которому им придется подчиняться. Правительство, если пожелает, может вообще обойти рынок, чего фирма сделать не в состоянии» [2, с. 111].

Следующей работой является совместная работа американских экономистов Дж. Бьюкенена и Г. Таллока «Расчет согласия: логические основания конституционной демократии» (1962 г.), в которой авторы утверждают, что «политика есть сложная система обмена между индивидами, в которой последние коллективно стремятся к достижению своих

¹ Парадигма (гр. paradeigma – пример, образец) – ключевая идея, лежащая в основе построения концепции [4, с. 356].

частных целей, так как не могут реализовать их путем обычного рыночного обмена. Здесь нет других интересов, кроме индивидуальных. На рынке люди меняют яблоки на апельсины, а в политике – соглашаются платить налоги в обмен на блага, необходимые всем и каждому: от местной пожарной охраны до суда» [1, с. 455].

Сторонники теории общественного выбора (Дж. Бьюкенен и Г. Таллок) «рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство – это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места в иерархической лестнице».

Второе поколение фискального федерализма при смене парадигмы развития опирается в основном на микроэкономические теории. Основные работы, на которые ориентируются ученые, раскрывающие второе поколение фискального федерализма:

1) Стивен Росс «Экономическая теория агентства: проблема принципала» (1973 г.) [16];

2) Оливер Уильямсон «Экономические институты капитализма» (1985 г.) [5];

3) Сэнфорд Гроссман и Оливер Харт «Издержки и выгоды от владения» (1986 г.) [8];

4) Бенгт Холмстром и Жан Тироль «Трансфертное ценообразование и организационная форма» (1991 г.)¹ [9];

5) Пол Роберт Милгром и Джон Робертс «Экономическая теория, организация и менеджмент» (1992 г.).

В заключение статьи «Эссе о фискальном федерализме» (1999 г.) [12, с. 1138] У. Э. Оутс констатировал: «Оглядываясь назад, я думаю, что выбор термина „фискальный федерализм“ был неудачным, поскольку он предполагает узкую обеспокоенность бюджетными вопросами (англ. budgetary matters). Предмет фискального федерализма включает в себя гораздо больше, а именно весь спектр вопросов, связанных с вертикальной структурой публичного сектора».

Развитие фискального федерализма в России является сегодня важным направлением совершенствования системы государственного управления. Необходимо расширение существующей теории бюджетного федерализма, в том числе, посредством включения основных вопросов фискального федерализма, таких как: исследование фискальной децентрализации; эффективное предоставление публичных услуг по уровням децентрализации; горизонтальные и вертикальные фискальные дисбалансы; вертикальные финансовые разрывы.

¹ В 2014 г. Ж. Тироль был удостоен премии памяти Нобеля в области экономических наук за анализ рыночной власти и регулирования.

Библиографический список

1. Бьюкенен Дж. Избранные труды. Сер. «Нобелевские лауреаты по экономике». М. : Таурус Альфа, 1997. Т. 1.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сб. ст. / пер. с англ. Б. Пинскера ; науч. ред. Р. Капелюшников. М. : Новое издательство, 2007.
3. Масгрейв Р. А., Масгрейв П. Б. Государственные финансы: теория и практика / пер. с англ. М. : Бизнес Атлас, 2009.
4. Райзберг Б. А. Современный социоэкономический словарь. М. : ИНФРА-М, 2009.
5. Фуруботи Э. Г., Рихтер П. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ. ; под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. СПб., 2005. URL : <http://economy-ru.com/teoriya-ekonomicheskaya-institutsionalnaya/institutyi-ekonomicheskaya-teoriya-dostijeniya.html>.
6. Arrow K. J., Karlin S., Suppes P. Mathematical models in the social sciences: proceedings of the first Stanford symposium, Stanford mathematical studies in the social sciences, IV. Stanford, California : Stanford University Press, 1960. P. 3–15.
7. Arrow K. J. The Organization of Economic Activity: Issues Perminent to the Choice of Market versus Non-market Allocation // Joint Economic Committee of Congress, 1969. 16 p. URL : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/summary?doi=10.1.1.324.971>
8. Grossman S. J., Hart O. S. The Costs and Benefits of Ownership: a Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. August. P. 691–719. URL : http://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3450060/Hart_CostsBenefits.pdf?sequence=4.
9. Holmstrom B., Tirole O. Transfer Pricing and Organizational Form // The Journal of Law, Economics, and Organization. 1991. № 7. P. 201–228. URL : <http://jleo.oxford-journals.org/content/7/2/201.full.pdf+html>.
10. Musgrave R. A. The Theory of Public Finance. N. Y. : McGraw Hill, 1959.
11. Oates W. E. Fiscal Federalism. N. Y. : Harcourt Brace Jovanovich, 1972.
12. Oates W. E. An Essay on Fiscal Federalism // Journal of Economic Literature. 1999. Vol. 37. №. 3. P. 1120–1149. URL : <http://econweb.umd.edu/~oates/research/FiscalFederalism.pdf>.
13. Oates W. E. Fiscal Federalism and the European Union: Some reflection // Societa Italiana di Economia Pubblica, Pavia University. 2002. P. 36–57. URL : <http://www.siepweb.it/siep/images/joomd/1398076615132.pdf>.
14. Oates W. E. Toward a Second-Generation Theory of Fiscal Federalism // International Tax and Public Finance. 2005. № 12. P. 349–373. URL : <http://web.stanford.edu/~jrodden/oates.pdf>
15. Oates W. E. On The Evolution of Fiscal Federalism: theory and Institutions // National Tax Journal. 2008. Vol. LXI. №. 2. P. 313–334. URL : <http://www.ntanet.org/NTJ/61/2/ntj-v61n02p313-34-evolution-fiscal-federalism-theory.pdf>.
16. Ross S. A. The Economic Theory of Agency: the Principal's Problem // American Economic Review. 1973. № 62. P. 134–139. URL : <https://www.aeaweb.org/aer/top20/63.2.134-139.pdf>.
17. Weingast B. R. Second Generation Fiscal Federalism: Implications for Decentralized Democratic Governance and Economic Development. Initiative for Policy Dialogue. September, 2007. URL : http://policydialogue.org/files/events/Weingast_Second_Generation_Fiscal_Federalism.pdf
18. Weingast B. R. Second Generation Fiscal Federalism: the Implications of Fiscal Incentives // Journal of Urban Economics. 2009. № 65. P. 279–293.
19. Weingast B. R. Second Generation Fiscal Federalism: Political Aspects of Decentralization and Economic Development. World Development. 2013. 12 p. URL : <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.01.003>.

Инвестиционный рейтинг: взгляд снаружи и изнутри

Аннотация. Статья посвящена современным тенденциям оценки международными и национальными рейтинговыми агентствами состояния экономического положения страны, региона внутри ее, компании. Рыночная неопределенность и нестабильность финансовых рынков приводят к повышенной волатильности финансовых инструментов, что влечет более высокие инвестиционные риски и, как следствие, возможность снижения рейтинга. Накопившиеся проблемы в мировой экономике становятся непреодолимыми с помощью только монетарных методов воздействия. В этой ситуации подход международных рейтинговых агентств к оценке страновых рисков становится все более субъективным, и в результате доверие к ним становится подорванным, так как учет краткосрочных быстроменяющихся факторов служит элементом манипулирования в условиях глобализации экономики и недобросовестной конкуренции.

Ключевые слова: инвестиционный климат; глобализация; девальвация; инвестор; рыночная неопределенность.

Входя в рыночное пространство, Россия примерила к себе все, что было создано его участниками достаточно давно и на условиях взаимной выгоды. На первых порах казалось, что экономика подчиняется законам монетаристов, пока административные действия избранных государств не вошли в противоречие с проводимыми ими рыночными принципами построения экономики. Можно сказать, что исторически мы к санкциям были готовы, предыдущий опыт хозяйствования в условиях административно-командной системы не мог быть иным, как построенным прежде всего на внутреннем спросе. Но в силу субъективных и объективных причин России пришлось принять правила игры рыночного механизма хозяйствования в экономике. Может, в отдельных отраслях и чересчур доверились им, поэтому в настоящее время приходится всерьез задуматься о том самом внутреннем спросе и ускоренном процессе импортозамещения, где это возможно.

Наиболее слабыми оказались финансовый и товарный рынок. Экономический рост невозможен без доступности для предприятий и организаций всех отраслей экономики инструментов финансового рынка, прежде всего долгового и долевого финансирования, страхования рисков. Закрытие многих внешних источников финансирования и снижение цен на сырье усиливают внимание к внутренним источникам финансирования. В результате задача по стимулированию внутреннего инвестора и созданию благоприятных условий для его деятельности на финансовом рынке выходит на первый план.

Как бы мы критически не относились к международным рейтингам, необходимо отдавать себе отчет, что согласно индексу глобальной конкурентоспособности, ежегодно рассчитываемого Всемирным экономическим форумом в рамках Отчета о глобальной конкурентоспособности за 2015–2016 гг., Россия занимает 45-ю позицию из 140 возможных¹. Данная позиция является лучшей, чем она была еще три года назад.

Низкая эффективность товарного рынка и крайне слабое развитие финансового рынка соответствуют вообще 90–95-й позиций отчета².

Ограничения на доступ к международному рынку капитала ухудшили и без того очень низкую устойчивость банков – 115-е место³.

Одновременно можно констатировать, что фондовый рынок так и не выполняет своей главной функции – обеспечение и поддержание экономического роста в стране. Финансирование через локальный фондовый рынок ставит нас на 88-ю позицию в мировом рейтинге⁴. Выпуск акций и облигаций не стал одним из основных инструментов расширенного воспроизводства хозяйствующих субъектов. Не будем приукрашивать и западные фондовые рынки, они тоже постепенно удаляются от главной своей цели в угоду излишней волатильности. Эффективные рынки, которым посвятили свои гениальные труды Марковиц, Шарп, Росс, изменились так, что ни диверсификация, ни модель оценки активов, ни теория арбитражного ценообразования не работает. Рыночные риски согласно их идеальным теориям не только непреодолимы, но и в условиях повышенной волатильности финансовых рынков имеют тенденцию к росту [6].

Рынки становятся манипулируемыми, вполне допустимо, что такие же субъективные процессы происходят и с присвоением международных рейтингов.

Долгосрочный рейтинг России (суверенный кредитный рейтинг в иностранной валюте) все годы нового XXI в. балансировал на грани инвестиционного – BBB со знаками (+) или (–) по шкале Standard & Poor's и Fitch Publishing Company как достаточный уровень кредитоспособности. Казалось бы, несправедливо низка была такая оценка для периода 2005–2007 гг., но будем объективны, даже в то время мы заметно отличались по ставкам заимствований на долговых рынках от стран с устойчивой экономикой.

Характеристика текущего долгосрочного рейтинга России – крайняя ступень в инвестиционной иерархии, ее особенность такова, что она достаточна для продуманных инвестиций. Ниже этой ступени инвестиции

¹ Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг. URL : <http://www.cbr.ru>.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же.

становятся уже небезопасными. Так ли это важно? Всякая пограничная ступень – это своего рода ловушка, из которой выйти очень сложно. Согласно международным рейтинговым правилам степень риска страны, имеющей пограничный рейтинг, может резко измениться в зависимости от этапа экономического развития, а этап этот, например действие санкций, может искусственно создаваться административными барьерами извне. В настоящее время Россия переживает не лучший этап экономического развития: падение цен на нефть и их удержание на низком уровне, все еще большая инфляция, существенная девальвация рубля. Вместе с тем следует отметить, что в основе долгосрочного инвестиционного рейтинга стоит платежеспособность по долгам. Здесь положение России многие годы очень устойчивое – внутренний и внешний государственный долг необременителен¹.

Безусловно, оценки Fitch, Moody's, Standard & Poog's являются важными ориентирами для инвесторов во всем мире. Запуская проект национальных рейтинговых агентств, необходимо понимать, что вряд ли они будут пользоваться доверием в глобальном масштабе: для того чтобы его заслужить, потребуется значительное время.

Дело в том, что главным преимуществом получения международно-го рейтинга является снижение стоимости привлечения капитала на мировом рынке. После того как эти рынки закрылись для крупнейших российских компаний, финансовые результаты, естественно, ухудшились. Помимо этого падение цен на товарных рынках привело к снижению объемов размещаемых долговых бумаг.

В общем понимании инвестиционный рейтинг – это инструмент, который дает возможность инвестору количественно оценить степень инвестиционного риска. Автор в своей работе, посвященной рискам инвесторов в условиях повышенной неопределенности российского фондового рынка (март, 2001 г.) обосновал инвестиционный риск как неопределенность, скорректированную во времени на полноту информации о происходящих на рынке событиях. Возросшая волатильность активов на финансовых рынках за последнее десятилетие только лишь подтверждает эти выводы, напоминая инвесторам, что чем изменчивее и шире шкала колебаний возможных доходов, тем выше риск и, наоборот [1, с. 31].

В российской практике применяется другая категория оценки регионов и страны в целом – инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат. Инвестиционный климат рассматривается как совокупность связей между государством, бизнесом и населением, возникающих в ходе производства, обмена, распределения и потребления экономического продукта как результата инвестиционной активности [5].

¹ Информационный портал «Банки». URL : <http://www.banki.ru>.

Предлагаются многофакторные модели оценки инвестиционного климата [2]. В качестве базового фактора инвестиционного климата используется экономическая и политическая стабильность в долгосрочной и среднесрочной перспективе [4]. По сути, в этой части нет никаких различий с оценкой международных рейтинговых агентств – это оценка потенциала и риска, только собственными силами.

Для национального рынка это вполне разумный подход, но для того и существуют международные рынки (финансовые, товарные), чтобы доказать конкурентоспособность (страны, ее субъектов, компаний) в условиях глобализации экономики.

Российский рейтинг состояния инвестиционного климата областей и республик учитывает опыт существующих рейтингов, в том числе рейтинга Всемирного банка Doing Business. Тем не менее ключевая его цель – измерение не столько текущего состояния деловой среды, сколько усилий региональных органов исполнительной власти, направленных на улучшение инвестиционного и делового климата своих регионов. В итоге это такая же разница, какая существует между институциональным регулированием финансового рынка и эффективным контролем над ним.

Создание благоприятного инвестиционного климата направлено в целом в качестве сигнала всем инвесторам, в том числе иностранным.

Инвестиционную привлекательность чаще рассматривают как субъективное восприятие инвестиционных условий тем или иным инвестором [3]. Это отношение инвестора к уровню риска, поэтому привлекательность для инвестиций всегда будет разная в каждом отрезке времени. Лучше, если ориентиром будут инвестиции в реальный сектор экономики. Несмотря на негативный экономический фон, резкая девальвация рубля в среднесрочном плане дает новые стимулы для развития экономики регионов России, делая их вполне конкурентоспособными с точки зрения издержек производства.

Какие бы не были международные и национальные рейтинги, гораздо важнее для нас задача формирования собственного класса инвесторов. У нас нет класса инвесторов, фондовый рынок воспринимается как игра, развлечение для избранных, когда можно начинать операции сразу с фьючерсов и опционов да еще с минимальным первоначальным обеспечением, главное – бесплатным.

Другая крайность – вместо привития вкуса к инструментам долгового финансирования у нас основным инструментом для населения остается депозитный вклад. В результате доля активных участников фондового рынка на Московской бирже ничтожно мала, к ним относятся физические и юридические лица, совершившие не менее одной сделки в месяц.

**Клиенты фондовой биржи ММВБ
(сектор «основной рынок» – юридические и физические лица), тыс. ед.**

| Показатели | 2010 | 2014 |
|------------------|-------|--------|
| Всего участников | 912,8 | 1136,2 |
| Уникальные | 721,7 | 934,9 |
| Активные | 109,9 | 64,5 |

Примечание. Составлено по: Российский фондовый рынок. События и факты. Обзор рынка за 2014 год. URL : <http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014.pdf>.

Без собственного инвестора обеспечить экономический рост в стране будет невозможно. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на период 2016–2018 гг. дают ответы на многие вопросы. Финансовым вызовом является ориентир целевой инфляции на конец 2017 г. в размере 4% годовых [8].

В настоящее время положение России нестабильное, конкурентные преимущества ее гораздо ниже ожиданий. Девальвация рубля в два раза за короткий отрезок времени – это очередная очень высокая плата за удержание финансовой стабильности и устойчивости банковской системы. Если Китай обесценивает свой юань на 5%, то весь мир обращает внимание и ждет, что будет дальше. Действия монетарных властей Поднебесной против роста ставки ФРС заставляют американские финансовые круги не совершать поспешных шагов и остановиться для соблюдения баланса интересов и оценки последствий. Финансовому рынку нужна стабильность и предсказуемость, но не всегда она нужна его участникам.

Инвесторам безразлично, в какую республику, область России пойдут инвестиции. Более того, если мы за основу берем долговое и долевое финансирование, то механизм его реализации может быть только национальным. Международный рейтинг субъекта федерации не может быть выше странового, и это справедливо. Попытки улучшить инвестиционный климат в отдельных регионах – это внутренняя управленческая задача власти на местах, имеющая мало отношения к самому товарному, финансовому, фондовому рынкам, у которых уровень начальный может быть исключительно национальным. Для создания конкурентной среды между субъектами федерации необходимо либо их рассматривать в разных группах, либо выравнивать по социально-экономическим и территориальным признакам. Объем и темп роста инвестиций в основной капитал являются индикатором инвестиционной привлекательности региона, но при таком большом количестве национально-территориальных делений добиться объективности крайне трудно.

Система рейтингов очень важна для институциональных и частных инвесторов. Мелкие институциональные инвесторы учитывают рейтинги во время формирования своих портфельных инвестиций. Большие институ-

ционные инвесторы (банки, страховые компании и др.), которые имеют свой штат аналитиков, также обращаются к рейтингам главных рейтинговых агентств, сравнивая их с результатами собственных исследований.

В рыночной экономике финансовый и фондовый рынок аккумулируют и перераспределяют свободные денежные ресурсы по истинным ценам (процентным ставкам, валютным курсам, товарным ценам и т.д.). Изменить их можно, влияя на спрос и предложение, создавая благоприятный инвестиционный климат, при этом становясь сильнее и эффективнее. При этом оценкой будет только признание действий инвестора, изменивших рейтинг страны, субъекта федерации, компании по международной классификации до высших уровней. Других более объективных вариантов финансовый рынок не придумал.

Библиографический список

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. М. : Финансы и статистика, 1996.
2. Копосова А. С. Развитие системы государственного финансового регулирования иностранных инвестиций в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2014.
3. Лаврентьева Н. Д. Оценка инвестиционного климата и привлекательности экономических систем : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Н. Новгород, 2009.
4. Макарян Б. С. Проблемы стимулирования прямых иностранных инвестиций на основе кластерных инициатив в Республике Армения : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ереван, 2017.
5. Припутнев А. В. Повышение привлекательности инвестиционного климата региона (на материалах Краснодарского края) : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Майкоп, 2014.
6. Татьянников В. А. Институциональное регулирование и эффективные фондовые рынки // Формирование евразийского экономического союза: финансово-правовой аспект : сб. ст. Всерос. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 6–7 октября 2015 г.). Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 252–260.

Т. С. Трифонова
Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Процедуры санкционирования – залог эффективного использования бюджетных средств при казначейском сопровождении контрактов

Аннотация. Статья посвящена процедурам санкционирования в рамках нового казначейского сопровождения контрактов, которому уделяется пристальное внимание со стороны законодательных органов и органов исполнительной власти. Рассматривается реализация направления казначейского сопровождения на федеральном уровне. Оно подразумевает осуществление финансового контроля в отношении контрактов, договоров, соглашений, заключенных с юридическими лицами, предусматривает открытие лицевых счетов для учета операций неучастника бюджетного процесса в органах Федерального казначейства, запреты и обязанности для юридических лиц, а также вариативность санкционирования целевых расходов при предоставлении субсидий и перечислении авансовых платежей за счет средств федерального бюджета. На основе представленного процесса становления процедур санкционирования делается вывод о положительной тенденции и важности развития казначейского сопровождения контрактов, направленного на повышение эффективности использования бюджетных средств в современных экономических условиях.

Ключевые слова: орган Федерального казначейства; казначейское сопровождение контрактов; санкционирование.

Современный этап развития характеризуется созданием условий, способствующих экономической стабильности, прежде всего путем осуществления пристального контроля за финансовыми потоками государства, в том числе посредством применения нового бюджетного инструментария [4]. Как известно, можно смотреть на деньги сверху вниз, но нельзя упускать их из виду.

Следуя государственной стратегии, с недавних пор казначейский глоссарий пополнился термином «казначейское сопровождение контрактов». Безусловно, вектор развития казначейского сопровождения контрактов задан необходимостью санкционирования множественных процедур, начиная от выделения денежных средств из федерального бюджета и заканчивая расчетами по государственным контрактам (договорам) или соглашениям за счет целевых субсидиарных средств, поступающих в адрес юридических лиц-неучастников бюджетного процесса.

Изначально положения о казначейском сопровождении контрактов нашли отражение в новой редакции Бюджетного кодекса, предусматривающей проведение и учет операций на казначейских счетах, открытых в Федеральном казначействе юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам-производителям товаров (работ и ус-

луг), привлекаемым администраторами расходов федерального бюджета (т.е. получателями бюджетных средств) при исполнении государственных контрактов (договоров), доведение информации об операциях до сведения заказчика, а также осуществление санкционирования операций¹.

Проект не исключает реализацию казначейского сопровождения контрактов, заключенных и от имени субъекта Российской Федерации. Однако в настоящее время осуществление казначейского сопровождения финансовым органом любой области не представляется возможным по причине отсутствия соответствующих положений в действующей редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации и иных нормативных правовых актов².

В 2016 г. направление казначейского сопровождения фактически реализовано на федеральном уровне без закрепления в Бюджетном кодексе и предопределяется:

ст. 5 Федерального закона от 14 декабря 2015 г. № 359-ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год»;

правилами казначейского сопровождения в 2016 г. государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения, утвержденных постановлением Правительства РФ от 4 февраля 2016 г. № 70;

порядком проведения территориальными органами Федерального казначейства санкционирования операций при казначейском сопровождении государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения, утвержденным приказом Минфина России от 25 декабря 2015 г. № 213н;

приказом Федерального казначейства от 25 марта 2016 г. № 58 «Об организации работы территориальных органов Федерального казначейства по осуществлению полномочий получателя средств федерального бюджета по перечислению из федерального бюджета субсидий юридическим лицам при казначейском сопровождении договоров (соглашений) о предоставлении указанных субсидий»;

приказом Федерального казначейства от 29 февраля 2016 г. № 5н «Об утверждении форм отчетности, представляемой территориальными органами Федерального казначейства по казначейскому сопровождению государственных контрактов (контрактов, договоров, соглашений).

Заметим, указанные документы являются результатом нормотворческого процесса и практических наработок по казначейскому сопровождению контрактов предыдущих лет [2].

¹ Проект новой редакции Бюджетного кодекса Российской Федерации.

² Письмо Минфина России от 17 февраля 2016 г. № 02-01-10/8807.

Безусловно, казначейскому сопровождению предшествовало использование средств, получаемых отдельными юридическими лицами из Федерального бюджета в соответствии со ст. 5 Федерального закона от 1 декабря 2014 г. № 384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов», предусматривающей условия о перечислении отдельных целевых субсидий, а также авансовых платежей на лицевые счета для учета операций неучастников бюджетного процесса, открытые в органах Федерального казначейства, по государственным контрактам (договорам), сумма которых превышала 1 млрд р., и по решениям Правительства Российской Федерации на осуществление отдельных закупок.

Работа с остатками целевых субсидий юридических лиц 2015 г., а также со средствами по государственным контрактам (договорам), заключенным в 2015 г., и в настоящее время ведется с учетом положений постановления Правительства РФ от 27 декабря 2014 г. № 1563 «О мерах по реализации Федерального закона „О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов“» и приказа Минфина России от 16 февраля 2015 г. № 23н «О санкционировании расходов юридических лиц, источником финансового обеспечения которых являются средства, предоставленные из федерального бюджета на основании ст. 5 Федерального закона „О федеральном бюджете на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 годов“»¹.

Вместе с тем казначейское сопровождение контрактов продолжает динамично развиваться, принимая устойчивую позицию наряду с кассовым обслуживанием исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

Предпосылками к казначейскому сопровождению контрактов в 2016 г. с учетом поставленных государством задач стали:

возможность расширения перечня юридических лиц, имеющих права и обязанности по открытию лицевых счетов для учета операций неучастников бюджетного процесса в органах Федерального казначейства [5];

потребность в реализации нового механизма перечисления субсидий организациям на лицевые счета, открытые территориальным органам Федерального казначейства, для осуществления переданных полномочий и дальнейшего отражения средств на лицевых счетах для учета операций неучастников бюджетного процесса;

необходимость изменения суммового порога для государственных контрактов, заключенных в 2016 г. и предусматривающих авансовые платежи, – с 1 млрд р. до 100 млн р.

¹ Письмо Минфина России от 4 апреля 2016 г. № 02-03-08/19065, Федерального казначейства от 4 апреля 2016 г. № 07-04-05/05-243.

Так, в текущем финансовом году казначейское сопровождение распространяется на:

договоры (соглашения) о предоставлении субсидий, бюджетных инвестиций юридическим лицам; договоры о предоставлении взносов в уставные (складочные) капиталы юридических лиц, источником финансового обеспечения которых являются вышеуказанные субсидии или бюджетные инвестиции; контракты (договоры), предусматривающие авансовые платежи, заключаемые такими юридическими лицами с юридическими лицами-исполнителями или юридическими лицами-исполнителями с юридическими лицами-соисполнителями;

государственные контракты (за исключением заключаемых в рамках реализации государственного оборонного заказа, или исполнение которых подлежит банковскому сопровождению) на сумму более 100,0 млн р., предусматривающие авансовые платежи; контракты (договоры), предусматривающие авансовые платежи, заключаемые исполнителями или соисполнителями в рамках вышеуказанных государственных контрактов;

государственные контракты (контракты, договоры) об осуществлении отдельных закупок в случаях, установленных Правительством Российской Федерации;

остатки средств по состоянию на 1 января 2016 г., источником образования которых являются не использованные в 2015 г. субсидии из федерального бюджета, предоставленные юридическим лицам, на счетах, открытых в Центральном банке Российской Федерации и в кредитных организациях¹;

договоры (государственные контракты), предусматривающие авансовые платежи в размере свыше 30 и до 80% суммы, но не более доведенных лимитов бюджетных обязательств по соответствующему коду бюджетной классификации Российской Федерации, на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, направленных на импортозамещение технологической продукции (за исключением банковского сопровождения);

контракты, предусматривающие авансовые платежи, условиями которых не установлено действующее требование обеспечения исполнения контрактов.

Правила казначейского сопровождения контрактов диктуют юридическим лицам обязательность включения в контракты условий о запрете перечисления средств на счета в кредитных организациях в качестве взносов в уставный (складочный) капитал, размещения средств на депозитах, а также в иных финансовых инструментах (за исключением установленных случаев) [3].

¹ Письмо Минфина России от 2 марта 2016 г. № 02-01-09/12147, Федерального казначейства от 2 марта 2016 г. № 07-04-05/05-147.

Кроме того, теперь в круг обязанностей юридических лиц входят обязательное включение в государственные контракты условий об осуществлении операций на лицевых счетах для учета операций неучастника бюджетного процесса; представление в органы Федерального казначейства необходимых документов для санкционирования; указание в представляемых документах в установленных случаях сквозным методом идентификатора государственного контракта, договора (соглашения).

При этом особенности казначейского сопровождения договоров (соглашений) о предоставлении субсидий организациям, а также государственных контрактов (контрактов, договоров) в 2016 г. сводятся к следующему.

Субсидии из федерального бюджет могут выделяться на основании нормативных правовых актов главных распорядителей средств федерального бюджета без заключения договоров (соглашений) с юридическими лицами. В рамках ранее упомянутого механизма осуществляется перечисление субсидий (по сути, доведение лимитов бюджетных обязательств) юридическим лицам на лицевые счета, открытые территориальным органам Федерального казначейства, для осуществления переданных полномочий с отражением на лицевых счетах для учета операций неучастника бюджетного процесса. Исключение составляют остатки субсидий 2015 г., уже отраженные на лицевых счетах для учета операций неучастника бюджетного процесса.

Что касается авансовых платежей по государственным контрактам (контрактам, договорам), они перечисляются непосредственно на лицевые счета для учета операций неучастника бюджетного процесса, однако санкционирование целевых расходов осуществляется вариативно:

по сведениям о направлениях расходования целевых средств с дополнительным представлением подтверждающих документов для оплаты по платежным поручениям и с обязательным указанием во всех документах идентификатора государственного контракта, договора (соглашения)¹;

без сведений о направлениях расходования целевых средств по решению главного распорядителя средств федерального бюджета для оплаты по платежным поручениям.

Констатируем, что процесс освоения новых нормативных правовых актов и разъяснительных писем по казначейскому сопровождению контрактов сегодня строится в онлайн-режиме. Такие документы, как проект постановления Правительства РФ о внесении изменений в Правила казначейского сопровождения в 2016 г. государственных контрактов, договоров (соглашений), а также контрактов, договоров, соглашений, заключенных в рамках их исполнения, утвержденные постановлением Прави-

¹ Письмо Минфина России от 29 января 2016 г. № 02-03-08/4213, Федерального казначейства от 29 января 2016 г. № 07-04-05/05-68.

тельства РФ от 4 февраля 2016 г. № 70, или проект порядка утверждения формы казначейского аккредитива [1], пока носят ознакомительный характер.

Несмотря на это, уже сегодня следует признать положительные результаты процедур санкционирования в рамках казначейского сопровождения контрактов. А именно, фактическое ограничение перечисления средств и исключение проведения авансовых платежей на расчетные счета в кредитные организации; перечисление не использованных в 2015 г. остатков средств субсидий из кредитных организаций на лицевые счета для учета операций неучастника бюджетного процесса, открытые в органах Федерального казначейства (для примера, из банков поступило свыше 1 млрд р. только на территории Свердловской области); прозрачность и подконтрольность бюджетных средств, что называется «до крайнего соисполнителя»; контроль внутри- и межведомственной отчетности; создание условий для исключения возможности обогащения юридических лиц за счет необоснованного использования бюджетных средств.

Учитывая то факт, что Уральский регион является крупнейшим промышленным центром, аккумулирующим значительное количество финансируемых из федерального бюджета объектов стратегического назначения, казначейское сопровождение контрактов, несомненно, станет чрезвычайно важным аспектом его развития.

Библиографический список

1. *Артюхин Р. Е.* Развитие казначейства России: от кассового обслуживания к бухгалтерскому учету организаций сектора государственного управления Российской Федерации // *Финансы.* 2016. № 3. С. 3–7.
2. *Васин А. С.* Казначейское сопровождение отдельных государственных контрактов // *Бюджет.* 2015. № 9. С. 40–41.
3. *Демидов А. Ю.* Чтобы средства достигали цели // *Бюджет.* 2015. № 8. С. 24–28.
4. *Никольская Ю. П.* Некоторые проблемы современного финансового контроля // *Финансы.* 2015. № 9. С. 46–52.
5. *Сафохина Е. С.* Антикризисные меры Правительства Российской Федерации в сфере государственного заказа // *Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет.* 2015. № 4. С. 38–43.

Правовые проблемы формирования договорных отношений в сфере труда

Аннотация. Проблема сделок в трудовом праве является не только малоизученной, но и практически неисследованной существующей отраслевой теорией. Однако развитие общественных и экономических отношений на современном этапе (миграция трудовых ресурсов, увеличение числа работодателей частной сферы и др.) требует соответствующих подходов к регулированию труда. В связи с этим считаем не только возможным, но и необходимым признание сделок в качестве одного из элементов правового регулирования трудовых правоотношений.

Ключевые слова: трудовая сделка; работник; работодатель; трудовой договор; юридическая фикция; соглашение сторон.

В соответствии со ст. 56 Трудового кодекса Российской Федерации трудовой договор – соглашение между работодателем и работником, в соответствии с которым работодатель обязуется предоставить работнику работу по обусловленной трудовой функции, обеспечить условия труда, предусмотренные трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами и данным соглашением, своевременно и в полном объеме выплачивать работнику заработную плату, а работник обязуется лично выполнять определенную этим соглашением трудовую функцию, соблюдать правила внутреннего трудового распорядка, действующие у данного работодателя.

Можно предположить, что существующая сегодня правовая конструкция трудового договора представляет собой настолько прочное и надежное образование, что каких-либо недостатков в ней не может и не должно быть. Однако практика применения и правовой анализ показывают совсем иное. Конструкция трудового договора является довольно слабой, деформированной изначально и по своей природе она может выполнять лишь функцию односторонней сделки. Это сделка особого рода, и поэтому на ее основе трудовой договор как соглашение возникнуть не может. Думается, будет достаточно плодотворной попытка ввести в оборот науки и практики трудового права такие категории, как трудовая сделка, односторонние и многосторонние трудовые сделки (например, разовое поощрение, трехсторонние соглашения).

В литературе трудовая сделка определяется как юридически значимое, мотивированное выражение взаимосогласованной воли субъектами трудового права, непосредственно направленное на установление, изме-

нение или прекращение правоотношений в сфере зависимого неединоличного труда [2, с. 48].

Представляется, что под трудовыми сделками следует понимать правомерные действия работников и работодателей, которые возникают в процессе использования рабочей силы и направлены на создание, изменение и прекращение трудовых прав и обязанностей.

Наиболее значимые трудовые сделки совершает работодатель, поэтому необходимо указать на правовые нормы, в которых они закрепляются. Выявление особенностей трудовых сделок позволит совершенствовать отдельные их виды. Например, рассмотрение разового поощрения работодателем работника с этих позиций снимает бесконечный спор о субъективном или условном субъективном праве работника на поощрение, о так называемом поощрительном правоотношении.

Первая группа таких норм содержится в основных принципах правового регулирования трудовых отношений (ст. 2 ТК РФ). Природа этих принципов описана в литературе через основополагающие начала (идеи), которые формируют систему правовых норм и институтов и на этой основе сущность и природу трудового права [5, с. 3].

В основных принципах закреплены в довольно большом количестве трудовые сделки работодателей в крупном формате через существительное «обеспечение». Преимущественно это касается различных трудовых прав работников в организации. Однако среди этих трудовых сделок имеются довольно абстрактные по своей форме, которые работодатель своими действиями не может осуществить.

Например, обеспечение права каждого работника на справедливые условия труда. При этом правовая дефиниция «справедливые условия труда» в своем содержании не имеет никакого веления, а следовательно, она ничего от работодателя не требует. Правовыми нормами в ТК РФ эта дефиниция не обеспечена и поэтому фиктивна, так как не включена в систему нормативного регулирования. Следует отметить, что в ТК РФ имеются правовые дефиниции об условиях труда, но по содержанию они отличаются от дефиниции «справедливые условия труда».

Регулирующая роль принципа, закрепленного в ст. 2 ТК РФ, довольно слабая, поэтому такой принцип является фикцией. Эти обстоятельства освобождают работодателя от совершения необходимых трудовых сделок.

Вторая группа – это более конкретные сделки работодателя, которые закреплены в основных правах работников (ст. 21 ТК РФ). Для осуществления своих основных и субъективных прав работник должен прибегнуть к помощи работодателя. Однако и среди основных прав работника также имеются «мертвые» категории. Так, право работника на полную достоверную информацию об условиях труда не обеспечено обязанностью работодателя, так как указание об этом в ТК РФ отсутствует. На

практике это освобождает работодателя совершать какие-либо сделки. Следовательно, такое основное право работника следует оценить как абстрактное обещание, которое никогда не будет выполнено.

Принцип обеспечения каждого работника на справедливую заработную плату, формирующий достойное существование работника и его семьи, оказался также абстрактным, так как не получил своего дальнейшего развития в правовых институтах. Заработная плата устанавливается путем свободного договора и потому работодатель, уплачивая обещанное работнику вознаграждение, исполняет свой долг и не обязан делать что-либо дополнительно. Несправедливость могла бы возникнуть лишь в том случае, если бы работодатель отказался от уплаты полностью заработка работнику, или работник отказался бы от выполнения принятой на себя работы. Только тогда, а не при каких-либо других обстоятельствах должно вмешаться государство и обеспечить, чтобы каждый получил обещанное по договору.

Однако человеческий труд имеет две особенности. Прежде всего, он является личным, так как проявление индивидуальной силы принадлежит тому, кто затрачивает ее, имея в виду известную личную выгоду. Кроме того, человеческий труд необходим, поскольку без плодов труда человек не может жить. Принимая во внимание тот факт, что труд является личным делом человека, мы без сомнения признали за рабочим право довольствоваться любой заработной платой. Поэтому, хотя работодатели и работники свободны в соглашении относительно заработной платы, эта свобода имеет пределы. Так, если, побуждаемый необходимостью или боязнью большого зла, рабочий соглашается на более тяжелые условия из-за того, что хозяин не предоставляет ему лучших, то он является жертвой насилия или несправедливости [6].

Отсутствие права работника на справедливую заработную плату означает отсутствие у работодателя одноименной обязанности перед работником (ст. 22 ТК РФ). Вместо такой обязанности работодателя закон закрепил совсем иное – обеспечивать работникам равную оплату за труд равной ценности. В такой ситуации работник не может ни спорить с работодателем, ни защитить себя, так как субъективного права на справедливую зарплату у него нет ни в соответствии с законом, ни согласно трудовому договору.

Таким образом, при заключении трудового договора работник оказывается в сфере различных противоречий. Договор превращается работодателем в пустую формальность, экономическая свобода работника становится дефицитом [2].

Такие метаморфозы возникают потому, что внутри договора имеются различные фикции. Они ослабляют возможности договора и формируют зависимость работника от работодателя

Фикция 1. Трудовой договор – выражение взаимосогласованной воли сторон

Сферу любого договора представляет согласование воли его сторон в некоей общей воле. Общая воля в трудовом договоре является довольно сложной категорией. Она возникает в результате согласования двух субъективных волей, их обменного взаимодействия волевыми эквивалентами на основе принципа равноценности волевого обмена. Общая воля в договоре проявляется как процесс и результат взаимодействия волей участников договора, на которые оказывают влияние как традиции в праве, так и государственная воля [4, с. 10–13].

Природа трудового договора заключается в том, что соглашение всегда требует как особенной воли его участников, так и общей воли, так как здесь имеется отношение одной воли к другой. С формальной стороны для общей воли при заключении трудового договора требуются два согласия, добровольных и свободно выраженных. Однако работник не может действовать по своему усмотрению, добровольно и сознательно. Направленность воли каждой из сторон трудового договора, осознание ими результатов и последствий договора – важное условие его действительности. Между тем, как справедливо отмечает А. М. Лебедев, в российских условиях становления рынка встречаются случаи использования крайней нужды или иного состояния нанимающегося (алкогольное, наркотическое состояние), когда работодатель заключает с работником по существу кабальные трудовые соглашения на определенный срок [1, с. 57].

Равноценность волевого обмена нарушается и потому, что работник и работодатель на рынке труда не доверяют друг другу [3]. Они постоянно думают о том, как бы им не прогадать в обмене. Сама атмосфера недоверия снижает возможности для равноценного обмена и вынуждает слабую сторону – работника – соглашаться на невыгодные условия обмена на рынке труда.

Таким образом, совпадение (несовпадение) воли работника и работодателя происходит чаще всего в форме произвола либо по случайному усмотрению. Но и в этих ситуациях общая воля как основа соглашения отсутствует, так как нет равноценного волевого обмена, и это приводит к экспансии и захвату слабой воли со стороны сильной.

Фикция 2. Равенство сторон трудового договора

Абсолютное равенство между сторонами трудового договора невозможно.

Для того чтобы определить, насколько равны переговорные возможности работника и работодателя, необходимо выяснить соотношение сил и интересов между сторонами на рынке труда. Стороны предстоящего договора не являются равными и обладают различной социальной силой. Они не равны изначально: по своим стартовым экономическим и со-

циальным возможностям, по своей мощности, по конечным доходам при использовании различных ресурсов, по своему социальному и юридическому статусу, по объему воли. Исходя из социального и экономического неравенства, можно утверждать, что в обществе имеются и действуют субъекты различной социальной силы.

