

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

# ИЗВЕСТИЯ

ВОЛГОГРАДСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
ТЕХНИЧЕСКОГО  
УНИВЕРСИТЕТА

Серия

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

(теория, практика, перспектива)

Выпуск 16

---

---

№ 11(114)

Межвузовский сборник научных статей  
Издается с января 2004 г.

2013

---

---



Волгоград  
2013

Учредитель: ГОУ высшего профессионального образования  
«Волгоградский государственный технический университет»

Сборник зарегистрирован в Управлении регистрации и лицензионной работы в сфере массовых коммуникаций Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия ПИ № ФС77–25660 от 13 сентября 2006 г.

Главный редактор сборника «Известия ВолгГТУ»  
академик РАН *И. А. Новаков*

Редакционная коллегия серии:

д-р экон. наук проф. *Л. С. Шаховская* (научный редактор серии)  
д-р экон. наук проф. *В. А. Погребинская* (МГУ, г. Москва)  
д-р экон. наук проф. *И. П. Николаева* (Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва)  
д-р экон. наук проф. *О. В. Данилова* (Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва)  
д-р техн. наук проф. *Л. А. Кальянов* (СГСЭУ, г. Саратов)  
д-р физ.-мат. наук проф. *В. Н. Гусятников* (СГСЭУ, г. Саратов)  
д-р экон. наук проф. *И. В. Митрофанова* (ВолГУ, г. Волгоград)  
д-р экон. наук проф. *И. А. Иванюк*  
д-р экон. наук проф. *Г. С. Мерзликина*  
д-р экон. наук проф. *И. А. Морозова*  
д-р экон. наук проф. *А. Ф. Московцев*  
д-р экон. наук проф. *Е. Г. Попкова*  
д-р техн. наук проф. *А. Ф. Рогачев*  
д-р экон. наук проф. *Г. И. Сидунова*  
д-р экон. наук проф. *С. П. Сазонов*  
д-р экон. наук проф. *М. К. Старовойтов*  
д-р техн. наук проф. *П. В. Терелянский*  
канд. экон. наук доц. *А. А. Хрысёва* (ответственный секретарь серии)  
канд. экон. наук доц. *С. К. Волков* (ответственный секретарь выпуска)

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Волгоградского государственного технического университета

**Известия** Волгоградского государственного технического университета: межвуз. сб. науч. ст. № 11 (114) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – 128 с. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспективы)»; вып. 16).

ISBN 978-5-9948-1205-1

В сборнике публикуются статьи, которые содержат результаты теоретических и экспериментальных исследований, представляют научный и практический интерес для широкого круга специалистов в области экономики.

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий Высшей аттестационной комиссии (ВАК), публикация в которых обязательна при защите докторских и кандидатских диссертаций.

Журнал входит в Российский индекс научного цитирования.

Ил. 35. Табл. 41. Библиогр.: 197 назв.

ISBN 978-5-9948-1205-1

© Волгоградский государственный  
технический университет, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

---

Обращение к читателям.....	5
ТЕМА НОМЕРА.....	6
<i>Аракелова И. В.</i> Формирование и развитие потребительской экономики в России: возможности и ограничения.....	6
ОТЗЫВ НА ПУБЛИКАЦИЮ А. Ф. ДЖИНДЖОЛИЯ И Н. В. ЧИГИРИНСКОЙ.....	11
<i>Корженевская О. Н.</i> Современная высшая школа: вызовы и направления развития.....	11
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	18
<i>Альпидовская М. Л., Соколов Д. П.</i> Генезис отношений собственности в России: историческая ретроспектива.....	18
<i>Яровая Н. В.</i> Институциональные условия бедности.....	27
<i>Самсонов Е. А., Седых К. А.</i> Развитие ипотечных ценных бумаг в Российской Федерации.....	33
<i>Хрысева А. А., О니кова Е. В.</i> Проблемы и перспективы развития российской экономики в рамках объединения БРИКС.....	39
<i>Морозова И. А., Сахабутдинова Л. Р.</i> Проблемы долговой нагрузки стран PIIGS (Португалия, Ирландия, Италия, Греция и Испания).....	44
<i>Акимова О. Е., Исаев В. В.</i> Перспективы торгово-экономического сотрудничества России и Китая.....	51
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	56
<i>Межонис З. В.</i> Управление организационными изменениями: повышение качества принятия управленческих решений с помощью новой теории факторов производства.....	56
<i>Николаева И. П., Лежнев Ю. В.</i> Проблемы развития электронной торговли.....	62
<i>Евстратов А. В., Бережнова А. И.</i> Развитие рынка электронных платежных систем и его роль в экономике Российской Федерации.....	74
<i>Шаховская Л. С., Безлепкина А. А.</i> Закон о разделе продукции и его применение на региональных совместных предприятиях.....	79
<i>Дубова Ю. И., Заруднева А. Ю.</i> Сущность концепций и теорий креатива в науке.....	84
<i>Гришкина С. Н., Конторович О. И.</i> Развитие концептуальных подходов оценки в российской системе учета и отчетности на основе МСФО.....	88

---

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....	92
<i>Шаховская Л. С., Климкова К. О.</i> Влияние социально-экономической специфики региона на развитие промышленности в современных условиях.....	92
<i>Митрофанова И. В., Митрофанова И. А., Родионова Е. В., Майорникова М. Г.</i> Преимущества и проблемы организации регионального промышленного комплекса в формате индустриального парка.....	96
<i>Грушевский Д. В., Волкова Н. А., Калинин А. Е.</i> Особенности формирования предпринимательской среды в сфере услуг: региональные особенности и тенденции развития.....	103
<i>Мушкетова Н. С.</i> Стратегическое управление инновационным развитием университета.....	109
<i>Калашикова Т. В., Кудряцева М. А.</i> Анализ влияния факторов на формирование тарифа по ОСАГО.....	115
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ.....	121
<i>Усов А. В., Гончаренко Е. Н.</i> Методы и алгоритмы прогнозирования устойчивого развития экономических систем.....	121

## *Дорогие читатели!*

Вы держите в руках свежий номер журнала «Известия» ВолгГТУ, серия – «Актуальные проблемы реформирования российской экономики: теория, практика, перспектива». Темой этого номера стала статья канд. экон. наук доцента кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» нашего университета Ирины Владимировны Аракеловой на тему: «Формирование и развитие потребительской экономики в России: возможности и перспективы». В этой статье автор, основываясь на фактическом материале, что называется с цифрами в руках, показывает потребительский характер современной российской экономики и ее регионов. Хорошо это или плохо? Автор не дает однозначного ответа на этот вопрос, но отмечает, что целью развития любой национальной экономики, в конечном счете, является потребление, которое проявляется в росте уровня и качества жизни населения. В рыночной экономике, с ростом уровня доходов, люди не начинают потреблять больше, они начинают потреблять качественнее. И это отлично, но только в том случае, если это потребление удовлетворяется за счет потребления отечественных продуктов высокого качества конкурентоспособных как на внутреннем, так и на внешних рынках. В противном случае, он развивает чужую экономику, а не свою собственную.

Так, в общем-то, и происходит в современной России: мы потребляем в лучшем случае продукты отечественной сборки (автомобили, сложно-бытовую технику), пользуемся чужим программным обеспечением и т. п. Другими словами, мы кормим производителей в других странах! Источником нашего дохода являются энергоресурсы, а не производство отечественных конкурентоспособных товаров и услуг. Однако есть такие сферы национального бизнеса, где по определению производятся только отечественные товары и услуги – это сферы деятельности малого и микробизнеса бизнеса России. Никто не будет к нам ездить за тридевять земель ремонтировать наше жилье, автомобили, обслуживать нас в магазинах и парикмахерских и т. д. Следовательно, малый и микробизнес, в основном, удовлетворяет потребительские предпочтения наших граждан.

Именно в сфере малого бизнеса, который своей деятельностью удовлетворяет наши повседневные потребности, складываются отношения лояльности потребителей и производителей в лице тех, кто нас обслуживает. Потребители (не важно, на каком рынке они функционируют) по природе своей толерантны. Они постоянно ищут, где их лучше обслужат, и стремятся вернуться туда же. Таким образом, возникают целые сети, где лояльный потребитель уже приобрел статус лояльного клиента – партнера, который стремится поддерживать с производителем партнерские отношения, поддерживая тем самым его бизнес в своих собственных интересах.

Какой же вывод можно сделать? Потребительская экономика российского типа не может замотивировать, скажем, крупные корпорации сделать свой бизнес социально ответственным и более предсказуемым, но она вполне может за счет использования партнерских программ лояльности укрепить внутреннюю конкурентоспособность региональных экономик. Другими словами, именно потребительская экономика является основой и внешней средой существования малого бизнеса.

Нам бы очень хотелось знать Ваше мнение, дорогой читатель, о проблемах потребительской экономики, о том, как ее можно использовать в интересах всего общества, в условиях, когда основным источником финансирования доходов населения в стране являются не инновационная экономика, а ресурсоориентированная. И еще один вопрос: как мы можем использовать для дальнейшего развития национальной экономики России ту потребительскую ее модель, которую мы создали?

*Л. С. Шаховская,*  
д-р экон. наук профессор, редактор серии  
«Актуальные проблемы реформирования российской экономики  
(теория, практика, перспектива)»

# ТЕМА НОМЕРА

УДК 658.8  
ББК У291.3

*И. В. Аракелова*

## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ**

**Волгоградский государственный технический университет**

В статье проводится оценка этапа развития потребительской экономики в России. Рассматриваются возможности и ограничения регионов в развитии потребительской экономики. Автором делается вывод о влиянии социально-экономического развития регионов на формирование потребительской экономики, о степени ориентации экономики на потребителя.

*Ключевые слова:* потребительская экономика, общественные ресурсы экономического развития, социальная ответственность бизнеса, социальное партнерство, гражданское общество.

*I. V. Arakelova*

## **BUILDING AND DEVELOPMENT OF CONSUMER ECONOMY IN RUSSIA: POSSIBILITIES AND LIMITATIONS**

**Volgograd State Technical University**

The article analyses the stage of the development of Russia's consumer economy, and discusses possibilities and limitations of the regions for the development of the consumer economy. The author concludes on both the impact of social and economic development of the regions on consumer economy building, and a degree of economic orientation to the customer.

*Keywords:* consumer economy, social resources of economic development, business social responsibility, social partnership, civil society.

США, ведущие европейские державы, Японии принято считать странами с идеальной моделью потребительской экономики. В настоящее время этот вопрос является дискуссионным. Так, долги США за 2012 г. составляют 16 трлн дол., в 2011 г. долги Великобритании – 9,8 трлн дол., Германии – 5,62 трлн дол., Франции – 5,63 трлн дол., Японии – 2,7 трлн дол., Италии – 2,7 трлн дол., Испании – 2,6 трлн дол., Люксембурга – 2,1 трлн дол., Швейцарии – 1,3 трлн дол. Анализ последнего пятилетия показывает стабильно высокие темпы развития российского потребительского рынка – 10–15 % прироста ежегодно. Даже негативное влияние инфляционных процессов не останавливает наметившуюся с 2000 г. тенденцию превращения России в общество потребления. Рассматривая структуру ВВП разных стран [1, 2], в том числе и России, можно сделать следующие выводы:

1) Со второй половины XX в. структура экономики европейских стран изменилась. Если раньше в структуре ВВП мировой экономики

основная доля приходилась на вторичный сектор, то сегодня преобладает третичный сектор.

2) В России преобладает первичный сектор, но медленными темпами растет сектор обрабатывающей промышленности. Так, за период с 2002 по 2012 гг. наблюдается последовательное увеличение темпов роста обрабатывающей промышленности. В 2002 г. на долю обрабатывающей промышленности приходилось 1645,5 млрд руб., в 2003 г. – 1897,7 млрд руб., в 2004 г. – 2590,9 млрд руб., в 2005 г. – 3388,5 млрд руб., в 2006 г. – 4116 млрд руб., в 2007 г. – 5025,2 млрд руб., в 2008 г. – 6163,9 млрд руб., в 2009 г. – 5005,3 млрд руб., в 2010 г. – 5934,7 млрд руб., в 2011 г. – 7385,5 млрд руб., в 2012 г. – 8091,7 млрд руб. Снижение в 2009 г. можно рассматривать как следствие экономического кризиса 2008 г. На взгляд автора, очень важным фактом, влияющим на формирование и развитие потребительской экономики в России, является рост числа предприятий малого бизнеса в обрабатывающей отрасли [3]. Так, в струк-

туре вновь образованных предприятий малого предпринимательства в России на долю обрабатывающей отрасли в 2009 г. приходилось 17,6 %, в 2010 г. – 16,3 %, в 2011 г. – 19,7 %.

3) Акцент в экономическом развитии ведущих мировых держав делается на сферу услуг, обрабатывающая промышленность постепенно перемещается в страны со слаборазвитой, переходной экономикой. В России имеется потенциал для развития потребительской экономики. Для оценки потенциала развития потребительской экономики следует провести сравнительный анализ регионов России. По уровню среднедушевого денежного дохода населения в месяц на 1-м месте

стоит Центральный федеральный округ, что соответствует 27091 руб., на 2-м месте – Уральский федеральный округ (23638 руб.); на 3-м месте – Дальневосточный федеральный округ (22870 руб.); на 4-м месте – Северо-Западный федеральный округ (21156 руб.); на 5-м месте – Приволжский федеральный округ (17282 руб.); на 6-м месте – Южный федеральный округ (16584 руб.); на 7-м месте – Сибирский федеральный округ (16568 руб.) (табл. 1). Динамика роста среднедушевых денежных доходов положительная. Средняя величина темпов роста среднедушевых доходов населения в месяц в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составляет 6 %.

Таблица 1

Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; рублей)

Регионы России	Годы					Место, занимаемое в Российской Федерации 2011 г.
	2007	2008	2009	2010	2011	
Российская Федерация	12540	14864	16895	18951	20755	
Центральный федеральный округ	16631	18590	21931	24645	27091	1
Северо-Западный федеральный округ	13163	14915	17390	19837	21156	4
Южный федеральный округ	9277	11423	12929	15114	16584	6
Северо-Кавказский федеральный округ	7548	9675	11402	13253	15050	8
Приволжский федеральный округ	9959	12392	13962	15840	17282	5
Уральский федеральный округ	15222	18952	20073	21742	23638	2
Сибирский федеральный округ	10414	13045	13714	15007	16568	7
Дальневосточный федеральный округ	13597	15916	18762	20807	22870	3

Источник: [4]

По данным Росстата, в структуре денежных доходов населения основная часть получаемого дохода приходится на статью «Оплата труда» и «Другие доходы» (включая скрытые, от продажи валюты, денежные переводы и пр.). Причем, темпы роста по статье «Другие доходы» выше, чем по статье «Оплата труда».

Структура использования денежного дохода представлена в табл. 2. Основная статья использования денежных доходов во всех регионах России – это «Покупка товаров и оплата услуг», далее «Обязательные платежи и разнообразные взносы», затем «Приобретение недвижимости». В 2011 г. наблюдается резкое снижение показателя «Прирост финансовых активов» по всем регионам. На 1-м месте в 2011 г. по статье «Покупка товаров и оплата услуг» – ЮФО, на 2-м месте – Приволжский федеральный округ, на 3-м месте – Северо-Западный федеральный округ, на 4-м месте – Северо-Кавказский федеральный округ, на 5-м месте –

Центральный федеральный округ, на 6-м месте – Уральский и Сибирский федеральные округа, на 7-м месте – Дальневосточный федеральный округ. Темпы роста в 2011 г. по сравнению с 2005 г. по федеральным округам составляют: Центральный округ – 101,5 %, Северо-Западный округ – 113,49 %, Южный округ – 105,4 %, Северо-Кавказский округ – 97,1 %, Приволжский округ – 107,4 %, Уральский округ – 113,5 %, Сибирский округ – 103 %, Дальневосточный округ – 107,2 %.

В структуре потребительских расходов домашних хозяйств наибольший процент приходится на покупку непродовольственных товаров, причем во всех регионах (табл. 3). В 2011 г. на 1-м месте по покупкам продуктов питания Северо-Кавказский федеральный округ, на 2-м месте – Южный федеральный округ, на 3-м месте – Северо-Западный федеральный округ, на 4-м месте – Приволжский федеральный округ, на 5-м месте – Сибирский федеральный ок-

руг, на 6-м месте – Дальневосточный федеральный округ, на 7-м месте – Центральный федеральный округ, на 8-м месте – Уральский федеральный округ. По статье «Покупка непродовольственных товаров» на 1-м месте – Приволжский федеральный округ, на 2-м месте – Сибирский федеральный округ, на 3-м месте – Уральский федеральный округ, на 4-м месте – Дальневосточный федеральный округ, на 5-м месте – Центральный федеральный округ, на 6-м месте – Южный федеральный округ, на 7-м месте – Северо-Западный федеральный округ, на 8-м месте – Северо-Кавказский федеральный округ. По доле региона ЮФО находится на 6-м

месте в таких показателях развития национальной экономики, как «валовой региональный продукт» (6,2 %), «поступления налогов и сборов в бюджетную систему РФ» (4,23 %, в т. ч. в федеральный бюджет 2,56 %), уступая Приволжскому, Уральскому, Сибирскому, Центральному, Северо-Западному федеральным округам РФ. По уровню инвестиций в основной капитал ЮФО на 7-м месте; по доле экспорта – на 7-м месте, по доле импорта – на 3-м месте, но с огромным разрывом от лидеров. Так, доля импорта в Центральном федеральном округе составляет 60,8 %, в Северо-Западном федеральном округе – 19,2 %, в ЮФО – 4,2 %.

Таблица 2

**Структура использования денежных доходов населения (в процентах от общего объема денежных доходов)**

Регионы России	Покупка товаров и оплата услуг			Обязательные платежи и разнообразные взносы			Приобретение недвижимости			Прирост финансовых активов			Из него прирост (уменьшение) денег у населения		
	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011
Российская Федерация	75,5	69,6	73,5	7,8	10,1	10,3	1,2	2,5	4,0	15,5	17,8	12,2	2,8	1,5	1,6
Центральный федеральный округ	85,2	71,5	72,6	10,0	10,0	10,8	1,9	4,2	6,8	2,9	14,3	9,8	-8,8	-3,1	-2,1
Северо-Западный федеральный округ	71,4	64,5	73,2	7,1	10,4	12,1	1,6	2,6	5,5	19,9	22,5	9,2	7,0	4,6	-3,4
Южный федеральный округ	80,6	78,4	82,6	4,9	8,9	8,8	0,6	1,5	1,6	13,9	11,2	7,0	1,8	-5,0	-3,9
Северо-Кавказский федеральный округ	78,1	75,1	72,9	3,4	5,2	4,6	0,3	0,5	0,5	18,2	19,2	22,0	9,7	1,9	15,4
Приволжский федеральный округ	73,9	70,4	75,6	6,0	9,2	8,8	0,7	1,5	1,8	19,4	18,9	13,8	7,2	4,8	6,0
Уральский федеральный округ	54,6	62,9	71,4	8,6	12,8	12,0	0,4	1,5	2,6	36,4	22,8	14,0	20,0	10,0	6,1
Сибирский федеральный округ	69,5	69,3	71,4	6,4	10,2	11,4	0,5	1,4	2,3	23,6	19,1	14,9	9,9	3,6	4,8
Дальневосточный федеральный округ	65,9	62,3	66,8	7,3	11,1	12,6	1,3	1,6	2,5	25,5	25,0	18,1	10,4	3,9	2,6

Источник: [4]

Таблица 3

**Структура потребительских расходов домашних хозяйств (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах)**

Регионы России	Покупка продуктов питания					Покупка непродовольственных товаров					Покупка алкогольных напитков					Оплата услуг				
	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011
Российская Федерация	35,5	36,1	30,5	32,9	32,6	46,2	38,5	37,8	38,7	39,3	4,9	1,9	1,7	1,7	1,7	13,4	23,5	26,8	26,7	26,4
Центральный федеральный округ	...	37,3	27,3	30,6	30,5	...	35,7	39,4	39,5	38,6	...	1,7	1,3	1,4	1,6	...	25,3	28,6	28,4	29,3

Окончание табл. 3

Регионы России	Покупка продуктов питания					Покупка непродовольственных товаров					Покупка алкогольных напитков					Оплата услуг				
	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011
Северо-Западный федеральный округ	...	36,2	31,8	34,0	33,4	...	37,0	34,3	36,0	36,3	...	2,3	2,0	2,0	1,9	...	24,5	28,4	28,0	28,4
Южный федеральный округ	...	...	...	37,4	37,6	...	...	...	37,0	36,9	...	...	...	1,8	1,8	...	...	...	23,8	23,7
Северо-Кавказский федеральный округ	...	...	...	39,6	43,5	...	...	...	40,2	35,1	...	...	...	1,4	1,2	...	...	...	18,9	20,2
Приволжский федеральный округ	...	37,4	32,1	33,7	33,0	...	38,4	37,2	39,4	41,8	...	2,0	2,0	1,9	1,8	...	22,2	25,3	24,9	23,4
Уральский федеральный округ	...	30,8	30,0	30,2	29,9	...	43,4	36,2	38,6	41,0	...	2,1	2,0	1,8	1,8	...	23,7	28,4	29,4	27,3
Сибирский федеральный округ	...	33,1	31,2	33,8	32,6	...	42,5	39,7	38,9	41,2	...	2,0	1,8	1,7	1,7	...	22,4	24,7	25,6	24,5
Дальневосточный федеральный округ	...	35,1	30,6	32,8	31,4	...	38,8	37,0	38,5	40,9	...	1,9	1,5	1,5	1,6	...	24,2	27,8	27,3	26,1

Таблица 4

Сравнительный анализ регионов России по состоянию за 2011 г.

Показатели	ЮФО	Центральный федеральный округ	Северо-Западный федеральный округ	Северо-Кавказский федеральный округ	Приволжский федеральный округ	Уральский федеральный округ	Сибирский федеральный округ	Дальневосточный федеральный округ
1. Валовой региональный продукта (баллы)	2	5	3	1	4	4	3	2
2. Темпы роста пром. производства (баллы)	5	4	4	2	5	2	4	5
3. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц (баллы)	3	5	4	2	3	4	3	4
4. Потребительские расходы населения в месяц (баллы)	3	5	4	4	3	4	2	4
5. Уровень занятости населения (баллы)	2	4	5	1	3	3	3	3
6. Оборот розничной торговли	2	5	2	1	4	2	3	1
7. Среднегодовая численность занятых в экономике	2	4	5	1	2	3	2	3
Итого:	19	31	25	12	24	22	20	22

Источники: сост. автором

Для оценки возможностей и уровня развития потребительской экономики в регионах России необходимо сравнить данные регионы по следующим показателям: ВВП, темпы роста промышленного производства, среднедушевые денежные доходы населения в месяц, потребительские расходы населения в месяц, уровень занятости населения, оборот розничной торговли, среднегодовая численность занятых в экономике. В предлагаемой автором методике каждый из приведенных показателей оценивается от 1 до 5 баллов: 1 балл – очень низкое значение данного показателя; 2 балла – низкое значение данного показателя; 3 балла – среднее значение данного показателя; 4 балла – высокое значение данного показателя; 5 баллов – очень высокое значение данного показателя. Суммируя показатели оценки, получается показатель, характеризующий уровень развития потребительской экономики региона. Чем больше его значение по сравнению с регионом-конкурентом, тем более устойчиво положение данного региона. Максимальное значение суммы показателей – 35 баллов. Результатом подобного сравнительного анализа будет перечень факторов, влияющих на формирование потребительской экономики в макрорегионах России. Если проранжировать полученные итоговые значения показателей табл. 4, то: 1-е место – Центральный федеральный округ, 2-е место – Северо-Западный федеральный округ, 3-е место – Приволжский федеральный округ, 4-е место разделили Уральский и Дальневосточный федеральные округа, 5-е место – Сибирский федеральный округ, 6-е место – Южный федеральный округ, 7-е место – Северо-Кавказский федеральный округ.

Полученные результаты свидетельствуют о разном уровне развития потребительской экономики в регионах России. Как отмечается в монографии Д. П. Фролова «Маркетинговая парадигма регионального развития»: «Высочайшее разнообразие условий, ресурсов, факторов социально-экономического развития регионов требует безусловного учета их пространственной специфики при разработке и реализации стратегического планирования и управления. Отсутствие на государственном уровне стратегического видения потенциала российских регионов, их будущего, специфики и комбинации перспективной системы пространственных статусов остается серьезной проблемой, осложняющей гармоничное развитие экономического пространства России в региональном аспекте» [5, с. 39]. Можно добавить, что разные социально-экономические уровни развития регионов

в России являются ограничением для развития в ней потребительской экономики. Возможным решением проблемы будет применение маркетингового подхода в управлении региональным развитием и формирование взаимовыгодных хозяйственных связей регионов. По его мнению, «межрегиональные взаимодействия – процесс взаимного влияния регионов, выступающий универсальной формой их совместного развития (коэволюции)» [5, с. 27]. Таким образом, современный этап развития потребительской экономики в России требует новых подходов в управлении регионами и межрегиональном взаимодействии. Это позволит, в конечном итоге, создать конкурентоспособную экономку России, ориентированную на человека, его потребности. Поскольку **потребительская экономика** – это экономика, в центре которой стоит человек, со своими потребностями как низшего, так и высшего порядка, то есть потребностью в самореализации [5]. Высшая ступень развития потребительской экономики – это создание инфраструктуры, системы отношений между субъектами экономики, ориентированными на человека [6].

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139821848594](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139821848594)
2. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#)
3. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/sposob.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/sposob.htm)
4. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm)
5. Фролов, Д. П. Маркетинговая парадигма регионального развития: монография / Д. П. Фролов; ВолГУ. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013.
6. Аракелова, И. В. Потребительская экономика в современном информационном обществе / И. В. Аракелова // Наука в современном информационном обществе = Science in the modern information society : матер. Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 3–4 апреля 2013 г. – Vol. 2 / spc Academic. – North Charleston (SC, USA). – С. 176.
7. Шаховская, Л. С. Потребительская экономика: сущность, содержание, принципы / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова // Актуальные вопросы современной экономической науки : сб. докл. XI Междунар. науч. конф., г. Липецк, 23 февраля 2013 г. – Липецк: Издательский центр «Гравис» [и др.], 2013. – С. 11.
8. Мушкетова, Н. С. Роль и место инновационных процессов в социально-экономическом развитии общества / Н. С. Мушкетова, Е. С. Бурькин // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 6 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 14). – С. 37–41.

# ОТЗЫВ НА ПУБЛИКАЦИЮ А. Ф. ДЖИНДЖОЛИЯ и Н. В. ЧИГИРИНСКОЙ

УДК 378  
ББК 4484

*О. Н. Корженевская*

## СОВРЕМЕННАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА: ВЫЗОВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Волгоградский государственный технический университет

Статья анализирует основные институциональные вызовы, с которыми придется столкнуться современной российской высшей школе в связи с переходом на новый федеральный государственный образовательный стандарт, внутренними изменениями, затрагивающими ментальные приоритеты нашего общества, и возникновением новых форм сотрудничества рынка образовательных услуг и рынка труда. Выявлены основные перспективные направления развития российского высшего образования как возможный продуктивный ответ на вышеобозначенные вызовы.

*Ключевые слова:* компетенция, ФГОС, междисциплинарный подход, коммерциализация образования, прогнозирование, институциональные вызовы.

*O. N. Korzhenevskaya*

## CONTEMPORARY HIGH SCHOOL: CHALLENGES AND TRENDS

Volgograd State Technical University

The article analyzes the main institutional challenges that Russia's contemporary higher education will have to tackle, owing to its transition to a new federal state educational standard, to internal changes affecting mental priorities of our society, and to the occurrence of new forms of cooperation between the market for education services and that for labour. The author reveals main promising trends for Russia's higher education as a possible efficient answer to the challenges mentioned here above.

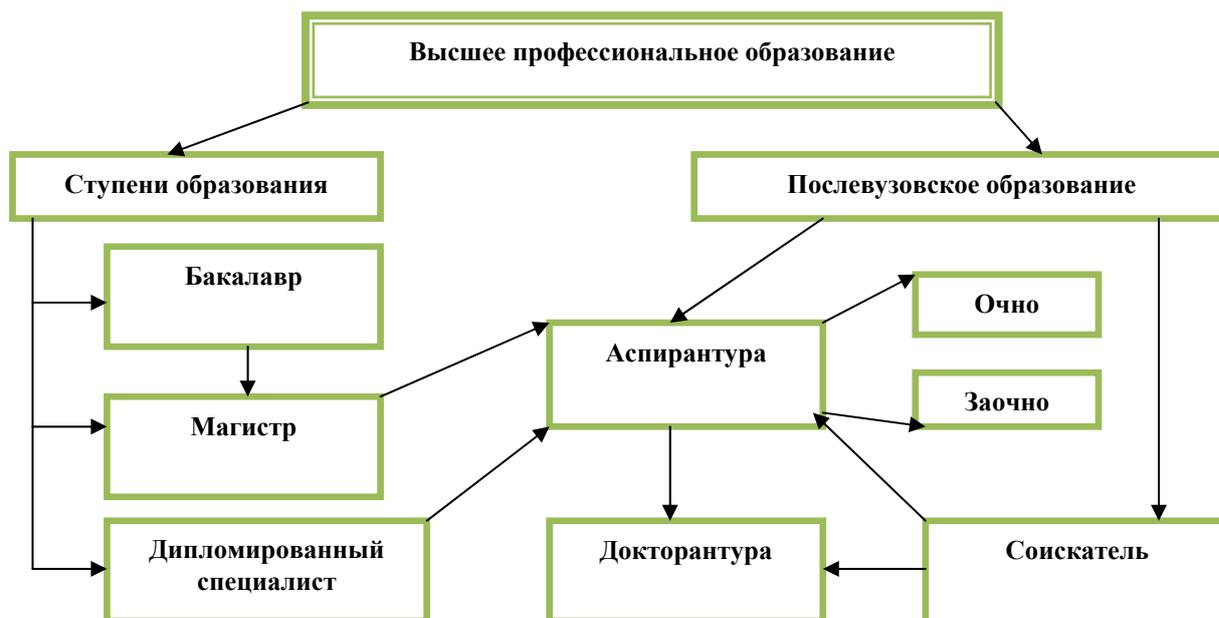
*Keywords:* competence, federal state educational standards, interdisciplinary approach, commercialization of education, prediction, institutional challenges.

Наша страна стоит на пороге значительных перемен. Все большая интеграция в мировое общество, накопившиеся внутренние противоречия, изменения в менталитете граждан, проникновение рыночных принципов организации в отрасли, традиционно считавшиеся чисто социальными, – все это требует существенных институциональных преобразований во всех сферах жизни общества, в том числе в образовании. В последнее время особенно интенсивно идет перестройка системы высшего профессионального образования (ВПО). Ведь именно на данной ступени формируется мыслящая элита, которая впоследствии займет ключевые посты в отечественной экономике, будет нести ответственность за стабильность экономического развития и завершит начатые реформы. Для этого она должна быть подготовлена по новым стандартам, обладать уникальными компетенциями и адаптивностью к быстро меняющимся услови-

ям хозяйствования. Чтобы выработать адекватную программу стратегического управления высшим учебным заведением, понять, как эффективнее реализовывать имеющиеся образовательные программы, следует хорошо ориентироваться в наметившихся направлениях трансформации современной высшей школы, а также понимать сущность институциональных вызовов и внутренних конфликтов, с которыми ВПО сталкивается прямо сейчас.

Некоторые сложности, возникающие в рамках системы высшего профессионального образования, хорошо изучены учеными, работающими в данной области [2, с. 37–43]. Другие только начинают проявляться на практике, но тем не менее представляют собой серьезную угрозу качеству подготовки выпускников.

На рисунке представлена классическая структура российского высшего профессионального образования.



Действующая структура высшего профессионального образования в России

Источники: сост. автором.

Провозглашенный в начале XXI века инновационный курс экономического развития страны, базой которого по логике вещей должны стать высокие технологии и интеллектуальный труд, нуждается в специалистах с различным компетентностным уровнем. Удобнее всего реализовать подготовку таких специалистов в условиях многоуровневого образования. К тому же обязательства, принятые Россией при вступлении в Болонский процесс, делают переход к многоуровневому образованию неизбежным.

В статье А. Ф. Джинджолия и Н. В. Чигиринской о новом взгляде на ФГОС (федеральный государственный образовательный стандарт) в инженерном образовании *переход к широкому направлению подготовки вместо специальности* назван своевременной и объективной мерой. Такой подход сокращает время обучения и финансовые затраты на подготовку одного специалиста. Помимо этого авторы справедливо указывают на снижение расходов государства на мониторинг качества образовательного процесса, так как студент имеет возможность самостоятельно оценить качество предлагаемых образовательных услуг и вряд ли станет продолжать обучение в вузе, в котором по объективным причинам не смог получить желаемых знаний [1, с. 6].

При внешних преимуществах такой переход таит в себе несколько довольно опасных скрытых угроз. Одну из них четко обозначили А. Ф. Джинджолия и Н. В. Чигиринская – это

разница в необходимых временных затратах по подготовке гуманитария и качественного инженера. Если для гуманитарных специальностей срок бакалавриата в три-четыре года, в принципе, достаточен для усвоения ключевых знаний для будущей работы, то превратить абитуриента в эрудированного инженера за три-четыре года – практически непосильная задача [1, с. 6].

Второй проблемой, проистекающей из сложностей природы широкопрофильной подготовки, является растущий в обществе парадокс: при относительном увеличении числа получивших высшее образование уровень профессиональной некомпетентности продолжает расти, выпускаемые специалисты не в силах соответствовать требованиям научно-технического прогресса [1, с. 9]. Это явление довольно печальное, но закономерное – широкопрофильная подготовка дает студенту только общий набор знаний и навыков, требующий впоследствии дополнительного углубления или специализации на рабочем месте или различных краткосрочных программах дополнительного профессионального образования. Таким образом, выпускаемый бакалавр или магистр (если речь идет о магистратуре не научного, а прикладного плана) не могут сразу после окончания вуза решать специфические практические задачи в ходе профессиональной деятельности.

И третья угроза перехода на широкопрофильную подготовку бакалавров заключается в растущей деградации качества среднего уров-

ня образования населения. Как уже было сказано выше, современный бакалавр для приведения полученных в ходе учебы навыков в соответствие с текущими требованиями работодателя вынужден идти на курсы дополнительного профессионального образования. Не все студенты имеют для этого достаточные материальные ресурсы. Кому-то не хватает внутренней мотивации к дополнительной учебе. Кто-то не в состоянии верно оценить качество и полезность предлагаемых конкретным учреждением программ ДПО. В связи с этим довольно большая доля студентов после окончания вуза соглашается на работу не по полученной специальности или за гораздо меньшую плату, или выполняет свои обязанности формально и в течение длительного периода некачественно. Создается целая прослойка общества, на бумаге имеющая высшее профессиональное образование, но не обладающая заявленными компетенциями. А именно общественное большинство, средний слой, создает среду социального взаимодействия, выражает мнение основной части потребителей рыночных и общественных благ и является объектом воздействия и зачастую реализатором реформ на местах. Довольно сложно провести в жизнь продуктивные преобразования в экономическом развитии страны, если их суть непонятна и не поддерживается большинством населения. И уж тем более ни о каком построении экономики знаний не может идти и речи.

Следующим институциональным вызовом, с которым предстоит столкнуться российской высшей школе, является *массовый характер*

*высшего образования и изменение функционального значения диплома о высшем образовании.* Особенных пояснений здесь не требуется, стоит лишь заметить, что высшее образование получают сегодня не для овладения какой-либо специальностью, а для наличия диплома, который воспринимается как формальный элемент, позволяющий при наличии соответствующих личных связей получить желаемую работу. К тому же, наряду с государственными увеличилось количество частных вузов, предлагающих программы ВПО всем, кто не уложился в рамки приема в госучреждения. Причем, многие студенты сегодня предпочитают платное высшее образование в негосударственном вузе, поскольку, как уже было сказано, важно не качество диплома, а его наличие, а завершение обучения в таких коммерческих образовательных структурах сопряжено для учащихся с гораздо меньшими трудовыми и интеллектуальными затратами. В одной только Волгоградской области в 2007/2008 учебном году в государственных и муниципальных вузах обучалось 100,3 тыс. человек, в негосударственных – 15,5 тыс. человек. С учетом временно углубляющейся демографической ямы, к 2011/2012 учебному году в регионе осталось 88,7 тыс. учащихся в государственных и муниципальных учебных заведениях, а количество студентов в негосударственных вузах даже возросло – до 16,1 тыс. человек [5].

В табл. 1 представлены государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования по видам.

Таблица 1

**Государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования по видам [5]**

Образовательные учреждения (ОУ)	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Университеты, кол-во	346	346	350	345	349	334
в них студентов, тыс. человек	6133,1	6208,4	6214,8	6135,6	5848,7	5453,9
Академии, кол-во	168	166	165	177	176	169
в них студентов, тыс. человек	4488,4	4571,2	4596,8	4530,1	4392,3	3833,1
Институты, кол-во	146	146	145	140	128	123
в них студентов, тыс. человек	733,2	733,9	737,8	690,1	569,1	539,3
Федеральные университеты, кол-во	–	–	–	–	–	8
в них студентов, тыс. человек	–	–	–	–	–	262,9
Итого:						
общее кол-во ОУ	660	658	660	662	653	634
в них студентов, тыс. человек	911,5	903,2	880,2	915,4	887,4	818,5

Переход к общедоступному ВПО можно было бы рассматривать как позитивную тенденцию, но следующий феномен сводит на нет положительный эффект от роста количества студентов на 10000 человек населения.

Все чаще ученые и практики, работающие в системе ВПО, говорят о «феномене отторжения» сложных научных знаний и дисциплин. Он заключается в том, что слабая общеобразовательная база студента мешает ему адекватно воспринимать любой материал, который нельзя постичь с ходу. Особенно справедливо это для дисциплин физико-математического профиля, естественных и философских наук. Поэтому часто в вузах экзамены сдаются не по требова-

ниям к уровню освоения программы, а по фактическим возможностям конкретного человека. Соответственно падает средний уровень требований к качеству и глубине знаний среднестатистического студента.

Серьезной проблемой, которая требует активного управленческого вмешательства, является *кадровый вопрос*. Несмотря на то, что образовательный процесс в системе ВПО довольно хорошо обеспечен квалифицированными кадрами, и процент остепененности профессорско-преподавательского состава (ППС) растет, положение, в котором находятся вузовские преподаватели, нельзя назвать благоприятным (табл. 2).

Таблица 2

**Профессорско-преподавательский состав образовательных учреждений высшего профессионального образования (на начало учебного года; тысяч человек) [5]**

Показатели	Годы					
	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Государственные и муниципальные образовательные учреждения ВПО						
Численность ППС	334,0	340,4	341,1	342,7	324,8	319,0
Ученая степень:						
– доктор наук	39,4	41,2	42,1	42,6	40,2	41,1
– кандидат наук	162,8	168,9	173,5	175,9	169,2	168,5
Ученое звание:						
– профессор	34,7	35,3	35,6	35,7	32,6	32,8
– доцент	105,6	108,5	111,3	111,3	106,7	107,3
Негосударственные образовательные учреждения ВПО						
Численность ППС	44,4	47,7	37,7	35,1	32,0	29,2
Ученая степень:						
– доктор наук	8,3	9,4	5,1	4,4	3,8	3,7
– кандидат наук	21,1	22,9	19,1	17,1	16,3	15,0
Ученое звание:						
– профессор	7,0	8,1	4,1	3,7	3,2	3,1
– доцент	12,8	13,7	10,6	9,8	9,0	8,4

Сегодня широко распространена множественная занятость преподавателя, которая реализуется в форме сочетания работы в нескольких учебных заведениях, ведения большого числа несвязанных между собой курсов, услуг репетиторства, занятий наукой как дополнительным источником дохода, причем тематическая область исследований может быть далека от изначальных интересов ученого, и т. д. Множественная занятость преподавателей, нелIMITированная рабочая неделя нарушают принципы безопасной жизнедеятельности че-

ловека, приводят к перегрузкам, росту издержек преподавательского труда и снижению рабочей продуктивности. В итоге стимулов и существенной мотивации для активной деятельности по решению поставленных перед вузом задач у преподавателя практически не остается.

В завершение разговора об институциональных вызовах, встающих на пути перестройки современной высшей школы в России, хотелось бы отметить еще одну потенциальную угрозу, которой, к сожалению, уделяется недостаточно внимания как руководством высших образова-

тельных учреждений, так и на законодательном уровне, – это *сохранение баланса*. Речь идет о балансе теории и практики, а также коммерческой и социальной составляющей в реализации образовательных программ вуза.

Вопрос о балансе теории и практики встает в связи с тем, что современные программы ВПО часто критикуются за оторванность от процесса реальной рыночной деятельности компаний, слабый набор инструментов для решения производственных задач и недостаточное понимание специфики работы в той или иной отрасли. В результате, единодушным стремлением руководителей и ответственных лиц становится попытка насытить предлагаемые образовательные продукты максимальной долей практики, адаптированные к внешней рыночной среде. Однако А. Ф. Джинджолия и Н. В. Чигиринская приводят яркий пример Англии, которая в свое время чересчур увлеклась данной тенденцией, выстроив систему подготовки технических кадров, ориентированную исключительно на решение сиюминутных рабочих задач. В краткосрочном и среднесрочном периоде это позволило Англии занять лидирующие позиции в производстве во многих отраслях хозяйства, однако к концу XIX века именно такая система подготовки стала причиной все большего технологического отставания страны. Нарастить инновационный потенциал вновь удалось, добавив ряд теоретических дисциплин, расширяющих эрудицию студента [1, с. 7].

Баланс между коммерческим и социальным началом в образовательном процессе важен потому, что при излишней увлеченности рыночными принципами при наборе студентов вызывает нарушение общенациональной структуры подготовки специалистов. Множеством негосударственных и рядом государственных вузов реализуются те специальности, за которые абитуриент готов платить. Известный перекос российского рынка образовательных услуг – перевыпуск специалистов гуманитарных специальностей, особенно юристов, экономистов, менеджеров и финансистов. К тому же такой чисто рыночный подход делает высшее профессиональное образование труднодоступным для малообеспеченного населения. Отношения по принципу оказания обычных услуг «заплатил деньги – получил образовательную услугу» часто самими студентами и некоторыми вузовскими руководителями трансформируются в менее продуктивную формулу «заплатил деньги –

получил диплом», что исключает индивидуальные интеллектуальные усилия студента по освоению образовательной программы из числа факторов, необходимых для присвоения той или иной квалификации.

Проанализированные институциональные угрозы при правильном подходе могут стать дополнительными стимулами к эффективному развитию, а также послужить катализаторами формирования новых трендов в высшей школе. Таких направлений потенциальной трансформации российского высшего образования довольно много, поэтому предлагается остановиться только на некоторых из них.

Использование федеральных государственных образовательных стандартов в процессе обучения дает учебному заведению широкое поле для определения конкретного содержания образовательных программ и, частично, самого содержания учебного курса. Сегодня первоочередной задачей является формирование у студента компетенций, полезных и необходимых в его профессиональной деятельности. ФГОС предлагает к внедрению модульную систему обучения, которая подразумевает, что студент имеет право самостоятельно определять свою программу обучения, консультируясь по поводу выбора учебных курсов с вузом [1, с. 7].

Таким образом, перспективной представляется разработка большого числа элективов, особенно прикладного, междисциплинарного характера. Заинтересованный и правильно мотивированный студент сегодня хочет изучать не просто философию науки, а, например, философию финансов, чтобы понять психологию Уолл-Стрит. Он хочет научиться не только разрабатывать новые технологии, детали, оборудование, но уметь оценить экономический эффект от их внедрения. Пограничные направления науки такие, как социология медицины, экономическая психология, имиджелогия, биогеофизика, геомеханика, микроника, биохимия и многие другие в скором времени будут широко востребованы, так как формируются не по предметному, а по проблемному признаку. Они позволяют учитывать целостность и тотальную взаимосвязанность всего сущего в мире при конструировании управленческих решений. Студент, обладающий знаниями в области стыковых наук, может взглянуть на один и тот же предмет с нескольких сторон, более склонен к креативному нестандартному мышлению и поэтому имеет больше шансов на обнаруже-

ние максимально эффективного способа решения проблемы, новой сферы профессиональной деятельности и, как следствие, высокооплачиваемой работы.

При выборе элективного курса студенту следует принимать во внимание уровень своей подготовки для усвоения содержания выбранного электива, а также целесообразность использования приобретенных знаний и навыков в дальнейшей учебе или профессиональной деятельности.

Изучая элективные междисциплинарные курсы, студент имеет возможность значительно расширить свою теоретическую (фундаментальную) базу; познакомиться с самыми современными методиками и технологиями будущей профессии, иногда и приобрести опыт их использования; четче определиться со своей будущей специализацией; подготовиться к поступлению в аспирантуру; индивидуально пообщаться с лучшими учеными-преподавателями на интересные для себя профессиональные темы.

Основными мотивами для разработки элективных курсов преподавателем может стать желание внедрить в учебный процесс наработанные научные достижения; предложить авторский курс и свое видение интересующего круга вопросов; находить и подготавливать к работе будущих учеников собственной научной школы; повысить свое педагогическое искусство, статус и престиж.

Отсюда вытекает еще одна довольно популярная в мировом сообществе тенденция – персонализация учебных курсов. Во втором десятилетии XXI века мир буквально помешался на индивидуальности. Родился данный тренд на Западе, в Соединенных Штатах Америки, и постепенно перемещается к нам. Уже не так важно, что за продукт или образовательная услуга реализуется на рынке, важно, кто ее продает. Значение бренда вуза, бренда конкретной кафедры, личного бренда преподавателя возросли многократно. И хотя подобное явление наблюдалось и ранее (на лекции Вернадского, Лотмана, Пирогова, Лобачевского и других выдающихся ученых собиралось огромное количество слушателей), сегодня каждый преподаватель, чтобы выдерживать нарастающую конкуренцию, должен обладать уникальным, узнаваемым видением предмета, собственной позицией, яркой харизмой и индивидуальностью. Это особенно проявлено в сфере бизнес-тренингов, где личность и профессиональный авторитет

тренера определяют уровень спроса на предлагаемый им образовательный продукт. Но постепенно данная тенденция станет общей для всей сферы ВПО.