Наиболее сильной стороной является всегда работодатель. Слабой стороной выступает работник, наемный труд которого – источник его существования. В отношениях сильного и слабого, при наличии противоположных интересов первый всегда обладает инициативой по отношению к действиям и поступкам второго. А это означает, что работодатель всегда и на рынке труда, и в сфере производства получает в свое распоряжение такое поле для взаимодействия и деятельности, чтобы осуществить на нем свои нужды, интересы и выгоды, связанные с использованием работника.

В этом процессе работник как слабая сторона подчиняется работодателю не только в силу императивных норм (например, ст. 21, 189 ТК РФ), но и потому, что работник, заключая договор, обязуется «соблюдать действующие в организации правила внутреннего трудового распорядка» (ст. 56 ТК РФ). Следовательно, работник может пользоваться лишь теми благами в сфере труда, которые закрепило государство в ТК РФ. Таким образом, стороны трудового договора не равны ни по своим стартовым возможностям, ни по переговорным возможностям, ни в сделке. Видимость равенства сторон договора означает правовую фикцию.

Фикция 3. Свобода трудового договора

Закрепление в ст. 2 ТК РФ принципа свободы труда, а не свободы трудового договора означает следующее: либо в данном случае отсутствует и договор, и его свобода заключения, либо для заключения договора не требуется свобода.

Воля работодателя в договоре проявляется свободно, тогда как свобода договора и автономия работника окончательно исчезают после заключения договора. Трудовые права работника установлены на минимальном уровне, гарантии их столь незначительны, что работник постоянно попадает в зоны риска, например, возможность оказаться безработным, риск привлечения к принудительному труду, риск утраты трудоспособности, здоровья и жизни, риск оказаться без защиты нарушенных прав. Кроме того, работник постоянно находится в сфере действия директивной власти работодателя, его приказов и распоряжений, которые никакими нормами не ограничены. Единственным средством защиты для работника являются обязательные условия договора (ст. 57 ТК РФ).

Отсутствие свободы воли у работника означает для него отсутствие свободы в договоре и самого договора как результата общей воли. Договор превращается в абстрактную видимость, правовую фикцию. Главным

регулятором поведения работника становится директивная власть работодателя.

Выводы

1. В этой модели договора на первый взгляд присутствует двустороннее соглашение о найме труда. Однако в трудовом договоре имеются фикции по таким категориям, как признание трудового договора выражением взаимосогласованной воли сторон, равенство сторон трудового договора, свобода трудового договора. Следовательно, конструкция такого договора превращается в абстрактную видимость. Работник является исполнителем односторонней сделки о найме труда.

2. Свобода трудового договора ограничена: в негативном плане (свобода «от») дискриминацией в сфере труда, принудительным характером труда, безработицей; в положительном смысле (свобода «для») она также наталкивается на волю государства и директивную власть работодателя.

3. Равенство сторон в договоре изначально отсутствует. Экономическое превосходство работодателя над работником автоматически ведет к волевому неравенству в обмене. Ограничения свободы договора и отсутствие равенства приводят работника к состоянию слабой стороны, которая нуждается в особой защите.

4. Наличие фикций в трудовом договоре привело к доминированию односторонних сделок о найме труда, поскольку фикции изнутри ослабляют возможности трудового договора. Само соглашение становится пустым и носит чисто формальный, теоретический характер без какой-либо защиты для работника в случае его нарушения со стороны работодателя.

Библиографический список

1. *Лебедев В. М.* Трудовое право России: проблемы общей части. Томск, 2008.
2. *Мордачев В. Д.* Дефицит экономической свободы работника. Россия. XXI в. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2010.
3. *Мордачев В. Д.* Доверие работника к работодателю в трудовом договоре // Научные труды РАЮН. 2003. № 3. С. 121–126.
4. *Мордачев В. Д.* Общая воля и природа трудового договора // Юрист-правовед. 2003. № 2. С. 10–13.
5. *Молодцов М. В., Головина С. Ю.* Трудовое право России : учебник для вузов. М., 2004. С. 3.
6. *Панское послание «Regum novarum»* // Фантастический альманах «Завтра». 1991. Вып. 2.

И. А. Трушина

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

К вопросу о проблемах развития проектного финансирования в России на современном этапе

Аннотация. Для увеличения инвестиционной привлекательности России все большую актуальность приобретает реализация крупных инвестиционных проектов с применением метода проектного финансирования. В данной статье рассмотрены ключевые особенности применения проектного финансирования в российской и зарубежной экономической практике. Проведен анализ их отличительных черт. Также в работе изучены существующие проблемы системы проектного финансирования в Российской Федерации на современном этапе. Автором предложены рекомендации, позволяющие искоренить препятствия, замедляющие эффективное развитие проектного финансирования в России. Особое внимание уделено анализу изменений в законодательной базе в области применения проектного финансирования при реализации крупномасштабных инвестиционных проектов за 2013–2015 гг.

Ключевые слова: проектное финансирование; государственная поддержка; государственно-частное партнерство; счет-эскроу.

На современном этапе экономического развития Россия испытывает потребность в привлечении отечественных и иностранных инвестиций для реализации крупномасштабных проектов, что обуславливает развитие и совершенствование проектного финансирования в стране.

Данный метод финансирования проектов является наиболее эффективным в отличие от стандартных форм финансирования, не способных полностью обеспечить финансовую базу проекта. При традиционных же способах финансирования участники проекта не обладают достаточным объемом необходимых средств. Применение проектного финансирования позволяет обеспечивать ресурсами инвестиционные проекты, способствовать развитию предприятий, не имеющих достаточный объем собственного капитала для реализации таких проектов, а также выступает неким рычагом, обеспечивающим модернизацию и диверсификацию устаревшего производства, развитие и внедрение инновационных проектов и технологий.

В зарубежной финансовой практике проектное финансирование является устоявшимся экономическим инструментом, эффективно используемым при осуществлении крупных проектов. Несмотря на это, в российской практике данный метод финансирования только начинает набирать обороты в широком использовании.

Ключевые, по мнению автора, отличия в области применения проектного финансирования в России и за рубежом представлены таблице.

Отличительные особенности проектного финансирования (ПФ) в России и за рубежом

| Отличия в области применения ПФ | Российская практика | Зарубежная практика |
|---------------------------------------|--|---|
| Наличие валютного риска | Повышенная склонность к данному риску, поскольку финансирование проекта может осуществляться в одной валюте, а реализация продукции происходить в другой валюте | Минимальная зависимость к данной группе риска |
| Монопрофильность российской экономики | Преобладание нефтегазового сектора для применения ПФ [1, с. 64]. В России 62%, в мировой практике на долю нефтегазового сектора приходится 20% | Преобладание электроэнергетического сектора и инфраструктуры для применения ПФ |
| Зависимость в собственном капитале | Превышение доли собственного капитала в новых инвестиционных проектах от заемных и привлеченных ресурсов. Данное обстоятельство вызвано более высокими рисками кредиторов [4] | Превышение заемных и привлеченных средств в инвестиционных проектах над собственным капиталом |
| Эскроу-счет | Не применяется | Используется, что позволяет повысить эффективность и прозрачность использования денежных средств проекта, а также контролировать все денежные поступления проекта |

На основе проанализированных отличительных особенностей применения проектного финансирования в российской и зарубежной практике можно выделить ряд препятствий и проблем в развитии проектного финансирования в Российской Федерации:

1) отсутствие проработанной законодательной базы, правовой структуры в сфере распределения рисков, предоставления гарантий участникам проекта, из-за чего банки не могут полноценно принимать участие в проектном финансировании. Данная проблема является ключевой, замедляющей развитие проектного финансирования в РФ;

- 2) низкий уровень управления в банковской сфере и на предприятиях;
- 3) неблагоприятный инвестиционный климат;
- 4) низкий уровень исследования и управления проектами;
- 5) отсутствие скоординированных программ деятельности частного сектора экономики и государства;
- 6) отсутствие эскроу-счетов.

В целях минимизации существующих барьеров в применении проектного финансирования, по мнению автора, необходимо применить следующие рекомендации.

1) формирование и совершенствование законодательной базы для применения проектного финансирования, включающей систему государственной поддержки налоговых механизмов при реализации крупномасштабных инвестиционных проектов;

2) создание эффективного государственно-частного партнерства. Привлечение государства в частный сектор экономики и обеспечение его заинтересованности через долю в собственном капитале проектной компании¹;

3) совершенствование межбанковского сотрудничества при реализации инвестиционных проектов с использованием метода проектного финансирования;

4) повышение инвестиционной привлекательности регионов, в рамках которых происходит реализация инфраструктурных проектов;

5) теоретическая и практическая подготовка специалистов в области проектного финансирования;

6) использование эскроу-счетов, что обеспечит аккумулирование всех средств проекта на одном счете. Такая мера отразит прозрачность и контроль за эффективным использованием денежных средств в рамках реализации инвестиционного проекта;

7) хеджирование рисков, сопутствующих на всех стадиях реализации инвестиционных проектов.

Анализируя существующие проблемы, замедляющие развитие проектного финансирования в России, и факторы, минимизирующие данные препятствия, можно отметить, что в 2013–2015 гг. в России по инициативе Президента страны В. В. Путина в развитии проектного финансирования произошли существенные позитивные изменения, был сделан большой шаг вперед в совершенствовании законодательной базы в данной области. Были приняты: Федеральный закон от 21 декабря 2013 г. № 379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», Проект федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации», внесены изменения в Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» и др. [2, с. 2].

Федеральные законы, вступившие в действие в середине 2014 г., содержат ряд инновационных положений, предусматривают введение новых для российского законодательства понятий и создание новых ин-

¹ *Рейтинг* регионов ГЧП-2014. Развитие государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации. М. : Центр развития государственно-частного партнерства, 2014. URL : <http://pppinrussia.ru>.

струментов в области проектного финансирования [3], к числу которых относятся:

- проектные компании;
- соглашения кредиторов;
- новый механизм уступки прав и обязанностей по договору, в частности уступка прав на будущую выручку, денежный поток, создаваемые активы;
- новые виды залогов (прав по договору, будущего объекта недвижимости, будущих прав);
- институт, управляющий залогом;
- новые виды счетов, обеспечивающие контроль денежных потоков проекта и права кредиторов и акционеров.

Также необходимо отметить, что важным фактором стимулирования применения проектного финансирования стало постановление Правительства РФ от 11 октября 2014 г. № 1044 «Об утверждении Программы поддержки инвестиционных проектов, реализуемых на территории Российской Федерации, на основе проектного финансирования», направленное на увеличение объемов кредитования организаций реального сектора экономики на долгосрочных и льготных условиях.

Все перечисленные правовые изменения способствуют приближению российского законодательства в области проектного финансирования к международным стандартам, что позволит обеспечить вливание иностранных инвестиций в экономику России.

Библиографический список

1. *Крутова И. Н.* Банки как источники проектного финансирования // Банковское дело. 2008. № 1.
2. *Никонова И. А.* Проблемы развития проектного финансирования в России // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2014. № 12.
3. *Об эффективности господдержки в России проектного финансирования* // Федеральный центр проектного финансирования. URL : <http://www.fcpf.ru>.
4. *Российские реалии рынка проектного финансирования* // РЦБ. 2008. № 2. URL : <http://www.rcb.ru>.

Использование модели множественной регрессии в исследовании валового внутреннего продукта России

Аннотация. В статье рассматривается влияние основных макроэкономических показателей на объем ВВП России. Изучены зарубежные и отечественные эконометрические модели ВВП. Предложена эконометрическая модель для оценки и анализа вклада основных социально-экономических показателей в ВВП России.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт; эконометрическая модель; фактор; трендовая и сезонная компоненты ВВП.

При решении задач оценки и прогнозирования валового внутреннего продукта широко применяется эконометрическое моделирование. Основной целью эконометрического моделирования является анализ и прогноз социально-экономических показателей, характеризующих состояние и развитие реального сектора экономики [4]. При помощи инструментария эконометрики можно дать количественную и качественную характеристику взаимосвязей между объемом валового внутреннего продукта страны и различными социально-экономическими факторами.

Интересен опыт применения эконометрических моделей за рубежом. Например, в США Центром эконометрических исследований в штате Индиана разработана модель, называемая Индианской моделью США (the Indiana Model of the U.S. – IMUS). Модель используется для получения краткосрочных и долгосрочных прогнозов темпов роста отдельных макроэкономических показателей. Индианская модель США включает шесть блоков уравнений, связанных с определением совокупных расходов, доходов, государственных финансов, финансовых переменных, описывающих рынок труда, а также заработной платы и цены [9].

Используя данную модель, в августе 2015 г. Центр экономических исследований в штате Индиана разработал долгосрочный прогноз прироста ВВП США, уровня занятости и инфляции на период с 2019 до 2036 г. на основе ежеквартальных прогнозов за трехлетний период. Согласно модельному прогнозу, на период с 2015 по 2018 г. ожидается рост ВВП США на 2,6% в год. Сопоставив данные прогноза с данными МВФ, согласно которым рост ВВП Соединенных Штатов в 2016 и 2017 гг. ожидается на уровне 2,6%, можно говорить о достаточной прогнозной точности Индианской модели.

В Европе эконометрические модели также широко применяются, в том числе на межгосударственном уровне. К примеру, существует мо-

дель HERMIN, которая изначально была предназначена для оценки последствий присоединения Польши к Европейскому союзу, а также влияния оказываемых ЕС мер помощи или воздействия. С помощью данной модели было проанализировано потенциальное воздействие структурных фондов ЕС на макроэкономическую ситуацию в Польше.

Эконометрическая модель экономики России разработана в Центральном экономико-математическом институте РАН (ЦЭМИ РАН) для целей краткосрочного прогноза и сценарного анализа. Ее авторами являются В. Л. Макаров, С. А. Айвазян, С. В. Борисова, Э. А. Лакалин [1; 3]. Входными данными для этой модели являются такие экзогенные переменные, как объемы инвестиций, цены на нефть, курс доллара США, госрасходы на нужды социальной сферы, тарифы на экспорт. На выходе (эндогенно) определяются ВВП, объемы экспорта и импорта, темп инфляции, доходы населения и конечное потребление. С помощью модели непосредственно через сайт ЦЭМИ РАН можно составить краткосрочный прогноз (на несколько кварталов) макроэкономических показателей в режиме реального времени, что является весьма полезным и интересным свойством этой модели. Однако недостатком модели выступает то, что она не учитывает сезонный характер данных.

В России наиболее часто используются следующие эконометрические методы и модели прогнозирования [6; 7]:

системы эконометрических уравнений (ЦЭМИ, ЦМАКП, ИНП РАН, ИЭП, Центр макроэкономических исследований Сбербанка России, ЭЭГ, Центр развития, Ренессанс Капитал/РЭШ);

модели временных рядов (Центр анализа данных, ИЭП). В России такие модели, как правило, строятся по месячным исходным данным, а в других странах – по квартальным и годовым, соответственно различаются и временные рамки прогноза;

метод консенсус-прогнозов (РБК, Центр развития);

метод построения опережающих индикаторов (ИЭП, Центр развития).

Общей чертой практически всех моделей, используемых в России, а также их недостатком является отсутствие подробного описания методики прогнозирования и спецификации моделей.

В данной работе сделана попытка выявить наличие и размер влияния основных макроэкономических и социально-экономических показателей на ВВП России при помощи использования модели множественной линейной регрессии.

Россия – крупный игрок на мировом рынке, производитель и экспортер нефти и природного газа. По данным МВФ, российская экономика – шестая в мире по величине. В 2014 г. Россия столкнулась с геополитическими вызовами и последствиями торговых и финансовых санкций. В свя-

зи с этим за последнее время экономические условия в России ухудшились. Достаточно сложно оценить, что в большей мере способствовало ухудшению экономической ситуации в России – экономические санкции или другие факторы (в частности, падение цен на нефть, а экспорт нефти является одним из основных источников государственного бюджета России). Однако, по данным Росстата, уже с 2010 г. наблюдаются рецессия экономики, снижение темпов прироста ВВП. Прирост в 2014 г. составил лишь 0,6%. При этом в 2016 г. ожидается сокращение ВВП России¹.

Выбор факторов для рассматриваемой нами модели регрессии, вероятно определяющих количественное изменение объема ВВП, проводится прежде всего исходя из содержательного экономического анализа [5; 8].

В данной работе мы исследуем влияние следующих переменных на ВВП России:

- 1) уровень безработицы, % (x_1);
- 2) среднедушевые денежные доходы населения, р. в месяц (x_2);
- 3) индекс потребительских цен, в % к предыдущему периоду (x_3);
- 4) сальдо торгового баланса, млрд дол. (x_4);
- 5) расходы федерального бюджета, млрд дол. (x_5);
- 6) цена нефти марки Brent, дол. (x_6);
- 7) инвестиции в основной капитал, млрд (трлн) р. (x_7);
- 8) оборот розничной торговли в текущих ценах, млрд руб. (x_8).

Для анализа взят период с января 1995 г. по сентябрь 2015 г. с разбивкой по кварталам, т.е. в анализе используется 83 наблюдения. Валовой внутренний продукт в текущих ценах (в млрд р., до 1998 г. – трлн р.) – это результирующая переменная (y).

Логично предположить, что рост уровня безработицы отрицательно влияет на динамику ВВП. В ситуации полной занятости рабочих мест фактический ВВП страны равен потенциальному. Последствие появления безработицы, превышающей естественный уровень, заключается в том, что трудоспособные граждане не заняты в производстве, соответственно имеет место невыпущенная продукция, а экономика не достигает своего потенциала. В итоге это приводит к снижению темпов экономического роста объемов ВВП.

Индекс потребительских цен – это коэффициент, который отражает отношение стоимости рыночной корзины в ценах данного года к такой же по составу и структуре корзине, но в ценах базового года. Иными словами, индекс цен отражает рост или снижение цен на товары в текущем периоде по сравнению с базисным. Уровень инфляции (индекс цен) в стране обесценивает ВВП. Таким образом, при анализе динамики экономическо-

¹ *World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund // International Monetary Fund. URL : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/pdf/text.pdf>.*

го роста и оценки реального уровня и динамики роста или снижения ВВП необходимо анализировать валовой внутренний продукт, скорректированный на уровень инфляции. Поэтому нами был включен в модель такой показатель, как индекс потребительских цен.

Одним из составляющих ВВП показателей выступают личные потребительские расходы населения. Соответственно повышение среднедушевых денежных доходов населения должно приводить к росту его расходов и, следовательно, ВВП.

Также составляющим показателем ВВП при его расчете является чистый экспорт. Чистый экспорт представляет собой разницу между доходами от экспорта и расходами страны по импорту и соответствует сальдо торгового баланса. Основу российского экспорта в страны дальнего зарубежья, по данным ФТС России, составляют топливно-энергетические товары (их удельный вес в товарной структуре экспорта в 2015 г. равен 66,4%). По официальным данным ФТС, экспорт из России сырой нефти и нефтепродуктов в 2015 г. составил 156 979,6 млн дол. США, а это 45% всего экспортного оборота России за 2015 г.

Кроме того, для анализа нашей модели был взят такой показатель, как цена нефти марки Brent, так как она служит одним из стандартов для цен, устанавливаемых на рынке нефти. От цены на нефть напрямую зависит сальдо торгового баланса России, так как, судя по данным ФТС, доля нефти в экспорте России составляет около 26% (в 2015 г).

Решение задачи поиска зависимости ВВП от перечисленных факторов осуществлялось с помощью метода наименьших квадратов [5]. В ходе проведения регрессионного анализа нами поэтапно исключались из модели незначимые факторы. Незначимость факторов определялась по столбцу «Р-значение» таблицы вывода коэффициентов и t-статистики, рассчитываемых в результате решения надстройкой «регрессия» программного пакета Microsoft Excel. Таким образом, нами были исключены из модели факторы: индекс потребительских цен, среднедушевые доходы населения и сальдо торгового баланса. Объяснить незначимость этих факторов можно следующим. Нужно помнить, что снижение уровня безработицы и приближение его к естественному уровню создает предпосылки усиления инфляции, т.е. эти факторы взаимозависимы, что подтвердилось незначимостью в модели одного из факторов. Среднедушевые денежные доходы населения частично зависят от расходов государства, так как население получает выплаты из бюджета РФ.

По результатам итогового этапа решения все коэффициенты регрессии оказались значимы. Таким образом, исходя из нашей модели, можно сделать вывод, что на объем ВВП России влияют пять факторов, а именно: уровень безработицы (x_1), расходы федерального бюджета (x_5), цена

нефти марки Brent (x_6), инвестиции в основной капитал (x_7), оборот розничной торговли (x_8).

Уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$y = 519,45 - 66,65 \cdot x_1 - 0,53 \cdot x_5 + 16,62 \cdot x_6 + 0,3 \cdot x_7 + 2,63 \cdot x_8.$$

Уравнение регрессии показывает, каким будет в среднем значение переменной y (объем ВВП России), если переменные x примут конкретные значения.

Вывод итогов по результатам итогового этапа представлен в таблице.

Вывод итогов по результатам регрессионного анализа

| <i>Регрессионная статистика</i> | | | | |
|---|---------------|--------------|------------|-------------|
| Множественный R | 0,999 | | | |
| R-квадрат | 0,999 | | | |
| Нормированный R-квадрат | 0,999 | | | |
| Стандартная ошибка | 232,86 | | | |
| Наблюдения | 83,00 | | | |
| <i>Дисперсионный анализ</i> | | | | |
| | SS | Значимость F | | |
| Регрессия | 3068126124,30 | 0,00 | | |
| Остаток | 4175098,81 | | | |
| Итого | 3072301223,12 | | | |
| | Коэффициенты | P-значение | Нижние 95% | Верхние 95% |
| Y-пересечение | 519,45 | 0,03 | 48,11 | 990,79 |
| Уровень безработицы, % | -66,65 | 0,00 | -110,12 | -23,18 |
| Расходы федерального бюджета, млрд р. | -0,53 | 0,00 | -0,72 | -0,34 |
| Цена нефти марки Brent, дол. | 16,62 | 0,00 | 13,65 | 19,59 |
| Инвестиции в основной капитал, текущие цены, млрд (трлн) р. | 0,30 | 0,00 | 0,18 | 0,42 |
| Оборот розничной торговли в текущих ценах, млрд р. | 2,63 | 0,00 | 2,51 | 2,74 |

Полученная модель является качественной, так как выполняются все критерии качества, а именно: связь в уравнении является тесной (поскольку коэффициент корреляции равен 0,999), коэффициент детерминации значим (вероятность его недостоверности практически равна нулю), все входящие в уравнение независимые факторы значимы (вероятности их незначимости не превышают 5%). При анализе остатков было выявлено пять статистических выбросов [2; 5]. Проследив, в какие периоды произошли существенные отклонения фактического ВВП от ожидаемого по модели значения (I квартал 2009 г., IV квартал 2013 г., I квартал 2014 г., I и III квартал 2015 г.), можно предположить, что это было связано с изменениями в мировой и национальной экономике. Поэтому удалять обнаруженные выбросы не нужно, к тому же их наличие не ухудшает тесноту связи и качество модели.

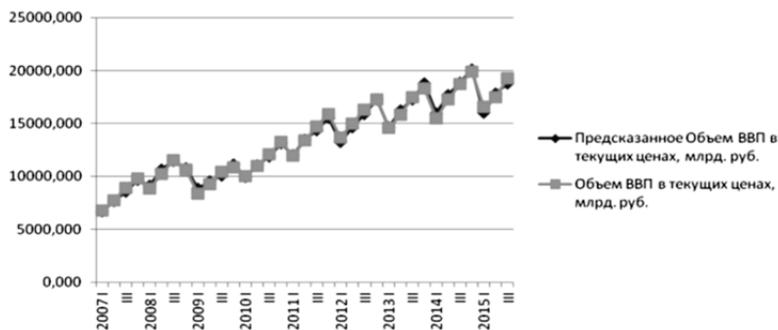
Из построенной регрессионной модели видно, что повышение уровня безработицы на 1% существенно влияет на объем ВВП – он сокращается на 66,65 млрд р. Эти данные согласуются с так называемым законом Оукена, согласно которому существует обратная взаимосвязь между уровнем безработицы и ВВП. По данным Оукена (он исследовал ВВП США начала 60-х гг.), при росте безработицы на 1% ВВП США падал на 2,5%. Однако при росте безработицы и стабильных ценах на нефть экономика более склонна оставаться стабильной, чем замедляться или падать.

Также большое влияние на объем ВВП РФ оказывает цена нефти – при увеличении цены нефти марки Brent на 1 дол./барр. объем ВВП увеличивается в среднем на 16,62 млрд р. Это связано с тем, что большая доля доходов федерального бюджета приходится на поступления от продажи нефти за границу (налог на добычу полезных ископаемых, экспортные пошлины и т.д.).

Доля наблюдений, попавших под описание регрессионной модели, составляет 99,9%, и лишь 0,1% наблюдений описываются не включенными в модель факторами. Эти факторы учитываются константой модели, равной 519,45 млрд р.

Применение построенного нами уравнения регрессии дает возможность прогнозировать объем ВВП на будущие периоды. Прогнозное значение переменной y (ВВП) рассчитывается путем подстановки в уравнение регрессии ожидаемых величин факторов x . Прогнозные значения независимых переменных могут быть заданы извне, могут быть получены по определенной методике расчета, определены с помощью методов экспертных оценок или вычислены на основе экстраполяционных методов (если исходные данные – временные ряды).

На рисунке изображены фактические значения (те, что имели место в реальности) и расчетные значения по модели.



Фактический и расчетный объем ВВП с 2007 по 2015 г.

Рисунок явно демонстрирует сезонную и трендовую компоненту ВВП России. Проявление сезонности может быть связано с методикой расчета объема валового внутреннего продукта, ростом составляющих показателей ВВП в течение года с I по IV квартал, а также с другими причинами. Трендовая компонента свидетельствует о том, что практически каждый год происходит прирост ВВП.

Таким образом, наше исследование дает основание предположить наличие трендовой и сезонной компоненты в модели ВВП России. В связи с этим предметом дальнейшего научного исследования для нас будет использование модели временных рядов для анализа и прогнозирования ВВП России.

Библиографический список

1. Айвазян С. А., Бродский Б. Е. Макроэкономическое моделирование: подходы, проблемы, пример эконометрической модели российской экономики // Прикладная эконометрика. 2006. № 2. С. 85–111.
2. Кочкина Е. М., Радковская Е. В. Эконометрика. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2013.
3. Макаров В. Л., Айвазян С. А., Борисова С. В. Эконометрическая модель экономики России // Центр ситуационного анализа и прогнозирования ЦЭМИ РАН. URL : <http://data.cemi.rssi.ru>.
4. Радковская Е. В. Моделирование экономической составляющей устойчивого развития региона // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2011. № 1.
5. Савченко Е. Е. Теоретические основы исследования инфраструктурного развития экономики региона // Известия УрГЭУ. 2015. № 2.
6. Турунцева М. Прогнозирование в России: обзор основных моделей. URL : http://www.iep.ru/files/text/policy/2011_1/turuntceva.pdf.
7. Турунцева М., Киблицкая Т. Качественные свойства различных подходов к прогнозированию социально-экономических показателей РФ. М. : ИЭПП, 2010.
8. Чемеркин М. А. Эконометрическое моделирование объема ВВП России и его прогноз на 2014–2015 гг. URL : <http://www.scienceforum.ru>.
9. U. S. Forecast Model. About the Models. Indiana University. URL : <http://www.ibrc.indiana.edu/cemr/models.html#imus>.

Сравнение российской и международной практики учета финансовых инструментов и пути совершенствования учета в России

Аннотация. Рассмотрены основные различия учета финансовых инструментов в соответствии с российской и международной практикой, что является актуальным в современных условиях развития экономики. Сравнительный анализ изучаемых объектов был проведен в таких областях, как сфера применения финансовых инструментов, их классификация, первоначальная оценка и раскрытие информации в бухгалтерской финансовой отчетности. В результате анализа были выявлены основные различия учета финансовых инструментов по МСФО и РПБУ, освещены существенные проблемы внедрения международных стандартов по учету финансовых инструментов в российскую практику, а также сформулированы рекомендации по их внедрению.

Ключевые слова: финансовые инструменты; финансовые вложения; финансовые активы; МСФО; РПБУ.

Существует ряд отличий между российской системой бухгалтерского учета и международными стандартами финансовой отчетности, несмотря на то, что принципы бухгалтерского учета в России были построены именно на основе МСФО. Основное отличие – это разница в подходе к составлению отчетности [5]. В Российской Федерации составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО обязаны организации, на которых распространяется Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», а именно кредитные и страховые организации, негосударственные пенсионные фонды, публичные акционерные общества и компании, ценные бумаги которых включены в котировальный список.

Исходя из этого все российские компании для повышения достоверности и прозрачности отчетности могут применять современные методы формирования финансовых показателей, основанных на глубоком анализе и профессиональных суждениях по аналогии с МСФО.

Если по большинству объектов учета имеются хотя бы аналогии российских и международных стандартов, то по учету финансовых инструментов нет специального норматива в российском законодательстве, а в МСФО не встречается даже термина «финансовые вложения» [8]. Единственный нормативный акт, где представлено определение финансового инструмента, – Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», в котором говорится, что финансовым инструментом – ценная бумага или производный финансовый инструмент. С по-

зиции финансового учета и финансовой отчетности такое определение финансовых инструментов представляется исчерпывающим.

В МСФО понятию финансовых инструментов как ключевой экономической категории рыночной экономики уделяется значительное внимание. Вопросы учета финансовых инструментов в МСФО раскрывают следующие стандарты:

МСФО (IFRS) 7 «Финансовые инструменты: раскрытие информации»;

МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты»;

МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление информации»;

МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка» [6].

Под финансовым инструментом понимается договор, при заключение которого одновременно образуется финансовый актив у одного участника сделки и финансовое обязательство или долевого инструмент – у другого участника сделки. Финансовые инструменты включают в себя финансовые активы, финансовые обязательства и долевыми инструментами. В роли финансового актива могут выступать любые активы, такие как:

денежные средства;

долевые инструменты другой компании (акции);

контрактное право на получение от других компаний денежных средств или других финансовых активов (кредиты выданные, облигации приобретенные);

контрактное право на обмен финансовыми активами или обязательствами с другой компанией на потенциально выгодных условиях;

контракт, выполнение которого может быть произведено долевыми инструментами, принадлежащими компании [2].

Учет финансовых инструментов в российских стандартах регулирует ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» от 10 декабря 2002 г. № 126н. Положение устанавливает правила формирования информации о финансовых вложениях организации в бухгалтерском учете и отчетности. По российским правилам к финансовым вложениям организации относятся:

ценные бумаги государства и муниципалитетов;

облигации и векселя, которые являются долговыми ценными бумагами;

вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций;

займы, предоставленные другим организациям;

деPOSITные вклады в кредитных организациях;

дебиторская задолженность, которая приобретена на основании договора уступки права требования, и пр.¹

¹ Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений»: приказ Минфина России от 10 декабря 2002 г. № 126н (ред. от 6. апреля 2015 г.).

Понятие «финансовые активы» по IFRS 7 и 9 шире, чем понятия «финансовые вложения» по ПБУ 19/02, поскольку оно включает денежные средства, а также дебиторскую задолженность. Однако по российской терминологии такие финансовые вложения, как долевыми ценные бумаги, долговые ценные бумаги, предоставленные займы, будут относиться к финансовым активам по МСФО [10].

Для целей оценки в балансе в МСФО все финансовые активы классифицируются на четыре группы:

финансовые активы, которые предназначены для торговли – это инвестиции, которые используют для выполнения краткосрочных операций, осуществляемых на рынке ценных бумаг. Главной целью таких спекуляций является получение дохода от колебания рыночных цен;

инвестиции, удерживаемые до погашения – это инвестиции в финансовых активах, которые имеют фиксированный срок погашения, фиксированный доход, и компания не собирается продавать их до даты погашения;

ссуды и дебиторская задолженность, возникающие у компании, которая предоставляет денежные средства, товары и услуги непосредственно должнику;

финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи – это все те финансовые активы, которые не нашли свое отражение в предыдущих трех группах. К ним можно отнести инвестиции, в отношении которых не сложилась определенная позиция в менеджменте компании [8].

В соответствии с МСФО наряду с группировкой финансовых инструментов в условиях развивающейся рыночной экономики большое значение приобретает их оценка, направленная на присвоение фактам хозяйственной жизни как обменным ценностям тех или иных предметов определенных расчетных величин денежной меры, т.е. осуществляется их количественное измерение.

В соответствии с указанной классификацией в МСФО рекомендуется применять для оценки финансовых инструментов, находящихся на балансе организации, либо справедливую, либо амортизационную стоимость. В соответствии с ПБУ 19/02 финансовые вложения принимаются к бухгалтерскому финансовому учету по первоначальной стоимости, которая формируется суммами фактических затрат хозяйствующего субъекта на их приобретение, за исключением возмещаемых налогов (налога на добавленную стоимость, акцизов, таможенных пошлин); тоже предусмотрено и МСФО (IAS) 39 [1].

Перечни затрат, которые формируют первоначальную стоимость финансовых вложений, согласно ПБУ 19/02 и МСФО 39 в основном совпадают. Однако в соответствии с отечественным стандартом фактические затраты не отождествляют со справедливой стоимостью возмещения, которое

было внесено за финансовые вложения. Поэтому возможны ситуации, при которых оценка первоначальной стоимости финансовых вложений в бухгалтерской отчетности, составленной по российским правилам, будет различаться с соответствующей оценкой, указанной в МСФО (IAS) 39 [9].

Оценка финансовых вложений по текущей рыночной стоимости близка к оценке по справедливой стоимости финансовых активов, рекомендуемой МСФО (IAS) 39. Однако последняя не является эквивалентом оценки по рыночной стоимости, потому что в качестве справедливой стоимости возможно использование не только рыночной, но и иной оценки. В ПБУ 19/02 не рассматривается порядок определения текущей рыночной стоимости для тех или иных видов финансовых вложений. Таким образом, методики оценки, рекомендуемые ПБУ 19/02 и МСФО (IAS) 39, отличаются друг от друга, а вопросы изучения и адаптации концепции справедливой стоимости в российских экономических условиях остаются актуальными.

Рыночная стоимость согласно ПБУ 19/02 не используется для оценки указанных объектов, по которым ее невозможно определить. Такие активы в последующем учете будут отражаться по первоначальной стоимости. Согласно последней редакции МСФО (IAS) 39 возможность оценки финансовых активов и финансовых обязательств по справедливой стоимости не зависит от наличия их рыночных котировок. Кроме того, по усмотрению организации справедливая стоимость может применяться для оценки любых финансовых активов и финансовых обязательств, если руководство организации решит отнести их к торговым или предназначенным для продажи. В соответствии с МСФО (IAS) 39 по справедливой стоимости не оцениваются только займы, дебиторская задолженность и инвестиции, удерживаемые до погашения, для которых изменения справедливой стоимости не играют существенной роли. Вместе с тем такие активы в отличие от регламентаций российских стандартов оцениваются по амортизированной стоимости. Аналогом данного метода в России является доведение стоимости финансовых вложений до номинала. При использовании данного метода разница между первоначальной и номинальной стоимостью финансовых вложений равномерно по мере причитающегося по ним дохода будет относиться на финансовый результат организации. Тем не менее оценка по номинальной стоимости согласно ПБУ 19/02 осуществляется только для долговых ценных бумаг, текущую рыночную стоимость которых нельзя определить. Следует иметь в виду, что такая оценка необязательна по ПБУ 19/02, но разрешена к выполнению. Это говорит о том, что в отечественном учете большая часть финансовых вложений, рыночная стоимость по которым не определяется, будет отражаться в финансовой отчетности по сумме фактических затрат, тогда как согласно МСФО (IAS) 39 – в оценке по справедливой стоимости [3].

Сопоставляя оценку финансовых вложений по российским и международным стандартам, можно сделать вывод о недостаточной проработке данного вопроса в российском законодательстве. Во многих случаях инвестиции российских организаций будут учитываться по себестоимости согласно отечественным стандартам, а не по рыночной стоимости, как требуется по МСФО. Что касается обесценения финансовых вложений, то они подлежат переоценке как по российским стандартам, так и по МСФО. Разница переоценки заключается лишь в том, что по российскому законодательству котируемые ценные бумаги подлежат переоценке, а для некотируемых ценных бумаг создаются резервы под обесценение [4].

Стоит также отметить, что МСФО выдвигают к раскрытию информации о финансовых активах несоизмеримо большие требования, нежели российское законодательство. В финансовой отчетности должны раскрываться методы оценки финансовых активов, способы определения справедливой стоимости, дополнительная информация, касающаяся конкретных видов финансовых активов и др. Основной целью раскрытия информации о финансовых активах является предоставление возможности пользователям отчетности оценить риски, связанные с финансовыми инструментами [7].

Таким образом, изучив и обобщив учет финансовых инструментов в перечисленных международных и российских стандартах, можно сделать вывод о следующих основных различиях, которые представлены в таблице [5].

Исходя из проведенного анализа, можно дать следующие рекомендации:

следует увеличить сферу применения, вынести финансовые вложения в дочерние, зависимые компании и совместную деятельность в отдельный стандарт;

расширить классификацию финансовых активов;

классифицировать разницу, возникающую при переоценке инвестиций;

увеличить степень раскрытия информации.

Основные различия учета финансовых инструментов в соответствии с МСФО и РПБУ

| Область сравнения | Основные различия |
|----------------------------------|--|
| Сфера применения | В РПБУ сфера применения весьма ограничена. Например, в МСФО вклады в дочерние, зависимые компании вынесены в отдельный стандарт, а в ПБУ 19/02 рассматриваются в качестве элемента финансовых вложений |
| Классификация финансовых активов | В МСФО финансовые активы делятся на четыре группы в соответствии с целями компании, а также на долгосрочные и краткосрочные. Для сравнения в российском учете ценные бумаги классифицируются только по сроку обращения |

| Область сравнения | Основные различия |
|-----------------------|--|
| Первоначальная оценка | Первоначальной оценкой по МФСО считается справедливая стоимость, по РПБУ оценка зависит от способа приобретения, т.е. сумма общих затрат по действующей стоимости или по стоимости, согласованной с учредителями |
| Раскрытие информации | Международные стандарты предъявляют гораздо больше требований к раскрытию информации в отличие от ПБУ |

Подводя итоги, можно сделать вывод, что российское нормативное регулирование финансового бухгалтерского учета финансовых инструментов в условиях необходимости его сближения с международными стандартами финансовой отчетности нуждается в значительной доработке, прежде всего в разработке самостоятельного стандарта по бухгалтерскому учету финансовых инструментов. Такой стандарт должен предусматривать регламентацию учета не только финансовых вложений, но и всех финансовых активов, финансовых обязательств, долевого инструментов с подробным описанием механизмов формирования справедливой стоимости, амортизационной стоимости и других ее видов для достоверного и прозрачного отражения финансовых инструментов в финансовой отчетности.

Библиографический список

1. *Арчакова М. Б.* Справедливая стоимость как фактор повышения достоверности финансовой отчетности. М. : ИНФРА-М, 2015.
2. *Астахова Ю. А.* Основные аспекты учета финансовых инструментов в международной и российской практике // *Международный бухгалтерский учет.* 2013. № 33. С. 41–49.
3. *Бреславцева Н. А., Каращенко В. В., Проскурина В. А.* Учет финансовых инструментов и инвестиций в соответствии с МСФО и ПБУ: методологические проблемы и различия // *Международный бухгалтерский учет.* 2014. № 5. С. 2–8.
4. *Житлухина О. Г.* Финансовый учет в условиях сближения его с МСФО: понятие, классификация, оценка финансовых инструментов // *Известия ДВФУ. Экономика и управление.* 2014. № 3. С. 93–106.
5. *Кравчук А.* Учет финансовых инструментов в соответствии с МСФО и РПБУ // *Международный научно-исследовательский журнал.* 2014. № 4. С. 46–48.
6. *Палий В. Ф.* Международные стандарты учета и финансовой отчетности: Учебник. 6-е изд., испр. и доп. М. : ИНФРА-М, 2013.
7. *Парасоцкая Н. Н., Шевченко А. Н.* Проблемы бухгалтерского учета финансовых инструментов по российским и международным стандартам // *Международный бухгалтерский учет.* 2011. № 26. С. 39–44.
8. *Петров А. М.* Финансовый учет для магистров : учебник. М. : Вузовский учебник ; ИНФРА-М, 2015.
9. *Пласкова Н. С.* Анализ финансовой отчетности, составленной по МСФО : учебник. М. : Вузовский учебник ; ИНФРА-М, 2015.
10. *Сытник О. Е., Леднева Ю. А.* Теория и практика применения международных стандартов финансовой отчетности : учеб. пособие. Ставрополь : АГРУС, 2014. URL : <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=514345>.