О компетентностном подходе, который в наши дни является основой для разработки всех образовательных, написано достаточно количество материалов, анализирующих его достоинство и провоцируемые им затруднения [3, с. 4–18]. В свою очередь хочется отметить, что данный подход центрирован на самом студенте, то есть наиболее важно, что смогут делать студенты по окончании изучения дисциплины (модуля) или программы в целом. Поэтому связь компетентностного подхода с потребностями работодателя необычайно тесна. Однако зачастую поднимается вопрос о том, что работодатель в большинстве своем не может четко сформулировать, каких специалистов, с какими качествами он ждет, поэтому процедуры изначальной разработки формируемых компетенций и их последующей оценки значительно усложняются [1, с. 9]. Хотелось бы заметить, что данная ситуация не является безвыходной. Здесь должно иметь место выявление скрытых потребностей и предпочтений работодателей, а в отдельных случаях (где это возможно) и создание таковых. Наблюдается прямая аналогия с процессом работы с потребителем в ходе маркетинговых исследований спроса и предложения. Потребитель тоже не всегда знает, какие свойства товара он желал бы получить в первую очередь. Задача маркетолога проникнуть в суть его возможных пожеланий. На рынке труда основным товаром является выпускник, обладающий определенным набором компетенций, его производителем – вуз, а конечным потребителем – работодатель. Бессмысленно требовать от работодателя жестко сформулированных требований. Чтобы исполнять свою задачу – обеспечивать хозяйственную систему страны подходящими кадровыми ресурсами, вуз должен проявить инициативу и предложить бизнес-сообществу возможные альтернативные варианты карт компетенций выпускника и методов их оценки. Рынку труда останется только выбрать наиболее подходящий из них и подкорректировать его.

Широкопрофильный характер подготовки выпускников по новым стандартам в ближайшем будущем спровоцирует активное развитие прикладных программ дополнительного профессионального образования. Они будут при-

званы обеспечить студентов специфическими знаниями в области профессиональной деятельности, более углубленными и детализированными, а также станут дополнительным источником получения доходов высшим образовательным учреждением в условиях частичного сокращения финансирования данной сферы государством [4].

В заключение хотелось бы отметить, что перечисленные тенденции представляют собой лишь скромную часть интересных институциональных преобразований, которые ждут российскую высшую школу в ближайшем будущем. В частности, в рамках данной статьи не были описаны процессы коммерциализации, информатизации образовательного процесса, потенциал перехода на проектную систему обучения и перспективы государственно-частного партнерства в образовании. Это отдельный материал для авторского исследования. Однако уже сейчас можно с уверенностью сказать, что высшее учебное заведение, учитывающее обозначенные тренды в процессе формирования стратегической программы своего развития, получит мощные дополнительные конкурентные преимуще-

ства не только в плане более качественного контингента учащихся, но и аккумуляции значительных финансовых потоков, кадровых ресурсов и инновационного потенциала.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Джинджолия, А. Ф. Новый взгляд на ФГОС в инженерном образовании: размышления после аккредитации / А. Ф. Джинджолия, Н. В. Чигиринская // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 5(108) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – С. 6–11.
2. Шаховская, Л. С. Проблемы реформирования российской высшей школы: взгляд изнутри / Л. С. Шаховская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 1. – С. 37–43.
3. Зеер, Э. Ф. Модернизация профессионального образования: компетентностный подход: учеб. пособие / Э. Ф. Зеер, А. М. Павлова, Э. Э. Сыманюк. – М.: МПСИ, 2005. – 216 с.
4. Клячко, Т. Как федеральный бюджет планирует финансировать образование / Т. Клячко [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://ecpol.ru/index.php/macroeconomics/2012-04-05-13-38-34/435>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://ecpol.ru/index.php/macroeconomics/2012-04-05-13-38-34/435>

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.111.62  
ББК У011.21

*М. Л. Альпидовская, Д. П. Соколов*

## ГЕНЕЗИС ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА

**ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

Отношения собственности являются фундаментальными экономическими отношениями, присущими человечеству на протяжении всей истории его существования. Взяв за основу экономического анализа историю государства и общества, можно выявить национальные особенности функционирования отношений собственности и увидеть их современную трансформацию в исторической ретроспективе. В статье дается ретроспективный анализ отношений собственности в России от их возникновения до распада СССР.

*Ключевые слова:* отношения собственности, экономические интересы.

*M. L. Alpidovskaya, D. P. Sokolov*

## THE GENESIS OF PROPERTY RELATIONS IN RUSSIA: THE HISTORICAL RETROSPECTIVE

**FGOBU VPO «Financial University under the Government of the Russia Federation»**

The property relations are associated with fundamental economic relations of the mankind throughout the whole history of its existence. Considering the history of society and the state as a basis for economic analysis, it is possible to reveal national features of functioning of property relations and to see their modern transformation in a historical retrospective. The article performs retrospective analysis of Russia's property relations from their establishment up to the collapse of the USSR.

*Keyword:* property relations, economic interests.

«Исключая из истории политической экономии все, что относится к древним, новейшие экономисты добровольно лишают себя богатого источника для наблюдений и сравнений» [1, с. 22].

*Ж. А. Бланки*

Отношения собственности являются фундаментальными экономическими отношениями, присущими человечеству на протяжении всей истории его существования. Научный анализ данной категории, ограничивающийся историческими рамками в несколько десятилетий, приведет к возможности выявления особенностей и тенденций лишь в краткосрочном периоде. Тогда как, взяв за основу экономического анализа историю государства и общества, можно выявить национальные особенности функционирования отношений собственности и увидеть их современную трансформацию в исторической ретроспективе.

Итак, период разложения первобытнообщинного строя у славян совпал с трансформа-

цией рабовладельческих устоев в феодальные производственные отношения в Европе. Киевскому государству предшествовали государства, содержавшие в себе общинные, рабовладельческие и феодальные социально-экономические отношения – в особенности с середины X века. Важнейшим препятствием образованию рабовладельческой формации на Руси была сельская община, функционирующая в суровых природных условиях [2, с. 19].

Формирование и развитие феодальных отношений осуществлялось по нескольким направлениям. Во-первых, происходило окняжение земель в купе с обложением данью свободных общинников, перерастающей в феодальную ренту. Во-вторых, внутри сельской общи-

ны выделялись землевладельцы-феодалы, присваивающие труд безземельных людей, число которых увеличивалось по причине разложения общины. В-третьих, собственники земли «сажали» на землю рабов, обращая последних в зависимых крестьян [3, с. 227].

В основе экономики феодальной Руси лежало производство крестьянами на своих наделах, являющихся собственностью феодала, продукта как для себя, так и для феодала [4, с. 34]. Таким образом, эксплуатация зависимого населения осуществлялась в форме взимания ренты. В роли феодалов выступали князья, бояре, а с принятием христианства – церковь, играющая значимую роль в процессе феодализации Киевской Руси.

Уже к XII веку происходит окончательное оформление класса феодалов, эксплуатирующих разнообразное по своему составу и правовому положению феодально-зависимое сельское население. Феодальные отношения возникли на основе разложения патриархального уклада и сохранили в себе черты последнего. Оформление класса феодалов осуществлялось не на основе захватнического присвоения (как в странах, входивших в состав Римской империи), а в результате медленной экспроприации земель общинников князьями, дружинниками, церковью. Основной формой крупного частного землевладения была вотчина, являющая собой поначалу аллод – независимое частное землевладение, основанное на захватническом присвоении [5, с. 400]. Наличие обширной территории позволяло передавать землю в собственность, а не в условное владение, предполагающее феодальную иерархию.

Значимую роль играло ремесло, являющееся как самостоятельной отраслью хозяйства, так и источником средств производства для земледелия. До татаро-монгольского нашествия ремесло на Руси развивалось интенсивно. В городах и в сельской местности существовали ремесленники, как зависимые от феодала, так и свободные люди.

С XVII века начался новый этап развития отношений собственности, характеризующийся возникновением элементов капиталистических отношений на основе господства феодального способа производства и одновременным развитием крепостничества. Но крепостное право не создало новой системы отношений в сфере общественного воспроизводства: продолжалась эксплуатация крестьян помещиком посредст-

вом принуждения на основе присвоения последним земли и рабочей силы [6, с. 6].

Каковы основные черты изменений экономической системы России? Во-первых, оформился всероссийский рынок, сложились хозяйственные связи между регионами. Во-вторых, ремесло – изготовление на заказ – стало повсеместно перерастать в мелкотоварное производство – изготовление для рынка. В-третьих, стали появляться первые казенные мануфактуры [7, с. 63]. В-четвертых, усилились связи с рынком землевладельческих хозяйств. В-пятых, большое значение в общественном воспроизводстве приобрел торговый капитал, встроенный в замкнутый контур «производство – потребление». Ремесленники поставляли купцам продукты труда, далее поступающие на реализацию в магазины [8, с. 9]. Основным источником накопления купеческого капитала стала неэквивалентная торговля.

В эпоху правления Петра I крупная промышленность развивалась преимущественно богатыми торговцами. Правительство выдавало пособия на устройство мануфактурного производства, но они были невелики [8, с. 17]. Петр I наделил купечество правом покупать к фабрикам и заводам населенные деревни. Был издан указ, в соответствии с которым мастеровые были обязаны оставаться «вечно» на своих фабриках со своими семьями. Экономической причиной установления крепостного производства была низкая производительность труда, при условии которой выгоднее было использовать принудительный труд. Такая организация производственных отношений исключала возможность повышения производительности труда. В итоге долгое время отечественная продукция была неконкурентоспособной по сравнению с западными капиталистическими производствами и требовала обширных запретительных мер на продукцию последних.

Ко второй половине XVIII в. казенное строительство практически прекращается, в промышленность вкладываются преимущественно частные капиталы. На создаваемых предприятиях все большую роль играет наемный труд [9, с. 116]. Рынок рабочей силы увеличивался за счет расслоения крестьянства и появления большого числа крестьян-«отходников», ищущих заработка. Но вместе с тем промышленность (в особенности, крупная) развивалась преимущественно за счет расширения принудительного труда, то есть крепостнический

путь развития преобладал над капиталистическим.

Работавшие на фабриках вольнонаемные (к 1840 г. их было 54 %) не были свободными людьми, они являлись оброчными крестьянами, выплачивающими своему барину оброк из заработной платы. Таким образом, фабрикант выплачивал помещику посредством заработной платы рабочим часть его поземельной ренты, что не соответствовало экономическим интересам фабриканта и не способствовало развитию промышленности [10, с. 51]. На земле дело обстояло подобным образом. Нередко помещики так поднимали размер оброка, что для его выплаты крестьяне нанимались в батраки к барину.

Ликвидация крепостного права стала причиной резкого кризиса отечественной промышленности, так как производства с преобладающим крепостным трудом составляли значимую долю всех предприятий. Что же касается землевладения, то реформа 1861 года не создала буржуазного земледелия, став лишь шагом к нему. Она усилила противостояние между помещиками и крестьянами за выбор пути развития капитализма в сельском хозяйстве: быстрого американского, подразумевающего полную свободу крестьянина-собственника, или эволюционного германского [5, с. 488].

XIX век – переходный период, в котором совместно функционировали феодальная система барщины и капиталистическое хозяйство. Крестьянин, работающий ради удовлетворения потребностей продуктами своего труда вступал теперь в товарно-денежные отношения на рынок сельскохозяйственной продукции. Тем самым сельское хозяйство было фактически приравнено к фабрике – по способу и цели своего функционирования. Вместе с тем крестьян лишили примерно 40 % (в зависимости от региона и размера имения цифра колебалась от 8 до 75 %) земли, которую они обрабатывали, а за оставшуюся платили выкуп по ценам, превышающим рыночные. Крестьянин не стал самостоятельным землевладельцем, и крепостнические отношения просто изменили внешнее проявление, например, барщина реализовывалась в виде обработки помещичьей земли в качестве арендных платежей [10, с. 51]. Примерно 60 % выработанного уходило на уплату различных налогов и сборов. Таким образом, экономическое давление на крестьянина не только не ослабло, но даже усилилось.

Община, будучи в плачевном состоянии, все же оберегала крестьянство от полного об-

нищания, от его пролетаризации и от передела земли в пользу немногих крупных собственников. В результате реформы община стала выступать в роли субъекта налогообложения. Как отмечал В. И. Украинский, «...правительство, оковав освобожденное крестьянство круговой порукой, превратило общину из хозяйственного союза в универсальный аппарат выколачивания непосильных платежей».

В российской истории община занимала видное место вследствие позднего перехода от родового общества к феодальному и сохранения пережитков родового строя в новых общественных отношениях. Рабовладельческой формации присуща четкая охрана частной собственности, распространение которой вытесняет общинные отношения родового строя. Исключение рабовладения из общественного развития явилось причиной включения общины как формы общественного устройства в феодальную систему общества. В общем и целом народно-хозяйственное значение общины определялось следующими основными положениями: 1) право на землю каждого, рожденного в общине; 2) распределение земли соответственно потребностям и рабочей силе; 3) предохранение земельного владения от чрезвычайного измельчания; 4) поддержание беднейшей части населения и предохранение его от крайностей экономической зависимости; 5) распоряжение землями, не поступавшими в передел (земли общественной запашки, пастбища, леса, дороги, общественные сооружения); 6) поддержание общественного хозяйства [11, с. 48].

Общинное земледелие неизменно показывало большую эффективность и рачительность в сравнении с частными хозяйствами. Так, А. В. Чайнов указывает в отношении Воронежской губернии 1904 года на многократное (в 3–7 раз) превышении арендной платы за десятину над доходностью ее в земледельческом предприятии. О приоритете общины над частным хозяйством говорит также и то, что после революции крестьяне по собственной инициативе восстановили общину. К 1927 году 91 % крестьянских земель в РСФСР находились в общинном ведении [12, с. 27].

К концу XIX века обострение ситуации на селе и русская революция 1905 г. привели правительство к осуществлению столыпинской аграрной реформы. Крестьянин получил право частной собственности на землю. Был взят курс на разрушение общины. Деревенская буржуа-

зия выходила из общины для того, чтобы расширить свои владения. Бедные слои крестьянства лишались земли, закладывая ее в Крестьянском банке или продавая с целью уплаты долгов [13, с. 240]. Реформа усилила дифференциацию крестьянства и дала возможность крепостническому хозяйству просуществовать еще некоторое время. Зависимость приняла новые различные формы. Но принцип аграрных отношений изменен не был – большая часть крестьян не приняла частной собственности на землю.

Возникает вопрос: существовала ли кооперация в досоциалистической России? Современный российский исследователь А. Ю. Давыдов относит время появления кооперативного движения к отмене крепостного права [14, с. 26]. Кооперация проявилась в форме производственных артелей (к примеру, сыроваренных), но после относительно недолгого существования они оказывались в руках частных собственников. Имели место также потребительские общества (как правило, небольшие), ссудосберегательные товарищества (ставшие альтернативой сельскому банку). Кредитные кооперативы создавались сверху, поначалу неэффективные, но впоследствии, с появлением заинтересованности у их учредителей, они трансформировались в эффективные институты, обеспечивающие насыщение сельского хозяйства ресурсами и средствами производства. В 1917 г. по количеству кооперативов и темпам их роста Россия занимала первое место в мире. Однако окрепшее кооперативное движение натолкнулось на противодействие правительства. Ввиду отсутствия правовых норм кооперативы признавались незаконными и преследующими революционные цели.

Отмена крепостного права наводнила рынок свободной рабочей силой. Рабочие на фабриках работали уже преимущественно круглый год (72 % от всех рабочих по Европейской России [15, с. 95]), лишь немногие сохраняли связь с землей. Тем самым можно судить о возникновении в России устойчивого рабочего класса, отчужденного от средств производства: в отличие от крестьянского хозяйства, в котором крестьянин работал на своей лошади, своей бороной, на фабрике все средства производства принадлежат фабриканту [16, с. 98]. Однако образовавшейся массой пролетариев воспользовался в большей степени не отечественный, а иностранный капитал, которому уже к началу

XX века принадлежала большая часть акционерного капитала производств средств производства и значительная доля капитала в иных отраслях. В итоге подъемом промышленности в конце XIX – начале XX вв. Россия обязана иностранному капиталу. Но не стоит забывать и об отрицательных последствиях данного процесса.

Иностранный капитал еще при Петре I служил средством доведения отечественной промышленности до западных стандартов. В те времена зарубежным предпринимателям давались обширные преференции на устройство и функционирование предприятия. Однако в случае невыполнения ими производственного задания, предприятие отбиралось и передавалось другому предпринимателю [17, с. 64]. Основной упор был сделан на привлечение западных специалистов к построению современной экономики в качестве владельцев, менеджеров или специалистов узкого профиля. В конце XIX века в экономике России стал играть существенную роль крупный западный капитал, как промышленный, так и финансовый. В пореформенный период государство вело активную политику внешнего заимствования. В результате выхода на мировой финансовый рынок России удалось привлечь сотни миллионов рублей, направленных на поддержку экономики, хозяйственные и военные нужды.

Приток иностранного капитала в промышленность начинается с 1890-х гг., преимущественно в металлургическую, каменноугольную, нефтяную, текстильную промышленности. Например, в 1914 г. около 60 % добычи русской нефти находилось в руках иностранного капитала: тресты «Ойл», «Шелл» и «Нобель» распоряжались обществами и товариществами, основной капитал которых составлял 80 % всего вложенного в русскую нефтяную промышленность капитала. Л. Г. Ляндау определяет долю иностранного капитала в балансе народного хозяйства России в 55 % всего акционерного капитала [18, с. 8–12]. Русские банки выступали в качестве посредников между европейскими банками (преимущественно французскими и немецкими) и промышленностью. В результате европейские корпорации (преимущественно стран Антанты) получили монопольное право на распоряжение русской капиталистической промышленностью. Среда для подобного захвата была благоприятной. В 1907 г. на фоне прекращения казенных заказов по окончании русско-японской войны и с началом мирового

кризиса русская промышленность оказалась в глубокой депрессии.

Отсутствие внутреннего рынка стало причиной более продолжительного кризиса, и начавшегося одновременно с европейским. Производительные силы России стремительно развивались, а внутренней потребности в этом развитии не было. К тому же специфика отечественной промышленности заключалась в пренебрежении производством средств производства и товаров массового потребления. Причиной тому было превалирование в производстве товарной продукции заказов, связанных с удовлетворением воинских нужд (порядка 70 % от всего объема производства) [7, с. 163].

Основная схема функционирования российской промышленности того времени выглядит следующим образом: для ведения войны правительству необходимы товары предприятий, работающих на ВПК (как было указано, 70 % всей продукции), для обеспечения которыми оно делает государственный заказ. Для расчета правительство осуществляет заем средств на Западе (выпуск ценных бумаг, кредиты банков). Более половины предприятий находятся под контролем тех же иностранных банков, в которых правительство осуществляет заем. Таким образом, значительная часть заемных средств в виде более чем половины прибыли предприятий, работающих на ВПК, возвращалась за рубеж. Также отечественные предприятия отличались высокой нормой прибыли (достигающейся за счет оплаты труда, в 1,5–3 раза меньшей, нежели на предприятиях капиталистического центра). Так, самые отсталые технически предприятия давали не менее 6 % в год, тогда как нормальная прибыль составляла 40 %, а то и 70 % на вложенный капитал [19, с. 124]. Это и явилось причиной активности иностранного капитала на просторах Российской Империи. Чем вам не периферия развитого западного капитализма?!

Особенностью отечественно развития капитализма является отсутствие у Российской Империи колоний, которые можно было бы эксплуатировать по схеме «центр – периферия». Франция, Англия, Германия и США имели в своем распоряжении дешевую рабочую силу и рынки сбыта в своих колониях. Россия же являлась периферией этих стран – в особенности, Франции и Англии – будучи источником сверхприбылей для последних. У России возможностей развитых стран Запада не было – отчего

средства для расширения капиталистических отношений исходили от эксплуатации наименее защищенных слоев населения и от внешних заимствований.

В результате сращивания промышленности с банковским капиталом и господствующего положения монополий, а также ввиду увеличения крестьянского рынка после столыпинской реформы (из-за усиления расслоения крестьянства) в России начался промышленный подъем, особенно в отраслях тяжелой и текстильной промышленности, продолжавшийся до начала Первой мировой войны.

Первая мировая война была четвертой крупной войной, ведомой Россией на протяжении века наряду с Отечественной 1812 года, Крымской и японской войнами, что не могло не сказаться на размере государственного долга. Так, в период с 1914 по 1918 гг. его размер возрос с 8,8 до 63 млрд рублей [20, с. 97]. В результате чего 1 января 1918 г. большевики, оказавшись у власти в результате революции, объявили государственное банкротство.

Революция и последовавшая за ней Гражданская война окончательно разрушили старую экономическую систему. Если до сих пор преобразования отношений собственности велись эволюционным путем, то в 1917 г. настало время революционного слома. Система собственности, выступающая базисом экономической системы, утратила поддерживающую ее надстройку – легитимность государства и обязательность правовых норм к исполнению.

Время деятельности Временного Правительства характеризуется укреплением позиций крупного промышленного (соответственно, и банковского) капитала посредством слияния предприятий в еще более крупные монополии, манипулирующие рынком и государственными заказчиками [21, с. 10]. Параллельно с этим происходит процесс установления рабочего контроля над производством (как промышленным, так и сельскохозяйственным – со стороны крестьян). Впрочем, осуществляемый ими контроль за предпринимателями или руководство заводами не всегда являлись образцовыми: были и распродажи имущества предприятия с наименьшим распределением средств между рабочими, были и сговоры с предпринимателями [22, с. 149].

На селе в это время крестьяне активно противились аграрной реформе и требовали запрета на сделки купли-продажи с землей. Несмотря

ря на Февральскую революцию, для большинства населения не изменилось ничего, посему крестьяне перешли к самостоятельному решению проблем отчуждения земли. Так, в Тамбовской губернии, согласно распоряжению крестьянского Совета, все помещичьи хозяйства передавались в руки местных советов с учетом как земли, так и хозяйственного имущества [22, с. 39].

Тем самым идея о плодотворной необходимости власти буржуазии для достижения социализма на отечественных просторах оказалась несостоятельной: Временное правительство оказалось слабым и бездейственным. Результат – бескровный переворот Октября 1917, узаконивший уже сформированные народные органы власти. Так был осуществлен цивилизационный выбор построения буржуазной республики или социалистического государства, определивший дальнейшую трансформацию собственности. Основой государства постепенно становилась собственность социалистическая, создаваемая посредством национализации и государственного управления.

Одним из важнейшим нормативных правовых актов, принятых советской властью, был Декрет о земле, согласно которому право частной собственности на землю отменялось навсегда. Вся земля обращалась во всенародное достояние безвозмездно и переходила в пользование всех трудящихся на ней с запретом на использование наемного труда [23]. Отличием общенародной собственности от государственной (западного типа) заключалась в отсутствии платы за пользование землей [24, 25].