Т. Ф. Шитова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Инвестиционная привлекательность объекта: проблемы и пути решения

Аннотация. Статья посвящена проблеме повышения инвестиционной привлекательности предприятия в условиях современной экономической ситуации. Дан краткий обзор определений понятия «инвестиционная привлекательность объекта», анализируются методики, используемые инвесторами при принятии решения о выборе инвестиционного объекта. Автор статьи утверждает, что для принятия правильного инвестиционного решения инвестор должен осуществлять комплексную оценку инвестиционной привлекательности объекта.

Ключевые слова: инвестор; объект инвестирования.

Одной из важнейших тенденций развития экономики страны и региона является рост внешних и внутренних инвестиций, поскольку увеличение их объемов оказывает существенное влияние как на состояние, так и конкурентоспособность субъекта. Отсутствие инвестиционных вложений или малые их объемы тормозят развитие всех отраслей экономики, что приводит к обветшанию инфраструктуры и свидетельствует о наличии неадекватного основного капитала [1, с. 243].

Наиболее привлекательными для зарубежных инвесторов на протяжении многих лет выступают сырьевой сектор России, сфера промышленного производства и транспорт [7, с. 117]. Привлечение инвестиций дает возможность расширить производство, обновить основные производственные фонды, осуществить разработку и внедрение современных технологий, повысить качество выпускаемой продукции, выполняемых работ, оказываемых услуг и т.д. При этом выигрывает и инвестор, получая выгоду в виде дохода и компенсации риска, который он на себя принимает, открывая инвестиционный проект.

В настоящее время в России по-прежнему актуальна проблема поиска инвесторов, как отечественных, так и иностранных. Практика показывает, что объект инвестирования не всегда находит своего инвестора, а инвестор – тот объект, в который он готов инвестировать свои средства. Причин этому множество, одна из них – инвестиционная привлекательность проекта.

Принимая решение о вложении средств в тот или иной объект, инвестор оценивает соотношение дохода и риска. Большое количество предприятий и огромный массив данных, которые нужно проанализировать, выбирая инвестиционный объект, затрудняют принятие объективного и наиболее эффективного решения.

Если осуществлять инвестиции в ценные бумаги, то оценить доход и риски довольно просто. Статистика свидетельствует, что такие инвестиции приносят инвестору невысокий, но стабильный доход, а их риск оценивается как минимальный, если речь идет о вложениях в ценные бумаги эмитентов «первого эшелона». Большой доход владельцев облигаций «второго эшелона» сопряжен с более высоким риском. Еще большую доходность приносят ценные бумаги эмитентов «третьего эшелона», но и риск при этом значительно выше. При инвестировании в другие объекты оценка доходности и рисков осуществляется намного сложнее.

По мнению Д. А. Ендовицкого, вложение средств в предприятие с хорошими финансовыми показателями может принести меньший доход, чем инвестирование средств в неустойчивое предприятие, функционирующее на быстро развивающемся рынке [3, с. 14], поэтому при выборе инвестиционного объекта инвестор должен провести тщательный анализ инвестиционной привлекательности объекта.

Понятие «инвестиционная привлекательность объекта» появилось в экономике сравнительно недавно. Сегодня с его помощью:

- проводят характеристику и оценку объекта инвестирования;
- определяют эффективность инвестиционного решения;
- проводят сравнительный анализ объектов инвестирования;
- осуществляют сопоставление привлекательности объекта инвестирования с целесообразностью запуска инвестиционного проекта;
- определяют рейтинг и т.д.

Л. С. Валинурова и О. Б. Казакова определяют инвестиционную привлекательность как «совокупность объективных признаков, свойств, средств и возможностей, обуславливающих потенциальный платежеспособный спрос на инвестиции» [2, с. 16]. Несколько другой подход применяют Э. И. Крылов, В. М. Власова и М. Г. Егорова, они утверждают, что инвестиционная привлекательность – это оценка эффективности использования собственного и заемного капитала, анализ платежеспособности и ликвидности [5, с. 28].

Оценивая инвестиционную привлекательность с точки зрения дохода и риска, можно утверждать, что инвестиционная привлекательность – это наличие экономического эффекта от вложения средств при минимальном уровне риска [4].

Анализ трактовок понятия «инвестиционная привлекательность» показывает, что чаще всего его используют для оценки целесообразности открытия инвестиционного проекта, определения эффективности вложения средств, выбора оптимального варианта объекта инвестирования. Стоит отметить, что, по мнению многих авторов, определение инвестиционной привлекательности сопряжено с получением объективной информации, которая в дальнейшем будет использоваться при принятии

инвестиционного решения, поэтому экономисты не отождествляют понятие «инвестиционная привлекательность» с понятием «уровень экономического развития». Если первое характеризует состояние объекта, перспективы его доходности и роста, развития, то второе определяет набор экономических показателей и уровень развития.

В настоящее время существует определенный дефицит эффективно работающих методик оценки инвестиционной привлекательности. Довольно часто анализ инвестиционной привлекательности осуществляется на основании единого аналитического показателя уровня прибыльности собственных активов [4]. Такой подход применяется при поиске наиболее эффективного способа использования средств, вкладываемых в инвестиционный проект, и формировании определенных направлений инвестиционной деятельности. Распространенность данного подхода связана с тем, что он не требует учета большого количества факторов, оказывающих влияние на принятие инвестиционного решения. Его преимущество состоит и в том, что появляется возможность оценки практически любого объекта инвестиции, а также в оперативности оценки. Это особенно важно, если инвестор имеет дело с большими объемами данных по однородным инвестиционным объектам.

Стоит заметить, что при проведении анализа инвестиционной привлекательности проекта только на основании анализа уровня прибыльности собственных активов предприятия существует вероятность получения большой погрешности в оценке. Кроме того, невозможно сопоставить результаты анализа, поскольку отсутствует единая информационная база, формирующая показатели. К недостаткам данного подхода стоит также отнести субъективизм инвестора при оценке объекта. Все это приводит к увеличению затрат¹ на проведение анализа и существенно затрудняет поиск параметров, критериев и основных факторов.

Довольно часто оценка инвестиционного проекта сводится к анализу финансового состояния предприятия, что дает хороший эффект как в теоретическом, так и практическом плане. В качестве критериев оценки инвестиционной привлекательности могут выступать следующие показатели:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент автономии;
- валюта баланса;
- основные средства;
- выручка от реализации;
- прибыль от продаж;
- чистая прибыль;
- рентабельность;

¹ Здесь речь идет о стоимостных и временных затратах.

деловая активность и др.

Значения этих показателей позволяют инвестору определить, стоит ли рассматривать данный объект в качестве потенциального объекта для вложения инвестиций.

Однако финансовый анализ предприятия позволяет оценить лишь его текущее финансовое положение, но не дает ответов на множество других вопросов, которые возникают у инвестора, например, о рыночной стоимости предприятия¹, величине ожидаемых денежных средств от осуществляемых в настоящее время инвестиций, факторах инвестиционной привлекательности предприятия и др. Дать исчерпывающие ответы на подобного рода вопросы может только использование комплексных методик, поскольку при оценке влияния факторов привлекательности инвестиционного объекта необходимо располагать такими данными, как:

- наличие возможностей у предприятия для повышения его доходов;
- конкурентоспособность предприятия на современном рынке;
- возможности получения высоких доходов на вложенные средства;
- наличие уникальной концепции предприятия, стратегии его развития, детально разработанного бизнес-плана;
- уровень финансовой прозрачности бизнеса;
- профессионализм управленческого персонала и др.

Учитывая то, что для оценки инвестиционной привлекательности объекта приходится учитывать большое число различных факторов, охватывающих все сферы деятельности предприятия, то наиболее предпочтительным вариантом является проведение экспертной оценки [6, с. 197]. Все чаще экспертная оценка является частью комплексной оценки инвестиционной привлекательности предприятия. Стоит отметить, что методология оценки инвестиционной привлекательности предприятия с каждым годом расширяется и дополняется, так как в условиях нестабильной экономической ситуации для принятия правильного инвестиционного решения инвесторам уже недостаточно результатов одного финансового анализа.

В заключение отметим, что в настоящее время появляются новые подходы к определению инвестиционной привлекательности предприятия и формированию инвестиционного решения. Разрабатываются новые методы, включающие количественную и качественную оценку факторов инвестиционной привлекательности. Одновременно используется несколько подходов к оценке бизнеса с целью определения денежных пото-

¹ Текущая рыночная стоимость позволяет охарактеризовать потенциал экономического роста предприятия, а значит, и возможность получения доходов в будущем. Расчет текущей рыночной стоимости предприятия – довольно трудоемкая задача, которую, как правило, решают, используя три основных подхода к оценке бизнеса: доходный, затратный и сравнительный.

ков в будущем. Благодаря этому оценка инвестиционной привлекательности осуществляется на качественно более высоком уровне, что позволяет инвесторам принимать правильные решения при выборе инвестиционного объекта.

Библиографический список

1. *Бланк И. А.* Управление инвестициями предприятия Киев : Ника-Центр ; Эльга, 2003.
2. *Валинурова Л. С., Казакова О. Б.* Управление инвестиционной деятельностью : учебник. М. : КноРус, 2015.
3. *Ендовицкий Д. А.* Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. М. : Финансы и статистика, 2001.
4. *Зайцева Н.* Как оценить инвестиционную привлекательность? URL : http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/investment_appeal.shtml.
5. *Крылов Э. И., Власова В. М., Егорова М. Г.* Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия : учеб. пособие для студентов вузов. М. : Финансы и статистика, 2003.
6. *Маренков Н. Л.* Основы управления инвестициями. М. : Едиториал УРСС, 2007.
7. *Особенности инвестиционной модели развития России* : кол. монография. М. : Наука, 2005.

R. Damary

*Graduate Institute of Business and Management – INSAM
(Geneva, Switzerland)*

Social policy in an era of renewed industrialization and global competition for human capital

Abstract. This paper reflects the views of a business educator on social policy in the context of what is needed in any country desirous of building a wealth-creating free-market economy. The author argues that a successful economy is the basis of an advanced social policy. That success requires financial institutions, regulations, entrepreneurship, innovation, pension funds and a welfare system. The author expresses his views on each of these topics.

Keywords: financial institutions; regulations; entrepreneurship; innovation; pension funds; welfare system; ETFs.

Introduction

When first the author was invited to address the topic of social policy he wondered what someone who had never worked directly on the topic could bring to the discussion. Upon reflection he realised that the only way to contribute would be to bring in a viewpoint reflecting business practice, education and culture. Thus he hopes to bring the views of those who actively engaged in business and the creation of wealth.

Social policy is one of the most highly political topics of this and every generation. Neutrality is impossible on topics like the role of government in the economy and the provision that should be made for people who lack the basic resources to live a decent life. Each author should therefore declare his/her position before putting forth opinions and possible solutions. This author associates himself with what is commonly called “centre left”, implying reliance on the market economy to create wealth, but with a significant dose of welfare for the less able or fortunate. Incidentally, the ‘centre-left’ is alleged to be declining as societies divide more into left and right wings [8; 9].

From his starting point of belief in the market economy, the author examines how developing countries might reach higher standards of living, and how transition countries can recover from the inadequacies of centrally planned economies. What is easy to observe with hindsight is that initial hopes of transition from central planning to market economy taking about ten years have proven wildly optimistic; it is now 25 years and still counting!

In the following paragraphs he will address various dimensions of establishing and solidifying a free-market economy: financial institutions, regulations, entrepreneurship, innovation, pension funds and welfare. Very often discussion of social policy begins with welfare. It is his contention, however, that all the other dimensions must function well before welfare policy can be well developed.

Financial Institutions

While the creation of new enterprises (see ‘Entrepreneurship’, below) is the source of most new jobs and of much innovation, large corporations are an essential component of a modern economy. Many goods and services require large organisations, and successful new ventures need a route to growth. A basic principle of a free-market economy is that capital (basically the savings of the population) is best deployed for wealth creation by allowing it to move freely in its search for most attractive reward/risk balance. This demands developed trading systems for both equity and fixed-income securities (that is stock markets and bond trading platforms respectively) [12].

The historical image of citizens buying and trading shares and bonds may have fitted the USA in the 1950s, but the reality today is that the great majority of securities investment and trading is via institutions: investment funds, pensions and insurance. To the traditional “mutual funds” (also known as “managed funds”) “exchange-trading funds”. have now risen in importance. These “ETFs” seek only to match a benchmark and not beat it as managed funds seek, but fail, to do. ETFs charge much lower fees than managed funds [10].

Obviously there are many other aspects of financial institutions to be found in developed economies, such as the means of creation and trading in derivatives, structured products and commodities, as well as venture capital, hedge funds, private equity and investment banking services, and project and trade finance.

Regulations

Without regulations a free-market economy becomes “wild west capitalism”. The issue is not whether there should be regulations and control, but how strict they should be. After every scandal reporting standards become more demanding, and this is said by many to be the case in the USA. There politicians have imposed such demands on corporate reporting that managers have to devote great efforts to satisfy the authorities.

Nevertheless, greater transparency, both to authorities and to investors, is now an established trend. Major progress in this regard has been achieved by adoption of International Financial Reporting Standards (IFRS), which have been adopted by every country with the ironic exception of the USA. IFRS not only standardises international accounting, but requires corporations to make public their contribution to society and their directors’ compensation, as well as their system of corporate governance [3].

Banking secrecy has practically disappeared, being seen as inappropriate, even in Switzerland, in the struggle against money-laundering and terrorist financing [7].

Entrepreneurship

If the question is asked how the USA became the largest economy in the world, the answer must lie in the ease with which new enterprises can be created in that country, all in the context of a society which admires success, and does not resent the riches created by business success. That is not the case in all countries. Sometimes there is a destructive resentment within society rather than a desire to emulate the successful. This is precisely the area where, as mentioned in the opening paragraph, political views will come into play.

If entrepreneurship is to be encouraged, the creation of new enterprise, with some form of limited liability, must be made easy. Most countries have indeed made the process quite speedy and inexpensive. What many of them forget, however, is that it must also be relatively easy to close a company down. Only by easy closure of failed companies (only a small proportion of newly created enterprises succeed) can the “created destruction” of Josef Schumpeter be unleashed [4].

Can educational institutions train students for entrepreneurship? What they cannot do is provide a future entrepreneur’s business idea; that has to come from him or herself. What can be taught, however, is how to examine whether a business proposal is viable, and to plan its execution in terms of finance, marketing, operations and management. Simple tests can be applied based on “contribution analysis” and fuller analyses made of the need for future cash flow. Consideration can be given to the steps in growth; the would-be entrepreneur can be warned that success will mean a degree of delegating aspects of everyday management.

If the question were asked how educational institutions can best contribute to economic growth in transition and newly industrialising economies, the

author's answer would be "never let up in academic and vocational training, but complement them with courses in entrepreneurship" [2].

In that answer he deliberately included the words 'vocational training'. Many Western countries have given so much emphasis to university-level education, that they have forgotten society's needs of craftsmen and technicians. The nation which has best maintained vocational training is Germany which has always had an excellent apprenticeship system, a major factor in contributing to this country's economic success. Countries like the USA and the UK are now attempting to resurrect their former systems of vocational and technician training [5].

Innovation

This, like entrepreneurship, is another topic where educational institutions have a major role to play. They can be the source of innovations as in "Silicon Valley" or the "Cambridge Phenomenon". The stress is on "source"; universities are research and teaching institutions, not enterprise nurseries. For university policy makers a major issue is to know when and how to "let go and let grow". The concepts of "clusters" and of business parks are relevant, and every university and city can develop its own approach à la Cambridge Phenomenon by recognizing its particular competitive advantages [6].

The encouragement of innovation is a matter partly of entrepreneurship and, for established companies, partly transparency, but of a different type to that mentioned under "Regulations". It is as if the external transparency needs its counterpart inside corporations. A major shift has taken place in that the traditional top-down methods of management are giving way to a much more open two-way flow of information and ideas. Corporate culture is, therefore, being adapted to the point where all personnel are free to express themselves and be heard. Innovation involves change, and most people do not welcome change. However, a more open approach to the flow of information can not only produce innovative ideas, but also allow change to be espoused by all co-workers.

Innovative ideas can be, and are often, copied. Intellectual property can be protected in many ways, and innovators need assurance that they can be rewarded. A careful balance here is required between stultifying competition and allowing an innovator's just reward.

Pension funds

The financing of pensions in the light of lengthening life expectations has become a major economic and political issue, especially when interests are so low. When most people passed away rather shortly after their mid-sixties, it was feasible to run pensions schemes where retirees received, for example, some 60% of their last salaries. Such guaranteed pensions have proven impossible to maintain in the private sector, although many employees of the public sector still enjoy such a privilege. Many pension schemes now aim at developing a personal capital, which then has to be devoted to providing a satisfactory flow of funds after retirement [1].

Most countries now aim at three “pillars” of pensions: government, employee and personal. In all three cases the need to earn sufficient returns is paramount, and often not met today. Under “Financial Institutions” the importance of pension funds was mentioned as one of three institutional investor categories. Yet the growing difficulty of “guaranteeing” pensions implies that everyone has to take steps to complement the institutional pensions with their own savings.

Welfare

Finally to welfare, the funding of which requires all the above to create the wealth and the funding to meet the costs. There is both a moral imperative and an economic incentive to ensure that those who cannot look after themselves are supported in their needs. Just how much and under what conditions can unemployment benefits, housing supports for single parents, invalidity benefits, etc. be established. These sensitive issues all must be addressed in the context of the balance between support for the needy and the encouragement of work and self-reliance.

In addition, a policy or re-training redundant personnel to fit the needs of modern society is complementary to and a fundamental part of social policy [11].

Maybe these systems are best left to real experts on social policy, but let them not forget where the funds come from to support any social policy.

Bibliography

1. *Barnato K.* Rich countries have a \$78 trillion pension problem // CNBC International, 2016. URL : www.cnbc.com.

2. *Bygrave W. D., Zacharakis A.* The Portable MBA in Entrepreneurship. 3rd ed. Hoboken, New Jersey : Wiley and Sons, 2008.

3. *Chakrabarty K. C.* Introduction of International Financial Reporting Standards (IFRS) – issues and challenges. 2011. URL : www.bis.org/review/r110215b.pdf.

4. *Cox M. W., Alm R.* Creative Destruction // The Concise Encyclopedia of Economics. 2008. URL : <http://www.econlib.org/library/Enc/CreativeDestruction.html>.

5. *Geyer R. R.* Exploring European Social Policy. Hoboken, New Jersey : Wiley and Sons, 2013.

6. *Kirk K., Cotton C.* The Cambridge Phenomenon : a Global Impact. L. : Third Millenium Publishing, 2016.

7. *Manning J.* Switzerland signs deal to end banking secrecy // International Banker. 2015.

8. *Rose* thou art sick. The centre left is in sharp decline across Europe // The Economist newspaper, 2016. URL : <http://www.economist.com/news/briefing/21695887-centre-left-sharp-decline-across-europe-rose-thou-art-sick>.

9. *Social Policy* / ed. by J. Baldock, L. Mitton, N. Manning, S. Vickerstaff. Oxford : Oxford University Press, 2012.

10. *Understanding* ETFs // iShares by BlackRock, 2016. URL : <https://www.ishares.com/us/about-etfs/what-is-an-etf/five-etf-must-knows>.

11. *Weber A. R.* How to retrain the unemployed, updated from a 1963 original // Capital Ideas. URL : <http://www.chicagobooth.edu/capideas/magazine/fall-2015/how-to-retrain-the-unemployed>.

12. *Дамари Р. Г., Прядилина Н. К.* Финансовое планирование для предпринимателей (западный опыт). Екатеринбург : УГЛУТУ, 2015.



**Социально-экономическая
политика
и управленческие технологии
в эпоху новой индустриализации
и глобальной конкуренции
за человеческий капитал**

Материалы круглого стола

Е. В. Буценко

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Особенности реализации финансового планирования для процессов инвестиционного проектирования региона

Аннотация. Статья посвящена отличительным особенностям финансового планирования процесса инвестиционного проектирования для молодых компаний региона. Приводятся существующие в настоящее время отличия в инвестировании бизнеса объектно-ориентированных (торговых) и неobjектно-ориентированных (производственных) предприятий. Статья будет полезна как начинающим предпринимателям, так и всем лицам, интересующимся вопросами практического развития финансового планирования и инвестиционного проектирования.

Ключевые слова: инвестиция; инвестиционное проектирование; финансовое планирование; финансирование бизнеса.

Учитывая, что в последние несколько лет и настоящее время достаточно часто появляется большое количество молодых, только начинающих работать или готовящихся выйти на деловой рынок региона компаний, необходимо рассмотреть и проанализировать основные моменты процесса инвестиционного проектирования этих компаний. Поэтому актуальность указанной темы очевидна. Кроме того, само инвестиционное проектирование постоянно нуждается в развитии и разработке практических методик и технологий, адекватных современным экономическим условиям функционирования хозяйствующих субъектов [1].

Когда говорят о молодом бизнесе, подразумевают стартап-компанию (от англ. *start* – начинать), которая может работать в любой сфере деятельности от сферы IT до ресторанного дела. А бизнесу необходимо финансирование, и у такого вида бизнеса оно имеет свои особенности [2].

Начнем с того, что выделим два типа предприятий (компаний):

1) оборотно-ориентированное предприятие (различные услуги, торговля, парикмахерские, такси и т.д.);

2) необоротно-ориентированные предприятия, которые занимаются производственной деятельностью, обладают низкой оборачиваемостью активов, другими словами, эти предприятия сначала что-то покупают → потом что-то производят → потом продают.

Кратко опишем основные особенности этих типов предприятий [3].

Предприятиям 1-го типа свойственно:

наличие внешних рисков (валютные риски, низкая покупательная способность населения и т.д.);

отсутствие собственного имущества, т.е. предприятие арендует помещение и имущество;

отсутствие капиталовложений на начальном этапе функционирования (собственный капитал составляет примерно 20%, заемный капитал – 80%).

Для предприятий 2-го типа характерно:

наличие кроме внешних еще и внутренних рисков (потери в связи с порчей продукции, простоем оборудования и т.д.);

необходимость покупать собственное имущество;

наличие своих источников финансирования (при этом собственный капитал составляет примерно 40%, заемный капитал – 60%).

Для молодых компаний (стартапов) характерно то, что они начинают функционировать примерно после семи месяцев от начала работ. Потребительский кредит для них не является выходом, так как невыгоден. Приведем схему распределения капитала проекта (предприятия) и кредитования на сумму 100 р. (рис. 1).

| | | | |
|-------|---|------------------|-------|
| 50 р. | Основные фонды (инвентарь, оборудование, мебель) | СК | 40 р. |
| | 50 р. | Оборотные активы | ДЗК |
| | | | КЗК |

Рис. 1. Пример распределения капитала проекта:

СК – собственный капитал, ДЗК – долгосрочный заемный капитал, КЗК – краткосрочный заемный капитал)

Таким образом, если недавно созданное предприятие арендует оборотные фонды, то финансовые учреждения не предоставят оборотно-ориентированному предприятию услуг по кредитованию; если же частично имущество находится в собственности, то предприятие уже является производителем (например, услуг) и может воспользоваться кредитами в соответствии с их условиями.

Покажем на следующей схеме отличия в условиях кредитования рассматриваемых двух типов предприятий (рис. 2).

Объектно-ориентированное предприятие (торговое)

| | |
|---|---|
| Основные фонды (аренда) 20% | СК 20% |
| Оборотные фонды (готовая продукция) 80% | Не будет долгосрочного кредита до 18 мес. |
| | КЗК 80% |

Активы = Пассивы
 КЗК: банковский кредит, рассрочка платежа (беспроцент. кредит на 2-3 недели).
 На начальном этапе вы можете работать по системе франчайзинга

Кредит по системе франчайзинг

Необъектно-ориентированное предприятие (производственное)

| | |
|----------------------|---|
| Основные фонды 60% | СК 40% |
| Оборотные активы 40% | Долгосрочные инвестиции 40% (государственная поддержка или льготный инвест. кредит) |
| | Краткосрочная задолженность 20% (зарплата, налоги, сырье) |

При предоставлении мест рабочим выдают долгосрочный льготный кредит

до 12 мес.

Рис. 2. Отличия в условиях кредитования торговых и производственных предприятий

В бизнесе рекомендуется создавать сразу два направления: если первый бизнес не приносит ожидаемых результатов или находится в простое, то есть вероятность, что будет работать второй бизнес. Также будет лучше вести два направления бизнеса на одном оборудовании. Например, если основное дело – производство железных каркасов, то вспомогательным может быть переработка железа.

На начальном этапе желательно брать оборудование в аренду или лизинг (примерная комиссия при этом – 35% годовых) [4]. Банк (или другое финансово-кредитное учреждение) – это крайний источник финансирования для молодой компании. Положительные моменты лизинга:

через лизинг можно оптимизировать налогообложение (чем больше лизинговый платеж, тем больше себестоимость и тем меньше налог на прибыль);

лизинг позволяет контролировать состояние ликвидности (через 7–10 лет оборудование начнет ломаться и под него уже не дадут кредит);

возврат имущества по остаточной стоимости, т.е. после использования оборудования его можно вернуть обратно по остаточной стоимости.

Если планируется создавать торговое предприятие, то рекомендуется пользоваться услугами факторинга. Факторинговые услуги предоставляют финансовые учреждения и факторинговые компании. Они могут профинансировать проект уже через пять дней (до 90% платежа, рассрочка на три недели). При этом необходимо будет оплатить комиссию за денежные средства в банке, проценты за кредит, страховку сделки. Поэтому любую сделку надо планировать за 2–3 недели до ее свершения.

Рассмотрим структуру расходов для начинающих свою деятельность компаний. Прежде всего, расходы делятся на постоянные, которые не зависят от выручки, и переменные, которые прямо пропорциональны объему производства. К постоянным расходам относятся: аренда, комму-

нальные платежи, зарплата, процент по кредиту, лизинг. К переменным – материалы, сырье, сдельная зарплата рабочих и др.

Следующий важный вопрос в деятельности любой, тем более молодой, компании – сколько надо производить продукции? Решить его поможет операционный анализ [5]. Выделим четыре основных этапа.

1. Контроль маржинального дохода:

$$\text{МД} = \text{В} - \text{ПР},$$

где МД – маржинальный доход; В – выручка; ПР – переменные расходы.

2. Расчет безубыточного объема (определение точки безубыточности):

$$\text{в шт.} = \text{Постоянные расходы} / \text{МД 1 шт.}$$

$$\text{в р.} = \text{Безубыточный объем в шт.} \times \text{Среднюю цену.}$$

3. Расчет запаса финансовой прочности (ЗФП):

$$\text{ЗФП} = (\text{В} - \text{Безубыточный объем в р.}) / \text{В} \times 100\%.$$

4. Составление плана прибыли (через год). Здесь необходимо рассчитать:

$$\text{Операционный рычаг} = \text{МД} / \text{Прибыль (ожидаемую)} \times 100\%,$$

который показывает, на сколько процентов изменится чистая прибыль при изменении выручки на 1%. Таким образом, он позволяет принять правильное управленческое решение с учетом того, каким должен быть резервный капитал компании.

Какая будет маржа (прибыль) – вопрос индивидуальный для каждой компании. В первый год работы финансовые результаты будут отрицательными, и это считается нормальным для начинающей компании. Две основные формулы, которые нужно знать при открытии компании:

$$\text{Прибыль} = \text{Доходы} - \text{Расходы},$$

$$\text{Денежный поток} = \text{Все притоки} - \text{Все оттоки}, \\ \text{за исключением амортизации},$$

так как амортизация находится в нашем собственном капитале.

В настоящее время рынок оценил возможности стартапов, поэтому для того, чтобы найти финансирование еще на стадии зарождения идеи, необходимо показать ее перспективность, т.е. именно на прибыль в будущем и идет расчет у инвесторов. Отметим, что в качестве инвесторов могут выступать не только отдельные инвесторы, но и венчурные фонды, но они обычно рассматривают уже работающие компании, когда можно проследить какую-то закономерность в их развитии. Часто поиск инвестора для

стартапа ведется на специальных форумах, выставках, конференциях, куда приходят возможные инвесторы с конкретным желанием вложить свои средства. Кроме того, на таких мероприятиях можно получить экспертизу проекта, презентовать его большой аудитории и даже найти первых клиентов. Таким образом, рассмотренное выше развитие методологических вопросов инвестиционного проектирования позволяет учитывать интересы и особенности новых хозяйствующих субъектов региона, которым оно поможет раскрыть свои идеи, обосновать будущие затраты и прибыль и привлечь потенциальных инвесторов для своего бизнеса.

Библиографический список

1. Буценко Е. В. Совершенствование модели инвестиционного проектирования на основе сетевого моделирования // Управленец. 2015. № 1. С. 38–42.
2. Гельфер Л. Г. Стратегии организации инвестиций для финансирования проектов // Бизнес в законе. 2013. № 1. С. 196–198.
3. Деловой квартал. URL : ekb.dk.ru.
4. Закирова Э. Р. Оценка инвестиционной привлекательности строительной отрасли моногорода // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 4. С. 82–89.
5. Юссуф А. А. Повышение привлекательности региональной хозяйственной системы в условиях инновационной экономики : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2014.

Методики аналитического чтения и письма: проблемы и перспективы реализации

Аннотация. Статья посвящена осмыслению опыта применения методик аналитического чтения и письма на практических занятиях по философии. Утверждается, что внедрение указанных методик отвечает требованиям современных стандартов высшего образования в части формирования общекультурных компетенций обучающихся, прежде всего базовых познавательных компетенций, среди которых способности к поиску, анализу, преобразованию информации. Дана общая характеристика образования по системе свободных наук и искусств, значимой составляющей которой является интерактивная работа обучающихся с текстами. Представлен принцип «написать, чтобы прочитать» и даны инструкции по применению нескольких соответствующих ему методик. Проблематизированы субъективные и объективные препятствия воплощению методик аналитического чтения и письма в современных университетских реалиях. Показаны перспективы дальнейшего внедрения методик в образовательный процесс.

Ключевые слова: аналитическое чтение; аналитическое письмо; компетентностный подход; преподавание философии.

Современные стандарты высшего образования основаны на компетентностном подходе к содержанию и результатам образовательного процесса. Этот подход рассматривается экспертами [2; 5; 8] в качестве адекватного ответа на запросы современного рынка труда, который нуждается в людях предприимчивых, способных осваивать новые знания.

Преподавание философии (для непрофильных направлений) включено в базовую часть подготовки в бакалавриате и направлено на формирование общекультурных компетенций. Формулировки компетенций варьируются в текстах конкретных стандартов¹, однако в целом они указывают на то, что обучающийся одновременно с усвоением знаний по предмету должен выстраивать траекторию личностного развития и вступать в сложноорганизованные взаимодействия. Это «наделение обучающегося активностью и ответственностью за собственное обучение» [5], как показывает С. Л. Кропотов, опираясь на работы А. Фридмана и Дж. Ависа, связано с требованием к работнику в ситуации постфордизма постоянно овладевать новыми навыками.

Вслед за Г. Б. Голуб с соавторами, придерживаясь убеждения, что «в основе любой компетенции лежат универсальные способы деятельности по саморегуляции, самоуправлению, самооценке» [2, с. 103], мы счи-

¹ См. госстандарты ВПО по направлениям бакалавриата на портале ФГОС. URL : <http://fgosvo.ru/fgosvpo/7/6/1/8>.

таем необходимым исследовать возможность развития общекультурных компетенций, в первую очередь тех, которые позволяют получать образование. К этим ключевым познавательным компетенциям относятся способность к поиску, восприятию, обобщению, анализу, передаче информации, к аргументированному логичному письму и диалогу.

Какие форматы работы позволяют совершенствовать данные компетенции? Курсы, выстроенные как монолог преподавателя или воспроизводство готового знания обучающимися в серии пересказов или рефератов, по своей форме и наполнению диссонируют с задачами развития самостоятельной познавательной деятельности. Развитие образования по системе свободных искусств и наук видится одной из эффективных возможностей для того, чтобы «университет обрел более эффективные и современные инструменты и способы решения стоящих перед ним вечных задач: научить обучающихся читать, писать, говорить и думать» [6, с. 64]. Согласно идеологам системы свободных искусств и наук, она «призвана укреплять в студентах желание и способность учиться, критически и открыто мыслить, умело выражать свои мысли, а также готовить студентов к активному гражданскому участию в жизни общества», ее отличительными чертами выступают интерактивные методы преподавания, вовлекающие в работу с текстами, и гибкий план обучения, который дает свободу выбора, сочетает глубину освоения отдельных предметов с широтой охвата дисциплин [1, с. 36].

Внедрение такой образовательной системы в целостности может быть весьма трудоемким, но обещает давать ощутимые результаты (МВШСЭН, РАНХиГС, Смольный факультет СПбГУ не первый год развивают ее). Однако возникает вопрос, какой результат может принести внедрение в образовательный процесс отдельных элементов этой системы, в частности методик преподавания предметов? Ответ на него способен дать анализ собственного опыта применения избранных методик преподавания на семинарах по философии.

Философские тексты, тематически и стилистически разнообразные, являются качественным материалом не только для достижения предметных целей курса, но также для развития способности обучающихся критически оценивать информацию, вырабатывать и аргументировать собственную позицию. Методики письма и аналитического чтения, о которых далее пойдет речь, направлены на обучение чтению источников, ведению дискуссии, созданию письменных текстов (как отклика на прочитанное и обсужденное).

Если первокурсники в большинстве своем оказываются не готовы читать неадаптированную литературу, поддерживать обсуждение, создавать самостоятельные тексты и не находят возможности работать над развитием таких навыков, то в перспективе преподаватели специальных

дисциплин сталкиваются с системными проблемами во время подготовки обучающихся к защите выпускных квалификационных работ. Различные методики письма и аналитического чтения разбивают на небольшие фрагменты сложные задачи понимания чужого текста и создания своего.

Под общим названием «аналитическое чтение» объединены различные способы работы с текстом, позволяющие выделить его основные части, выявить ключевые проблемы, тезисы автора и аргументацию этих тезисов. Под письмом понимается изложение мыслей в письменной форме. Методики чтения и письма тесно связаны между собой, поскольку предполагают использование преподавателем стратегии «написать, чтобы прочитать»: в ее основе, как отмечает Пег Пиплс, «лежит давно установленный факт: когда студенты пишут о тексте, который читают, они его лучше понимают» [7, с. 119]. Описываемые далее методики¹ призваны проиллюстрировать названный принцип.

Свободное расфокусированное письмо

Все присутствующие в аудитории (и преподаватель) пишут в течение 5 мин. о том, чем заняты их мысли в данный момент. Цель – снять страх перед «чистым листом», отвлечься от всего постороннего, сосредоточиться на занятии. Работа осуществляется на условиях анонимности – аудитория предупреждена, что никто не прочтет написанное, требований к содержанию и структуре текста не предъявляется, единственное принципиальное условие – не перечитывать и не редактировать письмо.

Свободное сфокусированное письмо

Непрерывное письмо, тему которого задает преподаватель, либо ее выбирают сами обучающиеся, исходя из учебного материала конкретного занятия. Время выполнения задания – 10–15 мин. Требования к содержанию и форме письма не предъявляются, но аудитория предупреждается о том, что каждый присутствующий зачитает вслух часть своего текста, либо все сдадут тексты на просмотр преподавателю. Тема для письма формулируется так, чтобы было ясно – «правильного» ответа не существует, можно представить собственную позицию. Методика позволяет сконцентрировать внимание на проблемах, значимых для данного занятия, а также научиться учитывать потенциальное присутствие слушателя или читателя.

Чтение через визуализацию

Методика способствует развитию внимания к деталям, знакомит с альтернативными методиками чтения, в игровой форме вовлекает в ра-

¹ Ввиду ограниченности объема статьи приводятся в пример три методики, хотя на семинарских занятиях мы используем до десяти различных методик чтения и письма. Названия методик не являются устоявшимися. Часть названий заимствована из материалов Д. Ахапкина и Е. Глазановой, на чьих мастер-классах мы познакомилась с особенностями преподавания по стандарту «Искусства и гуманитарные науки». О применении указанных методик на семинарах по философии см. также [4].

боту с текстами-источниками. Обучающимся предлагаетсяделиться на мини-группы, каждая из которых займется визуализацией фрагмента философского текста, содержащего достаточно наглядную метафору (например, «пещера» Платона или «дворцы памяти» Августина). Конкретизация метафоры в рисунке часто требует неоднократного прочтения фрагмента текста.

Однако применение на практике методик аналитического чтения и письма сталкивается с препятствиями разного уровня и качества, которые мы коротко обозначим и попытаемся найти их возможные причины.

1. Субъективные препятствия, порождаемые обучающимися и преподавателями. Часто обучающиеся считают излишним «свободное расфокусированное письмо», так как не понимают его назначения, ленятся, испытывают страх перед «чистым листом» и т.п. Поэтому преподаватель вынужден контролировать выполнение задания, что превращает свободное письмо в принудительное, искажает его смысл и перестает способствовать раскрепощению пишущего. Пояснение для аудитории цели задания не всегда снимает проблему отказа от письма.

Применение методики «свободного сфокусированного письма» наталкивается на практики уклонения со стороны обучающихся. Одна из них – подмена личного суждения пересказом материала занятия, что, по всей видимости, кажется обучающимся легче, нежели аргументация собственной позиции. Другая – плагиат, переписывание близкого к теме занятия чужого текста из Интернета и выдача его за свой, что свидетельствует о нежелании или неспособности проделать минимальную интеллектуальную работу над материалом занятия. Практики уклонения порождают усиление контроля со стороны преподавателя – проверку текстов на присутствие плагиата, снижение баллов за отсутствие аргументированных личных суждений, что опять же превращает преподавателя в надзирателя, обучающихся в поднадзорных и вряд ли способствует формированию навыков самоуправления последних.

Что касается преподавателей, то с их стороны требуется приверженность к описанным нами методикам и готовность их реализовывать. Реализация методик влечет необходимость перестраивать привычную устоявшуюся систему проведения занятий, а также увеличение временных затрат (на подбор текстов для чтения, проверку и комментирование сдаваемых текстов и пр.). С уверенностью можно предположить, что далеко не все преподаватели расположены приносить подобные жертвы.

2. Объективные препятствия со стороны существующих нормативных документов (учебного плана, рабочих программ курсов) и материальной базы российских вузов. Пока в учебном плане отсутствует курс «письмо и мышление», на который официально отведено определенное количество часов, системное внедрение методик аналитического чтения

и письма не может быть реализовано. Остается возможность встраивать отдельные методики в предусмотренные учебным планом дисциплины, а также в рабочую программу конкретного курса. Рабочая программа курса предписывает освоение круга тем, которое преподаватель обязан так или иначе обеспечить (нередко даже ценой высокой скорости работы и снижения общего качества обучения). Полноценная реализация представленных нами методик не предполагает ускоренных темпов. Соответственно, сохраняя охват тем, предусмотренных рабочей программой, приходится жертвовать целостностью образовательного подхода, вынужденно ограничиваться внедрением в учебный процесс лишь его элементов. Разрабатывать же полномасштабный курс «письмо и мышление» и добиваться его внедрения в учебный план – значит обязывать в случае позитивного результата коллег-преподавателей, не являющихся энтузиастами применения методики, трансформировать привычные для них методы и стили преподавания.

Сильно ограниченная материальная база многих российских вузов не менее серьезное препятствие для комплексной реализации методик аналитического чтения и письма, требующей снабжения каждого обучающегося в группе индивидуальным экземпляром текста (одного и более на протяжении занятия). Кроме того, для создания рисованных схем, визуализирующих метафоры прочитываемых текстов, нужны карандаши, ластик, линейки, цветные ручки, маркеры, скотч, бумага, выдаваемые каждой мини-группе. За редким исключением вузы не обеспечивают преподавателей в достаточном объеме ни бумагой, ни картриджами, ни канцелярскими товарами. Поэтому преподаватели, реализующие методики аналитического чтения и письма, вынуждены либо нести расходы на их практическое воплощение сами, либо минимизировать расходы, сокращая и сферу применения методик, либо совсем отказываться от них как излишне дорогостоящих сразу в нескольких отношениях – временном, финансовом и силозатратном.

Изучение причин и следствий этих и других препятствий на пути развития ключевых познавательных компетенций методами, характерными для системы образования по модели свободных наук и искусств, способно стать предметом отдельного исследования. Отчасти данный вопрос раскрыт в статье Ю. Ивановой и П. Соколова [3], анализирующих перспективы развития обозначенной нами модели образования в России. В свою очередь, хотелось бы сделать несколько предположений о причинах, обуславливающих возникновение субъективных препятствий в ходе внедрения методик аналитического чтения и письма, поскольку не исключено, что они более подвержены коррекции, чем скудная материальная база российских вузов и жесткость утвержденных учебных планов.

Спектр причин, порождающих разнообразные практики уклонения обучающихся, может быть достаточно широким: от низкой мотивации к учебе в целом, отсутствия привычки к самостоятельной работе (что выражается в полном делегировании преподавателям обязанности обеспечить подачу и усвоение новых знаний) до неуверенности в имеющихся навыках самостоятельного мышления и письма как средства его выражения. Нежелание писать вообще и писать самостоятельно в частности, проделывать требующую внутренних усилий работу по осмыслению чужих текстов и созданию своих может усиливаться в случае, если ничего похожего другие преподаватели вуза не требуют. Подчеркнем отдельно невыгодность позиции преподавателя, использующего описанные методики и предъявляющего повышенные требования к обучающимся, на фоне коллег, придерживающихся традиционных методов проведения занятий, он выглядит как эксцентричный одиночка, усложняющий жизнь себе и другим.

Среди причин сопротивления преподавателей применению методик аналитического чтения и письма наиболее весомой представляется повышение нагрузки – их внедрение требует пересмотра методического обеспечения всего курса целиком, создания пула текстов и вариативных заданий, а реализация – интерактивного взаимодействия с группой, частой проверки письменных работ. Возможность обеспечить эффективное воплощение компетентного подхода, сформировать самостоятельно мыслящего, активного в поиске и производстве знаний бакалавра или магистра в ситуации гиперрегуляции и сверхнагрузки может оказаться для преподавателей менее весомой, чем перспектива увеличения затрат времени и сил.

Что стоит предложить по устранению, если не полному, то частично, обозначенных причин? Как ни парадоксально, именно распространение позитивных примеров реализации предложенных методик, их популяризация среди преподавателей (главным образом тех, чьи педагогические методы и система проведения занятий находятся в становлении), а также дальнейшее внедрение описанных методик в различных курсах разными специалистами способно содействовать и усилению навыков самостоятельной работы обучающихся, и заинтересованности преподавателей в использовании методик аналитического чтения и письма.

На примере курса философии можно утверждать, что применение методик аналитического чтения и письма к содержанию курса действует в пользу поддержания и практического воплощения существующих образовательных стандартов. Оно позволяет конкретизировать цель формирования базовых познавательных компетенций обучающихся – способностей к поиску, анализу, преобразованию информации, превращая ее из декларативной в достижимую:

поиск информации – это поиск ответов на вопросы к практическому занятию в изучаемом тексте;

анализ информации – выявление позиции автора текста, ее аргументации, а также технологий и средств создания текста;

преобразование информации – освоение различных форм ее представления (конспект, резюме, рецензии, эссе или устное размышление о поставленных в тексте проблемах).

Реализация обозначенных задач работает на формирование уверенности обучающихся в ценности их самостоятельных поисков. Тематический, стилистический, структурный вариатив авторских философских позиций (представленный в отобранных преподавателем текстах) и личных суждений (написанных и озвученных) призван продемонстрировать реальную, а не гипотетическую возможность вносить собственный оригинальный вклад в обсуждение значимых проблем, не только усваивать, но и производить знание. Читать, самостоятельно осмысливать, исследовать, представлять результаты своих изысканий – сложные компетенции, развитие которых требует систематического подхода. Образование по модели свободных наук и искусств предлагает эффективную систему. Аналитическое чтение и письмо – одни из основных ее элементов, которые позволяют продуктивно работать над формированием значимых компетенций и могут быть внедрены во многие университетские курсы без дополнительных бюрократических усилий.

Библиографический список

1. *Беккер Д.* Образование по системе свободных искусств и наук: ответ на вызовы XXI в. // Вопросы образования. 2015. № 4. С. 33–61.
2. *Голуб Г., Фишман И., Фишман Л.* Стандарты третьего поколения: чему учить и что проверять на выходе // Вопросы образования. 2010. № 3. С. 102–114.
3. *Иванова П., Соколов С.* Перспективы развития образования по модели свободных искусств и наук в России // Вопросы образования. 2015. № 4. С. 72–91.
4. *Кочухова Е.* Чтение и письмо на семинарах философии: методы обеспечения развития человеческого капитала студентов // Экономика, общество, человек: теория, методология, реальность. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2015. С. 41–45.
5. *Кропотов С. Л.* Гиперрегуляция как российский путь к постфордистской модели образования // Постфордизм: концепции, институты, практики. М. : Политическая энциклопедия, 2015. С. 223–237.
6. *Кудрин А.* Свободные искусства и науки в системе российского университетского образования // Вопросы образования. 2015. № 4. С. 62–71.
7. *Пиплс П.* Развитие речи и критического мышления у студентов в программах Бард-колледжа // Вопросы образования. 2015. № 4. С. 116–131.
8. *Стратегия-2020*: новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года / под науч. ред. В. А. Мау, Я. И. Кузьминова. М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2010. Кн. 1

Проблема импортозамещения в современных реалиях российской экономики и возможный путь ее решения¹

Аннотация. В статье раскрыто понятие «импортозамещение», рассмотрены проблемы импортозамещения, а также специальные программы по организации производства товаров и услуг при запрете импорта. Изучена модель замещения импорта, она особенно подходит для организации производства нефтегазового оборудования, комплектующих для авиационной и автомобильной промышленности, фармацевтических препаратов, изделий из древесины и даже переработки рыбы. Исследована модель аутсорсинга, которая предоставляет дополнительные возможности для развития государственно-частного партнерства. Также рассмотрено, как построить оптимальную модель замещения импорта.

Ключевые слова: импортозамещение; национальное хозяйство; экономика; государство.

В современной внешнеэкономической ситуации, в условиях мирового кризиса и экономических санкций Россия мобилизует и использует внутренние ресурсы для противодействия внешним угрозам в создании современной и конкурентоспособной экономики. Отдельные программы импортозамещения федеральное правительство разработало еще в начале двухтысячных, но только в 2014 г. замещение иностранных изделий товарами, произведенными внутри страны, стало приоритетным направлением политики. Стремление к импортозамещению охватило все сектора национального хозяйства. Тем не менее это не должно быть истолковано как призыв к простой замене всех продуктов, которые ранее приобретались за границей [2]. Созданные для российской экономики исключительные условия искусственно ограниченного доступа на внешние рынки следует использовать в качестве катализатора для инновационного развития как в государственном секторе, так и в частном бизнесе [1].

Консерватизм в области государственного управления приводит к ситуации, когда каждая новая организационная проблема решается с использованием стандартных подходов и методов. То же самое с импортозамещением: государство, а также органы муниципального и хозяйственного управления всех уровней начали в срочном порядке разрабатывать специальные программы по организации производства товаров и услуг, аналогичных тем, которые доступны на рынке, при запрете импорта. Действительно, некоторые товары, оборудование и технологии мо-

¹ Статья написана под научным руководством В. А. Благинина.

гут быть произведены в России на существующих производственных мощностях. Тем не менее целевые программы, в том числе российские национальные, вызывают сомнения, так как большинство из них никогда не реализуются полностью. Например, к 2020 г. предприятия страны должны производить не менее 80% двигателей. Сейчас этот показатель – 20%¹.

Но это еще не самое худшее. Импортозамещение, как правило, понимается как самообеспечение, что чаще всего приводит к производственной и технологической автаркии. Однако общеизвестно, что даже самые развитые страны производят практически все современные товары через сети сотрудничества. Автаркия – независимо от того, добровольная она или вынужденная – усугубляет экономическое отставание, которое не может быть преодолено путем мобилизации всех внутренних ресурсов, как финансовых, так и интеллектуальных.

Единственный способ стать и оставаться развитой экономикой – это не ждать эффекта от своего размера, а обеспечить высокую конкурентоспособность [5].

С учетом всех сопутствующих обстоятельств вопрос замещения импорта можно рассматривать с другой точки зрения. Запрет на свободное передвижение капиталов, товаров и услуг ограничивает возможности промышленного сотрудничества. Решение может быть найдено в формировании технологических цепочек путем слияния или поглощения их связей на рынках, не затронутых санкциями.

Парадокс заключается в том, что политическое вмешательство в рыночные операции повлияло не только на российских производителей, но и на их зарубежных партнеров. Потери, вызванные принудительным снижением спроса на их продукцию и невыполнением договорных обязательств, привели к финансовой нестабильности [6].

В этих условиях было бы целесообразно для российских бизнесменов принять новую стратегию замещения импорта. Она должна предусматривать приобретение иностранных активов для организации контрактного производства за рубежом, используя для производства конечной продукции компоненты от российских поставщиков. Таким образом, замещение импорта превратится в экспортную интеграцию, когда компоненты, сырье, фонды и даже персонал будут поставляться российскими компаниями своим иностранным филиалам, а затем на мировые рынки.

Эта модель особенно подходит для организации производства нефтегазового оборудования, комплектующих для авиационной и автомобильной промышленности, фармацевтических препаратов, изделий из древесины и даже переработки рыбы [7].

¹ *Официальный* сайт Федеральной службы государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru>.

Правительственная поддержка для компаний, которые выберут эту модель замещения импорта, будет гораздо эффективнее, чем прямое использование золота, валютных резервов и Фонда национального благосостояния для компенсации потери от санкций.

Модель аутсорсинга предоставляет дополнительные возможности для развития государственно-частного партнерства. В настоящее время этот механизм интерпретируется очень узко: государство приглашает бизнес принять участие в реализации крупных проектов, главным образом, в качестве источника дополнительного финансирования. Вместо этого частному бизнесу следует играть большую роль в таких партнерских отношениях, используя свой опыт в области корпоративного управления, оценки рыночного риска, конкурентной борьбы, а также ресурсов и управления персоналом [3].

Импортозамещение невозможно без активного участия частного бизнеса в этом процессе. Кроме того, с учетом бюджетных ограничений, многие государственные программы, в том числе импортозамещающие, вряд ли достигнут своих целей в ближайшее время.

В результате реализации данной поддержки государственно-частное партнерство больше не будет сведено к концессионным соглашениям, но будет иметь гораздо более широкую сферу применения. И это может потребовать принятия ряда законов государственно-частного партнерства.

Естественно, что предложенная модель не может рассматриваться в качестве альтернативы другим методам и формам замещения импорта, таким, как создание совместных предприятий с иностранными партнерами в России и локализация производства со стороны крупных зарубежных компаний в нашей стране, а также развитие собственных, полностью отечественных, производственных цепей [4].

Продвижение российских производителей за рубежом дополняет другие способы организации импортозамещения, сформулированные Президентом в своем обращении к Федеральному собранию: «Наша цель состоит в том, чтобы иметь как можно больше равноправных партнеров, насколько это возможно, и на Западе, и на Востоке. Мы будем расширять наше присутствие в тех регионах, где интеграция находится на подъеме, где политика не смешивается с экономикой и где отсутствуют препятствия на пути торговли, обмена технологиями и инвестициями». Таким образом, только экономически оправданное сочетание различных форм и методов может обеспечить лучший способ построить оптимальную модель замещения импорта. Также России не хватает грамотной организационной экономической политики, которая помогла бы модернизировать производство.

Библиографический список

1. *Евтушенков В.* Как извлечь пользу из кризиса. URL : http://polpred.com/?ns=1&ns_id=1363825.
2. *Импортозамещение в России.* URL : <http://newsruss.ru>.
3. *Официальный сайт компании «КонсультантПлюс».* URL : <http://www.consultant.ru>.
4. *Портал информационного агентства Regnum.* URL : <http://www.regnum.ru>.
5. *Портал «РБК Инновации».* URL : <http://i.rbc.ru>.
6. *Портал «Российская газета Экономика».* URL : <http://www.rg.ru>.
7. *Портал «Союз машиностроителей России».* URL : <http://www.unionexpert.ru>.

Е. А. Жадько, Н. Б. Изакова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Оценка качества образовательной услуги вуза как необходимое условие повышения эффективности его деятельности

Аннотация. В статье рассматривается проблема оценки качества образовательных услуг вузов, возникающая в силу существенных различий между потребителями. Представлены результаты исследования, проведенного авторами по методике SERVQUAL в Уральском государственном экономическом университете.

Ключевые слова: качество образовательной услуги; удовлетворенность потребителей; методика SERVQUAL; мониторинг Министерства образования и науки РФ.

Одна из особенностей деятельности образовательных организаций – разнородность покупателей. Поэтому вузам необходимо прикладывать значительные усилия, чтобы выявить степень удовлетворенности качеством своих услуг представителей каждой покупательской группы. В отношении некоторых из них образовательные организации проводят тщательные исследования собственными силами, что же касается таких покупателей, как государство и общество, вузы выступают скорее «пассивными» исследователями, представляя информацию, чтобы получить итоговую оценку качества своих услуг. Вполне объяснимо, что для этого используются различные методики и критерии оценки.

Рассматривая оценку качества услуг вузов государством, необходимо уделить внимание мониторингу эффективности образовательных организаций высшего образования. Впервые этот проект Министерства образования и науки РФ был осуществлен в 2012 г. Основная его цель – принятие решения о реорганизации вузов и их филиалов, которые показали себя неэффективными на основании полученной аналитической

и статистической информации¹. Результаты данного исследования демонстрируют, насколько удовлетворено государство качеством образовательных услуг вузов. Мониторинг, проведенный в 2015 г., предполагал оценку по следующим параметрам:

- образовательная деятельность;
- научно-исследовательская деятельность;
- международная деятельность;
- финансово-экономическая деятельность;
- заработная плата ППС;
- трудоустройство;
- дополнительный показатель (характеризует качественный состав ППС и студентов).

Следует отметить, что информацию для оценки указанных параметров высылают вузы, а итоговые значения сравниваются с пороговыми, определенными государством. Отсюда, если значения показателей деятельности вуза ниже установленных государством, можно сделать вывод о неудовлетворенности его потребностей как потребителя образовательных организаций. Следовательно, используя информацию мониторинга, вузы могут повысить свою эффективность, направив большие усилия на те направления, которые были оценены невысоко.

Значительно отличается процесс оценки удовлетворенности качеством услуг вуза представителями другой группы потребителей – студентов. *Во-первых*, работая с ними, образовательные организации должны выступать в роли «активных» исследователей, т.е. прилагать серьезные усилия по сбору и обработке информации. *Во-вторых*, оценка осуществляется по менее конкретным и более субъективным параметрам. В отличие от государства, которое при проведении мониторинга предлагает четкие количественные параметры для оценки, студенты в большей степени оперируют качественной информацией. *В-третьих*, проблема заключается в самом предмете исследования – качестве образовательной услуги. Оно представляет собой совокупную характеристику, составляющие которой могут быть самыми разными для отдельных покупателей. Следовательно, вузам необходимо выявить тот универсальный список характеристик, который позволил бы оценить качество образовательной услуги для различных покупателей. Рассмотрим понятие «качество образовательной услуги» более подробно. Так, Н. П. Кетова определяет его как соответствие образовательной услуги ожиданиям студентов и их оценка ее после получения [4, с. 22]. Г. Н. Гайдукова рассматривает качество образовательной услуги как совокупность свойств и характеристик образователь-

¹ *Инструктивное* письмо о проведении мониторинга деятельности федеральных государственных образовательных учреждений высшего профессионального образования и их филиалов. URL : минобрнауки.рф/документы/2521/файл/985/12.08.08-АК-120.pdf.

ного процесса, которая определяет его способность удовлетворять образовательные потребности конкретных потребителей [1, с. 464]. В. И. Набоков и О. А. Грицова понимают под качеством образовательной услуги способность образовательной организации создавать необходимые условия для оказания своих услуг, которые позволяли бы приводить в соответствие процессы и результаты ее деятельности и требования заинтересованных сторон [5, с. 87].

Таким образом, в основе качества образовательной услуги лежат потребности и ожидания покупателей, а уровень их удовлетворенности зависит от того, насколько реальный результат соответствует их ожиданиям. Следовательно, вузам необходимо использовать такую методику, которая позволила бы максимально эффективно и достоверно оценить качество их услуг.

На сегодня нет единой универсальной методики, а каждая из уже имеющихся обладает как достоинствами, так и недостатками [2]. В рамках данной статьи остановимся только на одной из них – методике SERVQUAL, которая была предложена авторами В. Зейтамль, Л. Берри, А. Парасураман в 1985 г. Наряду с такими достоинствами, как простота наглядность представления результатов, четкое определение тех направлений, в которых нужно улучшать работу, данной методике свойственны и недостатки – отсутствие эталонных значений (или хотя бы пороговых, как в мониторинге министерства) и некоторая запутанность для респондентов [6, с. 486]. Методика позволяет оценить разницу в ожиданиях будущих студентов и реальном восприятии качества оказанной образовательной услуги, учитывая степень важности каждого критерия для потребителя.

Оценка удовлетворенности качеством образовательной услуги по методике SERVQUAL проводилась в Уральском государственном экономическом университете. Опрошено было 109 студентов разных курсов, выборка случайная. Студентам предлагалось заполнить три анкеты, разработанные авторами, по пятибалльной шкале Лайкерта «1 – полностью не согласен» – «5 – полностью согласен» по пяти группам предложенных критериев: осязаемость (материальные элементы), надежность, реактивность персонала, компетентность персонала и эмпатия. Первая анкета фиксирует ожидания потребителей относительно пяти критериев качества услуги, вторая – потребительское восприятие качества образовательной услуги по тем же критериям, третья – важность перечисленных критериев при оценке качества услуги (см. таблицу).

Анкета для опроса студентов

| Оцениваемые факторы/критерии качества Осязаемость (материальные элементы) | Баллы | | | | |
|--|-------|---|---|---|---|
| | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 1. Наличие современных аудиторий, оснащенных современным оборудованием | | | | | |
| 2. Приятный интерьер коридоров и аудиторий (цветовое оформление, освещение) | | | | | |
| 3. Внешний вид преподавателей должен соответствовать их деятельности | | | | | |
| 4. Простота и удобство получения нужной информации | | | | | |
| Надежность | | | | | |
| 5. Содействие трудоустройству выпускников | | | | | |
| 6. Наличие в вузе условий для интересной студенческой жизни (КВН, конкурсы, стройотряды, тренинги) | | | | | |
| 7. Наличие и предоставление общежития всем иногородним студентам | | | | | |
| 8. Востребованность выпускников на рынке труда | | | | | |
| 9. Организация здорового питания по доступным ценам | | | | | |
| Реактивность персонала | | | | | |
| 10. Занятия проводятся своевременно, по расписанию, без опозданий | | | | | |
| 11. Взаимодействие преподавателей со студентами по учебным вопросам и вне аудиторий (портал, эл. почта, соц. сети) | | | | | |
| 12. Привлечение к ведению аудиторных занятий преподавателей-практиков (работающие на конкретных предприятиях) | | | | | |
| 13. Качество аудиторных занятий зависит от наличия ученой степени у преподавателя (кандидат, доктор) | | | | | |
| Компетентность персонала | | | | | |
| 14. Высокий уровень знаний теории и практики преподаваемого материала | | | | | |
| 15. Вежливость и доброжелательность по отношению к студентам преподавателей и сотрудников вуза | | | | | |
| 16. Преподаватели интересно проводят свои занятия | | | | | |
| 17. Преподаватели должны создавать условия, мотивирующие студентов к учебе | | | | | |
| Эмпатия | | | | | |
| 18. Преподаватели придерживаются индивидуального подхода к студенту | | | | | |
| 19. Готовность преподавателей потратить время на прием пересдач у студентов | | | | | |
| 20. Преподаватели предоставляют студентам задания разного уровня сложности | | | | | |
| 21. Наличие организации в вузе, которая помогала бы студентам защищать их права | | | | | |
| 22. Голос студента значим в вузе, и его мнение всегда услышат | | | | | |

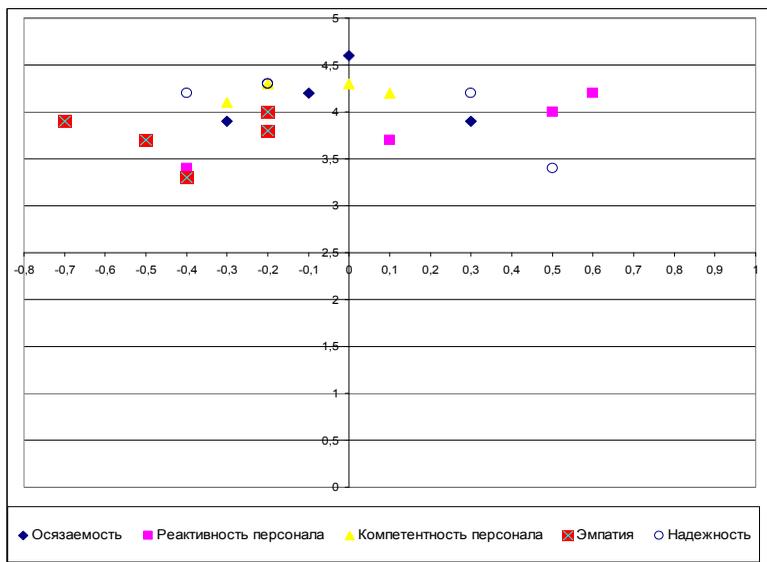
Далее результаты анкетирования обрабатывались с помощью рейтинговой оценки (средний балл). Единицей измерения служит коэффициент качества Q , который является цифровым выражением состояния качества по пяти критериям. Коэффициент качества Q рассчитывается как разница рейтингов восприятия и ожидания по каждому из 22 подкритериев:

$$Q_n = P_n - E_n,$$

где Q_n – коэффициент качества по критерию n ; P_n – потребительское восприятие качества по критерию n (вторая анкета); E_n – потребительское ожидание качества по критерию n (первая анкета).

На основе полученных 22 коэффициентов качества рассчитаны как пять общих коэффициентов качества по каждому из пяти критериев, так и глобальный коэффициент качества. Удовлетворительным результатом считаются коэффициенты качества, максимально приближающиеся к нулевому значению.

Для анализа и графической презентации результатов исследования использована методика анализа «важность – исполнение», позволяющая анализировать результаты исследования в двухмерной форме с использованием двух осей координат: ось y – «важность», ось x – «коэффициенты качества» (рис. 1).



Графическая презентация результатов исследования

Анализируя данную диаграмму, можно сделать выводы, что у ряда критериев высокий уровень важности и высокая оценка качества, большинство таких критериев относятся к группам «реактивность персонала» и «надежность». Для повышения эффективности деятельности вуза следует обратить внимание на критерии, попавшие в сегмент «высокий рейтинг – низкое качество», особенно на критерии, имеющие максимально низкие показатели оценки качества. В нашем случае это критерии, относящиеся к группе «эмпатия», такие как «наличие организации в вузе, ко-

торая помогала бы студентам защищать их права» и «голос студента значим в вузе, и его мнение всегда услышат».

Таким образом, данная методика позволяет выявить и сосредоточиться на наиболее значимых для студентов характеристиках, которые в целом приведут к повышению уровня удовлетворенности качеством образовательной услуги и окажут значительное влияние на конкурентную позицию учебного заведения. К тому же это позволит перераспределить ограниченные ресурсы вуза в те сферы, которые требуют на данный момент повышенного внимания и помогут повысить эффективность его деятельности.

Представленный анализ подходов к оценке качества образовательных услуг подтверждает, что разнородность потребителей требует от вузов интегрированного подхода и учета основных их предпочтений. Кроме того, образовательным организациям необходимо прилагать дополнительные усилия для изучения потребностей различных потребительских групп [3, с. 4].

Библиографический список

1. *Гайдукова Г. Н.* Социологический мониторинг удовлетворенности потребителей качеством образовательных услуг // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 1. С. 463–470.

2. *Ерохина Л. И., Скорниченко Н. Н.* Маркетинговый подход к исследованию существующих методик оценки качества обслуживания потребителей сервисными услугами // Школа университетской науки: парадигма развития. 2010. № 1. Т. 1. С. 121–126.

3. *Капустина Л. М., Жадько Е. А., Изакова Н. Б.* Исследование особенностей и статистический анализ бренда образовательной организации // Управленец. 2016. № 1. С. 2–12.

4. *Кетова Н. П.* Образовательные услуги российских вузов: тенденции развития, принципы управления качеством, оценки, направления совершенствования // Вестник Адыгейского государственного университета. 2014. № 4. С. 219–227.

5. *Набоков В. И., Грицова О. А.* Маркетинговый подход к управлению качеством образовательных услуг вуза // Аграрный вестник Урала. 2015. № 7. С. 86–90.

6. *Фадеева Н. В.* Методология оценки качества услуг // Вестник ТГТУ. 2012. № 2. Т. 8. С. 484–491.

Моделирование рынка природного газа в эпоху глобальной конкуренции

Аннотация. В статье рассматриваются процессы, происходящие на европейском рынке природного газа, с точки зрения теоретико-игрового моделирования. Авторами предложена двухэтапная теоретико-игровая модель газового рынка Европы с тремя основными участниками: производитель, транспортировщик и потребитель. Излагается суть локального анализа чувствительности показателей поставщика, транспортировщика и потребителя. Проведен анализ чувствительности, и интерпретированы его результаты, рассчитаны показатели эффективности участников.

Ключевые слова: рынок природного газа; теоретико-игровая модель; олигополия.

В современных экономических системах большинство рынков являются рынками несовершенной конкуренции. На таких рынках производители товара имеют некоторую рыночную власть, т.е. способны влиять на цену продукции предприятия. Наиболее интересным для исследования типом рыночных структур в силу разнообразия стратегий поведения участников и нетривиальности выводов считается олигополия [3]. Для моделирования олигополистических рынков чаще всего используются методы теории игр, хотя и не отвергаются другие методы, такие как построение генетических алгоритмов, агентное имитационное моделирование и др. [1].

В классическом понимании олигополистический рынок представляет собой рынок, состоящий из немногочисленного числа фирм, производящих однородный или дифференцированный продукт, обладающих некоторой рыночной властью и принимающих решения исходя из поведения своих конкурентов [2]. Но в некоторых случаях олигополия может принимать немного иной характер, где взаимодействие происходит не между производителями товара, а как последовательная цепочка действующих агентов. Такой последовательностью может быть цепочка: производитель – транспортировщик (интерфейс) – ритейлер – конечный потребитель. Примеров рынков такого типа достаточно много, в том числе один из них – европейский рынок природного газа.

Существует ряд моделей, в которых на основе теоретико-игрового подхода исследуется проблема взаимоотношений участников на европейском рынке природного газа. К примеру, модель, предложенная Ф. Хубертом и С. Иконниковой [5] в 2003 г., анализирует ситуацию ввода нового экспортного газопровода из России на европейский газовый рынок

и переход со странами-транзитерами к торговому процессу. Часто при построении теоретико-игровых моделей газового рынка спрос и предложение на нем моделируются линейно. На наш взгляд, выделяется работа W. Grais и K. Zheng [4], которые заложили в макроэкономическую модель европейского газового рынка основы микроэкономической функции полезности и CES-функцию. В предложенной модели торговля природным газом между Западной Европой и Россией рассматривается как некооперативная игра с тремя игроками с информационной асимметрией и поведенческой координацией, которая состоит из двух стадий. Взяв за основу модель [4], предлагаем рассмотреть рынок природного газа как теоретико-игровую модель с информационной асимметрией. В качестве основных игроков представлены производитель, транспортировщик и потребитель. Также в модели рассматривается игрок под названием «альтернативный поставщик природного газа», под которым мы будем понимать страны, поставляющие природный газ в страны Западной Европы (Алжир, Катар, Норвегия, Соединенное Королевство) (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Смысловое содержание участников процесса торговли на европейском газовом рынке

| Участник | Смысловое содержание |
|----------------------------------|--|
| Производитель | Под участником «производитель» понимается ПАО «Газпром». До конца 2013 г. «Газпром» обладал монопольным правом на экспорт любого газа из России. После декабря 2013 г. за ним осталась монополия на экспорт трубопроводного газа |
| Транспортировщик | Под участником «транспортировщик» понимается компания «Нафтогаз Украины», осуществляющая транспортировку природного газа по газопроводам, находящимся на территории Украины |
| Потребитель | Под участником «потребитель» понимается ряд компаний европейских стран, импортирующих российский природный газ. Крупнейшими из них являются: E.ON Ruhrgas, Wingas, WIEN (Германия), ENI (Италия), PGNiG (Польша), GDF SUEZ (Франция), Panrusgas (Венгрия), RWE Transgas (Чехия), SPP (Словакия), EconGas (Австрия) и GasTerra (Нидерланды) |
| Альтернативный источник поставок | Под участником «альтернативный источник поставок» понимается ряд компаний из стран, поставляющих природный газ в Европу. Крупнейшими импортерами природного газа в Европу помимо России являются: Норвегия (28%), Алжир (14%), Катар (5%) и Нигерия (3%) |

Равновесие в данной игре достигается, когда ни один игрок не имеет стимула для дальнейшего изменения в одностороннем порядке своей стратегии при неизменных стратегиях других игроков. Равновесный исход игры характеризуется индивидуальным обоснованием с той точки зрения, что каждый игрок максимизирует свой выигрыш в среде стратегической

взаимозависимости и коллективной согласованности в том смысле, что каждый игрок рассматривает равновесный исход приемлемым и лучшим вариантом, чем какие-либо другие.

Математическая структура игры представлена в три этапа.

1. Последовательно анализируются решения всех игроков. Итеративный метод оптимизации гарантирует Парето-эффективность найденного решения. Равновесие по Нэшу достигается в случае, если каждый игрок ведет себя наилучшим образом при данном поведении остальных игроков.

2. Находится равновесие игры при данных стратегиях игроков. Выделяется шесть эндогенных переменных – цена на газ поставщика, плата за транзит, объем импорта, прибыль поставщика, прибыль транзитера и уровень общественного благосостояния импортера, которые связаны с экзогенными переменными: совокупность расходов Европы на природный газ, коэффициент эластичности, параметр распределения, себестоимость добычи и транспортировки поставщика и транзитера и обменные курсы валют.

3. Калибровка параметров модели с использованием доступных статистических данных.

Целью импортера является максимизация функции полезности при имеющемся бюджетном ограничении. В качестве функции полезности выбрана CES-функция (функция с постоянной эластичностью замены), которая одновременно учитывает эффекты дохода и замещения. После этого выводится функция спроса на природный газ, являющаяся своеобразным правилом покупки голубого топлива для импортера. На данном этапе работы вводится упрощение. Выделяются только два поставщика – Россия и альтернативный источник, синтезирующий в себе сразу несколько возможных поставщиков. В дальнейшем в модель можно включить новых поставщиков, вводя дополнительные параметры. Предполагая, что функцией полезности является CES-функция, учитывается связь между потреблением энергии и других товаров, а также отражается эффект замещения российского и альтернативного газа. Важным моментом является то, что изменения цен влияют на бюджетное ограничение импортера и приводят к пересмотру решения об импорте газа. Следовательно, затраты на газ могут измениться не только при изменении располагаемого дохода, но и при изменении относительных цен. Рост цен на иностранный газ приведет к увеличению затрат на прочие товары и изменению долей газового рынка. Отсюда функция полезности рассчитывается по формуле (1).

$$U = CES(G, O, \alpha, \sigma) = (\alpha^\sigma G^{1-\frac{1}{\sigma}} + (1-\sigma)^\sigma O^{1-\frac{1}{\sigma}})^{\frac{\sigma}{\sigma-1}}, \quad (1)$$

где U – функция полезности Европы от потребления природного газа, G – объем поставки российского природного газа, O – объем поставки природного газа из альтернативных источников, α – доля российского газа на рынке, σ – эластичность замещения между G и O .

Максимизируя функцию полезности, получаем спрос потребителя на российский газ, который удовлетворяет однородности первой степени по ценам и доходу.

$$G(P_G, P_O, Y) = \left(1 + \frac{1-\alpha}{\alpha} \times \left(\frac{P_G}{P_O} \right)^{\sigma-1} \right)^{-1} \frac{Y}{P_G}, \quad (2)$$

где P_G – это цена на российский газ, P_O – цена природного газа из альтернативных источников, а Y – затраты европейских потребителей на покупку природного газа.

Транспортировщик, чтобы максимизировать прибыль от транзита природного газа, выбирает тариф исходя из цены поставщика:

$$\text{Max}_{T \geq 0} \Pi^T = (T - C_T)G - F_T, \quad (3)$$

где C_T – предельные издержки на транспортировку единицы газа, F_T – постоянные издержки на поддержание газопровода, находящегося на территории транзитера. Оптимальная функция реакции транзитера представлена в виде функции тарифа на транзит:

$$\frac{T - C_T}{P_R + C_T} = \frac{1}{\sigma - 1} \times \left(\frac{\alpha}{1 - \alpha} \times \left(\frac{T + P_R}{P_O} \right)^{1-\sigma} + 1 \right). \quad (4)$$

Зная обратную функцию цены, производитель максимизирует свою прибыль, выбирая цену P_R :

$$\text{Max} \Pi^R = (P_R - C_R)G - F_R, \quad (5)$$

где C_R – предельные издержки на добычу и транспортировку единицы газа, а F_R – постоянные издержки. Далее можно найти решение для P_G , с помощью которого затем можно будет найти P_R , которое и является решением задачи поставщика. Проведя некоторые преобразования, получаем следующее уравнение:

$$\frac{C_T - P_R}{T + P_R} = \frac{T - C_T}{P_R + C_T} \frac{T + C_R}{T + P_R} = \frac{1}{\sigma} \left(\sigma - \frac{T + P_R}{P_R + C_T} - \frac{T + P_R}{T + C_T} \right). \quad (6)$$

Равновесием в этой игре можно назвать тройку стратегий (P_R^*, G^*, P_G^*) , где $*$ – Штакельберговское решение, которое удовлетворяет неравенствам:

- 1) $\Pi^R(P_R^*, G^*, P_G^*) \geq \Pi^R(P_R, G^*, P_G^*)$ и $P_R^* > C_T$, а (G^*, P_G^*) определяются из двух следующих пунктов;
- 2) для любого P_R , $\Pi^T(P_R, G^*, P_G^*) \geq \Pi^T(P_R, G, P_G^*)$;
- 3) для любого P_R , P_G^* определяется из обратной функции спроса.

На рисунке представлена схема поведения игроков в теоретико-игровой модели газового рынка.



Участники игры и их интересы

После построения модели проводится ее калибровка. Все параметры модели делятся на две категории: экзогенные и эндогенные. Далее изменяется один из экзогенных параметров модели, а затем рассчитываются эластичности эндогенных параметров по экзогенным параметрам. В табл. 2 представлен анализ чувствительности параметров модели. По столбцам расположены экзогенные параметры, по строкам – эндогенные. Всего в модели присутствуют n экзогенных параметров и m эндогенных параметров. Состав экзогенных и эндогенных параметров может меняться в зависимости от ситуации. Каждый новый состав экзогенных и эндогенных параметров порождает новую постановку задачи для анализа. Во второй строке табл. 2 расположены значения соответствующих экзогенных параметров (B_j^*) , взятые из достоверных статистических источников (кроме параметров σ и a). Во втором столбце табл. 2 находятся значения эндогенных параметров, значения которых заранее не задаются, а рассчитываются на первой стадии игры (A_i^*) . Данные значения являются равновесными.

Далее рассчитываются значения в клетках таблицы. Значение e_{ij} – это эластичность эндогенного параметра A_i по экзогенному параметру B_j .

Оно показывает, на сколько процентов изменится эндогенный параметр B_j при увеличении экзогенного параметра A_i на 1%. Иначе говоря, такой локальный анализ показывает, как изменение позиции одного из участников процесса влияет на изменение позиций других участников и его же самого при неизменности договорных отношений.

Таблица 2

Анализ чувствительности параметров модели

| Параметры модели | | Затраты потребителя | Эластичность замены | Склонность к потреблению российского газа | Предельные издержки транспортировщика | Предельные издержки производителя | Цена альтернативного поставщика |
|--------------------------------|--------|---------------------|---------------------|---|---------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| | | 140 | 10,46 | 0,12 | 18 | 202 | 338 |
| Цена поставщика | 247,32 | 0,00 | 0,00 | 0,05 | -0,02 | 0,58 | 0,45 |
| Тариф на транзит | 56,88 | 0,00 | -0,40 | 0,13 | 0,28 | -0,35 | 1,08 |
| Спрос на российский газ | 128,10 | 1,00 | 1,42 | 0,29 | -0,28 | -3,14 | 2,38 |
| Цена на границе Европы | 304,20 | 0,00 | -0,08 | 0,07 | 0,04 | 0,41 | 0,57 |
| Спрос на альтернативный газ | 298,91 | 1,00 | -0,52 | -0,14 | 0,09 | 1,06 | -2,12 |
| Функция полезности потребителя | 422,74 | 1,00 | 0,03 | 0,00 | -0,01 | -0,11 | -0,87 |
| Рента | 84,20 | 0,00 | -0,28 | 0,24 | -0,08 | -0,93 | 2,05 |
| Доля России | 0,30 | 0,00 | 1,35 | 0,30 | -0,26 | -2,94 | 3,18 |
| Прибыль производителя | 4705,6 | 1,23 | 1,72 | 0,72 | -0,49 | -5,41 | 6,03 |
| Прибыль транспортировщика | 4430,7 | 1,12 | 0,93 | 0,54 | -0,37 | -4,08 | 4,49 |

Увеличение конкурентоспособности транзитера и поставщика путем сокращения стоимости затрат улучшит выплаты всех игроков в игре. Прибыль транзитера и поставщика, а также индекс благосостояния импортера улучшились бы в этом случае. При этом будет вызвано такое стратегическое поведение поставщика и транзитера, которое приведет к снижению цены импортера, увеличивая тем самым спрос и сокращая затраты. Если увеличение конкурентоспособности – это результат повышения цены на газ из других источников, то выплаты России и транзитера улучшатся, но индекс общественного благосостояния импортера станет меньше. В таком случае у России и транзитера есть возможность поднять цену и плату за транзит соответственно, увеличивая при этом долю на рынке. Но тогда импортер сталкивается с ростом затрат на импорт природного газа.

Увеличение импортером объема замещения между поставками газа из альтернативных источников изменяет к лучшему благосостояние всех трех игроков. Поставщик и транзитер воспринимают данную ситуацию

как конкурирующую угрозу и соответственно позволяют импортеру опускать цену и плату за транзит, чтобы не потерять свою долю на европейском рынке. Таким образом, увеличивается спрос на российский газ и индекс общественного благосостояния импортера. Увеличение размеров торговли покрывают сокращение платы за транзит и цены поставки, что ведет к увеличению выплат для транзитера и поставщика.

Таким образом, исследована теоретико-игровая модель торговли природным газом на европейском рынке. Проведен анализ чувствительности параметров модели, показывающий, насколько может измениться позиция каждого участника торгового процесса при изменении одного из параметров.

Библиографический список

1. *Васин А. А., Шарикова А. А.* Равновесия двухэтапного рынка со случайным исходом на спотовом рынке // Вестник Московского университета. Сер. 15: Вычислительная математика и кибернетика. 2011. № 1. С. 47–55.
2. *Трачук А. В.* Конкурентные стратегии поставщиков оптового рынка электроэнергии и мощности // Контроллинг. 2010. № 1. С. 76–81.
3. *Филатов А. Ю.* Модели олигополии: современное состояние // Теория и методы согласования решений. Новосибирск : Наука, 2009. С. 29–60.
4. *Grais W., Zheng K.* Strategic Interdependence in the East-West Gas Trade. A Hierarchical Stackelberg Game Approach. The World Bank Europe and Central Asia, Country Department IV. Country Operations Division, 1994.
5. *Hubert F., Ikonnikova S.* Investment Options and Bargaining Power in the Eurasian Supply Chain for Natural Gas (paper prepared for the 2003 Conference at the British Institute for Energy Economics).