Совет Народных Комиссаров не осуществил национализации вслед за декретом «О земле» ввиду отсутствия знаний и опыта всестороннего руководства у масс, в частности, фабрично-заводских комитетов. Хотя основной причиной была невозможность контроля за кругооборотом капитала, давление на составляющие которого (производственный, торговый и кредитный капиталы) затрудняется большой долей иностранного капитала в структуре капитала отечественных компаний [25, с. 9–10]. Тем не менее национализация банковского сектора была произведена, несмотря на тесную его связь с иностранным капиталом.

Выделяют три этапа национализации в Советской России: 1) переход в собственность государства отдельных предприятий, закрытых по причине дезуправления; 2) национализация

отраслей с весны 1918 года (предприятия признавались находящимися в безвозмездном арендном пользовании прежних владельцев с сохранением источников финансирования и получения доходов бывшими владельцами [22, с. 160]); 3) мобилизационная национализация в годы Гражданской войны [22, с. 149].

Весной 1921 г. начался поворот к НЭПу, национализация осуществлена до конца не была [26, с. 40]. Основными целями национализации были централизация промышленности перед лицом военной угрозы и обеспечение жизнеспособности населения в условиях военного хаоса [27, с. 26–27]. Так, рынок был ограничен (хотя и имел широкие размеры в годы войны), была организована преимущественно безденежная система распределения предметов потребления (ввиду стремительного обесценения денег), рабочая сила находилась в распоряжении государства и обеспечивалась за его счет по принципу соотношения работоспособности и участия в производственном процессе [28, с. 42–45].

Уровень отдачи сельского хозяйства в послереволюционные годы падает. Это обусловлено дроблением сельского хозяйства на малые участки ввиду раздела крупных хозяйств и перераспределения земли в интересах беспосевных и малосеющих крестьян, действовавших через комитеты бедноты [28, с. 13–14]. В целях недопущения голода в городах и обеспечения продовольствием армии была организована продразверстка – изъятие излишков крестьянского хозяйства. Взамен крестьяне получали некоторый минимум промышленных товаров. Ю. Ларин отмечает, что за каждые 4 вагона хлеба крестьяне получали 3 вагона промышленных изделий, стоимость которых заметно превышала стоимость полученного хлеба [28, с. 20].

По окончании войны программа «военного коммунизма» была свернута. В. И. Ленин неоднократно подчеркивал недопустимость применения военных методов управления экономикой в мирное время. Была развернута новая экономическая политика, задачей которой было обеспечение функционирования в государстве одновременно командно-административной системы управления народным хозяйством и рыночного механизма перераспределения продуктов труда. Основной упор делался на обеспечение экономической связи между городом и деревней посредством вывода крестьянских хозяйств на свободный рынок. Продразверстка

была заменена дифференцированным (по классовому признаку) продналогом [29, с. 34]. Был взят курс на включение мелкотоварного производства в социалистическую систему хозяйствования. Осуществлялось это посредством создания кооперативов: сельскохозяйственных, кустарно-промысловых и многих других. Постепенно, на преимущественно добровольных началах, индивидуальные крестьянские хозяйства трансформировались в колхозы. Таким образом, в экономической системе периода НЭПа сложилась система социалистической собственности, основанной на государственной собственности на промышленные предприятия и общей собственности на средства производства в сельском хозяйстве и кустарном производстве. В 1930-е годы свобода деятельности кооперативов была ограничена, были упразднены многие формы кооперации (кредитной, снабженческо-сбытовой и др.). В 1950-е годы была ликвидирована кустарно-промысловая кооперация, а в 1960–70-е годы колхозы административными методами стали преобразовываться в совхозы [30, с. 79].

Промышленные предприятия были поделены на несколько групп, в соответствии с которыми выбирался механизм их функционирования: хозяйственный расчет в соответствии с производственной программой; сдача в аренду или закрытие; объединение или работа на рынок [31, с. 272]. Основные роли играют тресты (объединения государственных промышленных предприятий, действующие самостоятельно ради получения прибыли) и синдикаты (органы оптовой торговли), обеспечивающие товарные связи как между производителями, так и между производителями и потребителями. Так, к 1928 г. на долю синдикатов приходилось уже 80–100 % оборота промышленности, в зависимости от отрасли. Как показывает статистика, за годы НЭПа был достигнут довоенный уровень развития промышленности [31, с. 307–328]. Иностранный капитал участвовал в отечественной экономике посредством концессий. Особого распространения концессии не получили и имели временный характер.

Параллельно с предоставлением самостоятельности предприятиям осуществлялась работа по совершенствованию системы народнохозяйственного планирования. В 1921 г. из числа крупнейших ученых, экономистов, агрономов, инженеров был создан Госплан [31, с. 424], главной функцией которого было изучение и согла-

сование экономических интересов различных групп населения, отраслей, регионов на основании государственной политики. Постепенно рыночные механизмы функционирования экономики подавлялись, их место занимало административное управление. Ввиду осознанной руководством страны неизбежности войны с Германией для роста обороноспособности требовалась форсированная индустриализация. Появилась жизненная необходимость в средствах для ее проведения. Сегодня не вызывает сомнения тот факт, что продолжение НЭПа в 1930-е годы не только не привело бы к повышению обороноспособности, но и прирост валового продукта опустился бы ниже прироста населения [12, с. 306].

Происходило формирование командно-административного управления единым народным хозяйством на основе социалистической собственности на средства производства. Недостатком такой системы являлась постепенное выделение руководителей в отдельную социальную группу, преследующую свои личные экономические интересы. Именно этот изъян в отсутствие внутрипартийного контроля за его проявлением и стал, в конечном счете, причиной развала Советского Союза и масштабной приватизации государственной собственности. Однако пока партия действовала исходя из национальных экономических интересов, народное хозяйство СССР работало на собственное расширенное воспроизводство.

Особенности отношений собственности в годы Великой отечественной войны заключались в функционировании экономики под девизом «Все для фронта, все для победы». После войны раскрученный маховик промышленности продолжил работу на восстановление хозяйства. После смерти И. В. Сталина началась некоторая либерализация экономического курса. Система управления хозяйством развивалась экстенсивно, и на определенном этапе стала тормозить развитие экономики. Реакцией явилась реформа А. Н. Косыгина 1965 года, главное содержание которой состояло в переходе от преимущественно административных к преимущественно экономическим формам руководства промышленным производством [7, с. 152]. Основные пункты пакета реформ 1960-х годов: 1) сокращение директивных показателей для предприятий; 2) отказ от поддержания заниженных цен; 3) ускорение перевода колхозов в совхозы (то есть отказ от кооперации в угоду

государственным предприятиям); 4) перевод предприятий на хозрасчет; 5) предприятия получили право распоряжения своей прибылью. Негативные последствия проведенных реформ проявились не сразу – рост мировых цен на нефть и газ завуалировал проблемы советской экономики. Дерегулирование экономики привело к неоправданному росту зарплат (как правило, среди управляющих и инженеров), падению качества выпускаемой продукции, росту цен, расширению теневой экономики. Идеологически эти процессы совпали с десталинизацией и декларацией возвращения к заветам В. И. Ленина, отсюда и хозрасчет как продолжение НЭПа. Однако в молодом советском государстве предприятия переводились на хозрасчет ввиду неспособности руководства страны обеспечить их управление (не хватало опыта и подготовленных кадров. У косыгинской реформы были альтернативы: например, проект углубления планирования посредством информационных технологий. Эта идея вызывает интерес и в наши дни в связи с развитием информационных систем и систем связи: сегодня есть действительная возможность создания единой информационной системы для всех предприятий экономики России, прозрачной и достаточно чувствительной. Однако курс был взят на постепенную реставрацию капиталистических отношений.

До конца 1980-х годов экономика СССР стабильно росла, невзирая на термин «застой», больше сопутствующий депрессии. В конце 1980-х начались реформы перестройки-1, представляющей собой «революцию сверху». Реформы осуществлялись, исходя из экономических интересов части партийно-государственной номенклатуры, деятелей теневой экономики и зарубежных политических сил, желающих окончательной победы в холодной войне и расширения рынков сбыта продукции своих стран.

Отличительной особенностью перестройки-1 является психологическое воздействие на обширные слои населения, позволившее осуществить реформы в интересах ограниченной группы лиц с псевдоучетом экономических интересов обширных слоев населения. Трансформация отношений собственности происходила под влиянием основного процесса: дезуправление и демонтаж единого народнохозяйственного комплекса СССР с последующим переводом большей части средств производства (включая землю) в частную собственность узкого круга лиц.

Так, в 1985 г. началась реорганизация органов управления народным хозяйством: 1) осуществлен переход к двухзвенной системе подведомственности «министерство – завод»; 2) сокращение служащих органов управления на 593 тыс. работников; 3) преобразование большинства министерств и ведомств путем разделения и слияния [12, с. 755–756]. Результат – разрушение централизованного управления экономикой и дезориентация предприятий в информационном поле.

В 1987 г. был осуществлен перевод предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование. В 1990 г. был принят закон о собственности в СССР, устанавливающий равенство собственности граждан, коллективной и государственной собственности. В 1991 г. был принят закон об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий на основе исключения из конституции статьи об общенародном характере собственности на промышленные предприятия. Законы принимались без должного обсуждения в закрытом порядке. Так перевод общенародной собственности в частную получал правовое оформление. В конце 1991 г. СССР прекратил свое существование, трансформация отношений собственности продолжилась на бывших его территориях довольно-таки автономно, но с общей тенденцией к построению рыночной экономики путем масштабной приватизации общенародной собственности.

Итак, отношения собственности в России прошли последовательно несколько характерных форм: первобытнообщинную, феодальную, социалистическую и перешли в капиталистическую. Из перечисленных форм в чистом виде существовала лишь первая, остальные же лишь показывают преобладающий тип отношений, наряду с которым действуют и другие, образуя систему присвоения-отчуждения. Так, например, в позднефеодальной России система присвоения-отчуждения складывалась из феодальных, капиталистических и рабовладельческих элементов. Отдельный интерес вызывает составление подобной палитры для современной России.

История отношений собственности России уникальна. За термином «феодальная собственность» в России и, к примеру, в Германии скрываются различные по своей природе и составу явления. Специфической чертой отношений собственности в истории России является

функционирование общей собственности наряду с господствующей формой собственности, причем, как правило, в области сельского хозяйства. Другой важной чертой системы присвоения является историческое отсутствие у России колоний, которые она могла бы эксплуатировать; пренебрежение развитием отечественной экономики приводило к катастрофическому росту внутреннего и внешнего долга. Также, в отличие от достаточно постепенных изменений отношений собственности в странах капиталистического центра, история России богата на изменения темпа и вектора трансформации. Более ярко и выразительно это проявилось в течение XX века, то есть отношения присвоения являются неустойчивыми, особенно в глобальных условиях. Отношения собственности – общественные отношения, процесс их трансформации является длительным и постепенным, резкие изменения возможны лишь при революционном преобразовании хозяйственного механизма, создающим новые производственные отношения. Однако и тогда большую роль в формировании системы присвоения-отчуждения будут играть существовавшие до настоящего времени формы собственности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бланки, Ж. А.* История политической экономики в Европе с древнейшего до настоящего времени. Т. 1. С древнейших времен до XVIII века / Ж. А. Бланки; пер. с фр. – 2-е изд. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012.
2. *Хромов, П. А.* Очерки экономики докапиталистической России / П. А. Хромов. – М.: Наука, 1988.
3. *Рубаник, В. Е.* Собственность и право собственности: юридические, философские, социологические подходы в их историческом развитии. В 3 т. Т. 1. Отношения собственности и их отражение в восточно-славянской традиции права собственности / В. Е. Рубаник. – М.: Издательство «Юрлитинформ», 2010.
4. *Буганов, В. И.* Эволюция феодализма в России: социально-экономические проблемы / В. И. Буганов, А. А. Преображенский, Ю. А. Тихонов. – М.: Мысль, 1980.
5. *Колганов, М. В.* Собственность. Докапиталистические формации / М. В. Колганов. – М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962.
6. *Зельцер, В.* Дореформенная экономика / В. Зельцер, А. Гайсинович. – Харьков: Пролетарий, 1930.
7. *Юрьев, В. М.* История трансформации отношений собственности в России: монография : в 3 т. Т. 1. Онтология отношений собственности в России досоветского периода / В. М. Юрьев, Т. Г. Осадчая, О. Ю. Дудина ; под ред. В. М. Юрьева ; Федеральное агентство по образованию [и др.]. – Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2009.
8. *Туган-Барановский, М.* Русская фабрика в прошлом и настоящем. Т. 1. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке / М. Туган-Барановский. – 7-е изд. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1938.
9. *Бернадский, Б. Н.* Крепостническое и капиталистическое предпринимательство в третьей четверти XVIII в. / Б. Н. Бернадский // Вопросы генезиса капитализма в России: сб. ст. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1960.
10. *Ванаг, Н.* Экономическое развитие России. Вып. 1. Эпоха промышленного капитализма / Н. Ванаг, С. Томсинский. – М. – Л.: Государственное изд-во, 192.
11. *Мальцев, Г. В.* Крестьянская община в истории и судьбе России: монография / Г. В. Мальцев. – М.: Издательство РГТЭУ, 2010. – С. 48.
12. *Кара-Мурза, С.* Советская цивилизация / С. Кара-Мурза. – М.: Эксмо : Алгоритм, 2011. – 1200 с. – (Русский век).
13. *Хромов, П. А.* Очерки экономики России периода монополистического капитализма / П. А. Хромов. – М.: Изд-во ВПШ и АОН при ЦК КПСС, 1960.
14. *Давыдов, А. Ю.* Свободная кооперация в России (до октября 1917 года) / А. Ю. Давыдов // Вопросы истории. – 1996. – № 1.
15. *Ванаг, Н.* Численность и состав пролетариата во второй половине XIX века / Н. Ванаг, С. Томсинский // Экономическое развитие России. Вып. 1. Эпоха промышленного капитализма. – М. – Л.: Государственное изд-во, 1923.
16. *Грановский, Е. Л.* Монополистический капитализм в России / Е. Л. Грановский. – Л.: Прибой, 1929.
17. *Ионичев, Н. И.* Иностраный капитал в экономике России (XVIII – начало XX вв.) / Н. И. Ионичев // Моск. гос. ун-т печати. – М.: МГУП, 2002.
18. *Ляндау, Л. Г.* Иностраный капитал в дореволюционной России и в СССР / Л. Г. Ляндау. – М.–Л.: Государственное изд-во, 1925.
19. *Гольман, М.* Русский империализм. Очерк развития монополистического капитализма в России / М. Гольман. – Л.: Прибой.
20. Государственное банкротство. Д-р К. Колласт; Финансово-экономическое и международно-правовое положение России как банкрота. А. Н. Зак. – Петроград, 1918.
21. *Белоусов, Р. А.* Экономическая история России: XX век. Кн. 2 / Р. А. Белоусов. – М.: ИздАТ, 1999.
22. *Лысков, Д. Ю.* Великая русская революция: 1905–1922 / Д. Ю. Лысков. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 400 с.
23. Декрет II Всероссийского съезда Советов о земле 26 октября 1917 года // [интернет-ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.hist.msu.ru/msu.ru>
24. *Колганов, М. В.* Собственность в период перехода к коммунизму / М. В. Колганов. – М.: Изд-во экономической литературы, 1963.
25. *Плетнев, В.* О рабочем контроле. С приложением практических указаний и образцов делопроизводства для фабрично-заводских комитетов / В. Плетнев. – М.: Изд-во «Пролетарий», 1918.
26. *Гимпельсон, Е. Г.* О политике «военного коммунизма» (1918–1920 гг.) / Е. Г. Гимпельсон // Вопросы истории. – 1963. – № 5.
27. *Смушков, В.* Очерк советской экономической политики / В. Смушков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Работник просвещения», 1925.
28. *Ларин, Ю.* Очерк хозяйственной жизни народного хозяйства советской России. 1 ноября 1917–1 июля 1920 г. / Ю. Ларин и Крицман. – М.: Государственное издательство, 1920.
29. *Лященко, П. И.* Народное хозяйство СССР в восстановительный период (1921–1925) / П. И. Лященко // Вопросы истории. – 1953. – № 7.
30. *Файн, Л. Е.* Развитие кооперации в СССР в 1920-е годы. Основные проблемы и итоги из изучения / Л. Е. Файн. – Ивановский государственный университет, 1988.
31. *Белоусов, Р. А.* Экономическая история России: XX век. Т. 2 / Р. А. Белоусов. – М.: ИздАТ, 1999.

УДК 330.34  
ББК 65.013

*Н. В. Яровая*

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ БЕДНОСТИ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена изучению бедности как социально-экономическому феномену как энтропии системы. Выделены те ресурсы системы, которые ответственны за предотвращение этого процесса. Определены институты, производства и потребления этих ресурсов и проанализирована степень эффективности их функционирования в российских условиях. Дана оценка характера российской бедности.

*Ключевые слова:* бедность, базовые ресурсы системы, виды бедности, институты производства и потребления базовых ресурсов, эффективность институтов.

*N. V. Yarovaya*

## INSTITUTIONAL CONDITIONS OF POVERTY

Volgograd State Technical University

The article studies poverty as a social and economic phenomenon as the entropy of the system, emphasizes the resources of the system which are responsible for prevention of this process. Institutions for production and consumption of these resources are defined. The efficiency of their operation is analyzed in the context of Russian conditions. The nature of Russia's poverty is estimated.

*Keywords:* poverty, basic resources of the system, types of poverty, institutions, production and consumption of basic resources, efficiency of institutions.

В России бедность является очень значимой проблемой. В исследовании «Евробарометр-40: бедность и социальная эксклюзия» на вопрос: есть ли в вашей местности люди, оказавшиеся в состоянии бедности, отрицательный ответ дали только 4 % [1]. Причем бедность имеет не только экономический характер, как отсутствие средств для удовлетворения потребностей, но и социальный. Это подтверждают теоретики, говоря о бедности монетарной и немонетарной [2], об этом пишут, изучающие реалии современной жизни – данные Росстата о том, что даже в относительно благополучные годы она не сокращается.

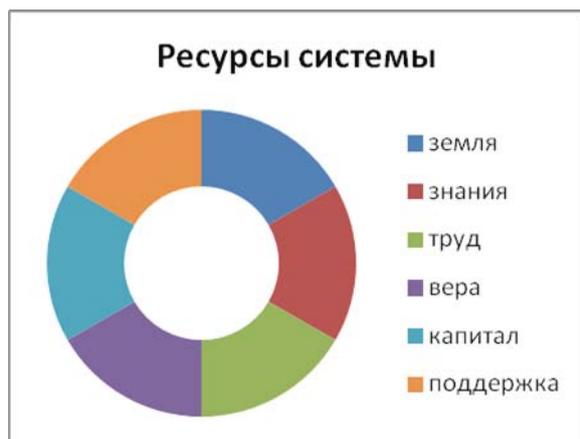
Изучать эту проблему необходимо комплексно с учетом всех базовых причин, порождающих ее. Комплексный подход как основа устойчивого развития предлагался М. В. Терешкиной [3], подчеркивая важность учета социальных, экономических и экологических интересов. Действительно, у человека должны быть удовлетворены и экономические и социальные потребности экологично для других, то есть безопасно (в том числе и для Земли, или людей, рожденных в будущем).

Конкретизация средств для удовлетворения этих потребностей, выделение базовых проблем и уточнение характера бедности требует первоочередного рассмотрения в науке для оптимизации социально-экономической реальности. Некоторый взгляд по этой тематике будет представлен ниже.

В экономике давно общепринято говорить о трех основных факторах производства – труд, капитал и земля – как источниках удовлетворения экономических потребностей, или потребностей материального плана. К ним можно отнести потребности низшего уровня в пирамиде А. Маслоу [4]. Для счастья человека, как отмечал великий психолог, нужно удовлетворение всего комплекса потребностей, причем чем более высокий уровень потребностей человеком удовлетворяется, тем большее количество средств у него для этого, или человек богаче. Для возможности получения социального признания, уважения и самоуважения, а также самоактуализации и самореализации человеку нужны социальные ресурсы – знания, вера и коммуникативные навыки экологичного плана, что можно назвать социальной поддержкой.

В обобщенном виде комплекс средств для удовлетворения социально-экономических потребностей можно представить следующим образом (см. рисунок).

Причем средства, или ресурсы, все взаимосвязаны: наличие одного дает возможность для получения других: земля дает знания, знания мотивируют к труду, труд рождает веру, вера – возможность рисковать – капитал, капитал позволяет осуществлять поддержку (могут быть и другие связи). Но развитие ресурсов идет по спирали, ресурсы расширяются и система характеризуется богатством. Если блокируется хоть один из ресурсов – идет сужение системы



Ресурсы системы

по спирали – спуск к центру, и это характеризуется бедностью. То, что блокирует дальнейшее развитие системы, является базовой причиной бедности. В связи с этим можно выделить следующие виды бедности или уровни бедности, отражающие характер энтропии в обществе:

– *экологическая бедность* – сокращение природных ресурсов, увеличение неэкологических производств, слишком много перерабатываемых отходов, проблемы с демографической ситуацией, возрастают риски экологической катастрофы;

– *информационная бедность* – информация перестает перерабатываться в знания, желание отгородиться от неоформленного информационного потока, незащищенность от информационных вирусов, представления о мире поверхностные, обучение формальное, деинтеллектуализация;

– *производственная бедность* – массовое отчуждение от результатов труда, в обществе преобладают потребители, работа перестает рассматриваться как способ получения признания, реализации призвания, ценность жизни понимается в рамках досуга;

– *концептуальная бедность* – пессимистичность, концентрация внимания вокруг обсуждения проблем, а не способов их решения, преувеличение негативного, пассивность;

– *финансовая бедность* – отсутствие ответственности за собственное финансовое положение, ценностная неустойчивость среди населения, актуализация краткосрочных целей в планах, постоянно ощущение недостатка финансов и концентрация на поиске их основных усилий;

– *бедность связей* – основной принцип связей – реципрокность, снижение значимости

другого человека в жизни, эгоистичность, рост проблем личного плана среди населения, начало поиска виноватых.

Преобладающий тип людей меняется в связи с этим в обществе: доноры, активные пользователи, пассивные пользователи или маргиналы [5]. Чем более широкий комплекс ресурсов блокируется, тем больше становится маргиналов и меньше доноров. При блокировке даже уже одного уровня ресурсов в обществе перестают доминировать доноры.

Ресурсы выступают экономического и социально плана, но характер их получения всегда социальный – наличие и создание ресурсов зависит от общего понимания их содержания и практик поддержания, или от эффективности определенных институтов.

Базовые институты и возникают в рамках образования этих ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

#### Базовые ресурсы и институты, формирующие их

Ресурс	Институт
Земля	Природопользование
Труд	Работа
Капитал	Финансовые институты
Вера	Церковь
Поддержка	Культура
Знания	Образование

Таким образом, если не эффективен институт земельной политики – экологическая бедность, образования – информационная бедность, работы – производственная бедность, церкви – концептуальная бедность, финансовых институтов – финансовая бедность, культуры – бедность связей.

Не только ресурсы социально-экономической системы взаимосвязаны, но и институты – неэффективность одного института вызывает деформации в другом. Разрушение институциональной среды вызывает сокращение времени функционирования данного социума (поэтому в России актуальны вопросы не только неэффективности институтов, но и демографии. Для жизни социума должны быть институты, активно производящие эти ресурсы, и институты, актуализирующие их среди широких слоев населения.