А. С. Лаврентьев

*Южно-Уральский государственный университет – филиал
(Миасс)*

Анализ потенциала успеха структурной политики на основе метода бенчмаркинга

Аннотация. В рамках данной работы рассматриваются особенности инновационного развития современной экономической системы. На основе методологии бенчмаркинга анализируются возможности структурной политики регионов УрФО в сфере НИОКР, направленные на реализацию потенциала развития регионов. Рассматривается опыт разработки «политики для инноваций», разработанный в рамках ОЭСР, с учетом его использования на региональном уровне.

Ключевые слова: промышленная революция; бенчмаркинг; инновации; структурная политика.

Современное общество находится на пороге новой, четвертой промышленной революции. Первая промышленная революция, происшедшая

в XVIII–XIX вв., основанная на применении парового двигателя, нововведениях в текстильной и металлургической промышленности, способствовала переходу от ручного к машинному труду. Вместо мануфактур появились фабрики, множество крестьян и ремесленников становились наемными рабочими. Быстрый экономический рост, сопровождавшийся повсеместной урбанизацией, способствовал тому, что на смену аграрному обществу, доминировавшему долгое время, пришло индустриальное.

Вторая промышленная революция, происшедшая во второй половине XIX – начале XX в., основывалась на существенных изменениях в сталелитейной и химической промышленности, массовом строительстве железных дорог, внедрении конвейерного способа производства, применении электричества во всех сферах жизнедеятельности человека. Существенно выросла производительность труда, появились новые управленческие решения в сфере производства. Главное отличие второй революции от первой состояло в том, что нововведения происходили на основе научных достижений, а не на спонтанных изобретениях [3].

Третья промышленная революция (Third Industrial Revolution – TIR) стала объектом внимания мировой общественности в начале XXI в. По мнению Дж. Рифкина [2], эта революция, основанная на отказе от использования полезных ископаемых, массовом переходе на возобновляемые источники энергии, компьютеризации, приведет к началу эры сотрудничества, социальных сетей, высокоспециализированных профессионалов и технических работников. В следующие полвека традиционные централизованные модели бизнеса, наследие первой и второй промышленных революций, будут все больше замещаться распределенной структурой бизнеса третьей промышленной революции, а традиционная иерархическая организация экономической и политической власти уступит место горизонтальному взаимодействию, которое опирается на узлы, распределенные по всему обществу.

Третья промышленная революция на является завершающим звеном в развитии современной мировой экономики. На последнем экономическом форуме в Давосе, прошедшем в начале 2016 г., был рассмотрен вопрос о том, что в настоящее время происходит четвертая промышленная революция [1]. Данная революция характеризуется тем, что объединяются различные технические, биологические и цифровые технологии. В дальнейшем все это приведет к снижению стоимости транспорта и коммуникаций, повышению скорости и эффективности производства и перемещения товаров и услуг. Но при этом может резко возрасти неравенство в обществе. В высокотехнологичных процессах производства будут специалисты, занимающиеся разработкой новых товаров, и высококвалифицированные работники. Для низкоквалифицированной рабочей силы появятся большие риски маргинализации, что в будущем негативно скажется на всем обществе.

Неоднородность развития мировой экономической системы говорит о том, что далеко не все государства смогут в полной мере воспользоваться плодами новой промышленной революции. Россия, занимающая далеко не лучшие позиции в мировой экономике, может оказаться на периферии происходящих изменений. Для того, чтобы уменьшить степень отставания от ведущих мировых держав, в первую очередь следует развивать сферы, так или иначе связанные с научно-техническими разработками. Для стимулирования данного процесса необходимо проводить структурные преобразования сложившихся отношений на различных рынках, менять многие стандарты управления в бизнес- и государственной среде, произвести преобразования в институциональной сфере экономики. Также стоит добавить, что немаловажную роль в структурных изменениях играет конкурентная среда, качество которой в России во многих случаях не отвечает требованиям мирового экономического развития. Выявление проблем и противоречий, выработка механизмов, способствующих повышению количества и качества научно-исследовательских работ различными организациями, являются важнейшим элементом региональной структурной политики.

В качестве методологической основы исследования выступает методология бенчмаркинга, состоящая в данном случае в сопоставлении и оценивании уровня развития сферы НИОКР в субъектах РФ. Данный метод в числе прочего позволяет оценивать потенциал реформ в выбранной сфере (этот аспект подробно рассматривается в работе Я. Варги и Я. Вельда [4]).

Используя методологию бенчмаркинга мы будем сравнивать показатели текущего уровня развития выбранной сферы конкретного региона со средним значением данного показателя трех лучших регионов на текущий момент времени. Если разрыв между показателями конкретного региона и средним значением данного показателя трех лучших регионов составит половину и менее, то будем считать, что такой регион может приблизиться к эталонному значению, осуществляя для этого небольшие структурные преобразования. Если же наблюдаемый разрыв составит более половины, то будем считать, что для достижения эталонных значений региону необходимо прилагать экстремальные (часто запредельные) усилия.

Объектом исследования выступает сфера НИОКР в регионах УрФО. В качестве эталонного показателя возьмем показатель «удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг». Данный показатель является обобщающим, отражая итог деятельности организаций.

Расчетные значения представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Сравнение регионов УрФО и трех лучших регионов РФ
по показателю удельного веса инновационных товаров, работ, услуг
в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в %**

| | | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--|--|------|------|------|------|------|
| Регионы УрФО | Курганская область | 3,8 | 3,2 | 3,03 | 3,9 | 2,6 |
| | Свердловская область | 5,8 | 5,8 | 4,1 | 6,4 | 5,8 |
| | Тюменская область | 0,9 | 1,8 | 0,6 | 0,3 | 0,6 |
| | Челябинская область | 2,4 | 2,9 | 5,9 | 8,0 | 4,6 |
| Регионы-лидеры за соответствующий год | Республика Мордовия | 23,1 | – | – | – | – |
| | Ульяновская область | 17,6 | – | – | – | – |
| | Республика Татарстан | 15,6 | – | – | – | – |
| | Карачаево-Черкесская Республика | – | 24,1 | – | – | – |
| | Республика Мордовия | – | 22,0 | – | – | – |
| | Самарская область | – | 21,5 | – | – | – |
| | Самарская область | – | – | 24,5 | – | – |
| | Республика Мордовия | – | – | 22,9 | – | – |
| | Чувашская Республика | – | – | 22,6 | – | – |
| | Архангельская область | – | – | – | 28,9 | – |
| | Республика Мордовия | – | – | – | 23,9 | – |
| | Самарская область | – | – | – | 22,9 | – |
| | Республика Мордовия | – | – | – | – | 26,9 |
| | Нижегородская область | – | – | – | – | 21,3 |
| Самарская область | – | – | – | – | 21,1 | |
| | Среднее значение показателя за год по РФ в трех лучших регионах | 18,8 | 22,5 | 23,3 | 25,2 | 23,1 |
| | 1/2 разрыва (гэпа) | | | | | |
| | Курганская область | 7,5 | 9,7 | 10,1 | 10,7 | 10,3 |
| | Свердловская область | 6,5 | 8,4 | 9,6 | 9,4 | 8,7 |
| | Тюменская область | 8,9 | 10,4 | 11,4 | 12,5 | 11,3 |
| | Челябинская область | 8,2 | 9,8 | 8,7 | 8,6 | 9,3 |

Примечание. Рассчитано на основе данных Росстата.

Как видно из представленного анализа, все регионы УрФО за рассматриваемый период отстают от трех лучших регионов РФ по исследуемому показателю более чем наполовину. Это говорит о том, что для достижения эталонных показателей в сфере НИОКР регионам УрФО потребуется провести достаточно серьезные структурные реформы.

Современные региональные стратегии экономического развития должны обязательно включать мероприятия, направленные на поддержку научно-исследовательской деятельности организаций, повышение образовательного уровня работников и вовлечение их в процессы производства инновационных товаров и услуг, поощрение межрегионального сотрудничества и кооперации организаций в сфере НИОКР. Регионы не располагают многими инструментами стимулирования научно-исследовательской деятельности, имеющимися в федеральных органах, но тем не менее даже на основе своих полномочий каждый регион может суще-

ственно улучшить конкурентные преимущества организаций и работников в данной сфере.

В экономической литературе существует много работ, посвященных анализу различных инструментов стимулирования инновационной деятельности. Нам бы хотелось остановиться на разработках в данной сфере, проводимых в рамках ОЭСР в 2015 г.¹ и направленных на стимулирование структурных преобразований с учетом революционных изменений.

Эксперты ОЭСР выделили пять приоритетов «политики для инноваций» (policies for innovation):

- 1) укрепление инвестиций в инновации и стимулирование динамичности бизнеса;
- 2) инвестиции в формирование эффективной системы создания и распространения знаний;
- 3) использование преимуществ цифровой экономики;
- 4) стимулирование талантов и навыков и оптимизация их использования;
- 5) улучшение управления и осуществления политики в области инноваций.

В рамках данной работы рассмотрим региональные инструменты согласно полномочиям и возможностям регионов, разделив их на активные и пассивные. Активные инструменты должны способствовать непосредственному созданию рабочих мест, а пассивные – созданию условий для функционирования фирм и работников. Деление инструментов на активные и пассивные представлено в табл. 2.

Таблица 2

Активные и пассивные региональные инструменты политики для инноваций

| Активные региональные инструменты политики для инноваций | Пассивные региональные инструменты политики для инноваций |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. Стимулирование инвестиций в капитал, основанный на знаниях – КВС (knowledge-based capital), а также меры по увеличению государственно-частного партнерства в этой сфере.2. Структурные реформы на рынках труда и товарном рынке способствуют увеличению отдачи от инвестиций в знания (КВС) и способствуют выходу фирм на федеральный и международные рынки | <ol style="list-style-type: none">1. Растущая важность бизнес-инвестиций в КВС свидетельствует о необходимости проведения политики поддержки в других областях. Так, жесткая политика защиты интеллектуальной собственности не способствует быстрым инновационным изменениям.2. Повышение уровня образованности взрослого населения для получения дополнительных навыков работы в технологически насыщенной среде. Создание условий, позволяющих приобретать и поддерживать эти навыки. |

¹ *Oecd innovation strategy 2015 – an agenda for policy action. Note by the Secretary-General. 2015. No. 45. Paris: OECD Publishing.*

| Активные региональные инструменты политики для инноваций | Пассивные региональные инструменты политики для инноваций |
|--|---|
| <p>3. Широкая система создания и распространения знания важна для роста производительности. Сотрудничество между фирмами и университетами способствует распространению зарубежных технологий. Мобильность студентов и преподавателей для исследований, консалтинга и предпринимательства.</p> <p>4. Стимулирование инноваций правительством через гранты. Здесь нужно ориентироваться на высокую социальную отдачу. Необходимо помогать молодым фирмам</p> <p>5. Властным структурам необходимо снижать препятствия и поощрять участие женщин в области науки, инноваций и предпринимательства</p> | <p>3. Оценка и развитие навыков инновационной деятельности в школе и профессиональном образовании.</p> <p>4. Поддержка и развитие программ обучения на рабочих местах. Повышение различных навыков через различные образовательные каналы и повышение, тем самым, мобильности рабочей силы.</p> <p>5. Участие всех заинтересованных сторон в процессе выработки стратегии регионального развития.</p> <p>6. Выравнивание политики на всех уровнях власти (федерация – регион – город).</p> <p>7. Повышение доверия к региональным властным структурам.</p> <p>8. Постоянный мониторинг и оценка политики, а также ее корректировка.</p> <p>9. Повышение доступности информационных технологий для бизнеса</p> |

Примечание. Составлено по: Oecd innovation strategy 2015 – an agenda for policy action. Note by the Secretary-General. 2015. No. 45. Paris: OECD Publishing.

Многие из инструментов, представленных в рамках «политики для инноваций» ОЭСР, уже используются в рамках регионального развития в РФ. Основное отличие от зарубежной практики инновационных структурных изменений состоит в том, что в развитых государствах применение данного инструментария базируется на системном начале, в рамках которого каждый инструмент, выполняя свою роль, способствует повышению конкурентоспособности предприятий и индивидуумов. Формирование собственного набора инструментов структурных преобразований инновационной сферы, постоянный контроль за результативностью их применения и корректировка данного набора по мере изменения экономической ситуации являются залогом создания среды, в рамках которой инновационные предприятия станут одним из важнейших двигателей регионального экономического развития.

Библиографический список

1. Мануков С. Четвертая промышленная революция в Давосе // Expert Online. 2016. URL : <http://expert.ru/2016/01/21/chetvertaya-promyshlennaya-revolyuetsiya>.
2. Рифкин Дж. Третья промышленная революция: как горизонтальные взаимодействия меняют энергетику, экономику и мир в целом / пер. с англ. М. : Альпина нон-фикшн, 2014.
3. Smil V. Creating the Twentieth Century: Technical Innovations of 1867–1914 and Their Lasting Impact. Oxford : Oxford University Press, 2005.
4. Varga J., Veld J. The potential growth impact of structural reforms in the EU. A benchmarking exercise // European economy. Economic Papers. 2014. No. 541.

Е. И. Лихачева

Уральский государственный аграрный университет
(Екатеринбург)

П. Н. Глухова

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Влияние рецептурного состава на потребительские свойства и биологическую ценность сырокопченых колбас

Аннотация. В статье приведены результаты исследований сырокопченых колбас с измененным рецептурным составом, включая комплексные пищевые добавки, вырабатываемых по техническим условиям, и колбасы «Зернистая» высший сорт, выработанной по действующему стандарту. Дегустационная оценка показала, что колбасы, выработанные по техническим условиям, отличались высокими органолептическими показателями, не уступая при этом «гостовской колбасе». Исследуемые колбасы отличались также более высокой биологической ценностью в сравнении с колбасой «Зернистая» высший сорт, изготовленной по ГОСТ.

Ключевые слова: сырокопченая колбаса; рецептурный состав; комплексная пищевая добавка; органолептический показатель; дегустационный анализ; аминокислотный состав; аминокислотный скор.

В настоящее время вырабатывается большое разнообразие колбасных изделий, в том числе копченых. Одним из деликатесных изделий являются сырокопченые колбасы, обладающие рядом покупательских предпочтений благодаря высоким потребительским свойствам.

Сырокопченые колбасы характеризуются сравнительно низкой массовой долей влаги, что обеспечивает им более продолжительный срок хранения даже в обычных условиях. Они имеют высокую пищевую и биологическую ценность, так как в их состав входят полноценные белки, жиры, необходимые организму человека минеральные вещества и витамины. Это вкусный и хорошо усваиваемый продукт, отличающийся специфическими органолептическими свойствами: плотной консистенцией, приятным ароматом и острым солоноватым вкусом.

В связи с заметным появлением на рынке сырокопченых колбас, вырабатываемых по техническим условиям, проводятся работы по оптимизации их рецептурного состава. Для расширения ассортимента сырокопченых колбас и придания им новых свойств производят замену основных видов сырья, вводят в рецептуру дополнительные ингредиенты и стартовые культуры [2]. С этой целью используют соевый белок, молочный белок, сухую молочную сыворотку, целлюлозу, специи и другие ингредиенты.

Соевый белок обладает нейтральным вкусом, повышенной растворимостью, его применение в рецептуре колбас улучшает сочность, нежность изделий и увеличивает выход готовой продукции.

Использование стартовых культур значительно уменьшает продолжительность созревания и сушки сырокопченых колбас, тем самым сокращая технологический процесс производства и снижая себестоимость готовой продукции [4].

В современных технологиях производства сырокопченых колбас широко распространено применение комплексных пищевых добавок, выполняющих функциональную роль и способствующих формированию вкусоароматических свойств, характерных для выбранного ассортимента [3; 5].

Нами изучены органолептические показатели, проведена дегустационная оценка, исследован аминокислотный состав белков сырокопченых колбас, отличающихся по рецептурному составу.

Объект исследований – четыре образца сырокопченых колбас производства ЗАО комбинат пищевой «Хороший вкус», г. Екатеринбург.

Исследования проводили стандартными и общепринятыми методами.

Колбаса сырокопченая «Зернистая» высший сорт вырабатывалась по ГОСТу 161313-86 без использования в рецептуре пищевых добавок (базовый образец).

Другие образцы сырокопченых колбас («Посольская» высший сорт, «Зернистая» первый сорт, «Зернистая» Стандарт) вырабатывались по ТУ 9213-004-57668367-2004 с измененным рецептурным составом мясного сырья, введением комплексных пищевых добавок, а в колбасу «Зернистая» Стандарт, кроме того, соевого белкового изолята.

В колбасе сырокопченной «Посольская» высший сорт в состав мясного сырья входили: говядина жилованная высший сорт, грудинка свиная, шпик хребтовый. В этой же рецептуре использовалась комплексная пищевая добавка «Стар-Фермат Перфект» на основе E575 ГДЛ (глюконодельта-лактона) производства фирмы Gewurmuller, Германия.

Состав пищевой добавки: экстракты специй, специи: пряности, мягкий оттенок перца, оттенок чеснока, E621, E301, сахара; стартовые культуры *Staphylococcus carnosus* и *Lactobacillus pentosus*; ферменты протеолитического действия.

Добавка со стартовыми культурами и ферментным комплексом применяется для созревания твердых сырокопченых колбас. Придает продукту прекрасный аромат, цвет, вкус.

Рецептурный состав мясного сырья сырокопченной колбасы «Зернистая» первый сорт включает говядину жилованную высший сорт и шпик хребтовый. При производстве этой продукции использовались две комплексные пищевые добавки: «Лемаль», в состав которой входят регуляторы кислотности E575, E451, влагоудерживающий агент E450 производства фирмы Van Hess, Германия, также комплексная пищевая добавка

«Прималь Сервелатурс Натур» производства этой же фирмы. В состав добавки входят протеолитические ферменты животного происхождения, натуральные специи и ароматизаторы, сбалансированная комбинация сахаров для производства сырокопченых колбас: специи (перец, чеснок), лактоза, сухой сироп глюкозы, декстроза, Е621 – глутамат натрия, Е301 – аскорбат натрия, Е300-L – аскорбиновая кислота, натуральные экстракты специй, стартовые культуры.

В состав основного сырья колбасы «Зернистая» Стандарт входит говядина жилованная высший сорт, шпик хребтовый, грудинка свиная, соевый белковый изолят. В данной рецептуре новым ингредиентом является соевый белковый изолят, его использование обеспечивает наиболее сбалансированный аминокислотный состав и улучшает качество сырокопченых колбас.

Комплексная пищевая добавка «Стар-Плюс», входящая в рецептуру, представляет собой смесь сахаров, а также пряности, экстракты пряностей, Е621, Е301. Применяется для улучшения органолептических свойств готового продукта.

Искусственная белковая оболочка «Белкозин», используемая в данном продукте, изготавливается из коллагеновых волокон. Имеет ряд преимуществ по сравнению с натуральной, в частности, превосходит ее по эластичности, прочности, бактериальной чистоте и позволяет получить традиционный вкус колбас, «натуральный» вид продукта [1].

Исследованиями установлено, что характеристика органолептических показателей сырокопченых колбас полностью отражает их рецептурный состав и соответствует требованиям нормативной и технической документации.

Результаты дегустационной оценки сырокопченых колбас по пятибалльной системе (табл. 1) показали, что лучшим по органолептическим показателям был образец колбасы «Зернистая» Стандарт (общая оценка составила 28 баллов, в том числе вкус и аромат – 10 баллов).

Т а б л и ц а 1

Дегустационная оценка исследуемых образцов

| Наименование продукта | Внешний вид | Цвет | Запах (аромат) | Консистенция | Вкус | Сочность | Общая оценка в баллах |
|--------------------------|-------------|------|----------------|--------------|------|----------|-----------------------|
| «Зернистая» высший сорт | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 23 |
| «Посольская» высший сорт | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 26 |
| «Зернистая» первый сорт | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 25 |
| «Зернистая» Стандарт | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 28 |

Такая привлекательность продукта объясняется тем, что в состав данного изделия входит комплексная пищевая добавка на основе сахара, пряностей и экстрактов пряностей, которая способствовала формированию наиболее благоприятного аромата и вкуса. При этом высший балл имели также внешний вид и сочность продукта.

Колбаса «Посольская» высший сорт имела общую оценку 26 баллов. Она уступала предыдущему образцу по внешнему виду, вкусу и сочности.

Образец колбасы «Зернистая» первый сорт по внешнему виду, вкусу и сочности был ниже по качеству (общая оценка – 25 баллов), чем колбаса «Посольская» высший сорт. Наименьшую сумму баллов (23), в том числе аромат и вкус – 7 баллов, получил образец колбасы «Зернистая» высший сорт, уступая остальным образцам по вкусу, сочности и аромату, хотя при этом была отмечена отличная консистенция.

Следовательно, использование в рецептурах сырокопченых колбас с измененным составом основного сырья комплексных пищевых добавок, включающих стартовые культуры, способствует формированию более выраженного вкуса и аромата, улучшает внешний вид и сочность изделий.

Пищевая ценность колбасных изделий характеризуется их химическим составом. При этом важная биологическая роль в питании человека отводится белкам животного происхождения.

Анализ аминокислотного состава сырокопченых колбас показал, что все исследуемые образцы имели высокие суммарные значения аминокислот, тем самым подтверждая достаточное количество белков у этих продуктов. При этом наименьшее значение этого показателя (16422,90 мг на 100 г продукта) было у колбасы «Зернистая» первый сорт и наивысшее (21678,56 мг) – у колбасы «Зернистая» высший сорт. Образцы колбас «Посольская» высший сорт и «Зернистая» Стандарт также уступали по этому показателю базовому образцу (соответственно на 5,1 и 18,4%). Эти данные указывают на частичную замену мясного сырья в рецептурах колбас, вырабатываемых по техническим условиям. В исследуемых образцах колбас с измененным рецептурным составом соотношение незаменимых и заменимых аминокислот составляло: в колбасе «Посольская» высший сорт соответственно 34,5 и 65,5%, в колбасе «Зернистая» первый сорт – 37,3 и 62,7%, в колбасе «Зернистая» Стандарт – 43,0 и 57,0%, в то время как в колбасе «Зернистая» высший сорт – 29,6 и 70,4%. Результаты исследований подтверждают тот факт, что изменение рецептуры колбас не привело к снижению содержания незаменимых аминокислот в изделиях.

Расчетные данные содержания аминокислот в 1 г исследуемого белка сырокопченых колбас и их аминокислотный скор представлены в табл. 2.

Аминокислотный скор белков сырокопченых колбас

| Аминокислоты | Эталон – «идеальный» белок, мг АК/1г | «Зернистая» высший сорт | | «Посольская» высший сорт | | «Зернистая» первый сорт | | «Зернистая» Стандарт | |
|-----------------------|--------------------------------------|-------------------------|-------|--------------------------|-------|-------------------------|-------|----------------------|-------|
| | | АК | АС | АК | АС | АК | АС | АК | АС |
| Валин | 50 | 22,8 | 45,6 | 36,0 | 72,0 | 38,4 | 76,8 | 35,6 | 71,1 |
| Изолейцин | 40 | 35,4 | 88,6 | 36,5 | 91,3 | 42,0 | 105,0 | 47,4 | 118,5 |
| Лейцин | 70 | 95,9 | 137,0 | 65,2 | 93,1 | 76,1 | 108,6 | 98,6 | 126,6 |
| Лизин | 55 | 70,1 | 127,5 | 103,1 | 187,4 | 100,0 | 180,2 | 123,5 | 224,5 |
| Метионин + цистин | 35 | 26,2 | 74,8 | 38,5 | 110,0 | 51,5 | 146,0 | 56,1 | 160,3 |
| Треонин | 40 | 29,7 | 74,4 | 45,4 | 111,0 | 44,9 | 112,3 | 53,8 | 134,5 |
| Фенилаланин + тирозин | 60 | 37,4 | 62,4 | 51,7 | 86,1 | 70,7 | 117,8 | 78,8 | 131,2 |

Примечание. АК – аминокислота в 1 г исследуемого белка, мг; АС – аминокислотный скор, %.

Как видно из приведенных данных (табл. 2), аминокислотный скор колбас с измененным рецептурным составом был выше (кроме лейцина) по сравнению с базовым образцом, что указывает на повышенную биологическую ценность этих изделий.

Следует отметить высокий аминокислотный скор лизина (127,5–224,5%) во всех исследуемых образцах, причем в изделиях с измененным рецептурным составом он был выше (в 1,5–1,8 раза) по сравнению с колбасой «Зернистая» высший сорт. Аналогичная закономерность прослеживается по аминокислотным скорам метионин + цистин, треонин, фенилаланин + тирозин, которые были выше в колбасах, вырабатываемых по техническим условиям, соответственно в 1,5–2,3; 1,5–1,8 и 1,4–2,1 раза по сравнению с базовым образцом. Эти изменения обусловлены использованием в рецептурах высококачественного мясного и другого сырья. В рецептуре колбасы «Зернистая» Стандарт особенно заметна роль обогатителя соевого белкового изолята, что привело к увеличению содержания незаменимых аминокислот в готовом продукте.

Первой лимитирующей аминокислотой во всех исследуемых образцах сырокопченых колбас является валин, второй – фенилаланин + тирозин (в колбасах «Зернистая» высший сорт и «Посольская» высший сорт).

Таким образом, сырокопченые колбасы с измененным рецептурным составом мясного сырья, дополнительным введением соевого белкового изолята и одновременным использованием комплексных пищевых добавок, вырабатываемые по техническим условиям, отличаются высокими потребительскими свойствами, не уступающими свойствам колбас, выработанных по действующему стандарту. При этом определение аминокислотного состава и расчеты аминокислотного сора показали, что колбасы обладают

высокой биологической ценностью, а используемые в измененных рецептурах ингредиенты не снизили биологическую ценность изделий.

Библиографический список

1. *Васюнин В. В., Корж А. П.* Оболочки для сырокопченых колбас // Мясная индустрия. 2008. № 8. С. 31–33.
2. *Ишевский А. Л., Красовицкая Н. М., Базарнова Ю. Г.* Стартовые культуры для сырокопченых колбас // Мясная индустрия. 2012. № 12. С. 32–33.
3. *Красуля О. Н., Николаева С. В., Краснов А. Е.* Новый взгляд на комплексные пищевые добавки с позиции теории систем // Мясная индустрия. 2014. № 10. С. 46–48.
4. *Кудряшов А. С., Кузнецова С. В.* Интенсификация технологии сырокопченых колбас // Мясная индустрия. 2013. № 1. С. 29–32.
5. *Ханхалаева И. А., Митыпова Н. В.* Применение стартовых культур в производстве сырокопченых колбас // Мясная индустрия. 2014. № 7. С. 19–20.

В. А. Мезенин, Л. Н. Чеганова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Образовательные и социально-экономические эффекты программы профессиональной подготовки учащихся в рамках университетского комплекса

Аннотация. В работе представлен практический опыт и результаты работы колледжа УРГЭУ по созданию модели профессиональной подготовки в рамках предпрофильного и профильного обучения на базе сетевого взаимодействия образовательных учреждений города и области.

Ключевые слова: профессиональное образование; профильная подготовка; сетевое взаимодействие; образовательная траектория.

Сегодня уже аксиоматично утверждение о том, что без конкурентоспособной системы образования не может быть конкурентоспособной экономики.

Эта стратегия была определена в 2001 г. Концепцией модернизации российского образования на период до 2010 г. В декабре 2005 г. по инициативе президента РФ был создан национальный проект «Образование», предусматривающий не просто обеспечение стабильного функционирования российского образования, но и возможность прорыва в мировые лидеры в этой сфере [1].

На современном этапе стратегия непрерывного образования рассматривается как приоритетная задача согласно Современной модели образования, ориентированной на решение задач инновационного развития экономики на период до 2020 г., в которой определены целевые ориентиры развития образования. Так, к 2020 г. будет завершен организационный

переход на профильное обучение, обеспечивающее вариативность образовательных траекторий, в том числе, с использованием информационных технологий и возможности получать основы профессионального образования будут созданы условия для реализации индивидуальных образовательных программ (в частности, профессиональной подготовки). В качестве контрольного показателя берется доля выпускников, получивших профессиональную подготовку в ходе обучения на старшей ступени общего образования, к 2014 г. – не менее 15%, к 2016 г. – не менее 20% [3].

Однако, по сути, непрерывность как форма организации образования до сих пор не нашла собственного специфического содержания. А будучи применена к старому содержанию, не дает того эффекта, которого от нее ожидают.

Сегодня выигрывает тот, кто быстрее адаптируется к запросам и требованиям динамично меняющегося мира. Передовые образовательные учреждения уже сейчас формируют умения учиться в течение всей жизни, при этом обеспечивая компетентность, конкурентоспособность и востребованность выпускников на современном рынке труда не только по окончании учебы, но и зачастую во время обучения [4].

Колледж Уральского государственного экономического университета в рамках инновационной экспериментальной площадки с 2004 г. эффективно реализует программу непрерывного экономического образования «Школа – Колледж – Вуз», что подтверждается дипломами и грамотами Общественной палаты Государственной Думы РФ, Министерства образования Свердловской области, Уральского отделения Российской академии образования, Администрации г. Екатеринбурга.

В 2011 г. колледжу УрГЭУ присвоен статус стажировочной площадки в рамках Федеральной экспериментальной площадки АПК и ПРО МОиН РФ по теме «Создание современной модели предпрофильной и профильной экономической подготовки учащихся на базе сетевого взаимодействия в рамках университетского комплекса» на 2011–2016 гг. (по решению Ученого совета АПКиПРО МОиН РФ от 28 апреля 2011 г. № 38/2011).

Цель программы – обеспечение качественной профессиональной подготовки в рамках предпрофильного и профильного обучения для учащихся образовательных учреждений Екатеринбурга и Свердловской области.

Задачи программы:

- 1) создание практико-ориентированной системы предпрофильного и профильного образования, позволяющей выпускнику уверенно действовать в условиях быстро изменяющегося мира;
- 2) концентрация человеческих и материальных ресурсов профильного обучения.

В результате программы создана и апробирована модель профессиональной подготовки, адекватная запросу современного общества и способствующая решению проблемы организации профильного образования в Екатеринбурге и Свердловской области.

Система профессиональной подготовки рассматривается не столько как система углубленного изучения отдельных предметов, сколько как система практической подготовки учащихся к определенным сферам деятельности.

Профильный ресурсный центр Колледжа УрГЭУ предлагает различные образовательные стратегии (целый спектр элективных курсов, тренингов, практикумов, социальных и образовательных проектов и др.) для учащихся образовательных учреждений города Екатеринбурга, его ближайших окрестностей и (в дальнейшем) любых удаленных регионов. При этом система профильной подготовки старшеклассников разворачивается на научно-методической базе партнерских образовательных учреждений, аккумулирующих основные кадровые, финансовые, технологические и прочие ресурсы.

При разработке программы учитывались тенденции современного образования: переход к сетевым системам образования; расширение пространства образовательного учреждения; образовательная среда – весь мир; увеличение потенциала за счет взаимодействия; образование – фактор жизненного успеха; обучение в течение всей жизни; индивидуализация траекторий образования; интегрированные методы обучения; многолетний инновационный опыт колледжа [2].

Приоритетным направлением Колледжа УрГЭУ является создание и продвижение модели ресурсного центра по профессиональной подготовке учащихся в системе непрерывного профессионального образования «Школа – Колледж – Вуз» в условиях университетского комплекса на базе действующего Научно-методического центра Колледжа УрГЭУ.

Цель деятельности Научно-методического центра (НМЦ) – создание единого образовательного пространства муниципальной территории, позволяющего на этапах предпрофильной подготовки и профильного обучения обеспечить условия для осознанного выбора обучающимися дальнейшего образовательного маршрута в соответствии с их индивидуальными способностями, интересами и реальными потребностями рынка труда.

Научно-методический центр как ресурсный центр сетевого взаимодействия образовательных учреждений по предпрофильной и профильной подготовке учащихся по социально-экономическому профилю:

обеспечивает «вертикальную» и «горизонтальную» интеграцию образовательных учреждений, организует совместную деятельность с учреж-

дениями дополнительного образования, среднего и высшего образования и предприятиями;

обеспечивает преемственность образования, содержание которого представлено комплексом интегрированных программ, реализующихся в рамках различных форм обучения;

предоставляет набор образовательных услуг по предпрофильной подготовке и профильному обучению, осуществляя координационную деятельность, организуя научно-методическую поддержку обучения и обеспечивая социализацию обучающихся с учетом реальных потребностей рынка труда;

обеспечивает организацию повышения квалификации и переподготовки педагогических кадров профильных школ социально-экономической направленности обучения.

На базе как учебного ресурсного центра НМЦ Колледжа УрГЭУ реализуются профильные предметы и те элективные курсы, которые не могут быть реализованы на базе школ-участниц сети. Базовые предметы и остальные элективные курсы реализуются в школах-участницах сети. В этом случае составляется общее сетевое расписание для 9–11-х классов, в котором выделяются особые дни учебной недели, в которые проводятся занятия для обучающихся смешанных (сетевых) классов или групп по профильным предметам и элективным курсам на базе ресурсного центра.

НМЦ как методический ресурсный центр проводит семинары, семинары-практикумы, конференции и другие формы повышения квалификации и обмена опытом для школ-участниц сети, реализующих профильное обучение.

Педагогические кадры такого ресурсного центра могут принимать участие в ведении профильных предметов в других школах сети. На базе методического ресурсного центра создаются сетевые базы данных элективных курсов, методических разработок в области профильного обучения и др., обеспечивается и доступность для педагогов других школ сети.

Деятельность НМЦ как центра координации и сетевого взаимодействия осуществляется на основе договоров о совместной деятельности и договоров на оказание образовательных услуг.

Обобщенные результаты экспериментальной и инновационной деятельности:

образовательная модель ресурсного центра непрерывного профильного социально-экономического образования, ориентированная на удовлетворение социально-образовательного заказа ближайшего окружения, обеспечивающая доступность качественного образования, реализующая принцип непрерывности общего, среднего профессионального и высшего образования;

инновационный опыт педагогического коллектива, комплекс методических разработок по направлениям экспериментальной деятельности, по управлению инновационными процессами в образовании, печатные работы в сборниках конференций разного уровня, обобщения опыта;

расширение пространства социальной реализации обучающихся обеспечивается включением обучающихся в различные формы публичных презентаций (деловые игры социально-экономической направленности, встраивание обучающихся в социально значимые программы регионального, федерального и международного уровня, организация предпрофессиональных стажировок и практик в профильных классах);

возможность перехода к проектированию сетевых форм организации образовательной деятельности обеспечивается использованием элементов и технологий сетевых образовательных программ для обучающихся (в разработке), организацией инновационного сетевого взаимодействия лица с другими ресурсными центрами образования: другими школами, вузами, музеями, бизнес-структурами, образующими в совокупности «образовательный консорциум».

Активная научно-методическая работа Колледжа УрГЭУ позволила с 2009 г. увеличить количество школ, реализующих предпрофильную и профильную подготовку по социально-экономическому направлению. Также расширилась география образовательных учреждений реализующих программу «Школа – Колледж – Вуз» по сравнению с предыдущими годами.

Индивидуальная работа с отдельными образовательными учреждениями позволила также сформировать сборные группы из числа учащихся школ, где не было возможности сформировать полнокомплектный класс, осуществляющий профильную подготовку непосредственно на базе колледжа или на базе профильной школы.

Для системы образования можно выделить следующие положительные стороны.

1. Оптимизация и снижение диспропорций (для системы образования).

Взаимодействие образовательных учреждений позволяет создавать равные возможности всем школам в процессе организации профильного обучения. Идея сетевого взаимодействия является перспективной формой развития образовательной системы школ, поскольку это:

возможность создания равных возможностей для школьников для получения полноценного образования, отвечающего их индивидуальным запросам и учитывающего социально-экономические тенденции развития региона;

позволяет развивать сильные стороны отдельных образовательных учреждений без ущерба для интересов детей и других образовательных учреждений;

реальный путь построения образовательных учреждений как открытых систем, готовых к взаимодействию, сотрудничеству и интеграции с другими учреждениями;

расширение и обогащение опыта учителей в поддержке профильного обучения, адресное повышение квалификации педагогов округа (участие в совместных семинарах, круглых столах; издательство сборников лучших исследовательских работ учащихся и педагогов).

2. Реализация профессиональной подготовки через использование современных технологий в образовательном процессе.

3. Обеспечение преемственности между общим и профессиональным образованием.

4. Научное, учебно-методическое сопровождение учебного процесса.

5. Возможность участия в социальных проектах для учащихся, преподавателей и родителей.

Для учащихся и родителей – выбор индивидуального маршрута и развитие универсальных компетенций, формирование у учащихся до-профессиональной компетентности, повышение уровня образованности в данных областях, профессиональное и личностное самоопределение.

Экономическая эффективность достигается посредством концентрации ресурсов сетевого взаимодействия школ; повышения качества образования; повышения квалификации преподавателей профильных школ, получения для образовательного учреждения учебно-методического комплекта на бесплатной основе, возможности привлечения внебюджетных финансовых средств.

С точки зрения основных потребителей услуг в рамках сетевого взаимодействия – учащихся, родителей и педагогов – оценка эффективности опирается на следующие показатели: наличие широкого спектра образовательных программ; получение начальной профессиональной подготовки в период обучения в школе III ступени; ориентация сети на рынок труда; обеспечение психофизической безопасности и комфортных условий обучения в рамках сетевого взаимодействия; наличие психолого-педагогического сопровождения; наличие учебно-материальной базы, современного учебно-лабораторного оборудования и учебной литературы для организации предпрофильной подготовки, преподавания профильных предметов и получения предпрофессионального образования; доступность дополнительных образовательных услуг.

Библиографический список

1. Голицын С. И., Голицына С. В. Непрерывное образование: сущность, структура, значение // Профильная школа. 2008. № 6.
2. Давыдова Н. Н., Шевченко В. Я. Сетевое взаимодействие инновационно-активных ОУ академической площадки УрО РАО Уральского региона // Наука образованию: поддержка инновационных процессов и профессионального партнерства : материалы регион. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2010. Т. 1.
3. Мезенин В. А., Чеганова Л. Н. Модель профильной непрерывной экономической подготовки учащихся на базе сетевого взаимодействия образования в рамках университетского комплекса // Технические университеты: интеграция с европейскими и мировыми системами образования : материалы IV Междунар. конф. Ижевск, 2010.
4. Чеганова Л. Н. Непрерывное образование как фактор успешной подготовки современного специалиста // Молодой специалист XXI века на рынке труда : материалы регион. науч.-практ. конф. Екатеринбург, 2008.

Е. Л. Молокова, Н. Ю. Власова

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Международный и национальный уровень академического и профессионального признания характеристик высшего образования

Аннотация. Статья посвящена анализу международного и национального академического и профессионального признания характеристик высшего образования. Дана оценка содержанию наиболее важных документов, выявлены проблемы в указанной области исследования. Определен вектор развития международного правового регулирования признания документов об образовании.

Ключевые слова: высшее образование; академическое признание; профессиональное признание; документ об образовании; международное и национальное правовое регулирование.

Отметим, что международно-правовая база в заявленной области исследования обширна – более 70 двусторонних и многосторонних соглашений, более 20 находящихся в стадии разработки. Механизмом признания и соотнесения характеристик высшего профессионального образования является установление эквивалентности или признание документов об образовании.

Наиболее общими и универсальными в исследуемой области считаются региональные конвенции ЮНЕСКО¹. Указанные документы охватывают практически все страны мира. Однако данные конвенции имеют общий, неконкретный характер, правила, зафиксированные в них, не имеют прямого действия. Эти документы будут актуальны в случаях, если между конкретными странами отсутствуют какие-либо соглашения, регулирующие признание документов об образовании. Конвенции закрепляют лишь общие принципы взаимодействия сторон в указанных случаях.

К числу документов, опосредующих общие принципы устранения административных барьеров в сфере торговли услугами, можно отнести и Генеральное соглашение по торговле услугами (GATS), согласно которому сторонам предоставляется национальный режим и принцип наиболее благоприятствующей нации. Образовательные услуги являются одним из 12 секторов, упомянутых в соглашении. Сегодня идут дискуссии о возможности и особенностях применения данного документа к сфере профессионального образования.