Далее следует рассмотреть степень эффективности институтов в России. Основной при-

знак эффективности институтов – появление в системе негаресурсов (синергетический эффект от рационального использования других ресурсов) (табл. 2).

Таблица 2

**Институциональные негаресурсы**

Ресурс	Институт	Негаресурс
Земля	Природопользование	Экологичность жизни
Труд	Работа	Рост производительности труда
Капитал	Финансовые институты	Инвестиции
Вера	Церковь	Оптимизм
Поддержка	Культура	Связи развития
Знания	Образование	Инновации

Показателями неэффективности института традиционно считаются: высокий уровень транзакционных издержек, асимметрия информации и высокая доля безбилетников. Каждый институт имеет определенную долю неэффективности (дисфункции по Р. Мертону [6]), а при превышении предельного значения перерождается в институциональную ловушку – неэффективную норму для большинства. Например, бартер как институт на начальном этапе функционирования позволял оптимизировать взаимоотношения, но быстро начал накапливать транзакционные издержки и асимметрию информации.

Необходимо проанализировать успешность функционирования основных институтов с учетом особенностей производства ресурса (наличия негаресурса) и специфики потребления (доли дисфункциональности при этом – классических черт неэффективности).

*1. Институт природопользования.*

а) Относительно наличия негаресурса, в качестве которого можно рассматривать высокий уровень экологической безопасности. Исследование Йельского университета, опубликовавшего свой рейтинг экологической безопасности (EPI Rank), определило Россию по индексу Trend EPI на последнее, 132-е место, что демонстрирует серьезное ухудшение положения в этой сфере и отсутствие негаресурса [7].

б) Относительно доли дисфункциональности:

– в качестве транзакционных издержек будет рассматриваться уровень преступлений в этой сфере как неурегулированных взаимоотношений.

Динамика **экологических** преступлений, зарегистрированных в Российской Федерации в 2007–2011 гг. [8], имеет за исключением последней даты исследования положительный характер, что свидетельствует о высоких транзакционных издержках: 2007 г. – 26096, 2008 г. – 30573, 2009 г. – 33491, 2010 г. – 41883, 2011 г. – 41242;

– асимметрию информации показывает разность в обеспечении необходимого уровня экологической безопасности. Общероссийская общественная организация «Зеленый патруль» с 01.12.2012 г. по 28.02.2013 г. исследовала экологический рейтинг различных регионов [9], сравнивая положительные и отрицательные стороны экологической обстановки: 9 регионов РФ имеют преобладание положительного, а 73 – отрицательного (положительных черт относительно отрицательных нет выше 64 % и ниже 36 %, то есть асимметрия значительная);

– безбилетников в рамках этого института также много в связи с высокой степенью неопределенности имущественных прав.

*2. Работа как институт.*

а) Относительно наличия негаресурса, в качестве которого здесь будет рассматриваться производительность труда. Из нового сборника Росстата «Россия и страны мира 2012» следует, что производительность труда в нашей экономике и до кризиса 2008–2009 гг., и после него показывает один из лучших темпов роста. До 2008 г. прирост производительности труда в России составлял 7,5 % два года подряд. Был и самый высокий показатель среди стран Европы, а также Японии, Турции и США (2006 г.). В 2007 г. обойти достижение России смогла только Словакия. После кризиса упал в вдвое темп прироста производительности – до 3 % в 2010 г. и 3,8 % – в 2011 г. и обойти российский показатель смогли 15 стран. В 2011 г. Россия по приросту производительности труда заняла третье место [10]. То есть негаресурс в рамках данного института явный.

б) Относительно доли дисфункциональности:

– в качестве индикатора транзакционных издержек в рамках данного института будет выступать текучесть кадров. Согласно исследованию «PwC Saratoga» [11], текучесть кадров по инициативе сотрудников в среднем составила 11,5 % в 2011 г. и 11,6 % в 2010 г., то есть транзакционные издержки не имеют характера роста. Кроме прочего интерпретаторы исследования делают вывод, что основное количество увольнений происходит в течение первого года

работы, что может свидетельствовать о неправильном формировании ожиданий сотрудников (рост чего может отмечаться в связи с культурными изменениями);

– асимметрию информации на рынке труда может отражать разность в оплате труда по регионам. С учетом разницы даже только в крупных городах [12] можно констатировать, что асимметрия высока (табл. 3);

Таблица 3

**Рейтинг городов России по уровню оплаты труда в 2012 году**

Рейтинг	Город	Процент
1	Москва	100
2	Санкт-Петербург	78
3	Владивосток	74
4	Тюмень	65
5	Красноярск	62
6	Краснодар	60
7	Екатеринбург	59
7	Новосибирск	59
8	Сочи	58
9	Иркутск	57
10	Ростов-на-Дону	56
10	Волгоград	56

– доля безбилетников возрастает при расширении льгот различного характера. Для рынка труда характерны следующие льготы: добровольное медицинское страхование (ДМС), но число компаний, предоставляющих ДМС для членов семей сотрудников, в 2012 г. сократилось на 10 % по сравнению с предыдущим годом; ведение беременности (данная льгота также сократилось на 10 %); предоставление служебного автомобиля (81 % компаний); компенсации на автомобиль (выросли на 40 % по сравнению с предыдущим годом); пенсионные планы (слабо распространены, но увеличились на 5 %); компенсация расходов на телекоммуникационные услуги, расходы на обучение (для руководства сократились на 30 %, для других сотрудников возросли на 25 %), субсидирование питания (стало дороже на 15–20 %) [12]. Таким образом, доля безбилетников является постоянно достаточно высоко.

### 3. Финансовые институты.

а) В качестве негаресурса будет рассматриваться рост инвестиций в основной капитал: 2007 г. – 5217,2 млрд руб.; 2008 г. – 6705,5 млрд

руб.; 2009 г. – 6040,8 млрд руб.; 2010 г. – 6625,0 млрд руб.; 2011 г. – 8406,6 млрд руб. [13].

Положительная тенденция в стране по производству капитала в рамках действующих институтов.

б) Относительно доли дисфункциональности:

– в качестве индикатора транзакционных издержек в рамках данного института будут рассматриваться инвестиционные риски (по материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций в процентах от общего числа организаций [13]): 2007 г. – 29 %, 2008 г. – 27 %, 2009 г. – 23 %, 2010 г. – 23 %, 2011 г. – 27.

Снижение транзакционных издержек не носит устойчивого характера (о положительных или отрицательных тенденциях говорить сложно);

– об асимметрии информации говорит степень несовершенства нормативно-правовой базы [13], регулирующая инвестиционные процессы (кол-во правонарушений), которая имеет следующую динамику: 2007 г. – 18, 2008 г. – 10, 2009 г. – 10, 2010 г. – 10, 2011 г. – 10.

То есть преобразования в 2007 году дали значительный положительный эффект, делая ситуацию приемлемой;

– доля безбилетников будет вновь рассматриваться в соответствии с числом тех, кто имеет какие либо льготы, или кто имеет возможность осуществлять инвестиционную деятельность за счет бюджетных средств [14]: 2007 г. – 21,5 %, 2008 г. – 20,9 %, 2009 г. – 21,9 %, 2010 г. – 19,5 %, 2011 г. – 18,9 %.

Данные показывают тенденцию вынужденного снижения доли безбилетников

### 4. Образование.

а) В качестве определения наличия негаресурса следует проанализировать статистику по объему инновационных товаров, работ и услуг (данные Росстата, в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг) [13]: 2003 г. – 4,7 %; 2005 г. – 5,0 %; 2008 г. – 5,1 %; 2009 г. – 4,6 %, 2010 г. – 4,9 %; 2011 г. – 6,1 %.

Негаресурс образуется в современных условиях, но положение имеет несколько неустойчивый характер.

б) Относительно доли дисфункциональности:

– определение транзакционных издержек возможно на основании соизмерения затрат на исследования и количеством людей, которые занимаются ими [13]. Затраты на исследования и разработки: 2000 г. – 76697,1 млн руб.; 2005 г. –

230785,2 млн руб.; 2006 г. – 288805,2 млн руб.; 2007 г. – 371080,3 млн руб.; 2008 г. – 431073,2 млн руб.; 2009 г. – 485834,3 млн руб.; 2010 г. – 523377,2 млн руб.; 2011 г. – 610426,7 млн руб.

Численность персонала, занятого исследованиями в РФ: 2000 г. – 887729 чел., 2005 г. – 813207 чел., 2006 г. – 807066 чел., 2007 г. – 801135 чел., 2008 г. – 761252 чел., 2009 г. – 742433 чел., 2010 г. – 736540 чел., 2011 г. – 735273 чел.

При стабильном росте финансирования происходит сокращение персонала – транзакционные издержки растут;

– об асимметрии информации можно судить в рамках анализа разницы в регионах по продуцированию инноваций (табл. 4) [13].

Таблица 4

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками по субъектам РФ

Регионы	2011 год
Центральный федеральный округ	380363
Северо-Западный федеральный округ	97221
Южный федеральный округ	27738
Северо-Кавказский федеральный округ	8585
Приволжский федеральный округ	111579
Уральский федеральный округ	43586
Сибирский федеральный округ	52794
Дальневосточный федеральный округ	13407

Ассиметрия высокая, так как большие отклонения от медианы;

– доля безбилетников также будет изучаться по динамике бюджетного финансирования (возможности незаслуженно получить блага) [13]: 2009 г. – 61274,2 млн руб.; 2010 г. – 55010,4 млн руб.; 2011 г. – 53931,7 млн руб.

Доля безбилетников будет снижаться.

5. Церковь.

а) В качестве оценки негаресурса определяется степень оптимизма в обществе. В работе [14] находится ссылка на информацию о зримом ухудшении россиянами оценки своей жизни, увеличении чувства тревоги, стыда за нынешнее состояние страны, ощущении беспомощности и невозможности повлиять на происходящее вокруг, рассмотрении ситуации как кризисной (67 %) или катастрофической (14 %). Оценки существующего положения вещей за последний год немного улучшились, однако остаются низкими. Негаресурс отсутствует.

б) Относительно доли дисфункциональности: – в качестве индикатора транзакционных издержек будут служить преступления на основе определенных убеждений. Так, динамика преступлений, связанных с экстремистской деятельностью [15], является негативной в РФ: 2004 г. – –17,2 %; 2005 г. – +16,9 %; 2006 г. – +73 %; 2007 г. – +35,4 %; 2008 г. – +29,2 %; 2009 г. – +19,1 %; 2010 г. – +25,2 %; 2011 г. – +16,2 %.

Транзакционные издержки велики и растут; – о значительной асимметрии информации свидетельствует широкий диапазон в отношении веры в нашей стране. По данным социологического исследования, проведенного в августе 2012 г. в 79 из 83 субъектов РФ, религиозность у россиян, общая численность которых 143,2 млн человек, распределилась так:

- 58,8 млн или 41 % – православные верующие;
- 9,4 млн или 6,5 % – мусульмане (включая суннитов, шиитов, и в основном не принадлежащих к определенной мусульманской конфессии);
- 5,9 млн или 4,1 % – христиане, не принадлежащие к определенной конфессии;
- 2,1 млн или 1,4 % – прочие православные (включая прихожан грузинской, сербской, армянской апостольской и других церквей);
- 1,7 млн или 1,1 % – последователи тенгрианства (турко-монгольских, шаманистских религий и новых религиозных течений) или неоязычества (включая родноверие, уральское и кавказское неоязычество);
- 700 000 или 0,4 % – буддизм (в основном – тибетский);
- 400 000 или 0,2 % – старообрядцы;
- 300 000 или 0,2 % – протестанты;
- 140 000 – индуисты и кришнаиты;
- 140 000 – католики;
- 140 000 – иудеи;
- 18 990 – бахаи (в 2005 году) [11];
- 36 млн или 25,1 % – духовные, но не религиозные;
- 18 млн или 12,9 % – безрелигиозные (англ.) и атеисты [16];

– безбилетники в институте церкви подробно изучались Н. М. Розановой [17] и определялись автором как те, кто получает несоизмеримо большее благо по сравнению с затратами в связи с верой, а блага здесь – социальные связи, организация досуга. С учетом того, что среди православных россиян доля тех, кто посещает храм, составляет 83 %, и при этом 11 % неверующих [18] – доля безбилетников высока.

### 6. Культура.

а) В качестве негаресурса, выделяя сети развития, а в работах исследователей ссылки на преобладание сетей выживания [19], можно сделать вывод об отсутствии негаресурса.

б) Относительно доли дисфункциональности:

– в качестве индикатора транзакционных издержек могут выступать преступления, как критические отношения между людьми: 1990 г. – 1839,5 тыс. преступлений; 2000 г. – 2952,4 тыс. преступлений; 2005 г. – 3554,7 тыс. преступлений; 2006 г. – 3855,4 тыс. преступлений; 2007 г. – 3582,5 тыс. преступлений; 2008 г. – 3209,9 тыс. преступлений; 2009 г. – 2994,8 тыс. преступлений; 2010 г. – 2628,8 тыс. преступлений; 2011 г. – 2404,8 тыс. преступлений.

Транзакционные издержки данного института снижаются, так как преступность падает;

– к асимметрии информации в данном институте будет вести прежде всего ценностная неустойчивость

В диссертации О. А. Хутиевой [20] отмечено, что «современную ситуацию в духовной культуре российской молодежи можно охарактеризовать как промежуточную стадию между традиционной системой ценностей (семьи, дружбы, порядочности, честности и патриотизма), которые остаются актуальными в сфере личных отношений, и новой системой ценностей «достиженческого» характера, утилитарности и прагматизма, ориентирующей на самоутверждение, самовыражение, самореализацию, «социальное равнодушие» и «эгоистический активизм». То есть асимметрия значительная;

– доля безбилетников будет изучаться по трудоисживенческому балансу – соотношению работающих и находящихся на иждивении групп населения. По прогнозу Отдела народонаселения ООН [21], в 2050 году коэффициент поддержки будет составлять (в скобках для сравнения приведены данные 2002 г.) в России – 2 (5). Доля безбилетников снижается (но и уровень поддержки в обществе).

Сводная оценка производства (по уровню негаресурсов) (табл. 5) и потребления (табл. 6) базовых ресурсов в нашем социуме.

Хуже всего суммарные показатели по институту церкви – 6, то есть бедность в России имеет прежде всего концептуальный характер, а также актуальна экологическая бедность (институт природопользования – 5,5) и бедность связей (институт культуры – 2). Институциональная среда в стране недостаточно произво-

дит ресурсов (показатель – 2,5), но сильнее проблемы по актуализации этих ресурсов – потреблению (показатель – 5), общество подвержено серьезной энтропии.

Таблица 5

#### Оценка производства ресурсов

Негаресурс	Оценка
Экологическая безопасность	–3
Рост производительности труда	+3
Инвестиции	+3
Оптимизм	–3
Сети развития	–3
Инновации	+0,5

Таблица 6

#### Оценка потребления ресурсов

Институт	Транзакционные издержки	Асимметрия информации	Безбилетники
Природопользования	–0,5	–1	–1
Работа	+0,5	–1	–1
Финансовые институты	0	+1	+1
Церковь	–1	–1	–1
Культура	+1	–1	+1
Образование	–1	–1	+1

О том, что ситуация серьезная свидетельствуют и демографические показатели [13]: 1980 г. – 677,0 тыс. чел.; 1990 г. – 332,9 тыс. чел.; 1995 г. – –840,0 тыс. чел.; 2000 г. – –958,5 тыс. чел.; 2005 г. – –846,5 тыс. чел.; 2006 г. – –687,1 тыс. чел.; 2007 г. – –470,3 тыс. чел.; 2008 г. – –362,0 тыс. чел.; 2009 г. – –248,8 тыс. чел.; 2010 г. – –239,6 тыс. чел.; 2011 г. – –129,1 тыс. чел.

Требуется разработка комплексных мер на институциональном уровне по выходу из сложившейся ситуации с акцентом на формировании веры в хорошее в людях.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Опасная бедность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.novopol.ru/-opasnaya-bednost-text118532.html>
2. Овчарова, Л. Н. Социально-демографический профиль, факторы и формы проявления бедности российского населения: дис. ... д-ра экон. наук / Л. Н. Овчарова. – М., 2011.
3. Терешина, М. В. Экологическое образование как социальная база для устойчивого развития / М. В. Терешина // Экономика природопользования. – 2006. – № 4. – С. 93–102.

4. Абрахам Маслоу и иерархия потребностей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-around/maslow.htm>
5. Небыков, И. А. Экономические решения работающего населения в рамках особенностей ценностных приоритетов, ресурсов, социальных ролей (на примере Волгограда) / И. А. Небыков Н. В. Яровая // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 10 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 5). – С. 326–333.
6. Мертон, Р. Явные и латентные функции // Социальные теории и социальная структура / Р. Мертон. – М., 2006.
7. Оруджев, Р. Страна демонстрирует экологический прогресс [Электронный ресурс] / Р. Оруджев. – Режим доступа: [www.archive.n.zerkalo.az/2012-01-31/society/26751-absheron.../print](http://www.archive.n.zerkalo.az/2012-01-31/society/26751-absheron.../print)
8. Романенко, С. Правовая ответственность предприятия за экологические преступления. [Электронный ресурс] / С. Романенко. – Режим доступа: <http://minieasel.ru/pravovaya-otvetstvennost-predpriyatiya/>
9. Экологический рейтинг субъектов РФ. Зима 2012–2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.greenpatrol.ru](http://www.greenpatrol.ru)
10. [www.eg-online.ru/news/198850/](http://www.eg-online.ru/news/198850/)
11. Q1: HR-Барометр 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.pwc.ru/en\\_RU/ru/hr-consulting/publications/assets/HR-Barometer-2012\\_rus.pdf](https://www.pwc.ru/en_RU/ru/hr-consulting/publications/assets/HR-Barometer-2012_rus.pdf)
12. Исследование «Нау Групп»: Рынок оплаты труда в России: тенденции 2012 года и прогнозы. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/24/4974>
13. Российский статистический ежегодник. 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elstb.ru/other/files/RSE2012.pdf>
14. Горшков, М. К. Социальные факторы модернизации российского общества с позиции социологической науки. [Электронный ресурс] / М. К. Горшков. – Режим доступа: [http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/11/1214896847/Gorshkov\\_3.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/11/1214896847/Gorshkov_3.pdf)
15. Фридинский, С. Н. Противодействие экстремистской деятельности (экстремизму) в России (социально-правовое и криминологическое исследование) [Электронный ресурс] / С. Н. Фридинский. – Режим доступа: <http://www.crime.vl.ru/index.php?p=3770&more=1&c=1&tb=1&pb=1>
16. Религия в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [ru.wikipedia.org/wiki/%D0%E5%EB%E8%E3%E8%FF%E2%D0%EE%F1%F1%E8%E8#cite](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%E5%EB%E8%E3%E8%FF%E2%D0%EE%F1%F1%E8%E8#cite)
17. Экономический анализ института церкви. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/260/801/1219/24-35.pdf>
18. «Зачем россияне приходят в храм?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112543>; Штейнберг, И. Е. Парадигма четырех «К» в исследованиях социальных сетей поддержки / И. Е. Штейнберг // Социологические исследования. – 2010. – № 5, май. – С. 40–50.
19. Хутиева, О. А. Духовная культура современной российской молодежи: культурфилософский анализ [Электронный ресурс] / О. А. Хутиева. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/dukhovnaya-kultura-sovremennoi-rossiiskoi-molodezhi-kulturfilosofskii-analiz#ixzz2TdSHB9kB>
20. Трудоиждивенческий баланс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/glossary/trud/>
21. [www.un.org/russian/conferen/ageing/facts.htm](http://www.un.org/russian/conferen/ageing/facts.htm)

УДК 336.763  
ББК У264

*Е. А. Самсонов, К. А. Седых*

## РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Иркутский государственный университет путей сообщения**

В данной статье рассматривается современное состояние российского рынка ипотечных ценных бумаг; проводится анализ выпуска облигаций с ипотечным покрытием; выделяются основные проблемы его развития и предлагаются пути решения; дается прогноз развития рынка ипотечных ценных бумаг.

*Ключевые слова:* ипотечные ценные бумаги, облигация с ипотечным покрытием, ипотечный сертификат участия, секьюритизация, ипотечное кредитование.

*Е. А. Samsonov, K. A. Sedykh*

## THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE-BACKED SECURITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION

**Irkutsk State Transport University**

This article examines the current status of the Russia's market for mortgage-backed securities, analyzes the issuing of mortgage-backed bonds, and highlights the main issues of the market's development, suggesting various solutions. Further development of the market for mortgage-backed securities is forecasted.

*Keywords:* mortgage-backed securities, mortgage-backed bonds, mortgage participation certificate, securitization, mortgage credit lending.

Одним из наиболее эффективных способов решения проблем банков с долгосрочными кредитными ресурсами считается рефинансирование банковских активов на основе секьюрити-

зации. Суть секьюритизации заключается в возможности трансформации кредитными организациями кредитов и других банковских активов в ценные бумаги с целью увеличения своей ли-

квидности и получения прибыли [1]. Очень часто объектом секьюритизации выступают ипотечные кредиты.

Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг (ИЦБ) позволяет кредитным организациям привлечь значительные финансовые ресурсы, а также способствует развитию российского фондового рынка за счет эмиссии и обращения ИЦБ.

Рынок ИЦБ в России находится на стадии становления. 2006 год справедливо можно считать годом зарождения российского рынка ипотечных ценных бумаг. Он ознаменовался несколькими значительными событиями, наиболее важными из которых являются первый выпуск ИЦБ по российскому законодательству (эмитентом облигаций стало ОАО «Ипотечная специализированная организация "ГПБ-Ипотека"»), организатором выпуска этих ИЦБ стал «Газпромбанк», который также взял на себя функции спецдепозитария и платежного агента), а также размещение российскими банками («ВТБ» и Городской ипотечный банк) ИЦБ на международном рынке [2, с. 36].

В экономической науке под ипотечными ценными бумагами понимают ценные бумаги, которые удостоверяют право их владельца на получение денежных выплат от совокупности однородных требований, возникающих из кредитного договора и договора займа, обеспеченных ипотекой, и другого имущества, составляющих ипотечное покрытие, а также иные права, предусмотренные законодательством об ипотечных ценных бумагах [3, с. 74].

Согласно Федеральному закону «Об ипотечных ценных бумагах», ИЦБ определяются как облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия.

Облигация с ипотечным покрытием – это облигация, исполнение обязательств по которой обеспечивается полностью или в части залогом ипотечного покрытия. К объектам ипотечного покрытия относятся: только обеспеченные ипотекой требования о возврате основной суммы долга и (или) об уплате процентов по кредитным договорам и договорам займа, в том числе удостоверенные закладными, и (или) ипотечные сертификаты участия, удостоверяющие долю их владельцев в праве общей собственности на другое ипотечное покрытие, денежные средства в валюте РФ или иностранной валюте, а также государственные ценные бумаги и недвижимое имущество.

Ипотечный сертификат участия (ИСУ) – именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие, право требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, право на получение денежных средств, полученных во исполнение обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие [4].