Существует также более десяти рекомендаций по вопросам признания, принятых авторитетными международными организациями, членом которых является Россия. Не будучи обязательными как конвенции, эти рекомендации, принятые на основе консенсуса государств-участников, являются международными нормами, которых желательно придерживаться. В их числе:

- 1) рекомендация ЮНЕСКО;
- 2) пять рекомендаций Межправительственного комитета Лиссабонской конвенции о признании;
- 3) две рекомендации, подготовленные национальными информационными центрами по академической мобильности и признанию (сеть ENIC/NARIC).

¹ Конвенция о признании учебных курсов, дипломов о высшем образовании и ученых степеней в арабских государствах (Ницца, 17 декабря 1976 г.). URL : <http://www.unesco.org>; Конвенция о признании учебных курсов, дипломов о высшем образовании и ученых степеней в арабских государствах (Париж, 22 декабря 1978 г.). URL : <http://www.unesco.org>; Конвенция о признании учебных курсов, дипломов о высшем образовании и ученых степеней в государствах региона Европы (Париж, 21 декабря 1979 г.) // Совет Европы и Россия. 1999. № 3. С. 39–44; Международная конвенция о признании учебных курсов, дипломов о высшем образовании и ученых степеней в арабских и европейских государствах бассейна Средиземного моря (Ницца, 17 декабря 1976 г.). URL : <http://www.unesco.org>; Региональная Конвенция о признании учебных курсов, дипломов о высшем образовании и ученых степеней в государствах Латинской Америки и Карибского бассейна (Мехико, 19 июля 1974 г.). URL : <http://www.unesco.org>; Региональная Конвенция о признании учебных курсов, дипломов о высшем образовании и ученых степеней в государствах Азии и Тихого океана (Бангкок, 16 декабря 1983 г.). URL : <http://www.unesco.org>; Региональная конвенция о признании учебных курсов, свидетельств, дипломов, ученых степеней и других квалификационных документов в системе высшего образования в государствах Африки (Аруша, 5 декабря 1981 г.) // Свод нормативных актов ЮНЕСКО. М. : Международные отношения, 1991. С. 93–101.

Однако поскольку рекомендации носят пояснительно-рекомендательный характер и не имеют обязательного статуса, они не создают действенного механизма для решения проблем признания. Особое значение в регулировании вопроса признания образовательных квалификаций имеет Конвенция о признании квалификаций, относящихся к высшему образованию в Европейском регионе (ETS № 165) от 11 апреля 1997 г. (Лиссабонская конвенция), в которой расширена официальная терминология, установлены конкретные правила и четкое разграничение обязательств сторон и участников по признанию документов об образовании. Именно этот документ можно считать наиболее качественной рамкой регулирования исследуемых процессов. Необходимо отметить, что Лиссабонская конвенция в отличие от двусторонних соглашений о признании не является юридическим актом прямого действия, так как в ней не содержатся сопоставления конкретных дипломов и свидетельств. Конвенция содержит только определения важнейших терминов и понятий, используемых при решении вопросов признания, и рекомендации по процедурам и механизмам признания.

Следующая ступень формального закрепления правил признания документов – система двухсторонних международных договоров «о признании документов образования» – является более действенной, закрепляющей конкретные процедуры и руководства. Сегодня Россией (СССР) заключены в общей сложности 148 подобных документов, так или иначе касающихся признания образовательных (профессиональных) квалификаций. При этом 68 двусторонних международных договоров непосредственно регулируют процедуру признания (установления эквивалентности) документов об образовании, продолжительности образовательных периодов и т.д.

Дадим оценку национальному уровню академического признания образовательных (профессиональных) квалификаций. Признание и последующая легализация документов образования в России осуществляются в трех направлениях:

- 1) процедура легализации образовательных документов;
- 2) заключение международных договоров, отменяющих требование легализации и установление законной силы документов тех стран, с которыми заключены указанные соглашения;
- 3) утверждение перечня иностранных образовательных организаций, которые выдают документы об образовании и (или) о квалификации, признаваемых в Российской Федерации.

В соответствии с общепринятыми принципами и нормами международного права документы, исполненные от имени одного государства, имеют законную силу на территории другого государства только при наличии легализации, если иное не предусмотрено международными до-

говорами. Легализацией называется процедура, предусматривающая удостоверение подлинности подписи, полномочия лица, подписавшего документ, подлинности печати или штампа, которыми скреплен представленный на легализацию документ, и соответствия данного документа законодательству государства пребывания. Федеральным законом от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» определены образовательные организации высшего образования (42 учреждения), которые вправе самостоятельно осуществлять в установленном ими порядке признание иностранного образования и (или) иностранной квалификации в целях организации приема на обучение в эти организации, а также доступа к осуществлению в них профессиональной деятельности лиц, имеющих такие иностранное образование и (или) иностранную квалификацию. В Российской Федерации отдельными многосторонними и двусторонними договорами с некоторыми странами предусмотрена отмена требования легализации официальных документов. Документы, выданные в странах-участницах данных договоров, имеют законную силу на территории РФ без какого-либо дополнительного удостоверения, другими словами, не требуют прохождения процедуры легализации. Для Российской Федерации действуют договоры с 27 странами.

Распоряжение Правительства РФ от 19 сентября 2013 г. № 1694-р (ред. от 13 марта 2014 г.) «Об утверждении перечня иностранных образовательных организаций, которые выдают документы об образовании и (или) о квалификации, признаваемых в Российской Федерации» содержит список 200 образовательных учреждений (ведущих всемирно признанных университетов, лидеров международных рейтингов), дипломы которых не требуют легализации в Российской Федерации, это около 2,7% от общего количества образовательных организаций 24 стран дальнего зарубежья. Документы об образовании, выданные этими университетами, не требуют индивидуального рассмотрения, а процедура признания сводится к полагающейся легализации зарубежного документа и оформлению его нотариально заверенного перевода на русский язык. По таким документам предоставляются соответствующие академические и профессиональные права.

Отметим, что в связи с переходом на двухуровневую систему высшего профессионального образования перспективы признания документов о российском высшем образовании за рубежом существенно увеличились, однако оценка указанных документов позволяет выделить ряд проблем:

некоторые страны не присоединились к Гаагской конвенции, которая упрощает процедуру легализации документов, она производится в этом случае путем проставления апостиля. Таким образом, в указанных

странах возможна собственная, более сложная процедура легализации документов об образовании или ее отсутствие;

есть различия документационного обеспечения образовательного процесса в России и в других странах;

более значительную роль, нежели наднациональные, играют национальные системы признания иностранного образования, в связи с этим России на данном этапе следует интенсифицировать работу по расширению географии двусторонних международных договоров в области исследования;

существуют проблемы отсутствия универсальных правовых категорий для стран-участниц процесса признания документов об образовании. Действующие договоры содержат большое разнообразие формулировок при сопоставлении уровней образования и не содержат сопоставление неоконченных уровней образования, что осложняет их применение;

в действующем законодательстве сохраняется юридическая неопределенность в трактовке права осуществлять признание в рамках международных зарубежных документов об образовании, которые выданы ранее даты вступления в силу соответствующих договоров.

Проанализируем международное профессиональное признание характеристик высшего профессионального образования. Методологической предпосылкой к анализу заявленного канала коммуникации является утверждение, что, как правило, академическое признание и признание профессиональных квалификаций для осуществления трудовой деятельности – это различные механизмы, часто институционально не связанные.

Отметим, что только двусторонние международные договоры на территории как стран СНГ, так и дальнего зарубежья, а также Соглашение о взаимном признании и эквивалентности документов о среднем (общем) образовании, начальном профессиональном и среднем профессиональном (специальном) образовании (Астана, 15 сентября 2004 г.) регулируют одновременно оба процесса. Остальные международные акты опосредуют только процедуру академического признания, не затрагивая при этом профессиональное. Таким образом, для получения возможности осуществлять профессиональную трудовую деятельность на территории другой страны выпускнику вуза (за исключением стейкхолдеров стран СНГ) необходимо проходить две процедуры признания: сначала академическое, затем – профессиональное. Представляется, что такое положение дел является административным барьером реализации основных целей гармонизации мирового образовательного пространства.

Таким образом, в данной ситуации необходимо провести анализ международной коммуникации выпускников системы высшего образования и работодателей как самостоятельного канала коммуникаций.

Как было отмечено, в международном праве отсутствуют документы, опосредующие процесс профессионального признания квалификаций (необходимых для трудоустройства). Таким образом, регулирование данного процесса возможно на национальном уровне.

Для оценки профессиональных квалификаций в практике большинства стран принято делить профессии на регламентированные (медики, учителя, адвокаты) и нерегламентированные. Представителям нерегламентированных профессий не требуется подтверждать свою квалификацию формализованными способами – признание осуществляет непосредственно работодатель. Представителям регламентированных профессий необходимо пройти регулируемую государством процедуру признания квалификации.

Отметим, что в Европе процедура признания наиболее формализована. Существуют три института, опосредующих изучаемый процесс и в зависимости от имеющихся квалификаций соискателей:

UK NARIC (The National Academic Recognition Centre for the United Kingdom) – Британский государственный информационный центр по признанию академических квалификаций;

NRP (UK National Reference Point for Vocational Qualifications) – Британский государственный справочный пункт по профессиональным квалификациям;

директивы Европейского сообщества.

ЕС принята Европейская рамка квалификаций, представляющая собой механизм, обеспечивающий сопоставление и сравнение различных национальных квалификаций. Европейская рамка квалификаций позволяет соотнести национальные рынки труда с единой системой квалификаций европейских стран. Однако подчеркнем, что указанный процесс не происходит автоматически и требует дополнительного регулирования. Оценка существующего институционального оформления исследуемых процессов позволила сделать ряд выводов:

в странах, в которых ориентация на результаты обучения имеет долгую традицию (Великобритания, Германия, Ирландия), существует более или менее прямая корреляция между профессиональными квалификациями и дипломами и сертификатами профессионального образования;

в некоторых странах-членах ЕС уже разработаны и утверждены рамки или системы квалификаций, однако следует отметить, что далеко не во всех странах разработаны рамки квалификаций, что усложняет процесс сопоставления профессиональных характеристик в различных странах;

также по-прежнему нерешенным и неурегулированным остается вопрос сопоставления профессиональных характеристик, не связанных с получением документа об образовании стандартного образца.

Таким образом, отметим, что наибольшая институциональная плотность взаимодействия выпускников с высшим образованием и интернациональным работодателем наблюдается в Европейском регионе. Наименьшая институциональная плотность наблюдается в Африканском регионе.

Е. И. Пехтерева

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Современные подходы к этапам проведения аудита персонала¹

Аннотация. Рассматривается аудит персонала как метод оценки и повышения эффективности деятельности организации. Описаны классификации этапов аудита персонала, предложенные разными авторами – Е. А. Митрофановой и А. В. Софиенко, Ю. Г. Одеговым и Т. В. Никоновой, К. Либерманом, раскрыта сущность и содержание каждого этапа аудита. В рассмотренных классификациях этапов аудита персонала выявлено много похожих процедур, таких как: определение целей и задач; сбор и анализ информации; обобщение и представление результатов аудиторской проверки, но в каждой классификации они распределены по разным этапам. Сделан вывод, что классификация этапов аудита разрабатывается исходя из целей и потребностей авторов: обобщить или конкретизировать подходы к проведению аудита персонала; сделать акцент на отдельных процедурах аудита и др.

Ключевые слова: оценка деятельности предприятия; аудит персонала; этапы аудита персонала; план аудита; программа аудита персонала; показатели аудита персонала; аудиторское заключение.

Изменения в российской экономической системе сделали вопрос оценки эффективности деятельности и поиск путей ее повышения актуальным для многих предприятий, поэтому проведение аудита, в том числе аудита персонала, набирает популярность.

Управление многими предприятиями до недавнего времени ориентировалось на эффективное, рациональное использование финансовых и материальных ресурсов, при этом персонал организации рассматривался как статья расходов. Когда методы повышения эффективности, направленные на совершенствование производственных и финансовых организационных подсистем, достигают предела своих возможностей, возникает потребность в создании и новых форм, и методов оценки деятельности организаций, в том числе трудовых показателей [3].

Аудит персонала – это оценка соответствия кадрового потенциала организации ее целям и стратегии развития; диагностика причин возник-

¹ Статья написана под научным руководством С. Б. Гиниевой.

новения проблем по вине персонала, а также оценка их важности и возможности разрешения; формулирование конкретных рекомендаций для руководства и службы управления персоналом по их устранению [2, с. 25].

Следует отметить, что аудит персонала является основным средством контроля за кадровой ситуацией на предприятии. Среди наиболее актуальных направлений аудита можно назвать аудит оптимальности численности, аудит затрат на персонал, аудит эффективности обучения, аудит профессионально-квалификационного уровня персонала [1, с. 61].

Осуществление аудиторской проверки персонала организации предполагает разделение работы на несколько этапов. Рассмотрим классификации этапов аудита персонала, предложенные разными авторами.

Е. А. Митрофанова и А. В. Софиенко выделяют четыре этапа проведения аудита персонала (см. таблицу).

Этапы аудита персонала

| Название этапа | Содержание этапа |
|---|--|
| 1. Целеполагания | Определение целей и задач аудита персонала организации; выбор целевых показателей аудита персонала |
| 2. Подготовительный | Предварительный сбор и анализ информации о действующей в организации системе управления персоналом; определение аудиторского риска; составление плана и программы проверки |
| 3. Аналитический (Оценка и анализ системы управления персоналом за определенный (текущий) период или в динамике) | Анализ текущего состояния показателей системы управления персоналом; анализ отклонений от оптимальных значений показателей; выявление причин отклонений; сопоставление значений показателей системы управления персоналом текущего и предыдущего периода; анализ причин изменений; составление аудиторского заключения |
| 4. Заключительный | Формирование комплекса рекомендаций по совершенствованию системы управления персоналом организации |

Примечание. Составлено по [5].

На этапе целеполагания определяются цели и задачи аудита персонала. Поскольку стратегия управления персоналом должна учитывать стратегические цели и задачи предприятия и его ресурсные возможности, цели и задачи аудита персонала следует определять с учетом стратегических целей организации.

После этого необходимо выбрать целевые показатели аудита персонала, по которым в дальнейшем будет производиться оценка. Это могут быть показатели:

кадрового потенциала (уровень соответствия профессионально-квалификационных качеств работников требованиям рабочего места, численность работников по категориям и должностям, удельный вес работ-

ников аппарата управления и руководителей в общей численности персонала и др.);

по функциям системы управления персоналом, например, показатели мотивации и стимулирования персонала (средний уровень оплаты труда на одного работника, удельный вес оплаты труда в общих издержках организации, коэффициент превышения/экономии затрат на оплату труда и др.);

функционального разделения труда в системе управления персоналом, например, аудит службы управления персоналом (коэффициент количественной укомплектованности службы управления персоналом, коэффициент качественной укомплектованности службы управления персоналом и др.) [5].

На подготовительном этапе осуществляются подготовка и планирование аудита. На этом этапе важно выбрать тип аудита персонала.

Сбор информации осуществляется путем проверки документации, мониторинга персонала, наблюдения, опросов, обработки статистической информации. Важную роль в этом процессе играют современные информационные технологии.

Определение аудиторского риска – это определение вероятности того, что аудитор ошибается, сформировав неверное мнение о действующей на предприятии системе управления персоналом. Выделяют следующие виды рисков:

неотъемлемый риск – вероятность того, что на объект проверки могут оказать неблагоприятное влияние какие-то события или действия (например, компетентность штатных сотрудников, недостаточный уровень информационных систем, обман аудитора при представлении данных для аудита и др.);

контрольный риск – субъективно определяемая вероятность того, что применяемые в организации средства внутреннего контроля не позволяют своевременно обнаруживать, исправлять и предупреждать нарушения;

риск необнаружения – субъективно определяемая вероятность того, что применяемые аудитором методы не позволят обнаружить имеющиеся в организации проблемы управления персоналом.

Для правильного планирования аудита персонала необходимо не только оценить риск, но и выявить взаимосвязь между его составляющими [5, с. 17].

План аудита персонала – документ, в котором содержится информация об объемах, порядке проведения аудита, сроках исполнения или периоде, на протяжении которого предполагается выполнить определенные планом виды работ, исполнителях, ответственных за проведение работ.

Программа аудита персонала – это детализированный набор инструкций для аудитора, выполняющего проверку, где конкретно описано, что и каким образом следует проверять, на что обращать внимание, с какими показателями сопоставлять. Целесообразно обсуждать разделы плана по аудиту персонала и отраженные в этом плане процедуры с руководителями и специалистами подразделений, в которых будет проводиться проверка для повышения качества планирования и сокращения времени на предоставление информации.

Оценка и анализ системы управления персоналом проводится в два этапа:

- оценка за текущий период;
- сопоставление текущего периода с предыдущим.

Это позволит проанализировать показатели оценки в динамике и причины их изменений, что поможет составить обоснованное аудиторское заключение.

Аудиторское заключение состоит из четырех частей: реквизитной части (наименование организации, адрес, сведения об аудиторе, сведения об аудируемом лице); вводной части (перечень проверенной информации и периода проверки); аналитической части (тип аудита персонала, описание организации, ее стратегии, существующей системы управления персоналом и др.); итоговой части (выводы об эффективности действующей системы управления персоналом, кадровом потенциале организации и рекомендации по его повышению) [5, с. 28].

Ю. Г. Одегов и Т. В. Никонова выделяют семь этапов проведения аудиторской проверки социально-трудовой сферы.

На *первом* этапе осуществляется предварительная оценка условий проведения аудита, которая включает: получение информации о предприятии, условиях его функционирования; предварительную диагностику социально-трудовой сферы (определяется эффективность использования персонала, рабочего времени, систем мотивации и оплаты труда и др.); оценку возможности проведения аудиторской проверки и составление предварительного плана проверки (определяются объект, цели, сроки, трудоемкость, бюджет проверки и состав аудиторской команды); заключение договора на проведение аудиторской проверки.

На *втором* этапе осуществляется разработка плана аудиторской проверки, которая включает: определение направления использования аудита на практике; определение подсистемы аудируемых показателей (например, персонал, рабочее время, нормирование и организация труда, условия труда и социальная защищенность и др.); определение последовательности и периодичности проведения аудита, способов исследования изучаемых объектов.

На *третьем* этапе осуществляется сбор и подготовка информации к анализу, которая включает: определение информационной базы и источников ее получения; подготовку и применение инструментов сбора информации (опросных листов, записей и отчетов, листов наблюдений); проверку точности информации и приведение ее в сопоставимый вид.

На *четвертом* этапе проводится анализ аудиторской информации и предварительная оценка результатов аудита, которая включает: аналитическую обработку полученной информации; тестирование социально-трудовых показателей (определение расчетных показателей, установление факторов, влияющих на изменение показателей, определение рисков и возможностей их снижения).

На *пятом и последующих* этапах осуществляется представление результатов аудиторской проверки, которое включает: итоговую оценку результатов социально-трудового аудита (обобщение результатов аудита, определение критериальных показателей, подсчет резервов, выводы по результатам аудита); обсуждение основных выводов с менеджерами предприятия и представление аудиторского заключения [6, с. 172].

Современные авторы, статьи которых можно найти в журналах и Интернете (К. Либерман и др.) выделяют следующие этапы аудита персонала.

1. *Подготовительный* этап, на котором происходит: определение целей аудита; подбор персонала для проведения аудиторской проверки; разработка приказа по предприятию; определение сроков, задач, исполнителей и участников проверки; проведение инструктажа исполнителей и участников; разработка плана сбора, предоставления и программы рассмотрения анализируемой информации.

2. *Этап сбора информации*, на котором происходит: сбор информации; мониторинг персонала; проверка документация и отчетности; проведение наблюдения, опросов, анкетирования, бесед; осуществление предварительной обработки статистических данных.

3. *Этап обработки и анализа информации*, на котором происходит: обработка и формализация полученной информации в виде таблиц, схем, графиков, диаграмм; анализ и оценка данных о деятельности персонала путем сравнения с другими аналогичными организациями или научно-обоснованными нормами.

4. *Заключительный* этап, на котором происходит: подготовка отчета о результатах аудиторской проверки; формулировка выводов и рекомендаций по рационализации труда персонала и совершенствованию службы персонала организации [4].

В рассмотренных классификациях этапов аудита персонала очень много похожих процедур, таких как: определение целей и задач; сбор

и анализ информации; обобщение и представление результатов аудиторской проверки и др., но они распределены по разным этапам.

Например, Е. А. Митрофанова и А. В. Софиенко выделяют формирование комплекса рекомендаций по совершенствованию системы управления персоналом организации в отдельный этап, а современные авторы относят это к этапу, на котором представляется аудиторское заключение.

Е. А. Митрофанова и А. В. Софиенко выделяют такой пункт, как «оценка аудиторского риска», Ю. Г. Одегов., Т. В. Никонова – «оценка возможности проведения аудиторской проверки», а в работах современных авторов эти процедуры отсутствуют.

Можно сделать вывод, что классификация этапов аудита разрабатывается исходя из целей и потребностей авторов: обобщить или конкретизировать подходы к проведению аудита персонала, сделать акцент на отдельных процедурах аудита и др.

Библиографический список

1. Гиниева С. Б., Камский В. В. Тенденции развития социально-трудового аудита в российских организациях // Управленец. 2011. № 1–2. С. 60–66.

2. Журавлев П. В., Карташов С. А., Маусов Н. К. Персонал: словарь понятий и определений. М. : Экзамен, 2000.

3. Колбасов И. Диагностический метод аудита в сфере управления человеческими ресурсами как средство повышения эффективности организации // Деловой мир. URL : <http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=7292>.

4. Либерман К. Контроллинг персонала // Кадровый вопрос. 2013. № 10.

5. Митрофанова Е. А., Софиенко А. В. Управление персоналом: теория и практика. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал : учеб.-практ. пособие / под ред. А. Я. Кибанова. М. : Проспект, 2013.

6. Одегов Ю. Г., Никонова Т. В. Аудит и контроллинг персонала : учебник. М. : Альфа-Пресс, 2010.

Институциональные условия создания кластеров в экономике России и Республики Беларусь¹

Аннотация. В статье проведен анализ институциональных условий формирования кластеров в контексте стратегии инновационного развития и сотрудничества России и Республики Беларусь. Рассмотрены основные программные документы указанных стран, направленные на создание условий кластероформирования. Выявлены существенные соответствия и различия направлений кластерной стратегии, определен инструментарий и условия формирования кластеров.

Ключевые слова: программа развития; кластер; инновация; Российская Федерация; Республика Беларусь.

Современная трансформация региональной специализации национальной экономики связана с разработкой стратегии локализации кластеров. Исследование этого процесса показывает, что в российской экономике формируются закономерности, которые характерны для большинства развитых рыночных экономик в состоянии равновесия. Проявление эффектов формирования повышенной добавленной стоимости и производительности хозяйствующих субъектов, работающих в рамках кластерных образований, смещает векторы регионального развития, образуя группы регионов-лидеров и аутсайдеров. При этом кластерный анализ применяется для решения широкого спектра задач [7].

Существенную роль в данном процессе играют институциональные условия, целенаправленно формируемые на конкретной территории. Наиболее ярким примером таких процессов является автомобильный кластер на территории Калужской области, за несколько лет сделавший регион лидером как по объему поступлений в бюджет, так и по уровню инвестиций и развития инфраструктуры [5].

Межстрановое кластерное взаимодействие также заслуживает повышенного внимания. Усиление глобализации и информатизации общества, растущая роль знаний и потребность в генерации инноваций привели к смещению акцентов с географического расположения членов в кластере к их организационной близости. Наиболее сложным, на наш взгляд, является формирование межстрановых кластерных взаимодействий в рамках международных кластеров, что сопряжено с вовлечением в кластер участников, принадлежащих к различным институциональным системам

¹ Статья подготовлена при поддержке РГНФ в рамках гранта «Разработка стратегии взаимодействия промышленных кластерных формирований Свердловской области и Республики Беларусь в рамках Союзного государства» (проект № 16-07-00018).

[4]. В Беларуси и России институциональные условия к кластерному развитию экономики нашли отражение в государственных программных документах, а также в Программе инновационного сотрудничества стран-участниц СНГ до 2020 г. [3].

В соответствии с принятой в 2012 г. Программой развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 г. и Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. (ГПИР) предусматривается переход к формированию государственной структурной промышленной политики на основе кластерного подхода.

Хотя еще рано оценивать влияние остальных новых форм пространственной организации промышленности на повышение конкурентоспособности регионов, но надо отметить, что в Беларуси накоплен многолетний (1960–1980-е гг.) опыт размещения промышленных предприятий в форме промышленных узлов (теперь они называются кластерами, индустриальными парками, индустриальными зонами и технопарками). И этот опыт свидетельствует о высокой экономической эффективности формирования промышленных узлов в Беларуси, для которых проектными организациями разрабатывались схемы единых генеральных планов промышленных узлов, позволявшие экономить до 40% затрат на создание необходимой производственной инфраструктуры [2].

В России в качестве субъектов кластерной политики национального уровня выступают: Минэкономразвития РФ, Общественный совет по национальной конкурентоспособности, Национальный институт конкурентоспособности и др.

В августе 2012 г. Правительством России был утвержден перечень 25 инновационных территориальных кластеров, в отношении которых Министерству экономического развития поручено сформировать меры государственной поддержки. В состав участников инновационных территориальных кластеров вошли ведущие российские научные институты РАН (в частности, национальный исследовательский центр «Курчатовский институт»), ведущие национальные исследовательские университеты (в частности, МФТИ, МИЭТ и МИСИС и др.), ведущие машиностроительные компании (в частности, государственная корпорация «Росатом», ЗАО «Гражданские самолеты Сухого», ОАО «Камаз» и др.) и компании информационно-коммуникационного сектора (в частности, ОАО «Ростелеком», ОАО «Яндекс» и др.), а также ведущие компании сектора биотехнологий (в частности, ОАО «Валента Фармацевтика», ОАО «Химико-Фармацевтический комбинат «Акрихин» и др.), крупнейшие предприятия топливно-энергетического комплекса (ОАО «Газпром», ОАО «Татнефть», ОАО «Нижнекамскнефтехим» и др.). Примером успешной реализации кластерной политики является автомобильный кластер на тер-

ритории Калужской области, в котором наибольший удельный вес в объеме промышленного производства имеет немецкий гигант ООО «Фольксваген Груп Рус» (доля 19,5%) [6].

В Республике Беларусь с учетом специфики государственного управления в качестве субъектов кластерной политики национального уровня являются [8]: Министерство экономики Республики Беларусь, Министерство торговли Республики Беларусь, государственные отраслевые концерны, специальный государственный орган поддержки кластеров.

В государственных программах Беларуси на 2011–2015 гг. предусмотрено создание семи кластеров:

химический кластер в г. Гродно (ядро – ОАО «Гродно Азот», ОАО «Гродно Химволокно», УО «Гродненский государственный университет», БГУ, УО «Белорусский государственный технологический университет»);

нефтехимический кластер в г. Новополоцке (ядро – ОАО «Нафтан» и УО «Полоцкий государственный университет», Научно-исследовательский институт физико-химических проблем БГУ);

агромашиностроительный кластер в г. Гомеле (ядро – РУП «Гомсельмаш» и УО «Гомельский государственный технический университет имени П. П. Сухого»);

автотракторостроительный кластер в г. Минске (ядро – РУП «Минский тракторный завод», РУП «Минский автомобильный завод», РУП «Минский моторный завод», БНТУ, ГУВПО «Белорусско-Российский университет», УО «Белорусский государственный технологический университет»);

химико-текстильный кластер в г. Могилеве (ядро – ОАО «Могилевхимволокно», ОАО «Моготекс», УО «Могилевский государственный университет продовольствия», УО «Белорусский государственный технологический университет»);

IT-кластер в г. Минске (ядро – резиденты ПВТ, ГНУ «Объединенный институт проблем информатики НАН Беларуси», БГУ, УО «БГУИР», БНТУ);

кластер льна в г. Орше (ядро – РУПП «Оршанский льнокомбинат»).

Сравнение сформированных кластеров в России и Республике Беларусь показывает узкоотраслевую направленность реальных и формируемых кластеров в обеих странах. В списках представлены промышленные кластеры и кластеры, созданные на основе научно-образовательных учреждений.

Что же касается распределения ролей при формировании кластерной политики указанных стран, то в основном инициатива принадлежит государственным структурам в обоих случаях.

Одним из эффективных институтов межрегионального развития, на наш взгляд, являются крупные исследовательские центры и университеты. Для более эффективного функционирования они способны обеспечить взаимосвязь кластеров с другими элементами инновационной системы, т.е. дают возможность опереться на концепцию «тройной спирали инноваций», сформулированной Г. Ицковицем и Л. Лейдесдорфом [1].

К наиболее востребованным институциональным механизмам повышения взаимодействия кластеров регионов России и Республики Беларусь можно отнести:

разработку стратегии взаимодействия кластеров России и Республики Беларусь;

разработку межгосударственной программы государственной поддержки кластеризации;

создание информационного портала, обеспечивающего взаимообмен кластерными инициативами;

использование потенциала международного сотрудничества в создании трансграничных и международных кластеров.

Библиографический список

1. Дикунев С. А., Бровко А. С., Дикунова М. С. Институты развития региональной инновационной структуры // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. 2016. № 10-4. С. 27–31.

2. Козловская Л. В. Новые формы пространственной организации промышленности в контексте конкурентоспособности регионов Беларуси // Вестник БГУ. Сер. 2: Химия. Биология. География. 2014. № 3. С. 82–86.

3. Кунин В. А., Яшева Г. А. Кластерная стратегия инновационного развития экономик России и Беларуси // Управление экономическими системами. 2014. № 2.

4. Михайлов А. С., Михайлова А. А. Межстрановые кластерные взаимодействия: теория вопроса // Регион сотрудничества научное издание. 2012. Вып. 1.

5. Плахин А. Е. Принципы кластеризации при создании промышленных парков в Российской Федерации // Управленец. 2014. № 4. С. 72–78.

6. Соколова А. А., Губанова Е. В. Проблемы инвестиционного развития Калужской области // Системное управление. 2015. № 3.

7. Суслов С. А. Кластерный анализ: сущность, преимущества и недостатки // Вестник НГИЭИ. 2011. № 1. Т. 1. С. 51–57.

8. Яшева Г. А. Кластерная стратегия развития экономик союзных государств в условиях евразийской интеграции // Динамика систем, механизмов и машин. 2014. № 5. С. 160–163.

Анализ лояльности посетителей веб-ресурса

Аннотация. Дано понятие лояльности, также рассматривается подробная характеристика счетчиков отслеживания статистики веб-ресурса. Сформулированы параметры для сбора и анализа данных, характеризующих эффективность работы. Определены основные показатели лояльности посетителей. Проведен анализ показателей лояльности посетителей за определенный период, цель которого – визуально представить поведение посетителей на сайте и рассчитать дальнейшие действия для улучшения контента сайта. Рассмотрены основные составляющие счетчиков статистики. На основе данных может быть сформулирована стратегия развития сайта, и предприняты действия для продвижения сайта. Используя различные данные, можно оптимизировать структуру веб-ресурса, его содержание, дизайн, программную часть, а также значительно улучшить продающие качества сайта. Большое значение имеют удобство сайта для целевой аудитории и его соответствие ожиданиям последней.

Ключевые слова: посещаемость веб-ресурса; эффективность контента; анализ статистики.

В настоящее время при продвижении сайта в поисковых системах актуально исследование того, насколько качественно проделана работа по увеличению посещаемости веб-ресурса, и что еще необходимо сделать для удержания старых посетителей и прибытия новых. Сбор и анализ статистики посещаемости сайта важен для оценки многих параметров, характеризующих эффективность работы сайта (рекламные кампании, оптимизация, партнерские ссылки), и для проведения маркетинговых интернет-исследований [2].

Лояльность клиентов – субъективно-положительное отношение потребителей к деятельности компании, предоставляемым или производимым ей товарам и услугам, имиджу бренда, персоналу и многим другим аспектам. Наличие лояльности к компании во многом определяет успешность ее бизнеса, оценку в глазах конкурентов и партнеров, а также является крепким фундаментом для хороших и стабильных продаж. Лояльность выражается в том, что покупатель в течение длительного промежутка времени (обычно более года) приобретает товар или услуги предприятия, практически не обращаясь за аналогичными решениями к конкурентам [1 с. 50].

Анализ лояльности посетителя веб-ресурса заключается в следующих этапах:

обзор работы веб-ресурса. С помощью данного этапа можно узнать, как работает сайт, какие критерии влияют на посещаемость;

обзор инструментов мониторинга сайта и анализ показателей эффективности. На этом этапе рассматриваются виды счетчиков, и анализируются показатели, данные которых будут использоваться в анализе лояльности посетителя;

обзор показателей для анализа лояльности посетителей. На данном этапе рассматриваются основные показатели эффективности, которые помогают улучшить лояльность посетителей;

формулировка дальнейших действий по улучшению лояльности посетителей и контента сайта;

расчет эффективности после действий по улучшению лояльности посетителей и контента сайта.

Статистика посещаемости разделов и веб-страниц сайта позволяет определить: количество просмотренных веб-страниц, ключевые слова и фразы, по которым посетители находят сайт в поисковых системах, географию посетителей, время, проведенное на веб-странице посетителем, переходы между веб-страницами, аудиторию сайта (случайные, постоянные посетители), удобство навигации сайта для посетителей. На основе анализа статистики работы сайта можно сделать вывод о степени соответствия сайта поставленным перед ним задачам [4 с. 30].

Для отслеживания информации о посещаемости сайта самым популярным способом является установка счетчиков на сайт. В настоящее время популярными счетчиками являются: Google Analytics, «Яндекс.Метрика» и LiveInternet.

Данные счетчики обладают качественным набором сервисов и всем необходимым для отслеживания статистики. Счетчики позволяют отслеживать огромное количество различных параметров: посетители сайта (версии браузеров и flash, поведение пользователя, география), источники трафика, анализ посещаемости по содержанию. Также для удобства пользователь может составлять графики за любые периоды по дням, неделям, месяцам и отслеживать тенденции. При этом в Google Analytics и «Яндекс.Метрике» вы можете формировать кастомизированные отчеты, включающие только важную с вашей точки зрения информацию (устанавливать свои фильтры). Помимо стандартных просмотров страниц Google Analytics может отслеживать страницы ошибок, загрузки файлов, щелчки на ссылках адресов электронной почты, частичное заполнение форм и исходящие ссылки [5].

Основными разделами метрики являются «Сводки», «Аудитория», «Поведение», «Источники трафика», по которым можно просмотреть статистику сайта. В разделах отображается содержимое каждого пункта в виде графиков и диаграмм. В разделе «Сводки» находятся общие сегменты статистики по всем разделам. Можно добавлять новые таблицы

и графики на эту страницу, создавать сравнительный анализ по разным параметрам.

Раздел «Поведение» несет много полезной информации для оптимизации и подсказывает, что и на какой странице сайта нужно изменить, чтобы увеличить посещаемость и удержать своего посетителя как можно дольше и заставить его вернуться. В данном разделе администратор может проследить за:

статистикой за разные периоды времени. Можно отслеживать статистику по дням, по неделям, по месяцам;

статистикой длительности сессии (указывает на отказы сайта). Единичный просмотр – это отказ, посетитель открыл сайт, не пребывал на нем 15 с и закрыл его. Чем больше отказов на сайте, тем хуже для ресурса. Блок с большим числом отказов поисковые системы понижают в списке выдачи;

статистикой количества посетителей с разных сайтов: помогает анализировать, откуда идет трафик на сайт (поисковые системы, другие сайты партнеры).

Администратор веб-ресурса может проанализировать общую информацию о демографии, системе, мобильных устройствах и языке. Можно составлять графики за любые периоды по дням, неделям, месяцам и отслеживать тенденции. Кроме того, есть возможность экспортировать отчет за любой период и по любым параметрам в формат pdf, который затем при необходимости можно распечатать и предоставить руководству.

В сервисе «Яндекс.Метрика» можно воспользоваться вебвизором, картой путей и картой ссылок. Это специальный инструмент, который записывает действие посетителей на сайте и отображает их в режиме онлайн-видео. Карта путей по сайту [3] схематически отображает все перемещения пользователей по сайту. Карта ссылок позволяет узнать, как часто кликают пользователи по ссылкам сайта. В зависимости от того, сколько раз нажали на ссылку, она будет окрашиваться в специальный цвет. Много кликов – цвет стремится к красному, мало кликов – к фиолетовому.

Особое внимание нужно обратить при просмотре данного показателя на следующие пункты статистики.

1. Просмотры: сколько страниц просмотрели на сайте посетители.
2. Посетители: сколько посетителей за день было на сайте. Чем выше этот показатель, тем лучше.
3. Средняя длительность: сколько в среднем времени один посетитель провел на сайте. Этот пункт отображает поведенческие факторы на сайте. Если данный показатель слишком мал (меньше 1), это плохо.
4. Просмотров на посетителя: этот пункт отображает, сколько просмотренных страниц приходится на одного посетителя. Для того, чтобы

подсчитать данный показатель, нужно общее количество просмотров поделить на общее количество посетителей. Если длительное время он держится на уровне единицы, значит, сайт имеет низкую популярность.

Показатели сайта – измерения счетчика, которые установлены непосредственно на самом сайте. Они позволяют оценить эффективность и производительность контента, дают данные о количестве посетителей, информацию о том, нравится ли контент аудитории, подсказывают, что стоит развивать, а что необходимо дорабатывать. Кроме того, именно измерения демонстрируют заказчикам и работодателям подтверждение эффективности и высокой ценности их инвестиций в контент.

Таким образом, знание критериев, позволяющих оценить эффективность контента, а также владение инструментами их измерения поможет продвигать сайт в Интернете. Кроме оценки эффективности эта информация подскажет пути улучшения контента, опубликованного на веб-ресурсе. Результатом работы является проведенный анализ показателей лояльности посетителей за определенный период, цель которого – визуально представить поведение посетителей на сайте и рассчитать дальнейшие действия для улучшения контента сайта.

Библиографический список

1. *Авинаш К.* Веб-аналитика: анализ информации о посетителях веб-сайтов. М. : Вильямс, 2009.
2. *Бирюков А.* Процессы управления информационными технологиями. URL : <http://www.intuit.ru/studies/courses/2298/598/info>.
3. *Войтик М.* Как пользоваться Яндекс.Метрикой. URL : <http://seoslim.ru/yandex-2/instrument-yandex-metrika.html>.
4. *Дементий Д.* 6 индикаторов эффективности контент-маркетинговой стратегии. URL : <http://texterra.ru>.
5. *Клифтон Б.* Google Analytics. Профессиональный анализ посещаемости веб-сайтов. М. : Вильямс, 2009.

А. Н. Проскуракова, В. А. Благинин
Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Методические и организационные проблемы оценки качества жизни населения региона (на примере Свердловской области)

Аннотация. В статье рассматривается комплексное понятие качества жизни населения. Авторы поднимают вопрос о способах и методах оценки данного показателя, раскрывая его сущность и указывая на то, что он является не только количественным, но и качественным показателем. Обращается внимание на то, что в настоящее время методики, применяемые органами государственной статистики для оценки качества жизни, не соответствуют сущности данного показателя. В качестве одного из способов оценки качества жизни населения страны, региона или муниципального образования приводится в пример опыт других стран, занимающихся измерением индекса удовлетворенности жизнью. Также авторы предлагают внести некоторые изменения в организацию работы органов государственной статистики для того, чтобы повысить эффективность их деятельности.

Ключевые слова: качество жизни; уровень жизни; субъективистский подход; объективистский подход; комплексный подход; индекс удовлетворенности жизнью.

Основной целью социально-экономической политики любого муниципального образования является обеспечение высокого качества жизни населения при эффективном использовании ресурсного потенциала и благоприятных факторов развития территории.

Качество жизни – это интегральный показатель, складывающийся из субъективной оценки гражданами степени удовлетворенности своей жизнью, а также из объективных показателей социально-экономического развития территории, измеряемых органами государственной статистики.

Понятие качества жизни на официальном уровне было введено Концепцией повышения качества жизни населения Свердловской области на период до 2030 г. – «Новое качество жизни уральцев» (далее – Концепция).