Несмотря на то, что в настоящее время в России только создаются условия для функционирования системы ипотечного жилищного кредитования и рынка ипотечных ценных бумаг, формируется необходимая нормативно-правовая база, субъекты системы ипотечного жилищного кредитования, прежде всего кредитные организации, серьезно рассматривают возможности рынка ИЦБ в качестве перспективного механизма рефинансирования ипотечных кредитов.

За последние четыре года в России наблюдается тенденция увеличения количества выданных ипотечных жилищных кредитов и доли задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, кроме 2010 г. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика роста задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП [5]

Дата	ВВП, млрд. руб.	Количество выданных ипотечных жилищных кредитов	Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.	Доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, %
01.01.2012	54 361	611,5	1 474 839	2,7
01.01.2011	44 439	520,8	1 129 373	2,5
01.01.2010	39 016	301,4	1 010 889	2,6
01.01.2009	41 540	130,1	1 070 329	2,6

Доля ипотечного кредитования в ВВП продолжает оставаться на уровне 2,5–2,7 %, в то время как аналогичный показатель в США со-

ставляет 55 %, в европейских странах 35 %, следовательно, Россия все еще значительно отстает от других стран. Таким образом, несмотря на

положительную динамику основных показателей, характеризующих состояние российского ипотечного рынка, объемы ипотечного кредитования остаются очень маленькими по сравнению с другими странами.

Высокая доля ипотечного кредитования в США и в странах Европы во многом объясняется наличием многочисленных институтов развития, которые в течение многих десятилетий вели деятельность, направленную на развитие и поддержку системы ипотечного кредитования, и, в частности, на рынке ИЦБ. Примером такого института в России может служить лишь Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), созданное в 1997 г. В соответствии с Уставом, Российская Федерация является учредителем и единственным акционером АИЖК, но не отвечает по его обязательствам, за исключением случаев, когда государство само приняло на себя такие обязательства [6]. АИЖК же отвечает по своим обязательствам в размере своего уставного капитала: в эмиссионных документах при выпуске ИЦБ «прописывается», что они размещаются под поручительство АИЖК. Но нигде не прописано, что государство обязано прийти на помощь

агентству в трудную минуту. Поэтому очевидна необходимость создания нового института параллельно либо в качестве дочернего общества на базе АИЖК, по обязательствам которого государство несло бы полную ответственность [7].

Как уже отмечалось ранее, в соответствии с ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», таковыми считаются ипотечные сертификаты участия и облигации с ипотечным покрытием. На современном этапе развития рынка ИЦБ ипотечные сертификаты участия еще не получили распространения в Российской Федерации. Единственную в России сделку секьюритизации ипотечных кредитов путем выпуска ИСУ осуществили ЗАО «Управляющая компания «ГФТ КАПИТАЛ» и Банк «Образование» в размере 1 млрд 250 тыс. руб. в 2012 г. С учетом меньшего количества процедур, необходимых для выдачи ипотечного сертификата участия, прогнозируется высокий спрос на данный инструмент со стороны участников рынка ИЦБ. Однако для полноценного функционирования ИСУ необходима поддержка государства и дальнейшее совершенствование российского законодательства в этой сфере [8].

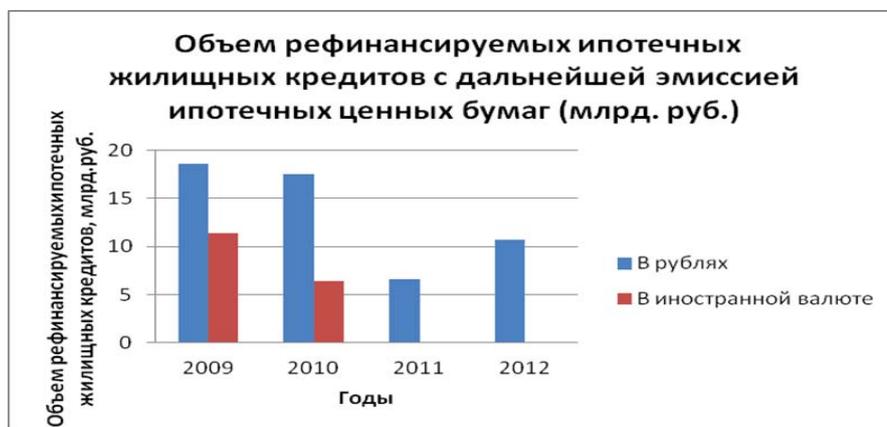


Рис. 1. Объем рефинансируемых ипотечных жилищных кредитов с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг (млрд руб.) [9]

В настоящее время на российском рынке ипотечных ценных бумаг развивается второй вид эмиссионных ипотечных ценных бумаг – облигации с ипотечным покрытием. В период с 2009 по 2012 гг. прослеживается устойчивая тенденция по снижению объема рефинансированных ипотечных жилищных кредитов с дальнейшей эмиссией облигаций с ипотечным покрытием (рис. 1).

Кроме того, на рисунке видно, что в 2010 г. рефинансирование ипотечных жилищных кредитов не осуществлялось в иностранной валю-

те, в результате того, что секьюритизированные ипотечные ценные бумаги не размещались на внешнем рынке (табл. 2).

Согласно данным табл. 2, период с 2006 по 2008 гг. можно считать первоначальным этапом становления рынка ИЦБ в России, характеризующимся незначительной тенденцией увеличения количества сделок «внутренней» и «внешней» секьюритизации и рефинансируемых кредитов. В 2009–2010 гг. последствия мирового финансового кризиса, а именно уменьшение

доли сделок с использованием ипотечного жилищного кредитования (в 2008 г. – 14 %, а в 2009 г. – 5 %), привели к уменьшению количества рефинансируемых кредитов. Необходимо отметить, что ввиду незначительного объема секьюритизации ипотечных кредитов и качественного контроля заемщиков со стороны бан-

ков кризис не нанес таких масштабных последствий для ипотечного и банковского сектора России, как в США и странах Европы. В 2011–2012 гг. наблюдалось оживление экономики, увеличилось количество выданных ипотечных жилищный кредитов (табл. 1) и сделок внутренней секьюритизации.

Таблица 2

**Внутренняя и внешняя секьюритизация, осуществляемая кредитными организациями в период с 2006 по 2012 гг.**

Параметр		Отчетные периоды						
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Внутренняя секьюритизация	Количество сделок, шт.	1	2	2	3	1	7	10
	Количество компаний выпускающих ИЦБ, шт.	1	2	1	2	1	6	8
	Количество кредитов, шт.	6015	9163	34865	26857	16747	41518	62402
Внешняя секьюритизация	Количество сделок, шт.	3	4	6	0	0	0	0
	Количество компаний выпускающих ИЦБ, шт.	3	4	4	0	0	0	0
	Количество кредитов, шт.	11802	13432	10598	0	0	0	0

С 2006 по 2012 гг. российскими банками было проведено 27 сделок (одна приостановлена) внутренней секьюритизации и 13 сделок внешней секьюритизации на сумму 2,4 млрд евро, 341 млн долларов и 19,7 млрд рублей.

В качестве эмитентов ипотечных ценных бумаг принимали участие как первичные кредиторы (Внешторгбанк, Москоммерцбанк), так и рефинансирующие организации, предварительно выкупившие ипотечные кредиты у первичных кредиторов с целью последующего рефинансирования в системе ипотечного кредитования (АИЖК, Совфинтрейд) (рис. 2, 3).

Данные рисунков показывают, что наибольший объем выпуска ипотечных ценных

бумаг внутри страны приходится на АИЖК, за рубежом – на Совфинтрейд (объемом в 198,3 млн евро). Наименьшие количественные показатели внутри страны характерны для КБ МИА (2000 млн рублей), за рубежом – для Городского ипотечного банка (72,6 млн дол.).

Все ценные бумаги, выпущенные в рамках секьюритизации ипотечных кредитов, находятся в обращении с ближайшим сроком погашения в 2014 г. Средняя срочность выпущенных ценных бумаг составляет 337 месяцев. При этом срочность ценных бумаг, выпущенных в рамках внешней секьюритизации, – 354 месяца, по ипотечным ценным бумагам в рамках внутренней секьюритизации – 320 месяцев.

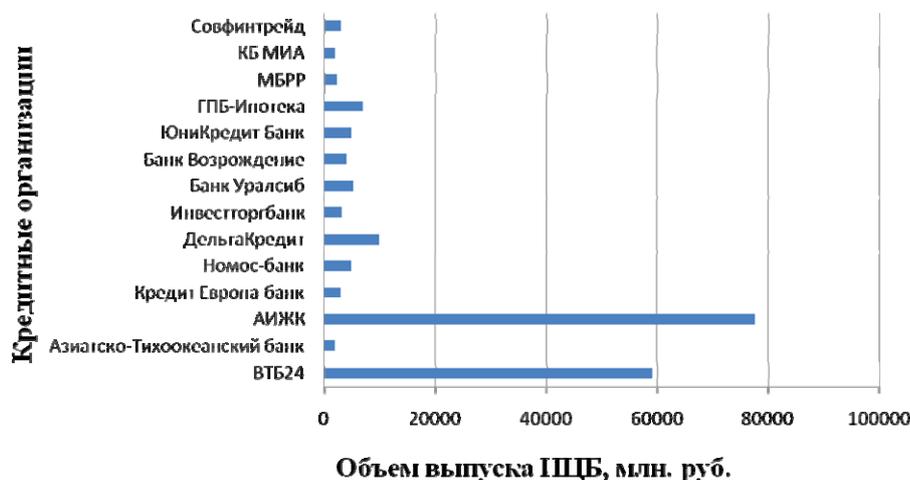


Рис. 2. Структура эмиссии ипотечных ценных бумаг (внутренняя секьюритизация), млн руб.

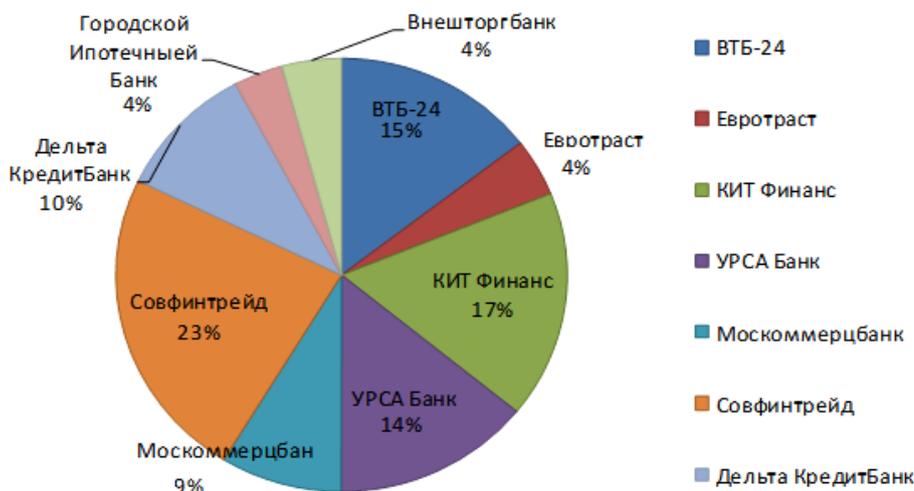


Рис. 3. Структура эмиссии ипотечных ценных бумаг (внешняя секьюритизации), млн руб.

Стоимость выпущенных облигаций для эмитентов зависит от особенностей структурирования и валюты выпуска ценных бумаг. Все сделки локальной секьюритизации имели фиксированные процентные ставки и были номинированы в рублях. В ходе этих сделок 20 прошло с использованием российских спецюрлиц (SPV), остальные 7 с баланса банка. Максимальная ставка старшего транша при размещении составляет 10,5 % в 2008 и 2009 гг. (АИЖК и ВТБ24). Средняя ставка старшего транша за 2012 г. составляет 8,78 %, что говорит о маленькой доходности ИЦБ.

Если банки размещают ИЦБ только тогда, когда им необходима краткосрочная ликвидность, то инвесторы при таком уровне доходности и длительном сроке обращения облигаций (в 2012 г. средняя срочность выпущенных ИЦБ увеличилась на 18 %, по сравнению с 2011 г.) вовсе не заинтересованы в их приобретении. Для того, чтобы они приобретали ИЦБ на таких условиях, институты развития должны дать им стимул, например, государственную гарантию [7].

Сделки внешней секьюритизации имели колеблющиеся процентные (купонные) выплаты, привязанные к ставкам LIBOR, Euribor с некоторой моржей по старшему траншу. Все ценные бумаги, эмитированные спецюрлицами внешней секьюритизации, прошли листинг на Ирландской фондовой бирже. Валюта в выпусках трансграничной секьюритизации представлена следующим образом: 7 сделок были проведены в долларах, 6 сделок в рублях и 2 сделки в евро.

Оценка кредитного качества, выпускаемых ипотечных ценных бумаг эмитентами локальной и трансграничной секьюритизации, дава-

лась крупнейшими международными рейтинговыми агентствами «Moody's» (27 эмиссий), «Fitch» (2 эмиссии) и «Standard&Poor's» (5 эмиссий). Высший рейтинг рейтинговым агентством «Moody's» присвоен ипотечным ценным бумагам ОАО «Внешторгбанк» (транш «А» объемом 88,3 млн долларов – рейтинг А1) [10].

На основании данных, полученных в результате анализа российского рынка ипотечных ценных бумаг, можно спрогнозировать ситуацию на рынке ипотечных ценных бумаг в 2013 г. (табл. 3).

Таблица 3

Прогноз ситуации на рынке ИЦБ в 2013 году

Параметр	Показатель
Количество сделок внутренней секьюритизации, шт.	15
Количество компаний, выпускающих ИЦБ, шт.	12
Количество кредитов, шт.	Около 80000
Эмитент с наибольшим количеством сделок	АИЖК и ВТБ24
Компания с наибольшим объемом выпущенных ИЦБ	ВТБ24
Количество новых компаний, выпускающих ИЦБ, шт.	2
Ближайший срок погашения	2018 год
Средняя срочность выпущенных ценных бумаг	343
Валюта ипотечного покрытия	рубли
Структурирование выпуска	2 выпуска с баланса банка, 13 – с использованием спецюрлиц
Высшие рейтинги международных рейтинговых агентств	«Moody's»: А3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2013 г. не должно произойти никаких существенных изменений на рынке российских ИЦБ. Ожидаются незначительные увеличения количества эмитентов, объемов и сделок внутренней секьюритизации. Сделки с внешней секьюритизацией, как и в последние четыре года, не прогнозируются. Кроме того, возможно, что количество и объем сделок с использованием ипотечных сертификатов участия будет расти более быстрыми темпами, чем у облигаций с ипотечным покрытием. Это связано с тем, что сделки с ИСУ проще, чем с облигациями. АИЖК, к примеру, уже заявило о намерении выпустить ИСУ объемом до 1,5 млрд рублей [11].

Таким образом, несмотря на некоторые положительные тенденции развития рынка ИЦБ, он все еще находится на стадии становления. К основным факторам, тормозящим развитие рынка ипотечных ценных бумаг, можно отнести:

- 1) несовершенства в законодательстве, регулирующего выпуск ипотечных ценных бумаг;
- 2) малые объемы ипотечного кредитования в сравнении со странами с развитой ипотечной системой;
- 3) неразвитость институтов, отвечающих за развитие рынка ИЦБ;
- 4) отсутствие сделок внешней секьюритизации и неиспользование таких ИЦБ, как ипотечные сертификаты участия;
- 5) маленькую доходность ИЦБ.

Поэтому в России необходимо:

- сформировать механизм государственной поддержки развития рынка ипотечных ценных бумаг;
- усовершенствовать законодательство, регулирующее их выпуск;
- увеличить объемы предоставления государственных гарантий по обязательствам АИЖК и вовлечь в действующую систему рефинансирования ипотечных кредитов с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг, большее число банков;
- создать новые институты развития, в частности, институты ипотечных небанковских кредитных организаций, то есть таких кредит-

ных организаций, которые бы специализированно занимались ипотекой;

- дать право строительным компаниям выпускать и размещать облигации с ипотечным покрытием с целью привлечения средств для строительства жилищных комплексов.

Решение вышеперечисленных проблем позволит привлечь значительные финансовые ресурсы, развить российский фондовый рынок, а также будет способствовать реализации государственных социально-экономических задач.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кроливецкая, В. Э. О секьюритизации банковских активов / В. Э. Кроливецкая // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1.
2. Зеленская, О. В. Формирование и функционирование ипотечных ценных бумаг в российской экономике – одно из приоритетных направлений в развитии рынка жилья / О. В. Зеленская // Имущественные отношения в РФ. – 2008. – № 12(87). – С. 35–36.
3. Фисахова, А. Последние изменения в законодательстве об ИЦБ / А. Фасахова // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 19. – С. 74.
4. Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» (с изменениями от 21 ноября 2011 г.).
5. Основные показатели ипотечного кредитования в России в цифрах (обновлено 21 января 2013 г.) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rusipoteka.ru/ipoteka\\_statistika\\_ipotechnoe\\_kreditovanie\\_v\\_cifrah/](http://www.rusipoteka.ru/ipoteka_statistika_ipotechnoe_kreditovanie_v_cifrah/)
6. Устав ОАО АИЖК / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ahml.ru/ru/agency/documents/>
7. Скогорева, А. «Ипотечный «караван» топчется на месте, имитируя движение» / А. Скогорева // Национальный банковский журнал. – 2012. – № 1(92).
8. Ипотечные сертификаты участия (ИСУ) увидели свет / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/lenta/securitisation/ipotechnye-sertifikaty-uchastiya/>
9. Объем рефинансируемых ипотечных жилищных кредитов (прав требования по ипотечным жилищным кредитам) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=6-1>
10. Эмиссии ипотечных ценных бумаг (актуальность 09.01.13) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusipoteka.ru/issue.htm>
11. АИЖК готовит пилотный в РФ выпуск ипотечных сертификатов участия объемом до 1,5 млрд рублей / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/lenta/partners/aizhk-gotovit-vypusk-ipotechnyh-sertifikatov-uchastiya/>

УДК 339.9 (470)  
ББК У59 (2Рос)

*А. А. Хрысева, Е. В. О니кова*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В РАМКАХ ОБЪЕДИНЕНИЯ БРИКС

Волгоградский государственный технический университет

Стабильная и эффективная экономика является залогом успеха любого государства на международной арене. В данной статье рассмотрены основные проблемы современной российской экономики и их причины. Авторы ставят задачу выявить возможные решения и раскрыть перспективы развития России в рамках БРИКС.

*Ключевые слова:* российская экономика, внешнеэкономические факторы, нефтегазовая зависимость экономики, БРИКС.

*A. A. Khryseva, E. V. Onikova*

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA AS A PARTICIPANT OF BRICS

Volgograd State Technical University

A stable and efficient economy is the key to a successful state on the international arena. This article discusses basic problems of Russia's economy and their causes. The authors are aiming at revealing possible solutions and prospects of Russia's development within the BRICS.

*Keywords:* Russian economy, external economic factors, oil-and-gas-dependend economy, the BRICS.

На сегодняшний день мировая экономика все еще не может восстановить докризисные темпы роста. Кризис 2008–2009 гг. в первую очередь выявил проблемы у развитых стран мира, особенно это касается Южной Европы, где безработица достигла рекордных показателей. Темпы роста также замедлились и у развивающихся стран, в том числе у Китая и Индии.

В подобных условиях развития мировой экономики российская экономика отличается большей устойчивостью в сравнении со странами Еврозоны, однако для того, чтобы нормализовать динамику роста, о которой было заявлено на Всемирном экономическом форуме в Давосе, необходимо решать существующие проблемы.

В 2012 г. на экономику России влияли два основных фактора. Первым фактором является высокая волатильность товарных и финансовых рынков, которая сформировалась под влиянием сохраняющихся кризисных тенденций в мировой экономике.

Вторым фактором можно считать значительное увеличение нагрузки на государственный бюджет в связи с обязательствами, взятыми на себя страной: универсиада в Казани-2013, Олимпийские игры-2014, Чемпионат мира-2018. В то же время на фоне таких расходов необходимо поддерживать финансирование социально-значимых отраслей экономики.

В российской экономике существует несколько причин уязвимости от внешнеэкономических факторов, на которые необходимо обратить внимание в первую очередь.

Самой главной причиной, как и в предыдущие годы, по-прежнему остается высокая зависимость страны от нефтегазового сектора экономики. Экспортные доходы России, служащие одним из основных источников формирования бюджета, зависят от мировых цен на сырье. Ситуация на сырьевом рынке мира нестабильна и для страны это служит существенным препятствием на пути к устойчивому экономическому росту. Доля продукции нефтегазового сектора в совокупном объеме превысила 65 % в 2012 г. Для сравнения, в 2007 г. аналогичный показатель составлял 61,7 %. Это демонстрирует, что, несмотря на планы правительства по сокращению доли сырьевых доходов в госбюджете, зависимость продолжает расти [6].

Еще одним неблагоприятным фактором служит разработка нетрадиционных месторождений нефти и газа. Извлекаемые запасы сланцевого газа в 32 странах, по которым имеется информация, близки к мировым запасам природного газа на традиционных месторождениях и оцениваются в 187,5 трлн м. Лидером в этом секторе является Китай с 36 трлн м., на втором месте находится США с 24 трлн м. Падение цен на нефть и газ может привести к исчезновению одного из важнейших источников дохода страны.

Слабый национальный финансовый рынок также представляет собой угрозу экономическому росту. В России финансовый рынок имеет ограниченную емкость, недостаточную для обеспечения инвестиционных потребностей российских компаний, кроме того, он существ-

венно отстает по многим параметрам от наиболее развитых и крупных финансовых рынков мира. В условиях усиления глобализации мирового финансового сектора российские инвесторы и компании вынуждены обращаться к ресурсам и услугам других финансовых рынков. В 2012 г. ситуация в этом секторе улучшилась за счет произошедшего сокращения удельного веса краткосрочных валютных обязательств российских компаний. Но на финансовый рынок России по-прежнему оказывают значительное влияние иностранные инвесторы, которые прежде всего заинтересованы в реализации краткосрочных стратегий на рынке.

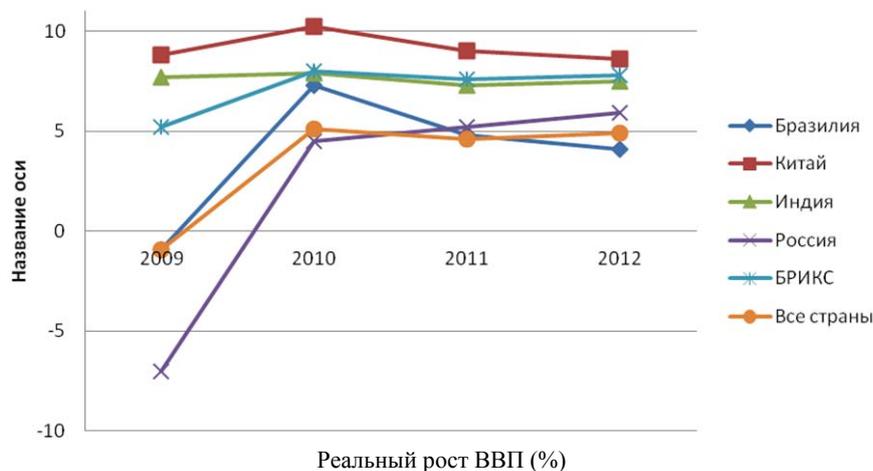
Российская экономика на данном этапе зависима от этих двух причин, приведенных выше, что наглядно демонстрирует динамика за 2012 г. В I квартале 2012 г. на фоне оживления мировых рынков экономика России продемонстрировала рост в 4,9 %, но уже во II квартале на фоне падения цен на нефть и негативной динамики глобальных финансовых рынков темпы роста ВВП сократились до 4,0 %. Во втором полугодии замедление роста продолжилось, причем в III квартале 2012 г. темп роста ВВП опустился ниже уровня 3,0 %, впервые за весь период восстановления после кризисного спада в 2009 г. [6]. Причинами подобной нестабильности являются как внешняя зависимость страны, так и внутренние проблемы – сокращение темпов выпуска в добывающей промышленности, неурожай сельскохозяйственного сектора, который занимает существенную долю во внешнем экспорте страны, а также повышение социальной напряженности в стране.

На Всемирном экономическом форуме в Давосе при обсуждении проблем России и возможных решений, основной акцент был сделан на создание условий для устойчивого экономи-

ческого роста, основой которого должно служить стимулирование притока иностранных инвестиций в страну, создание новых рабочих мест, эффективное регулирование и управление, а также транспарентность во всех сферах деятельности.

Но для осуществления такой политики необходимо множество условий. Часть экспертов, помимо сырьевой зависимости, выделили как проблемные зоны институциональную среду и степень социальной сплоченности общества. По результатам обсуждений, более 78 % экспертов выбрали в качестве приоритета экономической политики правительства России повышение эффективности госуправления и борьбу с коррупцией [2]. Если выделенные проблемы оставить без внимания, то через некоторое время может случиться так, что модель социально-экономического развития России существенно отклонится от общемировых тенденций. Прежде всего говорится о человеко-центристской направленности подобных моделей и качестве человеческого капитала. На данном этапе в России существует угроза его дальнейшего снижения и депрофессионализма. Следствием этого станет низкая динамика производительности труда и неэффективности экономики в целом.

В свете описанных проблем, необходимо более тщательно рассмотреть участие России в объединении БРИКС. Это еще не до конца сформированное интеграционное объединение, включающее в себя пять наиболее быстро развивающихся и перспективных экономик мира. В него входят Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика. В последние годы страны БРИКС обеспечивают более 65 % роста мирового ВВП, на них также приходится около 25 % объема мирового ВВП по паритету покупательной способности (см. рисунок).



Роль БРИКС в мировой экономике характеризуется и тем, что в этих странах сосредоточено более 45 % мировой рабочей силы. А по объемам золотовалютных резервов Китай, Россия, Индия и Бразилия занимают 1-е, 3-е, 6-е и 7-е места соответственно. В объединении существует достаточно четкая специализация стран: Бразилия является сельскохозяйственной страной, Россия – крупнейший экспортер минеральных ресурсов, Индия поставляет интеллектуальные, а Китай – трудовые ресурсы. ЮАР также является поставщиком природных ресурсов.

Основная миссия БРИКС состоит в том, чтобы найти противовес для структур, контролируемых основными центрами мировой экономической и политической власти [3]. Способность БРИКС выполнить указанную выше миссию определяется несколькими факторами:

- возрастание потенциальной силы стран БРИКС;

- их готовность найти общий знаменатель, соблюдая в то же время свои национальные интересы;

- способность создавать многостороннее и укрепить двустороннее сотрудничества в рамках формата пяти стран-членов;

- возможность формулирования и передачи взаимных интересов и позиций в международные структуры и способность обеспечить принятие решений, которые будут учитывать роль развивающихся центров в мировой системе и перспективы их продвижения к полицентричному миропорядку.

БРИКС на сегодняшний день нуждается в устоявшихся и закреплённых в документах институциональных механизмах, которые смогут обеспечить полноправное участие объединения при решении глобальных вопросов. Лидерам БРИКС необходимо создать свой собственный механизм сотрудничества. Периодические встречи глав дипломатических ведомств решают лишь ключевые проблемы координации в международной политике.

Как глобальный игрок, БРИКС выражает свое мнение по всем существенным вопросам мировой политики и экономики и старается оказывать влияние на решение важных для него задач. Подобное влияние уже имеет место в рамках таких международных собраний, как G20. Одним из шагов к усилению влияния является уход от долларовой зависимости. Практическим решением этого вопроса является

«Рамочное соглашение механизма межбанковского сотрудничества в рамках БРИКС» [6], подписанное 14.04.2011 г. в городе Санья. Ключевым положением документа является указание на то, что расчеты должны производиться в национальной валюте. По данному соглашению национальные банки стран готовы активизировать свои усилия в следующих областях:

- стабильное расширение масштабов взаимных расчетов и кредитов в национальных валютах в целях предоставления удобств странам БРИКС в торговле и инвестиционной деятельности;

- активизация сотрудничества в реализации проектов, усиление инвестиционного и финансового взаимодействия в таких сферах, как ресурсы, новые технологии, охрана окружающей среды и низкоуглеродной области;

- активное развитие сотрудничества на рынке капитала, включая выпуск облигаций и котировку акций предприятий на фондовых биржах;

- дальнейшее содействие обмену информацией между банками-членами о финансово-экономической ситуации и финансировании проектов.

Помимо этого, в городе Санья было принято решение о создании Контактной группы. В ее задачи входит анализ текущей ситуации и перспектив развития торгово-экономического сотрудничества между странами БРИКС, а также разработка механизма и конкретных мер в целях расширения экономического взаимодействия [6].

Лидеры-страны БРИКС имеют общую позицию относительно проблемы расчета квот в МВФ. По словам министра финансов РФ Антона Силуанова, существующая формула расчета квот участия в МВФ учитывает многие факторы – не только ВВП, но и показатели открытости, изменчивости. «С одной стороны, это неплохо, но, с другой стороны, сегодняшнее распределение квот МВФ не отвечает нынешним реалиям, потому что мы видим, что развивающиеся страны серьезно продвинулись. Поэтому естественно желание таких стран иметь больше влияния в МВФ, большее влияние на мировую финансовую систему при принятии решений. Страны с развивающимися рынками должны иметь большую долю в МВФ», – сказал А. Силуанов. Результатом подобной работы БРИКС уже стало перераспределение 5 процентов голосов в МВФ и 3 процентов во Всемирном банке в пользу новых и развивающихся экономик.

Кроме того, на саммите БРИКС в южноафриканском Дурбане в 2013 г. лидеры стран признали перспективной идею о создании банка развития БРИКС. Банк должен взять на себя обеспечение стратегически важных проектов в рамках объединения. Однако существует множество нерешенных задач, таких как размер объявленного и внесенного капитала, способы управления этим финансовым институтом и его место в мировой финансовой системе.

Для России БРИКС, как интеграционное объединение, является мощной опорой в современной системе международных отношений. Согласно официальной позиции страны, сотрудничество в рамках объединения отвечает стратегическим и базовым национальным интересам, обеспечивает сбалансированность и диверсификацию внешней политики. Это отражено как в Концепции внешней политики РФ, так и в других важных документах МИД РФ. Согласно Концепции участия РФ в объединении БРИКС, «Становление БРИКС отражает объективную тенденцию мирового развития к формированию полицентричной системы международных отношений и усилению экономической взаимозависимости государств. В такой системе все более широкое». Потенциал данной структуры имеет тенденцию к наращиванию, и чем результативней будет деятельность, тем больше влияния на международной арене будет и у России в том числе. Практика сотрудничества с Евросоюзом и США показывает, что на настоящий момент Россия не может достичь согласия по ключевым и стратегическим для себя вопросам. Поэтому работы по укреплению позиций БРИКС имеет для страны немаловажное значение. Создание таких альянсов способствует повышению переговорной мощи не только России, а также Китая, Индии, Бразилии. Даже самые крупные игроки на мировой арене не способны лоббировать свои интересы в одиночку.

Чрезвычайно важно для России и укрепление двусторонних отношений со своими партнерами по БРИКС. Для успешного функционирования российской экономики необходимо выправить структуру торговых отношений с Китаем. Стратегия поведения заключается в том, чтобы присутствовать на рынке КНР не только как поставщик сырья и минеральных ресурсов, но также в секторах машино-технической продукции, современных инженерных и технологических услуг. Китай является одним из круп-

нейших потребителей в мире после США, и выход на его рынок будет решать часть тех задач, которые стоят перед правительством. В частности, способствовать созданию новых рабочих мест и разработке технологичной продукции, о чем, как говорилось выше, было заявлено на форуме в Давосе. В то же время в российско-китайских отношениях есть несколько противоречий. С одной стороны, необходимо стимулировать приток иностранных инвестиций в страну, с другой стороны, важно, чтобы китайский экспорт не подавлял отечественную промышленность. Существуют разногласия и в ряде политических вопросов, особенно в позициях стран-членов БРИКС касательно изменения состава Совбеза ООН. Индия и Бразилия хотят стать постоянными членами Совбеза, Россия и Китай не против, однако КНР не хочет создавать таких прецедентов, чтобы в дальнейшем не допустить Японию на постоянное членство. Все это является предметом для напряженной дипломатической работы в рамках БРИКС.

Участие в данном интеграционном объединении также способствует повышению инвестиционной привлекательности страны. Согласно Концепции, сотрудничество в торгово-экономической сфере со странами БРИКС предполагает создание благоприятных условий для взаимной торговли. Для России в первую очередь является важным продвижение российского экспорта и развитие инвестиционного сотрудничества с другими государствами, в том числе и на многосторонней основе. Эффективность такого взаимодействия подтверждается опубликованным докладом ЮНКТАД [8], согласно которому транснациональные корпорации считают страны БРИКС одними из наиболее привлекательных для размещения будущих зарубежных инвестиций. Как было отмечено в докладе, инвестиционная привлекательность России и Бразилии растет.

В рамках объединения будет оказываться всяческое содействие развитию бизнеса в странах-членах и устранению преград для передвижения капитала как в двустороннем, так и в многостороннем формате.

Укрепление национального финансового рынка России будет достигнуто за счет повышения роли национальных валют во взаиморасчетах между странами-членами и развитие сотрудничества в области укрепления финансовых рынков в целях укрепления финансовой

стабильности государств и эффективное взаимодействие на основе международных стандартов и принципов. Будет возможно углубление экономической интеграции для России и повышение ее роли в разработке глобальных правил регулирования финансовых рынков [7].

Что же касается главной проблемы российской экономики – высокой зависимости от экспорта нефтегазовой продукции – Россия в объединении также является крупнейшим обладателем минерально-сырьевых ресурсов. Необходимость снижать эту зависимость очевидна, так как Евросоюз – основной потребитель российской продукции также ищет пути уменьшения зависимости от поставок из России. При таком варианте развития событий госбюджет через несколько лет может потерять существенную долю своих расходов. Решению проблемы зависимости способствует развитие энергетики и промышленности благодаря участию в БРИКС. Страны договорились о сотрудничестве при разработке правовой базы в сфере энергетики. Запланировано проведение совместных исследований в области энергосберегающих технологий, новых и возобновляемых источников энергии и технологий хранения энергии.

Сотрудничество в сфере промышленности предполагает поощрение взаимовыгодного сотрудничества при расширении экспортных возможностей. Для российской промышленности в первую очередь это означает экспорт авиации, энергетического машиностроения, металлургии, транспортного и специального машиностроения. Для повышения эффективности российской экономики будут привлечены инвестиции от государств-участников БРИКС. В основном инвестиции будут направлены на модернизацию тяжелой промышленности (горнодобывающей и др.).

Согласно Концепции [4], будут обеспечены условия для поставок в Российскую Федерацию из стран-членов БРИКС современного оборудования и передачи технологий, способствующих развитию высокотехнологичных отраслей.

В заключение хотелось бы отметить, что одной из важнейших задач для российской экономики на данном этапе является переход на

новую модель экономического роста, которая должна основываться на инновационном типе развития национального хозяйства. Страна должна пересмотреть свою внешнеэкономическую стратегию в целом и возможность ее адаптации к новым условиям деятельности на международных рынках. Хотя современная Россия уже стала полноправным участником глобальных рыночных отношений, ее положение неустойчиво и зависит от конъюнктуры мировых финансовых и товарных рынков.

Однако с учетом имеющихся экономических возможностей и ресурсов, наличия мощного производственного потенциала, Россия относится к наиболее перспективным экономикам мира и должна в обозримом будущем занять заметное место в глобальной экономике, чему несомненно способствует участие в БРИКС.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гринберг, Р. С. Экономика России в посткризисном варианте: варианты адаптации в контексте БРИК [Электронный ресурс] / Р. С. Гринберг // Режим доступа: <http://www.mid.ru/brics.nsf/WEBforumBric/>
2. Давос-2013: в поисках «устойчивого динамизма» мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www. http://www.webeconomy.ru/index.php?page>
3. Davydov, V. BRICS as Global Regulatory Factor (a must and a possibility) [Электронный ресурс] / V. Davydov. – Режим доступа: <http://www.brics5.co.za/assets/BRICS-as-Global-Regulatory-Factor>
4. Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС от 21.03.2013 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента Российской Федерации. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/17715>
5. Кульков, И. В. Паритеты БРИКС / И. В. Кульков // ЮНИДО в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unido-russia.ru/archive/num8/art8\\_6/](http://www.unido-russia.ru/archive/num8/art8_6/)
6. Перспективы развития экономики России в 2013 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page>
7. Сахаров, А. А. Международные финансовые центры [Электронный ресурс] / А. А. Сахаров. – Режим доступа: [http://www.reglament.net/bank/reglament/2009\\_2\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/reglament/2009_2_article.htm)
8. Финансовый кризис и экономический спад отрицательно сказываются на планах компаний относительно будущих зарубежных инвестиций // ЮНКТАД, 24 сентября 2008 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://unctad.org/sections/press/docs/pr08038\\_ru.pdf](http://unctad.org/sections/press/docs/pr08038_ru.pdf)

УДК 339.9  
ББК У5

*И. А. Морозова, Л. Р. Сахабутдинова*

### **ПРОБЛЕМЫ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ СТРАН PIIGS (ПОРТУГАЛИЯ, ИРЛАНДИЯ, ИТАЛИЯ, ГРЕЦИЯ И ИСПАНИЯ)**

**Волгоградский государственный технический университет**

Изучение проблем суверенного долгового кризиса в странах PIIGS показывает, что основными катализаторами его возникновения стали структурные диспропорции в экономике вкупе с легким и дешевым кредитом, предоставляемым со стороны международных финансовых институтов, а также слабый экономический рост, высокий уровень безработицы и слабая производительность труда. Правительства указанных стран вынуждены были прибегнуть к помощи тройки кредиторов: ЕС, МВФ и ЕЦБ, а также принять пакет жестких мер экономии. Однако проблема не решена, так как для данных стран до сих пор сохраняются угрозы со стороны долгового рынка. Слабая перспектива незначительного роста экономики проглядывается только у экономики Ирландии, в то время как все остальные страны группы PIIGS еще некоторое время будут оставаться в зоне рецессии.

*Ключевые слова:* финансовая стабильность, страны PIIGS (периферийные страны), Маастрихтские соглашения, Пакт стабильности и роста, европейский долговой кризис, глобальный финансово-экономический кризис, кризис доверия, эффект «спускового механизма», «плохие» активы, долговая нагрузка, невозвратные кредиты, ипотечный и банковский кризис, процентные ставки по облигациям, дефолт, рецессия, пакет жестких мер экономии, пакет помощи.

*I. A. Morozova, L. R. Sakhabutdinova*

### **DEBT PROBLEMS OF THE PIIGS (PORTUGAL, IRELAND, ITALY, GREECE, SPAIN)**

**Volgograd State Technical University**

The analysis of Sovereign Debt Crises in PIIGS countries shows that the main accelerators of its appearance were structural imbalances in economies together with easy cheap credits, given by international financial institutes, as well as low economic growth, high level of unemployment and low labor productivity. The governments of these countries had to resort to the help of the three creditors - EU, IMF and ECB - and to implement a package of tough austerity measures. However, the problem is currently unsettled as these countries are still facing threats of debt markets. The only perspective for economic growth appears in Ireland's economy while all the other PIIGS countries will be experiencing a recession for some time.

*Keywords:* financial stability, PIIGS countries (peripheral countries), Maastricht Treaty, Stability and Growth Pact, European Debt Crisis, global financial and economic crises, credibility crisis, trigger mechanism, «bad assets», debt burden, irrevocable credits, mortgage and bank crises, bond rates, default, recession, bailout packages, austerity package requirements.

Для того, чтобы иметь комплексное понимание концепции финансовой стабильности, авторы предлагают его эмпирическое изучение на примере детального анализа европейского долгового кризиса. Как известно, данный кризис является основным следствием процессов финансовой нестабильности, вызванных структурными проблемами некоторых экономик стран зоны евро, а также слишком мягкими условиями по банковским займам, выдаваемым многими европейскими банками, особенно в Ирландии и Испании.

Ясно указывать на наличие в экономике некоторых признаков финансовой нестабильности могут определенные значения макроэкономических и финансовых индикаторов. В рассматриваемом примере такие экономики Еврозоны, как Португалия, Ирландия, Италия, Гре-

ция и Испания столкнулись с достаточно неустойчивыми уровнями суверенных долгов (рис. 6) и высокой стоимостью их обслуживания (рис. 4), что, в свою очередь, привело к тому, что кредиторы и инвесторы стали терять доверие к платежеспособности указанных стран. Таким образом, Европейский долговой кризис – это не просто финансовый кризис, но также и кризис доверия, выражающийся в потере уверенности инвесторов в силу монетарного союза. Прежде чем мы приступим к изучению текущей стадии кризиса и мер, предпринятых Европейским Центральным банком (ЕЦБ), Международным валютным фондом (МВФ) и Европейской комиссией (ЕК) для борьбы с ним, необходимо определить и понять главные причины, приведшие к серьезным долговым проблемам стран PIIGS.

В 1992 г. Маастрихтские соглашения (далее – Соглашения), также известные как Соглашения по Европейскому Союзу, с 1 января 2002 г. позволили ввести в обращение европейскую валюту – евро. Соглашения обозначили критерии и условия вхождения европейских стран в зону евро. Все государства должны были гарантировать, что годовой уровень инфляции не будет превышать 1,5 %, поддерживать бюджетный дефицит на уровне не более 3 % от ВВП, а уровень отношения государственного долга к ВВП – не более 60 %. Было очевидно, что такие лидирующие экономики Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС), как

Германия, Франция и Италия желали видеть еврозону более обширным и конкурентным рынком. Таким образом, они позволили менее сильным экономикам ЕС, не отвечающим всем вышеозначенным критериям Соглашений, войти в зону евро. Следуя данным Соглашениям, лидеры европейских государств медлили с выполнением указанных требований из-за внутренних проблем в странах со слабой экономикой.

На первом этапе эффекты от вступления в еврозону были позитивными, так как экономики новых стран членов начали расти быстрыми темпами (рис. 1).

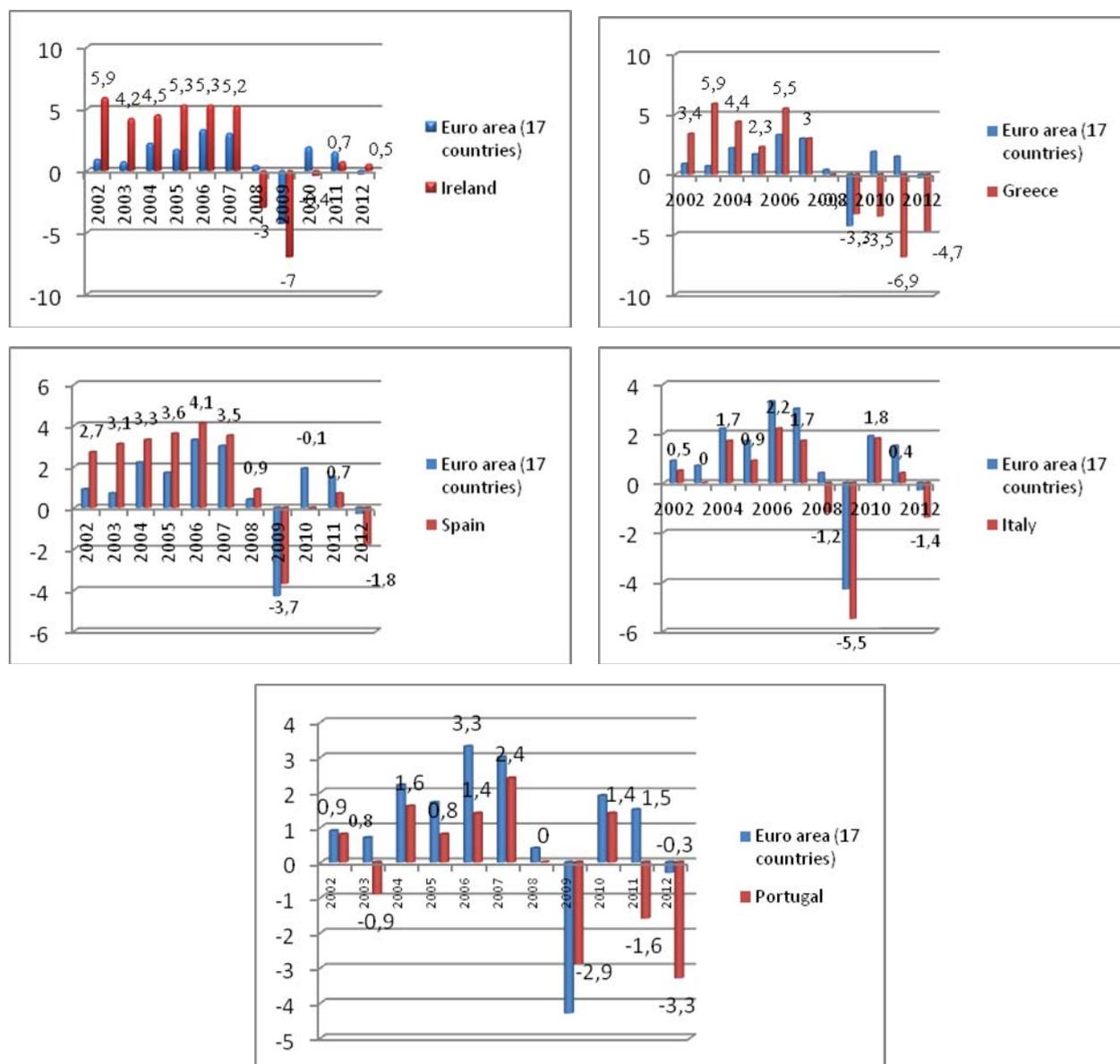


Рис. 1. Реальный рост ВВП, %

Источники: сост. автором, по материалам [1].

Катализатором развития экономики периферийных стран стал большой приток ликвидности и легкий доступ к кредитам из других членов еврозоны. Однако скрытая угроза структурных экономических диспропорций неожиданно развернулась в огромные и неуправляемые долговые проблемы. Многие экономисты сходятся во мнении, что структурные экономические дисбалансы и неконкурентный рынок труда легли в основу долговых проблем стран PIIGS. При более детальном изучении данного вопроса по каждой отдельной стране стало очевидно, что не только отдельные вышеозначенные проблемы, а их целая цепочка привела к долговой ловушке данных стран.

Для начала авторы классифицировали периферийные страны на категории в соответствии с их первоначальными проблемами (рис. 2).