Согласно Концепции, уровень жизни населения – это сложная комплексная категория, которая выражает уровень развития физических, духовных и социальных потребностей и степень их удовлетворения, а также условия в обществе для развития и удовлетворения этих потребностей. В качестве средств удовлетворения потребностей рассматриваются блага, имеющие вещную или знаковую форму существования, и услуги¹.

¹ О концепции повышения качества жизни населения Свердловской области на период до 2030 года – «Новое качество жизни уральцев»: указ губернатора Свердловской области от 29 января 2014 г. № 45-УГ.

По рекомендации ООН уровень жизни измеряется системой социально-экономических показателей, характеризующих здоровье, уровень потребления, занятость, образование, жилище, социальное обеспечение. При этом качество жизни не является отдельной категорией, обособленной от других социально-экономических категорий, но объединяет многие из них, включая их в себя в качественном, а не в количественном аспекте.

В рамках реализации Концепции понятие «качество жизни» определено как интегральная категория, отражающая степень развития и полноту удовлетворения материальных, культурных и духовных потребностей населения¹.

В связи с тем, что показатель «качество жизни» является интегральным, выделяют несколько подходов к его оценке.

1. Субъективистский подход, или «ощущаемое» качество жизни. При этом подходе качество жизни определяется степенью удовлетворенности человека своих потребностей в зависимости от его субъективного понимания термина «качество жизни».

2. Объективистский подход. В данном случае качество жизни идентично понятию уровня жизни и измеряется в основном показателями, разрабатываемыми службами официальной статистики; данный подход позволяет оценить степень обеспечения каждого члена общества материальными ресурсами, транспортной и социальной инфраструктурой, жильем, чистым воздухом и водой.

3. Комплексный подход. Здесь качество жизни определяется как синтез первых двух подходов к его определению, через совокупность жизненных ценностей, характеризующих удовлетворение потребностей и удовлетворенность людей не только условиями жизни, но и существующими социальными отношениями в обществе².

Таким образом, получается, что определение понятия «качество жизни» состоит из содержательной и операциональной частей. Содержательная часть предполагает определение субъективной оценки степени удовлетворенности различных потребностей граждан. Операциональная часть в свою очередь включает конкретизацию способов количественного измерения показателя качества жизни [1; 2].

В рамках реализации концепции «Новое качество жизни уральцев», предлагаются следующие индикативные показатели.

1. Доля совещательных органов при губернаторе Свердловской области, Правительстве Свердловской области, исполнительных органах

¹ О концепции повышения качества жизни населения Свердловской области на период до 2030 года – «Новое качество жизни уральцев» : указ губернатора Свердловской области от 29 января 2014 г. № 45-УГ.

² Там же.

государственной власти Свердловской области, в состав которых входят представители института гражданского общества (увеличится до 100%).

2. Количество социально ориентированных некоммерческих организаций, осуществляющих социально значимые мероприятия и реализующих социально значимые проекты (увеличится в 1,2 раза).

3. Отношение численности детей в возрасте 3–7 лет, которым предоставлена возможность получать услуги дошкольного образования, к общей численности детей в возрасте 3–7 лет (достигнет 100%).

4. Доля молодых граждан в возрасте от 14 до 30 лет, вовлеченных в программы по формированию ценностей семейного образа жизни и подготовке к семейной жизни (увеличится в 2,4 раза).

5. Реальные располагаемые денежные доходы населения. Повышение доступности жилья для населения (увеличится в 1,8 раза).

6. Снижение уровня преступности на территории Свердловской области (снизится 1,2 раза).

7. Снижение уровня производственного травматизма на территории Свердловской области (снизится 1,2 раза)¹.

Как видим из текста программы, в нее не заложено исследование уровня качества жизни граждан как субъективного показателя личной оценки каждым жителем области в отдельности. В данном случае органы государственной власти снова опираются только на количественные показатели, которые, по их мнению, и определяют степень удовлетворенности населения условиями жизни. Предлагаем прибегнуть к исследованию не количественных, а качественных показателей качества жизни населения Свердловской области.

Для того, чтобы организовать качественное измерение и оценку данных показателей, в первую очередь необходимо разработать процедуру сбора и анализа информации. Если с количественными показателями, такими как среднедушевой доход граждан, прожиточный минимум, установленный в конкретном субъекте, средняя заработная плата и т.д., не возникает проблем поиска и измерения, то с качественными показателями, в частности субъективными оценками граждан, дело обстоит иначе.

В настоящее время органы государственной статистики не занимаются исследованием субъективных показателей удовлетворенности жизнью граждан. В отличие, к примеру, от европейских стран, где официальным аналогом анализа государственной политики, таких как ВВП и ВВП, является индекс удовлетворенности жизнью (Satisfaction with Life Index).

¹ О концепции повышения качества жизни населения Свердловской области на период до 2030 года – «Новое качество жизни уральцев»: указ губернатора Свердловской области от 29 января 2014 г. № 45-УГ.

В то же время независимые исследовательские центры проводят социологические опросы населения, выясняя степень удовлетворенности жизнью граждан. Информация о последнем исследовании размещена на сайте Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ).

Методика данного исследования заключается в проведении опроса и затем – вычислении индекса удовлетворенности жизнью. Индекс показывает, насколько россияне удовлетворены жизнью, которую ведут, и рассчитывается как разница положительных и средних оценок и отрицательных оценок. Чем выше значение индекса, тем больше респонденты удовлетворены образом жизни. Значение индекса может колебаться в диапазоне от –100 до 100 пунктов. Положительное значение индекса свидетельствует о том, что неплохие оценки доминируют над плохими, нулевое значение фиксирует баланс неплохих и плохих оценок¹.

Инициативный всероссийский опрос ВЦИОМ проведен 27–28 февраля 2016 г. Опрошено 1600 человек в 130 населенных пунктах в 46 областях, краях и республиках России. Статистическая погрешность не превышает 3,5%. Согласно проведенному исследованию значение индекса удовлетворенности жизнью выросло до 58 п. (с 51 п. в январе 2016 г.), что практически полностью соответствует результату годичной давности (59 п. в феврале 2015 г.). Докризисным показателям 2013–2014 гг. нынешнее значение несколько уступает, однако значительно превышает показатели 2009–2011 гг. В целом положительно оценивают свою жизненную ситуацию сегодня 45%, отрицательно – 19%, 32% придерживаются промежуточной позиции².

Напрашивается закономерный вопрос, почему, имея возможности и даже разработанные инструменты, органы государственной статистики не занимаются исследованием подобного показателя ни на уровне страны, ни на уровне субъектов РФ?

Для оценки уровня жизни населения Свердловской области органы государственной статистики предлагают следующие показатели³:

- 1) распределение общего объема денежных доходов населения Свердловской области;
- 2) распределение населения Свердловской области по величине среднедушевых денежных доходов;
- 3) величина прожиточного минимума по Свердловской области;

¹ Сайт информационного агентства REGNUM. URL : <http://regnum.ru/news/1901364.html>.

² Сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения ВЦИОМ. URL : <http://wciom.ru/index.php?id=236&uid=115614>.

³ Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области. URL : <http://sverdl.gks.ru>.

4) численность населения Свердловской области с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума и дефицит денежного дохода;

5) среднемесячная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности;

6) структура потребительских расходов домашних хозяйств Свердловской области;

7) структура располагаемых ресурсов домашних хозяйств Свердловской области;

8) структура расходов домашних хозяйств Свердловской области на конечное потребление.

Основываясь на предоставленных данных, пользователь, во-первых, не может сформировать актуальную картину, так как представленные данные актуальны на март 2015 года, а во-вторых, не получает достоверной оценки реального социально-экономического положения жителей региона. Причиной тому становятся некоторые недостатки статистических исследований, проводимых органами Росстата:

а) недостаточная глубина и доступность предоставляемой информации;

б) различие в методиках и подходах к измерению и оценке показателей, что в свою очередь требует редактирования информации исследований предыдущих лет;

в) занижение основных экономических показателей развития страны, а следовательно, и субъектов РФ;

г) значительные временные затраты на сбор, обработку и предоставление информации;

д) несоответствие применяемых методик расчета показателей реальной экономической ситуации, необходимость актуализации инструментов, разработки новых методик.

Размещение достоверной и актуальной информации органами официальной статистики даст возможность жителям региона видеть реальное состояние экономики. Органы государственной власти в свою очередь получат дополнительный стимул к разработке и внедрению новых эффективных программ, направленных на повышение качества жизни населения.

Библиографический список

1. Дворядкина Е. Б., Самышкина Г. Н. Здоровье населения в эволюции концепций человеческого развития // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 1. С. 131–135.

2. Шарнин А. В. К вопросу об оценке качества жизни населения муниципального района // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2012. № 10. С. 157–162.

Приоритеты новой социальной политики

Аннотация. В статье рассматриваются особенности текущего этапа социально-экономического развития страны. Проанализированы возможности и угрозы социальному развитию государства. Определены приоритеты социальной политики РФ, их нормативно-правовое обеспечение и количественное измерение. Отмечается повышение значимости детства и семьи в эволюции человечества. Предлагается формирование своеобразного направления будущих исследований социально-экономической системы – «экономики детства». Проведен анализ положения детства в РФ с точки зрения социальных и экономических особенностей. Рассмотрена система государственных финансов с позиции поддержки семьи, рождаемости, развития подрастающего поколения. Определены перспективы социальной политики государства в целом и поддержки детства в частности.

Ключевые слова: социальная политика; социально-экономическое развитие; экономика детства; детский бюджет; человеческий капитал.

Современное социально-экономическое развитие страны характеризуется сложностью, динамизмом и неоднозначностью. В данных условиях процессы трансформации социально-экономического пространства определяются множеством факторов, приводящих к изменениям в социально-экономическом пространстве.

Текущий этап развития социально-экономических процессов можно охарактеризовать как время смены пространственных направлений регионального развития, что обуславливает необходимость определения возможных сценариев и курса экономического развития страны с учетом новых реалий и необходимости преодоления влияния комплекса неблагоприятных факторов [4; 5].

Проявление новых факторов (угроз национальной безопасности, информационных войн, столкновения геоэкономических транснациональных и национальных интересов, выражающегося во введении санкций, выведении капиталов и др.) обостряет необходимость пересмотра траектории экономического развития государства. Исследование реализуемой в стратегических документах системы целевых установок приводит к необходимости смены приоритетов с позиций метанаучных подходов [1].

Приоритеты государственного развития являются ориентирами для формулировки целей, подцелей и задач в сфере социальной политики. В настоящее время приоритеты государственной социальной политики РФ закреплены в Конституции, федеральных законах, указах Президента РФ, постановлениях Правительства РФ и т.д. Согласно ст. 7 Конституции РФ наше государство определяется как социальное.

Основные направления социальной политики страны определены Указом Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики».

Принятие Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ¹ ознаменовало новый этап становления социального государства в РФ.

Ведущими целевыми ориентирами социальной политики, утвержденными в концепции, являются:

снижение дифференциации населения по уровню доходов (соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных) с 16,8 раза в 2007 г. до 12 раз в 2020 г.;

охват бедного населения государственными социальными программами к 2020 г. до 100%;

рост удельного веса детей-инвалидов, получивших реабилитационные услуги в специализированных учреждениях для детей с ограниченными возможностями, в общем количестве детей-инвалидов в 2020 г. до 50 60%;

решение в 2012–2015 гг. проблемы беспризорности;

решение к 2012 г. проблемы обеспечения детей дошкольного возраста услугами дошкольного содержания и воспитания;

преобладание к 2020 г. семейных форм устройства детей, оставшихся без попечения родителей;

увеличение уровня охвата детей в возрасте от 5 до 18 лет программами дополнительного образования до 70% и более в 2010–2015 гг. и др.

Последовательные изменения, определенные в нормативных правовых актах РФ, направлены на новый приоритет социальной политики – модели социального государства.

Таким образом, основные стратегические ориентиры экономики нового цикла развития страны требуют:

овладения космическим мировоззрением эволюции одухотворенной материи и переоценки роли культуры в данном процессе;

создания возможностей для творчества и сотворчества;

переосмысления значимости детства и семьи в эволюции человечества.

В настоящее время отмечается актуальность изучения отдельных вопросов, связанных с экономическими условиями, факторами развития детства, дифференциацией территорий по условиям формирования детства, влиянием инвестиций в развитие детей на уровень доходов во взрослом возрасте, осознание своеобразного направления будущих исследований социально-экономической системы – «экономики детства».

¹ О Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

Детство – это однозначно идеология и стратегический ресурс государства, а господдержка – инвестиции в институт семьи и детства, культуру и образование, здравоохранение и спорт.

Считается, что созданию новой парадигмы детства способствовал международный проект «Детство как социальный феномен» Европейского центра социальной политики [2]. В центре этого проекта оказались социально-экономические, демографические и политические проблемы.

Теории человеческого капитала рассматривают детство как начальный этап формирования человеческого капитала. Человек с рождения наделен неквалифицированной рабочей силой, которая не требует обучения и может поставляться на рынок труда. Человеческий капитал личности формируется с детства и считается сформированным в возрасте 23–25 лет. Сформированный человеческий капитал обеспечивает человеку стабильный доход, статус в обществе, самодостаточность [3; 6].

Анализ положения детства в РФ показывает, что детство в современной России амбивалентно. Как особый социальный институт оно характеризуется переходным состоянием, уходящим от представлений о ценности детства в традиционном обществе к пониманию детства как основы социального капитала современного общества и человека. Дети по ряду показателей (здоровье, образование, достаток, межличностные коммуникации) являются особой экстраординарной группой риска в совокупном населении страны.

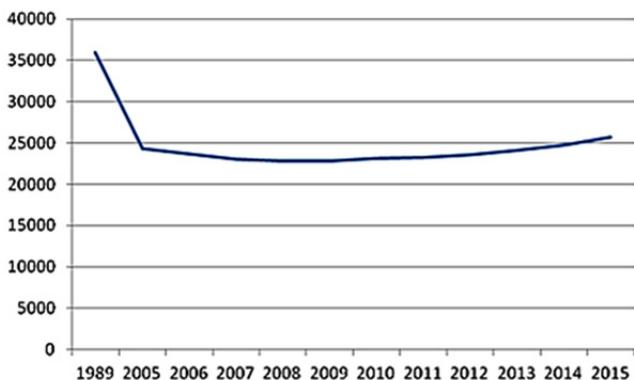


Рис. 1. Численность населения РФ
моложе трудоспособного возраста, тыс. чел.¹

Согласно официальной статистике за последнее десятилетие в РФ сократилось общее число детей, в настоящее время их в стране 25,7 млн чел.,

¹ Рассчитано по данным сайта Федеральной службы государственной статистики. URL : <http://www.gks.ru>.

что на 10 млн чел. меньше, чем во время перестройки, распада СССР и становления РФ (рис. 1).

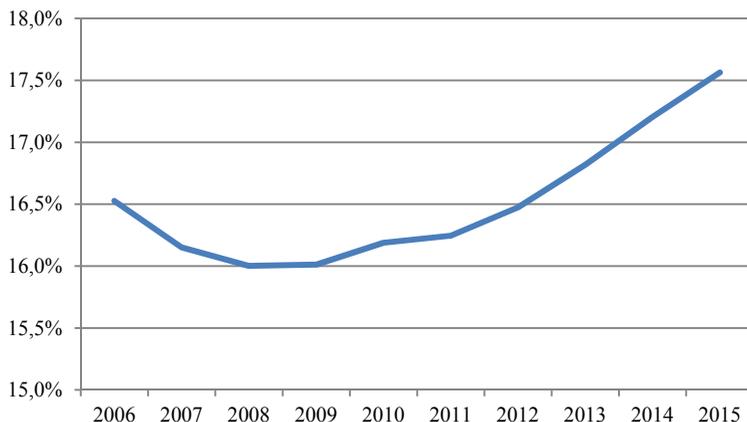


Рис. 2. Доля лиц моложе трудоспособного возраста в общей численности населения РФ, %¹

В 2015 г. доля детей (лиц моложе трудоспособного возраста) составила 17,6% от общей численности населения РФ (рис. 2). Всего за последнее десятилетие численность детей в стране возросла на 8,5%, или 2,018 млн чел. В 2005–2015 гг. численность детей изменялась неравномерно: с 2007 по 2010 г. отмечается сокращение числа детей относительно предыдущего периода, с 2011 г. происходит постепенное увеличение. В среднем за рассматриваемый период ежегодно численность детей увеличивается на 224, 2 тыс. чел., или 0,9%. С 2009 г. удельный вес детей в общей численности населения РФ увеличивается, но меньше, чем 20 лет назад (1989 г. – 24,5%).

Согласно прогнозу², доля лиц моложе трудоспособного возраста в ближайшие 15 лет сократится. С 2016 по 2023 г. численность детей будет увеличиваться, а с 2024 г. ожидается ее сокращение при незначительном сокращении рождаемости.

Сложным является финансовое положение семей с детьми: доля детей в возрасте до 16 (18) лет, проживающих в домашних хозяйствах со среднедушевыми денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, составляет 18,2% (2013 г.), отмечается рост стоимости ребенка в бюджете семьи, в уязвимом положении с точки зрения бедности находятся дети в возрасте 1–2 лет и дети из многодетных семей и др. Та-

¹ Рассчитано по: URL : <http://www.gks.ru>.

² Структура населения РФ до 2031 г. URL : <http://www.gks.ru>.

ким образом, требуется усиление государственной социальной политики, а именно поддержки детства.

Практической реализацией многих теоретических подходов в решении вопросов детства, по мнению разработчиков, является Национальная стратегия действий в интересах детей на 2012–2017 гг.¹ В соответствии с документом должны создаваться условия для формирования достойной жизненной перспективы для каждого ребенка, его образования, воспитания и социализации, максимально возможной самореализации в социально позитивных видах деятельности. Реализовать эту задачу возможно только при соответствующей бюджетной политике. Система государственных финансов должна быть направлена на поддержку семьи, рождаемости, развитие подрастающего поколения. С 2013 г. в федеральном бюджете отдельно формируется информация о средствах, потраченных на поддержку семей с детьми («детский бюджет»). «Детский бюджет» много лет предлагалось составлять экспертами ООН в программах по внедрению технологии гендерного бюджетирования. «Детский бюджет» позволяет оценить, сколько денежных средств вложено, и какова их отдача. Предполагается, что в 2016 г. 480 млрд р. будет выделено на материнский капитал, на программу субсидий при рождении третьего ребенка, которая действует в регионах с плохой демографической ситуацией, на детей-сирот и на программу обеспечения жильем молодых семей.

Следовательно, дети считаются одним из важных объектов бюджетной политики, а основными направлениями исследования детства с позиции экономики являются воспроизводственные: материальные условия жизни детей, бюджетирование в интересах детей, эффективность инвестиций в раннее развитие детей и др.

Основные ограничения, препятствия в формирующейся экономической модели государственного устройства в РФ: инерционность государственного управления, действующего по траектории уходящего эволюционного этапа, искажающего ориентиры создания возможностей для творческого развития с детства механизмами конкуренции и борьбой за связанные с детством финансовые потоки.

Таким образом, в настоящее время приоритеты прошлого этапа развития РФ должны смениться адекватными новому времени: развитие нового экономического цикла ставит в центр приоритетов детство и семью. В условиях конкурентной экономики детство стало объектом экономических интересов и финансовых стратегий.

¹ О национальной стратегии действий в интересах детей на 2012–2017 годы : указ Президента Российской Федерации от 1 июня 2012 г. № 761.

Библиографический список

1. Бакалдина Е. С. Государственная социальная политика Российской Федерации: выбор приоритетов // Вестник Кемеровского государственного университета. 2014. № 4. Т. 1.
2. Кон И. С. Детство как социальный феномен // Журнал исследований социальной политики. 2004. Т. 2. № 2. С. 151–174.
3. Носкова К. А. Формирование, накопление и развитие человеческого капитала // Гуманитарные научные исследования. 2013. № 5.
4. Пространственное развитие России в условиях экономических санкций и других текущих ограничений // Материалы круглого стола Московской школы экономики МГУ имени М. В. Ломоносова и Института экономики РАН. 06.11.2014 г. URL : http://inecon.org/docs/RT_20141106.pdf.
5. Фролов И. Э., Ганичев Н. А. Научно-технологический потенциал России на современном этапе: проблемы реализации и перспективы развития // Проблемы прогнозирования. 2014. № 1. С. 3–20.
6. Anna Aizer Flávio Cunha. The production of human capital: endowments, investments and fertility. September 2012. URL : <http://www.nber.org/papers/w18429>.

Т. Л. Сысоева

Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)

Специфика событийного маркетинга в сфере торговли

Аннотация. Уделено внимание происхождению термина «событийный маркетинг» и его применению на практике, рассмотрены ключевые особенности событийного маркетинга в сфере торговли, автор акцентирует внимание на современных тенденциях развития торгово-развлекательных центров, включающих событийный маркетинг в программы продвижения. Проведен анализ использования событийного маркетинга среди торгово-развлекательных центров Екатеринбурга. Результаты свидетельствуют о востребованности событийного маркетинга, поскольку он позволяет формировать собственный имидж предприятия и его уникальность.

Ключевые слова: событийный маркетинг; продвижение; маркетинг в торговле; торгово-развлекательный центр; события торгового центра.

В современной зарубежной и отечественной специальной литературе понятие событийного маркетинга получает все больше внимания, возникают понятия, близкие по смыслу, такие как «event-marketing», «experience marketing», при этом они часто понимаются как использование некого значимого маркетингового события для продвижения бренда. В связи с этим определим суть данного явления следующим образом: событийный маркетинг представляет собой эмоциональный комплексный инструмент по созданию и управлению восприятием бренда потенциальной целевой аудиторией, реализующий непосредственное взаимодействие с брендом [1, с. 58]. Событийный маркетинг обязательно включает

процесс общения с брендом путем непосредственной коммуникации. Личное знакомство, а также прямые действия с эмоциональным фоном бренда составляют ключевое преимущество событийного маркетинга.

Большое влияние на развитие событийного маркетинга оказала практика международных транснациональных корпораций, таких как Coca-Cola, Adidas, BMW, Nike и др. В 1984 г. компания Coca-Cola впервые предложила покупателям свой напиток в особой атмосфере под названием «Teen-lounge». Это было специальное пространство в торгово-развлекательном центре Лос-Анжелеса, представляющее собой уютную комнату с диванами и креслами фирменного красного цвета, где звучала музыка популярных радио-диджеев, и посетители могли выпить освежающий напиток Coca-Cola. Именно в такой необычной, расслабляющей и уютной атмосфере гости этой специальной площадки могли получить иной опыт потребления напитка, следовательно, можно сделать вывод о том, что создание особой атмосферы для потребления бренда и является предпосылкой появления событийного маркетинга.

По мнению Филиппа Котлера, гуру маркетинга, эмоции и впечатления от потребления становятся ключевым аспектом в современных маркетинговых коммуникациях [1, с. 60]. Люди стремятся к впечатлениям, наполненным смыслом и удовлетворяющим потребности в эмоциональном выражении чувств. Так происходит, когда базовые потребности человека удовлетворены сполна. Как следствие и в подтверждение тезиса можно наблюдать рост сферы обслуживания: услуги банков далеко ушли от сбережения и кредитования, развлечения доступны в разных форматах. Ценность таких услуг, как онлайн-шоппинг, кросс-шоппинг, уникальный дизайн кроссовок, голливудские фильмы, тематические рестораны, онлайн-образование, заключается в эмоциональном отклике, который они вызывают. К этой же категории эмоциональных действий можно отнести мероприятия событийного маркетинга.

Рассмотрим цели, достигаемые при помощи событийного маркетинга:

- 1) построение успешного бренда;
- 2) создание новостного повода для PR-кампании;
- 3) яркий запуск продукта на рынок;
- 4) позиционирование марки, управление имиджем компании;
- 5) продвижение марки за счет продвижения события-бренда;
- 6) формирование лояльных групп потребителей;
- 7) продвижение товаров импульсного спроса;
- 8) повышение продаж в долгосрочном периоде;
- 9) создание word-of-mouth эффекта («из уст в уста», так называемое сарафанное радио);
- 10) формирование команды единомышленников среди сотрудников.

В задачи событийного маркетинга входит выстраивание связи между компанией, брендом и потребителем [3, с. 50].

Что касается развития розничной торговли, то можно отметить такое явление, как развитие сферы торговли как индустрии развлечения, именно поэтому торговые центры включают дополнительный комплекс услуг для своих посетителей, такие как: кинотеатр, ресторанный комплекс, игровые площадки для детей, спортивные комплексы, салоны красоты и другие виды услуг. Таким образом, понятие «торговый центр» постепенно заменяется на «торгово-развлекательный комплекс», что соответствует требованиям взыскательных потребителей и высокому уровню конкуренции. В России постепенно формируется западный стиль шопинга, когда семья проводит в торговом комплексе весь день. При этом предполагается, что значительная часть времени будет отведена не совершению покупок, а приятному времяпрепровождению. Посещение торгово-развлекательного комплекса становится способом проведения свободного времени [2, с. 44]. И чем более привлекательный спектр развлечений предложит объект торговли, тем большее количество посетителей он соберет.

В связи с этим в последнее время на российском рынке торговой недвижимости развиваются две тенденции. Первая – это увеличение площади торгового предприятия, отданной под инфраструктуру развлечений, и расширение форматов торговли. Вторая – это повышение внимания к объекту при помощи событийного маркетинга. В крупных торговых комплексах существует отдел, который занимается специальными событиями, т.е. они здесь проводятся регулярно. Некоторые комплексы стараются сформировать свои традиции и проводят ежегодные мероприятия, такие как «Ночь распродаж», «Сумасшедшие дни». Кроме того, во многих комплексах еще на этапе проектирования предусматривается площадка для проведения различных мероприятий, что также отражает особенность такого инструмента, как событийный маркетинг.

Классически мероприятия событийного маркетинга в торгово-развлекательных центрах могут быть направлены на решение двух основных задач. Первая – это увеличение числа покупателей за счет посетителей мероприятия. Но для того, чтобы посетители превратились в покупателей, необходимо тщательно продумывать механику каждой акции и предложить выгодные условия для последующей покупки или обозначить специальное предложение, которое будет направлено на дальнейшие контакты [4, с. 2]. Чаще всего мероприятия, оказывающие влияние на объем продаж, это кросс-акции, приводящиеся совместно с арендаторами торговой площадки, предполагающие получение дополнительной скидки или выгоды от приобретения.

Вторая задача, решаемая при помощи событийного маркетинга в торговом центре, – это работа с имиджем объекта или формирование лояльности посетителей. Таким образом, далеко не каждая акция должна решать задачи по увеличению сбыта в краткосрочной перспективе. Специальные события могут быть в различной форме, но их стиль должен передавать характер и уникальность торгового предприятия [5, с. 44]. Например, открытие дискаунт-центра не должно сопровождаться слишком торжественной церемонией, а открытие торгового комплекса категории люкс не должно походить на уличный карнавал. Соответствие целевой аудитории, ее потребностям остается ключевым фактором при организации событийного маркетинга. Мероприятия в торговом комплексе могут быть приурочены к определенной дате. Первое и одно из самых важных мероприятий для торгового центра – это его открытие. За несколько месяцев до этого начинается усиленная информационная кампания, нацеленная на то, чтобы в день открытия торговый центр посетило как можно больше людей. Также нужно отметить, что тренд на социально-культурные мероприятия в торгово-развлекательных центрах активно прослеживается в последние пять лет, многие торгово-развлекательные центры проводят на своих площадях мероприятия спортивного характера, выставки работ художников и др. Региональные торгово-развлекательные комплексы с помощью событийного маркетинга могут стать центром культурной жизни города.

Рассмотрим торгово-развлекательные центры города Екатеринбурга, расположенные в его центральной части, и их маркетинговые коммуникации на предмет использования событийного маркетинга. В табл. 1 представлено сравнение коммуникационного позиционирования торгового предприятия на основе рекламных материалов и информации на официальных сайтах торгово-развлекательных центров.

Т а б л и ц а 1

Коммуникационное позиционирование ТРЦ г. Екатеринбурга

| Название торгово-развлекательного центра | Коммуникационное позиционирование |
|---|---|
| «Мегаполис» | Центр шопинга и отдыха для всей семьи |
| «Гринвич» | Современный торгово-развлекательный центр, удовлетворяющий вкусы и потребности всех своих посетителей: от самых маленьких до взрослых |
| «Карнавал» | Центр отдыха и покупок |
| «Алатырь» | Семейный центр шопинга и развлечений |
| «Фан-Фан» | Торгово-развлекательный центр, ориентированный на молодежную аудиторию |

Таким образом, четыре из пяти крупнейших торгово-развлекательных центров центральной части Екатеринбурга имеют общее коммуника-

ционное позиционирование и направляют свои маркетинговые коммуникации на схожую целевую аудиторию. Можно выделить торгово-развлекательный центр «Фан-Фан», работающий на привлечение более молодой аудитории, что может быть объяснено его территориальным расположением вблизи проживания большого количества молодежи и студентов. Рассматриваемые торговые центры активно и регулярно используют событийный маркетинг для своего продвижения, исключением является лишь «Мегаполис», для которого такой инструмент коммуникации не является приоритетным (табл. 2). Мероприятия событийного маркетинга во II квартале 2015 г. для рассматриваемых торгово-развлекательных центров свидетельствуют о востребованности данного инструмента продвижения. Следует отметить, что организаторы мероприятий задействуют социальные сети, интернет-продвижение для комплексного подхода и привлечения целевой аудитории. «Гринвич» регулярно проводит мероприятия, связанные с фотовыставками и розыгрышами ценных призов среди покупателей, «Карнавал» и «Алатырь» проводят различные мастер-классы и мероприятия для взрослых и детей.

Т а б л и ц а 2

Мероприятия событийного маркетинга, II квартал 2015 г.

| Название торгово-развлекательного центра | Перечень мероприятий событийного маркетинга |
|--|---|
| «Гринвич» | «Розыгрыш iPhone 6 и квартиры в Екатеринбурге»; «Парад ростовых кукол»; Спортивная акция «Получи бесплатно смартфон героя» |
| «Карнавал» | «День весны и мастер-класс по сооружению скворечников»; «Пасхальный мастер-класс»; «Романтический праздник для женщин: 8 Марта» |
| «Алатырь» | «День победы»; Выставка-ярмарка «Малахитовая шкатулка»; розыгрыш ценных призов среди покупателей |
| «Фан-Фан» | «Чемпионат по поеданию леденцов»; «Пасха и тематические мастер-классы»; «Всемирный марафон совместно с Red Bull» |

Как видно из табл. 2, каждый торгово-развлекательный центр использует сезонные и традиционные праздники для дальнейших собственных мероприятий. Так, традиционным поводом для событий служит праздник 8 Марта, все большее внимание специалисты по маркетингу уделяют празднику Светлой Пасхи для привлечения внимания такой аудитории, как семьи с детьми, главным образом за счет тематических мастер-классов. Также проводятся розыгрыши и лотереи, однако данный вид продвижения более корректно относить к использованию программ лояльности. Но, тем не менее, специалисты служб продвижения торгово-

развлекательных центров модифицируют розыгрыши призов в полноценные события, например, так поступает «Гринвич». Безусловно, при разработке мероприятия событийного маркетинга ключевым остается составление четкого плана мероприятия, обозначение места и времени для аудитории.

На конечный результат эффективности событийного маркетинга в торговле будут влиять такие факторы, как тип мероприятия, оригинальность концепции, а также объем внешней рекламной поддержки. Для того чтобы обеспечить качественный рост показателей, необходимо провести полноценную рекламную кампанию вне самого торгового комплекса. Анонсы мероприятия только внутри торгово-развлекательного комплекса способны обеспечить рост показателей в 1,5 раза, не более. Таким образом, специфика проведения событийного маркетинга для сферы торговли заключается в необходимости полноценной рекламной кампании за пределами самого предприятия, т.е. применение традиционных медиаканалов, таких как реклама на телевидении, радио, в Интернете, использование наружной рекламы.

Итак, событийный маркетинг – это инструмент, позволяющий воздействовать на разные целевые аудитории. Более того, этот вид маркетинга не ограничен краткосрочным эффектом, как в случае с традиционными видами промо-акций. Как правило, успешно проведенное мероприятие может стать заключительным этапом в реализации всей маркетинговой кампании, оно позволяет собрать дополнительную базу потенциальных клиентов, увеличить уровень лояльности настоящих клиентов, а также сформировать определенный благоприятный имидж предприятия.

Библиографический список

1. *Капустина Л. М., Решетило Т. Л.* Маркетинговые технологии брэндинга. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2009.
2. *Просветов Г. И.* Поведение потребителей: задачи и решения : учеб.-практ. пособие. М. : Альфа-Пресс, 2010.
3. *Рунова Е., Обломский И.* Роль специальных мероприятий в формировании бренда // Event.ru. 2013. № 3. С. 49–53.
4. *Cohen H. M.* How to Make the Most Out of Marketing Events // Channel Insider. 12.09.2015. P. 1–9.
5. *Hardy J.* The Serious Business of Events // Business in Calgary. 2016. Vol. 26. Issue 2. P. 42–48.

Прогнозирование государственного долга субъекта Российской Федерации с использованием регрессионных моделей

Аннотация. Корректная оценка долговых обязательств субъекта РФ является первым шагом на пути решения его долговых проблем. В статье анализируется структура государственного долга, виды долговых обязательств, составляющие внешнего и внутреннего долга. Предлагается подход к прогнозированию государственного долга субъекта РФ на основе эконометрического моделирования. Рассматривается возможность применения моделей множественной регрессии как инструмента прогнозирования суммы государственного долга на примере Свердловской области. Приводится обоснование и анализ решения, выполненного на реальных данных.

Ключевые слова: государственный долг; долговая нагрузка; регрессионная модель; прогнозирование.

На сегодняшнем этапе экономического развития многие страны столкнулись с проблемой обслуживания долга. Обслуживание долга становится одним из ключевых показателей стабильности в экономике. Именно от того, как будет решаться долговая проблема государства, будет зависеть его статус в мире, стоимость национальной валюты, уровень процентной ставки и иные показатели. Так же, как и на государственном уровне, размер долга субъекта РФ играет важную роль в оценке его статуса и стабильности.

В ст. 6 Бюджетного кодекса РФ дается определение государственного или муниципального долга как обязательств, возникающих из государственных или муниципальных заимствований, гарантий по обязательствам третьих лиц, других обязательств в соответствии с видами долговых обязательств, которые установлены Бюджетным кодексом, принятых на себя РФ, субъектом РФ или муниципальным образованием.

Для субъекта РФ государственный долг может быть структурирован в форме группировки долговых обязательств, подразделенных на обязательства по государственным ценным бумагам субъекта РФ; по бюджетным кредитам, привлеченным в бюджет данного субъекта от других бюджетов бюджетной системы РФ; по кредитам, полученным субъектом РФ от кредитных организаций, иностранных банков и международных финансовых организаций, а также по государственным гарантиям субъекта РФ.

Согласно Бюджетному кодексу общий объем государственного долга субъекта РФ рассматривается как суммарный объем следующих частей долга: номинальная сумма долга по государственным ценным бумагам

субъекта РФ; объем обязательств по государственным гарантиям, предоставленным субъектом РФ; объем основного долга по бюджетным кредитам, привлеченным в бюджет субъекта РФ от других бюджетов бюджетной системы РФ; объем основного долга по кредитам, полученным субъектом РФ; объем иных непогашенных долговых обязательств субъекта РФ¹.

Отметим, что государственный долг бывает внешним и внутренним. В первом случае это обязательства, возникающие в иностранной валюте, во втором случае эти обязательства могут возникать как в иностранной валюте (в рамках использования целевых иностранных кредитов), так и в валюте РФ.

Помимо этого необходимо отметить, что долговые обязательства субъекта Российской Федерации могут быть краткосрочными (менее 1 года), среднесрочными (от 1 до 5 лет) и долгосрочными (от 5 до 30 лет).

Рассмотрим уровень долговой нагрузки некоторых субъектов РФ. Для того чтобы определить уровень долговой нагрузки субъекта, необходимо сумму государственного долга данного субъекта разделить на налоговые и неналоговые доходы рассматриваемого региона².

Уровень долговой нагрузки отдельных субъектов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2015 г. составлял:

Ненецкий автономный округ – 0,0%;

Сахалинская область – 0,0%;

Тюменская область – 0,2%;

г. Санкт-Петербург – 3,7%;

Алтайский край – 5,2%;

Ханты-Мансийский автономный округ – Югра – 7,7%;

г. Москва – 12,5%;

Владимирская область – 12,6%;

Ленинградская область – 13,1%;

Приморский край – 13,7%;

Челябинская область – 30,8%;

Ямало-Ненецкий автономный округ – 31,7%;

Свердловская область – 34,8%;

Курганская область – 38,6%;

Астраханская область – 100,8%;

Карачаево-Черкесская Республика – 103,6%;

Белгородская область – 106,1%;

Республика Ингушетия – 113,0%;

Республика Северная Осетия – Алания – 114,9%;

Смоленская область – 115,6%;

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (с изм. от 1 марта 2014 г.).

² Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. URL : <http://www.minfin.ru/ru>.

Республика Карелия – 119,3%;
 Костромская область – 121,1%;
 Республика Мордовия – 121,1%;
 Чукотский автономный округ – 144,4%.

Отметим, что уровень долговой нагрузки всех регионов Уральского федерального округа располагается до критической отметки суммы долга, что позволяет УрФО занимать лучшее положение по этому показателю.

Следует отметить, что государственные внутренние заимствования Свердловской области в 2015 г. осуществляются в соответствии с Программой государственных внутренних заимствований Свердловской области на 2015 г. (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

**Программа государственных внутренних заимствований
 Свердловской области на 2015 г.**

| Наименование государственного внутреннего заимствования Свердловской области | Объем привлечения, млрд р. | Объем средств, направляемых на погашение основной суммы долга, млрд р. |
|---|----------------------------|--|
| Государственные ценные бумаги Свердловской области | 0,00 | 1,80 |
| Бюджетные кредиты, привлекаемые от других бюджетов бюджетной системы РФ, за исключением бюджетных кредитов на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ | 7,85 | 3,39 |
| Бюджетные кредиты, привлекаемые от других бюджетов бюджетной системы РФ на пополнение остатков средств на счетах бюджетов субъектов РФ | 10,00 | 10,00 |
| Кредиты, привлекаемые от кредитных организаций | 35,10 | 10,00 |
| Всего | 52,95 | 25,19 |

Примечание. Составлено по: Об областном бюджете на 2015 г. и плановый период 2016 и 2017 гг. : закон Свердловской области от 3 декабря 2014 г. № 111-ОЗ.

Несомненно, любые экономические исследования, в особенности направленные на практическое их применение, должны иметь по возможности четкие математические обоснования, подкрепленные не только теоретическими выкладками, но и расчетами, основанными на реальных данных. Математическое моделирование как инструмент формализации условий и обоснования предлагаемых решений позволяет выбрать из своего богатого арсенала средств именно ту методику, которая лучше всего отвечает конкретной задаче. В нашем случае нам кажется целесообразным использовать при анализе государственного долга субъектов РФ корреляционно-регрессионные модели, поскольку они позволяют найти взаимосвязь наиболее значимых для нашего исследования факторов, основываясь на имеющихся статистических данных. При этом мы

считаем, что рассматриваемая экономическая зависимость может быть адекватно описана линейной моделью.

Рассмотрим возможность применения моделей множественной линейной регрессии для прогнозирования государственного долга Свердловской области. Разработка и интерпретация множественной регрессионной модели как инструмента анализа и прогнозирования проводится в несколько этапов.

1. Первым этапом является сбор данных, которые будут основой для анализа и прогнозирования государственного долга Свердловской области. Для анализа использованы данные с января 2014 г. по февраль 2015 г. (табл. 2).

Таблица 2

Структура государственного долга Свердловской области

| Период долгового обязательства | Общая сумма государственного долга, млн р. | Государственный долг, в том числе | | | |
|--------------------------------------|--|---|--|---|-----------------------------|
| | | Бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ, млн р. | Кредиты, полученные от кредитных организаций, млн р. | Государственные и муниципальные гарантии, млн р. | Ценные бумаги, млн р. |
| 01.01.2014 | 33 889 | 7 246 | 18 700 | 2 843 | 5 100 |
| 01.02.2014 | 33 824 | 7 246 | 18 700 | 2 778 | 5 100 |
| 01.03.2014 | 33 537 | 7 246 | 18 700 | 2 492 | 5 100 |
| 01.04.2014 | 33 434 | 7 246 | 18 700 | 2 389 | 5 100 |
| 01.05.2014 | 32 254 | 7 246 | 17 700 | 2 208 | 5 100 |
| 01.06.2014 | 32 193 | 7 246 | 17 700 | 2 147 | 5 100 |
| 01.07.2014 | 34 714 | 8 246 | 20 200 | 2 068 | 4 200 |
| 01.08.2014 | 32 731 | 10 246 | 16 300 | 1 985 | 4 200 |
| 01.09.2014 | 32 721 | 10 246 | 16 300 | 1 975 | 4 200 |
| 01.10.2014 | 31 960 | 10 246 | 16 300 | 1 964 | 3 450 |
| 01.11.2014 | 30 950 | 7 246 | 18 300 | 1 954 | 3 450 |
| 01.12.2014 | 33 940 | 7 246 | 21 300 | 1 944 | 3 450 |
| 01.01.2015 | 49 661 | 6 232 | 38 304 | 1 675 | 3 450 |
| 01.02.2015 | 44 149 | 6 232 | 32 804 | 1 663 | 3 450 |

Примечание. Составлено по данным официального сайта Министерства финансов Свердловской области. URL : <http://minfin.midural.ru>.

2. Второй этап заключается в отборе зависимых и независимых показателей. Для того чтобы определить, какие факторы оказывают наибольшее влияние на общую сумму государственного долга Свердловской области, необходимо понимать и учитывать его структуру (табл. 2). В модели множественной линейной регрессии на зависимую переменную оказывает влияние линейная комбинация независимых факторов.

3. На третьем этапе в процессе моделирования необходимо оставить в модели те показатели, которые оказывают значительное влияние на результат.

Включение в уравнение множественной регрессии определенного набора исследуемых факторов связано прежде всего с представлением исследователей о природе взаимосвязи моделируемого показателя с другими экономическими явлениями. Выбранный нами в качестве зависимой (результатирующей) переменной показатель «общая сумма государственного долга» складывается из факторов, рассмотренных выше в качестве составляющих государственного долга» и соответственно представленных своими статистическими данными, а именно: бюджетных кредитов, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ; кредитов, полученных от кредитных организаций; государственных и муниципальных гарантий; ценных бумаг.

Для обеспечения корректности расчетов по применяемому в данном исследовании методу наименьших квадратов факторы, включаемые во множественную регрессию, должны быть количественно измеримы и не должны быть интеркоррелированы. Отбор факторов осуществляется исходя из сущности проблемы на основе матрицы корреляций, в которой рассчитываются величины коэффициентов парной корреляции для всех пар рассматриваемых факторов. Из списка возможных независимых переменных должны быть выбраны те, которые имеют наибольшую корреляцию с результирующим показателем. Кроме того, для устранения возможной мультиколлинеарности из списка учитываемых в регрессионной модели независимых (влияющих) факторов необходимо удалить факторы, между которыми наблюдается тесная связь. Это делается также на основе матрицы парных корреляций.

В итоге для построения окончательной модели отобрано два показателя, оказывающих значительное влияние на общую сумму государственного долга (y): бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации (x_1), и кредиты, полученные от кредитных организаций (x_2).

4. Четвертый этап – построение регрессионной модели. Для получения численного решения в Microsoft Excel использована программа анализа данных стандартного пакета анализа. Факторами модели являются: государственный долг – объясняемая переменная y ; бюджетные кредиты, полученные от других уровней бюджетной системы РФ, – x_1 ; кредиты, полученные от кредитных организаций, – x_2 . В результате проведения анализа получена модель множественной линейной регрессии:

$$y = 13\,300,92 + 0,51 \times x_1 + 0,86 \times x_2.$$

Дадим экономическую интерпретацию построенной регрессионной модели. Из полученного уравнения следует, что при увеличении бюджетных кредитов, полученных от других уровней бюджетной системы РФ, на 1 млн р. государственный долг возрастет на 0,51 млн р., а при уве-

личении кредитов, полученных от кредитных организаций, госдолг возрастет на 0,86 млн р.

Проведем анализ качества построенной регрессионной модели.

1. Одним из важнейших признаков качества модели является достоверность параметров (коэффициентов) регрессии. Для оценки достоверности параметров необходимо сравнить Р-значения каждого из коэффициентов с пороговым 5%-ным значением. В построенной нами модели достоверными (значимыми) являются все показатели (Р-значения меньше 5%).

2. Теснота связи – еще один из наиболее важных признаков качества. В полученном решении коэффициент корреляции имеет значение 0,99, что позволяет сделать вывод о тесной линейной связи между показателями. При этом доля объясненной дисперсии (объясненного разброса данных) составила 0,98, т.е. 98% анализируемых данных попадают под описание модели. Величина уточненного коэффициента детерминации равна 0,98, следовательно, 98% разброса данных объяснено включенными в модель факторами. Другими словами, общая сумма государственного долга Свердловской области на 98% зависит от суммы бюджетных кредитов, полученных от бюджетов других уровней бюджетной системы РФ, и кредитов, полученных от кредитных организаций. При этом наибольшее влияние на общую сумму государственного долга Свердловской области оказывает сумма кредитов, полученных от кредитных организаций, поскольку коэффициент при этой переменной, равный 0,86, больше, чем второй коэффициент регрессии, равный 0,51.

3. Достаточность наблюдений. Проверка достаточности наблюдений предполагает сравнение величины «значимость F» с пороговым 5%-ным значением. Значимость F равна нулю, что позволяет сделать вывод о достоверности коэффициентов корреляции, детерминации и достаточности выборки.

Подводя итоги, следует отметить, что в нашей модели выполняются все основные признаки, позволяющие считать модель качественной.

В целях проверки возможности применения модели множественной регрессии для достоверного прогнозирования на практике проведем эксперимент. На основе исходных данных за 2014 г. рассчитаем прогноз общей суммы государственного долга Свердловской области на 1 февраля 2015 г.

Выполнив анализ коэффициентов, запишем полученную регрессионную модель:

$$\begin{aligned} \text{Общая сумма государственного долга} &= 13\,101,63 + 0,51 \times \\ &\times \text{Бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней} \\ &\text{бюджетной системы РФ} + 0,87 \times \text{Кредиты,} \\ &\text{полученные от кредитных организаций.} \end{aligned}$$

В результате получен следующий прогноз государственного долга на 1 февраля 2015 г. (рассчитанный с использованием модели множественной регрессии):

$$\begin{aligned} & 13\,101,63 + 0,51 \times 6\,231,89 + 0,87 \times 32\,804,00 = \\ & = 44\,722,08 \text{ (млн р.).} \end{aligned}$$

Согласно отчетным данным, реально этот показатель составил 44 149 млн р. Прогнозный показатель, рассчитанный по модели, отличается от фактического объема государственного долга Свердловской области на 1%, что позволяет сделать вывод о возможности применения данного способа для прогнозирования государственного долга на предстоящий период.

А. О. Фечина

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Реализация государственно-частного партнерства в здравоохранении как фактор повышения конкурентоспособности Свердловской области на международном рынке медицинских услуг

Аннотация. В статье рассмотрен вопрос содействия международному развитию РФ, в том числе, в сфере здравоохранения как основной инструмент внешней деятельности страны для увеличения политического и экономического влияния на мировой арене. Установлена роль России на международном рынке медицинских услуг. Проанализированы основные тенденции развития государственно-частного партнерства, дана классификация стран по степени внедрения механизмов государственно-частного партнерства в национальные экономические процессы. Определены особенности внедрения механизмов ГЧП в национальные экономические процессы. Дан краткий обзор запущенных проектов государственно-частного партнерства на рынке медицинских услуг Российской Федерации. Выявлены факторы повышения конкурентоспособности Свердловской области на международном рынке медицинских услуг. Приведены направления государственно-частного партнерства и примеры успешной реализации на территории Свердловской области.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство; система здравоохранения; конкурентоспособность.

Курс на содействие международному развитию РФ, в том числе, в сфере здравоохранения определен Правительством Российской Федерации как основной инструмент внешней деятельности страны для увеличения политического и экономического влияния на мировой арене. Содействие международному развитию должно также стать основой для

популяризации в иностранных государствах отечественного здравоохранения¹.

В последнее время Российская Федерация является активным участником международного рынка медицинских услуг, где можно получить практически любое лечение, за исключением детской трансплантологии [4, с. 9]. В стране проводятся медицинские процедуры и операции по мировым стандартам с результатами на уровне лучших клиник мира. Всемирно известные российские центры постоянно принимают пациентов из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Однако роль РФ на международном рынке медицинских услуг до сих пор остается недостаточной. Согласно разработкам ВТО, для сбалансированного рынка оптимальная пропорция в туристическом потоке составляет 1:1:4: один въездной турист – один выездной – четыре внутренних. По мнению российских экспертов в области медицинского туризма, вследствие кризисных явлений в экономике, нелояльной политики западных стран по отношению к России, внутренних проблем здравоохранения соотношение данных показателей в нашей стране составляет 1:6:13 [6, с. 40].

Опытным путем установлено, что качественно выстроенное государственно-частное партнерство (далее ГЧП) может применяться как эффективный способ развития национальной экономики [8] и фактор повышения конкурентоспособности отечественного здравоохранения на международном рынке. Во многих экономически развитых странах здравоохранение в структуре ГЧП занимает до 30% [3, с. 45].

При реализации данного направления в России целесообразно использование зарубежного опыта для достижения максимальной эффективности.

Основываясь на исследованиях европейских ученых А. Ренда и Л. Шрефлер, по степени внедрения механизмов государственно-частного партнерства в национальные экономические процессы все страны можно классифицировать по трем группам [9].

1. Продвинутые страны. В странах этой группы ГЧП в здравоохранении применяется уже на протяжении длительного времени, накопился значительный опыт взаимодействия государственных и деловых структур, используются специальные индикаторные средства для оценки проектов и их возможностей по предоставлению наилучшего соотношения цены и качества. Великобритания является образцовым примером по реализации ГЧП в сфере здравоохранения (более 34 больниц и 119 других программ) [1, с. 20]. По оценке ОЭСР, ГЧП в здравоохранении Великобритании позволяет сэкономить 15–20% государственных расходов

¹ Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие здравоохранения»: постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 294.

[3, с. 45]. С полным основанием к данной группе стран можно отнести США, Канаду, Японию, Сингапур.

2. Промежуточные страны. Группа этих государств добилась значительного прогресса в использовании государственно-частного партнерства для реализации крупных инвестиционных проектов, однако расширение применения механизмов ГЧП затрудняется из-за недоработок в действующем законодательстве. В Испании в целях сдерживания роста расходов на здравоохранение власти инициировали реализацию проекта «Alzira», базирующегося на четырех фундаментальных принципах: государственная собственность, общественный контроль, государственное финансирование и частное управление. За несколько лет удалось сэкономить до 25% затрат по сравнению с медучреждениями с традиционным управлением [3, с. 45]. Однако правительство Испании по-прежнему сталкивается со значительными трудностями с привлечением частных инвестиций для реализации менее масштабных проектов.

3. Группа опоздавших – страны, в которых ГЧП все еще находится на очень ранней стадии внедрения (Люксембург, Швеция, Норвегия). ГЧП практически полностью отсутствует во всех отраслях или находится на предварительной стадии внедрения. Причинами такого положения дел, с одной стороны, выступает более жесткий подход к определению роли государства в обеспечении основной государственной инфраструктуры, а с другой, качественное управление бюджетной системой на государственном уровне, снижающее необходимость и заинтересованность в обращении к частным источникам финансирования для осуществления крупных инвестиционных проектов.

Россия в силу экономических и политических особенностей только вышла на путь становления в применении ГЧП в здравоохранении. Однако за такой короткий период удалось добиться значительного прогресса: коммерческая медицина занимает одно из ведущих мест. Рынок коммерческой медицины оценивается в 640 млрд р., из которых четверть приходится на Москву [7, с. 35].

Актуальность использования механизма ГЧП в здравоохранении закреплена в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., где предусмотрено развитие сектора социальных услуг на принципах государственно-частного партнерства¹.

Первопроходцем в сфере медицинского ГЧП в Российской Федерации является Санкт-Петербург. Столкнувшись с проблемой недофинансирования отрасли, власти города начали искать дополнительные источ-

¹ О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. : распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р (ред. от 8 августа 2009 г.).

ники средств. В 2004 г. правительство Санкт-Петербурга со страховой компанией «СОГАЗ» осуществили проект реконструкции здания в СПб ГУЗ «Городская больница № 14» и реконструкции здания СПб ГУЗ «Городской гериатрической медико-социальный центр» [2, с. 14]. В Московской области самый известный проект – ГКБ № 63, в которой больничные корпуса были переданы Европейскому медицинскому центру сроком на 49 лет [1, с. 13].

Свердловская область является активным участником реализации государственно-частного партнерства. В 2014–2015 гг. регион занял 8-е место в рейтинге регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства, потеряв четыре пункта по сравнению с предыдущим аналогичным периодом. Потеря ведущих позиций в рейтинге, однако, связана не с падением количественных показателей, а с введением качественной оценки нормативных правовых актов посредством экспертных коэффициентов¹.

По словам губернатора Свердловской области, «государственно-частное партнерство из вспомогательного механизма становится одним из основных инструментов развития экономики и социальной сферы» [5, с. 13]. Направления государственно-частного партнерства многообразны и имеют примеры успешной реализации в Свердловской области:

- 1) государственный контракт («УГМК-Здоровье»);
- 2) аренда государственной собственности (ГБУЗ СО ДКБВЛ НПП «Бонум» арендует детский санаторий «Луч»);
- 3) лизинг оборудования (частные стоматологические клиники);
- 4) аутстаффинг (внештатные сотрудники Министерства здравоохранения Свердловской области);
- 5) совместные государственно-частные предприятия (Екатеринбургский центр МНТК «Микрохирургия глаза»)
- 6) концессия (ЗАО «Медицинские технологии» обслуживает микрорайон Кольцово);
- 7) обмен управленческими технологиями (проведение подведомственными медицинскими учреждениями научно-практических мероприятий для предприятий отрасли);
- 8) формирование баз данных идей для решения актуальных проблем в здравоохранении и разработка и реализация проектов по их воплощению.

Эффективные проекты государственно-частного партнерства в сфере здравоохранения подтверждают на практике возможность достижения экономического и социального эффекта в здравоохранении. Дополнительно привлеченные инвестиции создадут условия для технологического прорыва и стабильного развития отрасли при достаточно низких рис-

¹ *Рейтинг* регионов России по уровню развития государственно-частного партнерства. НП «Центр развития ГЧП», 2015.

ках для частных партнеров, а конкурентная среда позволит повысить качество предоставляемых услуг на выбор для клиента, расширит выбор медицинской организации для пациента.

Библиографический список

1. *Аронов Н.* ГЧП с дошкольной скамьи // Специальное приложение к газете «Коммерсантъ». Государственно-частное партнерство. 2014. № 44.
2. *Бычина И.* «Ава-Петер» напрашивается на партнерство с городом // Коммерсантъ. 2011. № 184/П.
3. *Костина Г.* Лечить вместе // Эксперт. 2016. № 9.
4. *Мухеев С.* Доктор Aibolit // Российская газета. 2012. № 29.
5. *Поддержка* в регионах // Специальное приложение к газете «Коммерсантъ». Государственно-частное партнерство 2014. № 44.
6. *Путешествие* за здоровьем // Коммерсантъ. Специальный выпуск «Воронежская область. Туризм-2015». 2015.
7. *Шаг* к новой реформе // Эксперт. 2016. № 9.
8. *Шохин А. Н.* Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011.
9. *Renda A., Schrefler L.* Public Private Partnerships: National Experiences in the European Union. Briefing note № IP/A/IMCO/SC/2005-160 governed by the provisions of Framework Service Contract IP/A/IMCO/FWC/2005-33.

В. В. Шведов

*Уральский государственный экономический университет
(Екатеринбург)*

Антикоррупционные стандарты на государственной и муниципальной службе: проблемы и перспективы развития

Аннотация. Профилактика и противодействие коррупции остаются актуальным направлением деятельности органов государственной власти и местного самоуправления. Комплекс мер по борьбе с коррупцией включает усилия по урегулированию конфликта интересов на государственной и муниципальной службе. Ключевым элементом этой деятельности выступают стандарты антикоррупционного поведения. Они представляют собой систему запретов, ограничений, обязанностей и дозволений, связанных с повседневной деятельностью государственных и муниципальных служащих. Существует актуальная проблема совершенствования и доработки этих стандартов с учетом общего развития государства и общества.

Ключевые слова: государственная и муниципальная служба; стандарт антикоррупционного поведения; конфликт интересов; кодекс этики и служебного поведения; комиссия по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов.

Стандарт антикоррупционного поведения представляет собой законодательно закрепленную систему запретов, ограничений, обязанностей

и дозволений, связанных с повседневной деятельностью государственных и муниципальных служащих. Антикоррупционный стандарт направлен на профилактику и противодействие коррупции в органах государственной власти и местного самоуправления, формирование правомерного поведения служащих, разрешение конфликта интересов.

Стандарт антикоррупционного поведения предусматривает, что служащий, с одной стороны, сам отказывается от совершения противоправных деяний, соблюдает нормы существующих кодексов этики и служебного поведения, с другой – предотвращает ставшие ему известными проявления коррупции и сообщает о них руководству и в компетентные органы.

Служащий в своей повседневной деятельности в рамках профилактики коррупции обязан:

воздержаться от совершения (участия в совершении) коррупционного деяния в интересах или от имени организации;

воздержаться от поведения, которое воспринимается как готовность совершать или принимать участие в совершении коррупционных деяний в интересах или от имени организации;

незамедлительно информировать непосредственное руководство, лиц, ответственных за реализацию антикоррупционной политики, либо руководителей органа власти о случаях склонения служащего к совершению коррупционного правонарушения;

незамедлительно информировать руководство или ответственных за реализацию антикоррупционной политики о ставших известными служащему фактах совершения коррупционного правонарушения со стороны коллег, контрагентов организации и иных субъектов;

доводить до сведения непосредственного руководителя или иного ответственного лица о возможном либо возникшем у служащего конфликте интересов.

Актуальные организационно-правовые и институциональные основы противодействия коррупции установлены Федеральным законом от 25 декабря 2008 г. № 273 «О противодействии коррупции», а в последующем развиты в иных законах и подзаконных актах, регулирующих отдельные направления данной деятельности¹.

¹ *О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам* : федер. закон от 3 декабря 2012 г. № 230-ФЗ; *О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям* : федер. закон от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ; *О представлении гражданами, претендующими на замещение должностей федеральной государственной службы, и федеральными государственными служащими сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера* : указ Президента РФ от 18 мая 2009 г. № 559.

Сформированы координационные и совещательные органы по профилактике коррупции в субъектах федерации, комиссии по соблюдению требований к служебному поведению и урегулированию конфликта интересов на уровне органов государственной власти и местного самоуправления.

Достаточно детальные комментарии по практической реализации основных направлений антикоррупционной политики, разработке и реализации антикоррупционных стандартов содержатся в методических разработках Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации¹.

К числу антикоррупционных стандартов письмом Минтруда Российской Федерации от 19 марта 2013 г. № 18-2/10/2-1490 отнесены следующие².

1. Предоставление достоверных сведений о своих доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера и о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера своих супруги (супруга) и несовершеннолетних детей.

2. Заблаговременное уведомление руководства о желании выполнять иную оплачиваемую работу.

3. Письменное разрешение руководителя на занятие иной оплачиваемой деятельностью, принятие наград, почетных и специальных званий.

4. Передача принадлежащих служащему ценных бумаг, акций в доверительное управление.

5. Отсутствие родственных связей со служащим, если замещение должности государственной (муниципальной) службы связано с непосредственной подчиненностью или подконтрольностью одного из них другому.

6. Оповещение непосредственного руководства, органов прокуратуры или других органов власти обо всех случаях обращения к служащему каких-либо лиц в целях склонения его к совершению коррупционных правонарушений.

Государственные и муниципальные служащие, наделенные организационно-распорядительными полномочиями по отношению к остальным сотрудникам:

предпринимают меры по урегулированию конфликтов интересов;
принимают меры по предупреждению коррупции;

¹ *О порядке сообщения отдельными категориями лиц о получении подарка в связи с их должностным положением или исполнением ими служебных (должностных) обязанностей, сдачи и оценки подарка, реализации (выкупа) и зачисления средств, вырученных от его реализации* : постановление Правительства РФ от 9 января 2014 г. № 10.

² *Комплекс мер, направленных на привлечение государственных и муниципальных служащих к противодействию коррупции* : письмо Минтруда России от 19 марта 2013 г. № 18-2/10/2-1490.

пресекают факты принуждения служащих к участию в деятельности политических партий и общественных объединений.

Практика внедрения этих стандартов в практическую деятельность приводит к постоянной корректировке ряда положений и норм, связанных с урегулированием конфликта интересов. Уточняется порядок представления кандидатами на замещение должностей в органах власти и действующими сотрудниками сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера и регламенты проверки их достоверности и полноты. Во внимание принимаются объективные причины невозможности предоставить данные о доходах супруга (супруги) служащего, и предлагаются пути юридического закрепления данного факта.

Общей тенденцией развития правового регулирования профилактики коррупции выступает расширение перечня лиц, на которых распространяются антикоррупционные стандарты – проходящих государственную и муниципальную службу, замещающих государственные и муниципальные должности, должности в государственных корпорациях, госкомпаниях, фондах и иных организациях.

Были уточнены и правила сообщения о месте службы при трудоустройстве бывшего служащего после увольнения из органов власти. По первоначальному смыслу данной нормы это необходимо было сделать в течение двух лет после увольнения без иных дополнительных условий. На работодателе бывшего служащего лежала ответственность проинформировать об этом его руководство по последнему месту службы.

Впоследствии были введены дополнительные условия:

замещаемая сотрудником должность государственной или муниципальной службы входила в соответствующий перечень;

служебная деятельность была связана с осуществлением контроля над организацией, в которую устраивается бывший сотрудник;

оплата труда бывшего служащего составляет более 100 тыс. р. в месяц.

Обязанность служащего предоставлять отчет о расходах, если они превышали доходы его самого и супруги за последние три года, также вызвала вопросы, связанные с оценкой ряда категорий приобретаемого имущества: недвижимости, ювелирных украшений, драгоценных металлов и антиквариата и др. Решением этого вопроса служит обязанность предъявлять удостоверение личности при приобретении ювелирных украшений и др. Также вводится привязка стоимости недвижимости к ее кадастровой оценке¹.

¹ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части противодействия незаконным финансовым операциям : федер. закон от 28 июня 2013 г. № 134-ФЗ.

Одним из основополагающих стандартов антикоррупционного поведения выступает запрет получать при исполнении должностных обязанностей вознаграждение от физических и юридических лиц. Это считается одним из основных признаков коррупции. К видам такого вознаграждения относят подарки, деньги, ссуды, услуги, оплату развлечений, отдыха, транспортных расходов. Исключение составляют подарки, стоимостью не более 3 тыс. р., что предусматривается ст. 575 Гражданского кодекса РФ¹.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 9 января 2014 г. № 10 вводится регулирование порядка получения подарка в рамках протокольного мероприятия². Передача такого подарка характеризуется публичностью и официальностью процесса. Протокольный подарок служащий передает по акту в отдел кадров. Там происходит его оценка. Подарок стоимостью до 3 тыс. р. становится собственностью сотрудника. Подарки дороже этой суммы становятся собственностью органа власти. Сотрудник может их выкупить в соответствии с существующими нормативными требованиями.

Постановление оставляет за пределами регулирования непротокольные подарки. Органы власти на региональном и местном уровнях уточняют эти положения, определяя отдельные виды дозволенных служащим простых подарков. Но большинство методических рекомендаций определяет вне закона все простые подарки. Это можно объяснить помимо прочего сложностью отграничения процесса вручения подарка от провокации взятки и сложностью последующего доказывания правомерного поведения служащего. Остается под вопросом объективность оценки протокольных подарков штатными сотрудниками отдела кадров органа власти.

На решение существующих пробелов в системе антикоррупционных стандартов нацелен и утвержденный Указом Президента РФ от 1 апреля 2016 г. № 147 Национальный план противодействия коррупции на 2016–2017 гг.

В частности, среди основных мер упоминаются:

совершенствование правовых основ и организационных механизмов предотвращения и выявления конфликта интересов в отношении лиц, замещающих должности, по которым установлена обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов;

совершенствование механизмов контроля за расходами и обращения в доход государства имущества, в отношении которого нет информации

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ.

² О порядке сообщения отдельными категориями лиц о получении подарка в связи с их должностным положением или исполнением ими служебных (должностных) обязанностей, сдачи и оценки подарка, реализации (выкупа) и зачисления средств, вырученных от его реализации : постановление Правительства РФ от 9 января 2014 г. № 10.

о его приобретении на законные доходы в соответствии с Федеральным законом от 3 декабря 2012 г. № 230-ФЗ;

расширение использования механизмов международного сотрудничества для выявления, ареста и возвращения из иностранных юрисдикций активов, полученных в результате совершения преступлений коррупционной направленности;

повышение эффективности информационно-пропагандистских и просветительских мер, направленных на создание в обществе атмосферы нетерпимости к коррупционным проявлениям;

подготовка с участием экспертного, научного сообщества и институтов гражданского общества предложений о совершенствовании этических основ государственной и муниципальной службы в части, касающейся соблюдения государственными и муниципальными служащими запретов, ограничений и требований, установленных в целях противодействия коррупции, а также об обеспечении повседневного контроля за соблюдением этических норм и правил;

проведение анализа исполнения установленных законодательством Российской Федерации ограничений, касающихся получения подарков отдельными категориями лиц;

унификация антикоррупционных стандартов для работников государственных корпораций (компаний), внебюджетных фондов, иных организаций, созданных на основании федеральных законов, организаций, созданных для выполнения задач, поставленных перед федеральными государственными органами;

введение отдельных антикоррупционных стандартов для работников дочерних хозяйственных обществ государственных корпораций (компаний).

Планом предусмотрено внедрение в деятельность подразделений органов власти по профилактике коррупционных и иных правонарушений компьютерной программы на базе специального программного обеспечения «Справки БК» и «Справки ГС», разработанной в соответствии с Национальным планом противодействия коррупции на 2014–2015 гг.¹ Данная программа нацелена на заполнение и формирование в электронной форме справок о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера².

На органы власти возлагается деятельность по обеспечению обработки таких справок, проведению анализа указанных в них сведений,

¹ О Национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 гг. : указ Президента РФ от 11 апреля 2014 г. № 226.

² Об утверждении формы справки о доходах, расходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации : указ Президента РФ от 23 июня 2014 г. № 460.

осуществлению межведомственного информационного взаимодействия в сфере противодействия коррупции с использованием государственной информационной системы в области государственной службы.

В дальнейшем модуль для кадровых подразделений этой программы будет дополнен аналитическими функциями, позволяющими осуществлять анализ и проверку представляемых справок в целях выявления коррупционных рисков. Обновленное программное обеспечение также будет размещено на официальном сайте Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации¹.

Несмотря на принимаемые меры, еще остается ряд нерешенных вопросов в сфере профилактики и противодействия коррупции. В качестве одной из форм коррупции в ст. 1 Федерального закона от 25 декабря 2008 г. № 273 выступает коммерческий подкуп (ст. 204 УК РФ)². Данное преступление совершается лицом, исполняющим управленческие функции в коммерческой организации. Следовательно, существует актуальная необходимость разработки антикоррупционных стандартов для работников коммерческих организаций.

На этапе подготовки и обсуждения Национального плана противодействия коррупции на 2016–2017 гг. в январе 2016 г. эксперты указывали на необходимость формирования стандартов антикоррупционной направленности и стандартов управления не только в публичной, но и в негосударственной сфере, а также расширения перечня общественно значимых услуг, на которые распространяются антикоррупционные запреты. Эти направления видятся наиболее перспективными в рассматриваемой сфере.

¹ URL : <http://rosmintrud.ru/ministing/programms/gossluzhba/antikorr>.

² Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ (ред. от 1 мая 2016 г.).

Management of organizations in recession

Abstract. Managing an organization, under recession in country economics may be accompanied by unstable or crisis situations. In order to survive companies are recommended to use crisis management methods, which would allow them to develop and successfully implement the anti-crisis strategy, to obtain the necessary economic results under the existing constraints, such as resources, time, budget and so on. The implementation of anti-crisis strategy requires involvement of specialists with specific professional competencies that enable them to efficiently manage company as well as in stable as in a crisis situation. With proper implementation of an anti-crisis strategy into the company's management process, positive results in overcoming the crisis and further development is to be guaranteed.

Keywords: management; crisis management; anti-crisis strategy.

Most Russian companies since October – November 2008 suddenly felt that the environment was for their business much more threatening than it was until recently. The end of 2008 was marked by the global economic crisis, which hit Russia on a par with other countries. Many do even attempt to compare the country situation has arisen today with the 1998 default.

What is a crisis? This is primarily a dramatic development of both external and internal situation, when used up to the last time management techniques are ineffective and sometimes harmful. In order to survive in times of crisis you need a special mental attitude to manage your team, staff and the enterprise as a whole. Panic and uncertainty are poor support for decisive action necessary for survival.

Certain anti-crisis measures have been taken at the level of Federal government and Regional authorities, nevertheless the need to develop a crisis management program for each individual organization still remains in the agenda. The main issue for the management of most companies: what needs to be done in these circumstances?

Unfortunately, today, being in crisis, the leaders of many Russian companies do not feel the responsibility to its employees without taking active steps to develop a crisis management strategy in order to follow changing business environment.

At the end of XX century the most serious disaster for the Russian economy was low-qualified management skills of companies' top managers. Taking into consideration the fact that it already comes then end the first decade of the XXI century, it is possible to assume that management system in Russia took a step forward compared to what it was 10–20 years ago. However, unfor-

unately, it is not how it looks like¹. After having examined approaches of management methods of many Russian companies in the current crisis situation, it is shown that the new trends have not appeared in recent years². The anti-crisis actions of the leadership of the most Russian companies are reduced to a rather limited set of: reducing costs (financial restructuring), restructuring, optimization of headcount, the rejection of most of the projects related to the development of business, waiting attitude.

Top managers of the majority of Russian companies do not accustomed to analyze their own management activities. Today, ineffective management one of the most common internal reason why Russian enterprises cannot overcome the economic recession [3]. If until now established in the organizations management practices gave more or less satisfactory results, the changed business environment showed companies' drawbacks in their management systems.

The low quality management for most businesses appears with common features.

1. There is no clear definition of objectives, mission, organization values; inconsistency in the work units; a lot of unnecessary documents and bureaucratization of the management procedures; inefficient use of available resources;

2. Errors in the implementation of the control functions (excessive or reduced);

3. A large amount of «routine work», not giving the opportunity to analyze the situation and to work for the future;

4. Duplication of decision-making.

Overcoming the crisis requires a cohesive and efficient operation of the management team. Difficulties in overcoming the recession depend not only on the effects of external factors, but also by the low capacity of the company management.

It is impossible to build a program of action without taking into account the behavior of employees. Lack of management support action by the workers in the company significantly impedes the successful implementation of anti-crisis strategy³. Among the main reasons contributing to the weakening of this support, most often are.

1. Uncertainty about the company's future and fear of job loss;

2. Bad company's image for the employees;

3. Lack of interest in achieving goals;

¹ *Eurasian* project management standard, version 1.2, ETSUP 2009. URL : http://www.epmc.ru/docs/ESUP_K_090321_01.pdf.

² *Russia* by the Numbers. 2013 : Short Statistical Book. M. : Statistics Service, 2013.

³ *Eurasian* project management standard. Extension for innovative projects, version 1. URL : http://www.rpm-consult.ru/pdf/ESUP_K_Innovation_080922.pdf.

4. Lack of understanding of the essence of employees activities, tasks;
5. Negative past experiences; unawareness of employees about management decisions on a timely manner;

Effective communication within the company is especially important during implementation of anti-crisis measures, when uncontrolled spreading rumors could nullify all the efforts [2]. It is essential that the information communicated to employees, was clear and repeated many times for better understanding.

No matter how different are the causes of crises and the conditions in which they are deployed, the management actions aimed to get the company out of the crisis and they always obey certain logic. There are 6 stages of crisis management [1].

Step 1: the attempt to prevent the crisis. At this stage should be to make a list of factors that could adversely affect the business, the potential negative effects of price and necessary preventive actions. This may be the establishment of a crisis center or a special group; it can be a script action in a crisis, and others.

Step 2: preparations for the management of the crisis. At this stage, management starts to develop action plans, taking into account the possible risks and the variety of undesirable consequences of the crisis.

Step 3: analysis of the situation. At the same time the most difficult is the correct assessment of a crisis situation. Mistakes are possible both because of the incorrect interpretation of the factors that caused the crisis, and due to ignoring the serious threats posed by the external environment. At this stage, it makes sense to invite external specialists. This requires certain expenses, but they justify themselves, because bad prepared analysis can lead to wrong actions and unjustified losses.

Step 4: the crisis containment. The main thing at this stage is to establish priority actions for the getting the company out the crisis. The problem often lies in the difficulties highlight the most important information and clear criteria to assess the situation.

Stage 5: implementation of the solutions. Here the main thing is speed action. Even if you are on the right track, you will crush, if you stop or sluggish. After evaluating the situation and determining the necessary steps should proceed without delay.

Step 6: overcoming the effects of the crisis. At this stage, the company defines the measures for reimbursement of the losses it suffered during the crisis.

Management of any organizations that seek to to escape from the crisis should be a clear understanding of the logic of their actions. Each of the six steps managers should fill the specific actions listed above and to take into account the specific situation and particular business, and qualifications of key participants in the process of crisis management.

It is widely believed that each crisis is not only a threat to the existence of the company, but also new opportunities for its future prosperity. Any crisis, the more global, is fraught with not only a wide range of risks; anyhow it is often at least a wide range of possibilities. It is very important not only to neutralize the threat, but also to identify and develop the foundations for future success.

Bibliography

1. *Harvard Business Review* in crisis management / transl. from English. 2nd ed. M. : Buck, 2009.
2. *Knyazev I., Ruzaeva E.* Operational control as a management tool financial crisis // The financial newspaper. 2009. No. 18.
3. *Vesnin V. R., Danchenok L. A., Yurieva T. V.* Crisis management: current strategies and technologies. M. : Prospekt, 2011.

Содержание

Финансовый и правовой инструментарий экономической политики для создания условий модернизации реального сектора экономики

| | |
|---|----|
| Авдеев П. А. Особенности применения инновационных финансовых инструментов в сфере государственного управления | 5 |
| Анисимов А. Л. Формирование экономико-математической модели оптимизации затрат на взимание налогов и сборов | 10 |
| Анкудинова А. П. Проблемы и перспективы государственной финансовой поддержки населения на региональном уровне | 15 |
| Бердышева И. В. Налоговая минимизация в условиях кризиса | 21 |
| Закирова Э. Р. Системный подход к определению инвестиционной привлекательности | 26 |
| Зернов Р. Ю. Особенности организации учета нематериальных активов в современных условиях | 32 |
| Карпова Е. В. Анализ состава и структуры институтов финансовой информации | 38 |
| Кочетова Т. В., Пельвицкий В. Ф. Проблемы защиты прав предпринимателей на современном этапе и их влияние на развитие реального сектора экономики | 43 |
| Нечухина Н. С., Мустафина О. В. Теоретические подходы к обоснованию применения термина «бизнес-структура» в отрасли розничной торговли | 47 |
| Одинокова Т. Д. Страхование жизни и его роль в развитии финансового рынка России | 52 |
| Пионткевич Н. С. Методический подход к управлению кредитными рисками хозяйствующего субъекта | 59 |
| Потапов Д. С., Решетников А. И. Стратегические направления развития российского страхового рынка | 63 |
| Радковская Е. В., Вейнина В. К. Регрессионная модель как инструмент принятия решений в управлении предприятием | 66 |
| Репин А. А. Перспективы применения IPSAS в России | 71 |
| Решетникова Т. В., Валиева Ф. И. Влияние слияний и поглощений на инвестиционную привлекательность региона | 76 |
| Стрекалова А. А. Фискальный федерализм: система управления публичными финансами | 80 |
| Татьянников В. А. Инвестиционный рейтинг: взгляд снаружи и изнутри | 85 |
| Трифорова Т. С. Процедуры санкционирования – залог эффективного использования бюджетных средств при казначейском сопровождении контрактов | 91 |
| Троценко О. С. Правовые проблемы формирования договорных отношений в сфере труда | 97 |

| | |
|---|-----|
| Трушина И. А. К вопросу о проблемах развития проектного финансирования в России на современном этапе..... | 103 |
| Фер Т. В., Касимова А. М. Использование модели множественной регрессии в исследовании валового внутреннего продукта России..... | 107 |
| Шевчук О. В., Буянова Т. И. Сравнение российской и международной практики учета финансовых инструментов и пути совершенствования учета в России..... | 114 |
| Шитова Т. Ф. Инвестиционная привлекательность объекта: проблемы и пути решения..... | 120 |
| Damary R. Social policy in an era of renewed industrialization and global competition for human capital..... | 124 |

Социально-экономическая политика и управленческие технологии в эпоху новой индустриализации и глобальной конкуренции за человеческий капитал

| | |
|--|-----|
| Буценко Е. В. Особенности реализации финансового планирования для процессов инвестиционного проектирования региона..... | 131 |
| Воробьева М. В., Кочухова Е. С. Методики аналитического чтения и письма: проблемы и перспективы реализации..... | 136 |
| Ермоленко М. Д. Проблема импортозамещения в современных реалиях российской экономики и возможный путь ее решения..... | 143 |
| Жадько Е. А., Изакова Н. Б. Оценка качества образовательной услуги вуза как необходимого условие повышения эффективности его деятельности..... | 146 |
| Кислицын Е. В., Першин В. К. Моделирование рынка природного газа в эпоху глобальной конкуренции..... | 152 |
| Лаврентьев А. С. Анализ потенциала успеха структурной политики на основе метода бенчмаркинга..... | 158 |
| Лихачева Е. И., Глухова П. Н. Влияние рецептурного состава на потребительские свойства и биологическую ценность сырокопченых колбас..... | 164 |
| Мезенин В. А., Чеганова Л. Н. Образовательные и социально-экономические эффекты программы профессиональной подготовки учащихся в рамках университетского комплекса..... | 169 |
| Молокова Е. Л., Власова Н. Ю. Международный и национальный уровень академического и профессионального признания характеристик высшего образования..... | 175 |
| Пехтерева Е. И. Современные подходы к этапам проведения аудита персонала..... | 181 |
| Плахин А. Е., Огородникова Е. С. Институциональные условия создания кластеров в экономике России и Республики Беларусь..... | 187 |
| Попова Д. В., Сазанова Л. А. Анализ лояльности посетителей веб-ресурса..... | 191 |
| Проскуракова А. Н., Благинин В. А. Методические и организационные проблемы оценки качества жизни населения региона (на примере Свердловской области)..... | 195 |

| | |
|---|-----|
| Сурнина Н. М., Шишкина Е. А. Приоритеты новой социальной политики | 200 |
| Сысоева Т. Л. Специфика событийного маркетинга в сфере торговли..... | 205 |
| Терентьев А. Л., Радковская Е. В. Прогнозирование государственного долга субъекта Российской Федерации с использованием регрессионных моделей..... | 211 |
| Фечина А. О. Реализация государственно-частного партнерства в здравоохранении как фактор повышения конкурентоспособности Свердловской области на международном рынке медицинских услуг | 217 |
| Шведов В. В. Антикоррупционные стандарты на государственной и муниципальной службе: проблемы и перспективы развития | 221 |
| Gusev A. A. Management of organizations in recession | 228 |

Научное издание

ТРУДЫ
УРАЛЬСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

Том второй

Корректор *И. П. Зорина*
Компьютерная верстка *М. В. Брагиной*

Поз. 70. Подписано в печать 01.07.2016.
Формат 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная. Печать плоская.
Уч.-изд. л. 13,6. Усл. печ. л. 13,5. Тираж 30 экз. Заказ 400.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УрГЭУ–СИНХ