Рисунок показывает сжатую схему того, что послужило причиной развития долгового кризиса в каждой из стран. Как видно, долго-

вая проблема изначально началась в Греции (рис. 3).



Рис. 2. Первоначальные причины долговых проблем стран PIIGS

И с т о ч н и к : сост. автором, по материалам [6].



Рис. 3. Негативное влияние долговых процессов

И с т о ч н и к : сост. автором, по материалам [6].

Анализ следует начать с Греции, так как именно она оказалась на пороге Европейского долгового кризиса задолго до того, как это сделали остальные страны. И следует указать, что эта та экономика, которая стала своеобразным спусковым механизмом в развязывании риск-процессов, негативных эффектов и неопределенности среди инвесторов, в отношении будущего еврозоны. Для более лучшего понимания процессов, происходящих в зоне европейской валюты, представлена информация в виде причин и текущего состояния кризиса:

1. 1979 г. – новая фискальная политика греческого правительства, которая заключалась в ускорении экономического роста путем увеличения потребления домашних хозяйств. Стоит отметить, что потребление и государственные расходы стимулировались посредством займов. Причина возросшего интереса к банковским займам была в легком доступе к кредитам и мягких условиях кредитования. Греческое правительство также брало и международные займы, которые использовались неэффе-

тивно. Программы социального благосостояния также финансировались за счет международных займов.

2. В период с 1997 по 2007 г. ежегодный рост ВВП Греции в среднем составлял 4 % [1].

3. В 2008 г. глобальный финансово-экономический кризис отрицательно повлиял на греческую экономику, и рост ВВП снизился до 3 % [1].

4. К 2009 г. Греция оказалась в самом центре рецессии. В результате, страна не могла больше полагаться на прежние источники стимулирования экономического роста – доступ к международным займам, торговлю и потребление.

5. Для того, чтобы поддержать экономику, правительство увеличивало расходы в 2008 и 2009 гг., как следствие, уровень валового государственного долга к 2009 г. достиг половины ВВП.

6. В 2009 г. Греция имела самый высокий уровень государственного долга в Европейском союзе – 129,4 % от ВВП (рис. 4) [1].

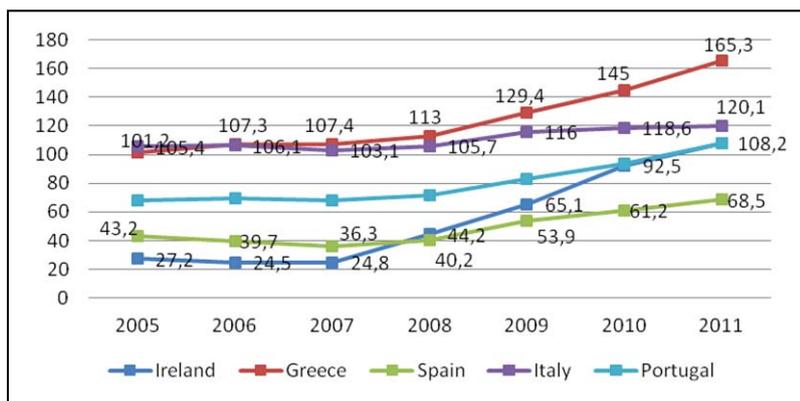


Рис. 4. Рост валового государственного долга в % от ВВП

Источники: сост. автором, по материалам [1].

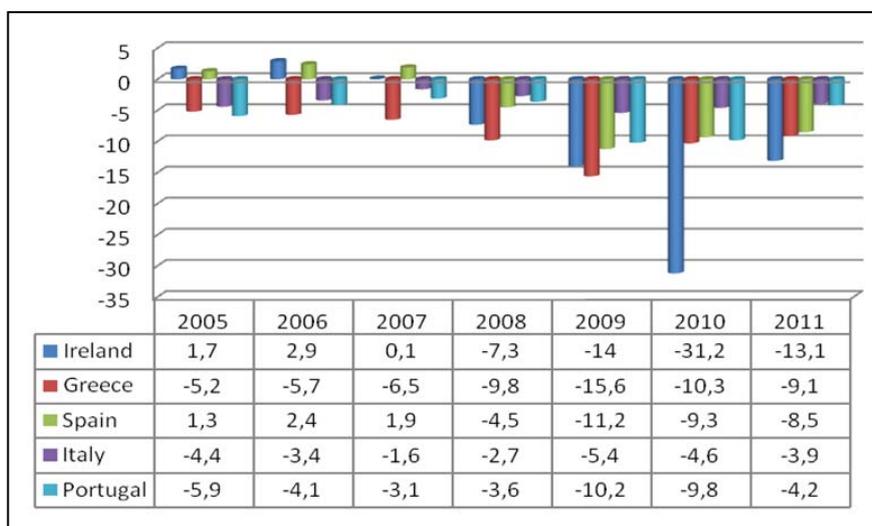


Рис. 5. Валовой бюджетный дефицит (-) и профицит (+) в % от ВВП

Источники: сост. автором, по материалам [1].

7. Согласно прогнозам Евростата и Европейской комиссии, коэффициент долга к ВВП достигнет уровня 198,6 % в 2013 г. [1]. В дальнейшем проблема была усугублена тем, что греческое правительство намеренно сообщало неправильные сведения касательно показателей бюджетного дефицита и уровня государственного долга. Рис. 4 и 5 показывают, что уровни данных показателей были гораздо выше, чем те, что были предписаны Пактом стабильности и роста. В этом была повинна неэффективная политика правительства. Неспособность правительства контролировать греческий долг, увеличивая налоги либо срезая государственные расходы, привела к потере доверия к Греции со стороны многих инвесторов. После присоединения к ЕС Греция выполнила немного фискальных реформ для того, чтобы простимулировать экономический рост и уменьшить долг.

Страна не желала поднимать налоги, для того чтобы оплачивать программы соцразвития, поэтому правительству приходилось заимствовать средства снова и снова для финансирования своих операций, что в итоге увеличивало долговую нагрузку. Для дополнительного финансирования дефицита бюджета Греция начала эмитировать краткосрочные облигации. Фактически это означало, что ей придется возвращать долги по истечении короткого периода времени. Однако ко времени, когда наступал период платежей по облигациям, Греции пришлось платить кредиторам больше, чем она могла себе позволить, так как доходы в государственный бюджет сокращались из-за слабого экономического роста. Как следствие, инвесторы стали поднимать процентные ставки по греческим долгам, так как среди них появилась тревога о способности Греции расплачиваться по

обязательствам (рис. 6). По мере роста беспокойства относительно греческого долга заимствование для страны становилось все более затруднительным и дорогим, в результате чего инвесторы перестали инвестировать в греческие облигации [5]. В итоге, Греция попросила о двух пакетах помощи. Греции со стороны МВФ, Европейской комиссии и ЕЦБ в мае 2010 г. был предоставлен первый заем в раз-

мере 110 млрд евро, а в марте 2012 г. был выдан второй заем в размере 130 млрд евро. Займы были предоставлены при условии, что Греция выполнит все требования по пакету строгой экономии, и что все частные кредиторы будут согласны на реструктуризацию греческого долга, таким образом, уменьшив долговое бремя с прогнозируемых 198 % в 2012 г. до 121 % к 2020 г. [6].



Рис. 6. Стоимость обслуживания долгов странах PIIGS

Источник: [7].

• *Из Греции к Ирландии.* Случай Ирландии совсем не похож на тот, что наблюдается в Греции. Ирландия с середины до конца 1990-х гг. характеризовалась быстрыми темпами экономического роста, во многом благодаря буму строительства жилой недвижимости. Ирландские банки финансировали ипотечные кредиты за счет займов от международных кредиторов. В погоне за конкурентными преимуществами с иностранными финансовыми институтами, деятельность которых была развернута на территории Ирландии, ирландские банки стали вести мягкую кредитную политику. Устойчивый экономический рост Ирландии побудил иностранных инвесторов увеличить объемы выдаваемых по низким процентным ставкам кредитов ирландским банкам. К 2008 г. спрос на жилье резко сократился, как результат замедлился рост сектора строительства, что привело к росту безработицы и замедлению эконо-

мического роста. Это снижение, в свою очередь, уменьшило налоговые поступления в государственный бюджет. Много новых безработных, имеющих ипотечные кредиты, перестали выплачивать по своим долгам, а это привело к тому, что большинство ирландских банков стало неспособно выплачивать по своим долгам международным кредиторам. Для выкупа «плохих» активов по дисконтной цене, правительство создало Национальное агентство по управлению активами («NAMA») [5]. Данный орган должен был стабилизировать финансовую систему путем удаления самых рискованных банковских займов с их балансов. Правительство стало брать в долг для спасения банковского сектора. В итоге, государственный долг вырос с 24,8 % от ВВП в 2007 г. до 65,1 % в 2009 г. [1]. По мере ухудшения экономической ситуации в Ирландии инвесторы стали терять уверенность в способность ирландского

правительства выполнять свои обязательства. Таким образом, страна больше не могла выпускать облигации для получения новых займов. В конечном итоге, в ноябре 2010 г. Ирландия попросила пакет помощи от ЕС и МВФ [4]. Было решено взять трехлетний кредит в размере 85 млрд евро для поддержки правительства и спасения слабых банков. В ответ Ирландия пообещала снизить бюджетный дефицит до 3 % ВВП в течение четырех лет. Однако по мере распространения новостей о предоставляемой помощи процентные ставки по ирландским долговым бумагам выросли, указывая на недостаточную уверенность инвесторов в способности правительства осуществлять платежи по обязательствам (рис. 6). Решение по спасению Ирландии было принято для того, чтобы успокоить инвесторов и заверить их, что кризис не затронет другие страны еврозоны, такие как Португалия и Испания. Экономический рост снизился с 7 % в 2007 г. до 5,2 % в 2009 г. [1]. В 2011 г. успешные усилия Ирландии по сокращению дефицита государственного бюджета были восприняты положительно инвесторами. Государство сократило дефицит с 22,3 млрд евро в III квартале 2010 г. до 21,4 млрд евро за аналогичный период 2011 г. [2]. Согласно прогнозам, в 2012 и 2013 гг. ожидается рост экономики Ирландии частично за счет увеличения экспорта промышленных товаров. Даже до кризиса ирландский экспорт, представленный в основном продукцией фармацевтической и химической промышленности, а также продуктами программного обеспечения, был в фокусе внимания международных потребителей [4].

• *Из Ирландии в Португалию.* Хотя Португалия не столкнулась с такими же финансовыми проблемами, как Ирландия, все же долговой кризис затронул ее. С присоединением в 1999 г. к зоне евро Португалия имела относительно слабый экономический рост, низкую производительность труда и конкуренцию. В период с 2001 по 2007 гг. среднегодовой рост ВВП составлял 1,1 % [1]. Тем временем возросшие государственные расходы и снизившиеся налоговые поступления в бюджет привели к дефициту государственной казны. По мере роста дефицита государство не имело достаточно средств для обслуживания все возрастающего долга. Как следствие, инвесторы теряли желание предоставлять средства Португалии. К весне 2011 г. стало очевидно, что правительство страны больше не способно платить по долгам. В апре-

ле 2012 г. правительство должно было заплатить инвесторам 4,2 млрд евро по государственным облигациям, в июне – 49 млрд евро [3]. Вопрос осложнялся тем, что парламент страны отказывался предпринимать меры по пакету жесткой экономии, а кредитные рейтинговые агентства не были настроены оптимистично относительно новостей по спасению Португалии. «Moody's» снизило рейтинг Португалии до уровня «мусорного» из-за убежденности в том, что меры по спасению окажутся недостаточными для того, чтобы стабилизировать экономику. В свою очередь, агентства «Standard & Poor's» и «Fitch Ratings» сделали то же самое. В октябре 2011 г. «Moody's» понизило рейтинг девяти португальских банков, которые могли быть рекапитализированы из-за наличия на их балансах огромного количества невозвратных кредитов. По состоянию на апрель 2013 г., государственный долг Португалии составил 131 млрд евро или 82,4 % от ВВП [3]. В попытке сократить бюджетный дефицит Португалия начала осуществлять меры по пакету строгой экономии. Однако это еще больше оказало отрицательное влияние на экономику страны. Как результат, многие рабочие покинули страну в поисках работы за пределами после того, как правительство урезало заработные платы и льготы для работников государственного сектора, а также подняло налоги по всей стране. Португалия по большей части зависит от экспортных доходов, но большинство ее торговых партнеров также были задеты кризисом. Следует отметить, что 70 % португальского экспорта приходится на страны ЕС, из них 24 % идет в Испанию [3]. В результате снизившихся объемов торговли государство больше не может положиться на экспорт, чтобы генерировать доходы, необходимые для финансирования долга. Кризис Португалии накладывает финансовые риски на страны, которые значительно подвержены влиянию португальского государственного долга, в особенности Испания – следующая страна, столкнувшаяся с кризисом.

• *Из Португалии в Испанию.* В Испании кризис суверенного долга так же, как и в Ирландии, был вызван ипотечным и банковским кризисом. До 2007 г. в Испании наблюдался значительный экономический рост, но к концу ипотечного бума в 2007 г. и в начале рецессии в 2008 г., вызванной глобальным финансово-экономическим кризисом, бюджетный дефицит Испании увеличился (рис. 5) [1]. В 2007 г., по

сравнению со средним показателем по еврозоне, составлявшим 1,6 % ВВП, испанский профицит находился на уровне 1,9 % ВВП. К 2010 г. дефицит возрос до 10,2 % ВВП. Как известно, Испания является четвертой по размеру экономикой еврозоны, поэтому ее дефолт недопустим. Однако Европейский союз и МВФ уже не имеют достаточно средств для спасения экономики такого масштаба. Правительство также приняло пакет жестких мер экономии, которые легли бременем на граждан страны, уже столкнувшихся с эффектами рецессии. Новое правительство определило, что дефицит 2011 г. был больше, чем тот, что прогнозировался предыдущей администрацией. Фактически это означало, что предстоит урезать значительно больше государственных расходов. Учитывая данные заявления нового Правительства Испании, процентные ставки по испанским 10-летним облигациям в апреле 2012 г. достигли уровня в 5,79 % – самого высокого с начала декабря 2011 г. [1]. Рост ставок был обусловлен ростом озабоченности инвесторов по поводу будущего экономики, так как более жесткие меры экономии заставят экономику снижаться дальше, увеличивая безработицу, потерю налоговых поступлений и рост социальных издержек.

• *От Испании к Италии.* Несмотря на то, что Италия находилась в числе стран еврозоны

с четвертым по величине государственным долгом в 120,1 % ВВП (рис. 2) [1], она, в отличие от Ирландии и Испании, не столкнулась с банковским кризисом, но тем не менее стала следующей экономикой после Испании, которая столкнулась с угрозой суверенного долгового кризиса. В Италии наблюдался слабый экономический рост, даже несмотря на то, что она считается третьей самой крупной экономикой в Европе. Инвесторы стали задаваться вопросом о том, сможет ли Италия рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Глобальный финансовый кризис стал причиной резкого падения итальянской экономики из-за снижения национального и глобального спроса на итальянские товары. В 2008 г. экономика сократилась на 1,2 %, а в 2009 г. – на 5,5 % [1]. В попытке стимулирования экономики правительство увеличило расходы, но итальянский долг вырос до уровня 120 % ВВП (второй самый высокий в Европе после Греции). Темпы экономического роста Италии снижались, и инвесторы стали беспокоиться по поводу способности правительства генерировать достаточно средств для покрытия своих долгов [1].

Необходимо отметить, что Италия имеет самый большой рынок долговых бумаг в Европе и третий по величине рынок в мире после США и Японии (рис. 7).

Внутренний рынок облигаций национального выпуска				
\$бillion неуплаченный, 2010				
	Итого	----- в том числе -----		
		Публичный	Финансовый	Корпоративный
США	25,158	10,746	11,524	2,888
Япония	13,275	11,213	1,206	856
Франция	3,199	1,696	1,208	295
Италия	3,082	1,975	731	376
Китай	2,969	1,617	859	493
Германия	2,689	1,556	785	348
Великобритания	1,687	1,344	322	21
Испания	1,466	606	837	23
Канада	1,389	971	262	156
Другие	11,421	6,150	4,163	1,107
Весь мир	66,335	37,874	21,897	6,564

Источник: Мировая федерация по обмену.

Рис. 7. Рейтинг главных рынков облигаций

Источник: [8].

Много французских и немецких банков удерживают значительную долю итальянских облигаций, что означает, что в случае итальянского дефолта, данные банки понесут существенные убытки.

Суммируя все вышеперечисленное, можно утверждать, что две из пяти экономик – Ирландия и Испания столкнулись с текущим долговым кризисом из-за проведения политики ускорения экономического роста путем увеличения

предоставления банковских займов, заимствованных у международных кредиторов как физическим лицам, так и фирмам. Провал реального сектора экономики привел к значительному снижению экономической активности, увеличению уровня безработицы и росту объемов невозвратных кредитов в банковском секторе, что привело к предоставлению пакета спасительных мер со стороны правительства. Тем временем бюджетные дефициты возросли в разы, также как и уровни государственных долгов. Другие три государства – Греция, Португалия и Италия изначально имели высокую безработицу среди населения, большие бюджетные дефициты и высокие государственные долги параллельно с низкой производительностью. Однако они продолжали получать выгоду от дешевых займов со стороны международных кредиторов и когда в 2008 г. экономические условия существенно

ухудшились, их способность обслуживать долги значительно усугубилась.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>
2. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government\\_finance\\_statistics/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/introduction)
3. Ernst & Young Eurozone Forecast – Spring edition – March 2012 | Portugal
4. Ernst & Young Eurozone Forecast – Spring edition – March 2012 | Ireland
5. *Menéndez, L.* The Spread of the European Sovereign Debt Crisis / L. Menéndez. – 2012. – April. – P. 15.
6. <http://ebook.law.uiowa.edu/ebook/uicifd-ebook/full-bibliography#Part6-IV>
7. *Higgins, M.* Current Issues in economics and Finance / M. Higgins, T. Klitgaard // Saving imbalances and the Euro area Sovereign Debt Crisis, Federal Reserve Bank of New York. – 2011. – Vol. 17. – № 5. – P. 2.
8. <http://www.washingtonsblog.com>, ноябрь 2011

УДК 339.5  
ББК У428

*О. Е. Акимова, В. В. Исаев*

### ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ

Волгоградский государственный технический университет

Россия и Китай – две страны с крупнейшими в мире экономиками, которые входят в первую десятку стран по уровню ВВП. Два государства делят общую границу и в последние годы все более активно наращивают свое торгово-экономическое сотрудничество. В статье проанализированы совместные проекты двух стран и сферы их реализации, двухсторонние торгово-экономические отношения, результаты прошедшего во Владивостоке саммита АТЭС для России и КНР, а также перспективы совместной двухсторонней экономической деятельности в контексте ситуации, которая сейчас сложилась в мировой экономике.

*Ключевые слова:* Россия, Китай, экономическое сотрудничество, перспективы, двухсторонние проекты.

*О. Е. Akimova, V. V. Isaev*

### PROSPECTS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION FOR RUSSIA AND CHINA

Volgograd State Technical University

Russia and China are the countries with huge world economies, which are included into the top ten countries on their GDP level. Two states share a common border, and in recent years more and more actively increase their trade and economic cooperation. The article analyses joint projects of these two countries and the sphere of their implementations, bilateral trade and economic relations, the results of the APEC Summit for Russia and the Republic of China, taking place in Vladivostok, as well as the prospects of joint bilateral economic activity in the context of the contemporary situation in world economy.

*Keywords:* Russia, China, economic cooperation, prospects, bilateral projects.

Российская экономика – одна из крупнейших экономик в мире. ВВП России в 2012 г. составил 2,021 трлн долларов. Таким образом, страна входит в десятку крупнейших экономик мира. Важную роль в структуре ВВП играет нефтегазовый сектор, а также добыча и переработка металлов, леса, угля и другого сырья. Россия играет все более заметную роль на ми-

ровой арене как экономически, так и политически. Руководители страны делают все возможное, чтобы формировать прочные и крепкие связи с другими экономиками в контексте общих интересов государств. В качестве показателя ответного доверия к России стране было предложено провести саммит АТЭС, который успешно состоялся в 2012 г. во Владивостоке.

Этот саммит стал поворотным моментом для оценки мировыми инвесторами и государствами России как одного из крупных игроков глобальных рынков, с которым необходимо и выгодно сотрудничать. Также очень важным этот саммит стал для Китайской Народной Республики, давнего партнера России.

КНР – это крупнейшая по населению страна мира и вторая экономика после США. Кроме того, Китай является приграничным соседом России. У двух стран складываются плотные экономические отношения в последнее время, постоянно расширяется товарооборот. По своему потенциалу и мощи экономика Китая в перспективе может стать лидером всей мировой экономической системы. Россия же стремится укреплять позиции в Азии и диверсифицировать свою экономику, развивая разные направления. В этом плане интересно проследить, какие проекты уже реализовываются в рамках российско-китайских отношений, а какие могут быть положены в реализацию благодаря прошедшему во Владивостоке саммиту АТЭС.

Датой появления двухсторонних отношений можно рассматривать 2 октября 1949 г. Тогда были установлены дипломатические отношения между СССР и КНР. Главным документом, характеризующим отношения Российской Федерации и Китая, явился договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве, который был подписан 16 июля 2001 г. в Москве. В этом договоре описываются принципы российско-китайских отношений и главные направления и сферы двустороннего сотрудничества. Стоит сказать, что почти во всех областях у двух стран существуют межведомственные и межправительственные соглашения по сотрудничеству.

С 1996 г. на регулярной основе осуществляются ежегодные встречи глав правительств России и Китая. Встречи лидеров проводятся не менее трех раз в год и включают в себя как официальные визиты, так и двусторонние контакты в рамках саммитов Шанхайской организации сотрудничества и АТЭС [7].

Среди уже достигнутых результатов можно выделить запуск российско-китайского нефтепровода, по которому в 2011 г. было поставлено 15 млн т нефти. Также важным результатом совместной работы стало заключение долгосрочного на 25 лет контракта на поставку в КНР российской электроэнергии. В 2011 г. экспорт российского угля на китайский рынок

был увеличен до 10,5 млн т, кроме того есть планы по совместному освоению угольных месторождений. В ближайшее время планируются довольно масштабные поставки российского газа в КНР. Китаю это обеспечит стабильность, в свою очередь Россия будет поставлять газ в КНР по выгодным для себя ценам. Существуют два направления поставки газа – западный и восточный. По первому планируется поставлять около 30 млрд кубометров в год, а по второму – 38 млрд кубометров в год. Данное соглашение между «Газпромом» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией рассчитано до 2030 г. [9].

17 февраля 2009 г. было подписано важное соглашение, которое неофициально называется «нефть взамен на кредиты». В нем оговорены следующие параметры сделки: в обмен на кредиты в 25 млрд долларов Россия поставляет Китаю по нефтепроводу с 2011 по 2030 гг. 300 млн т нефти или по 15 млн т в год.

В стадии реализации находится ряд крупных совместных торгово-экономических проектов. В первую очередь это строительство второй очереди Тяньваньской АЭС в городе Ляньюньган провинции Цзянсу. Генеральный контракт на вторую очередь был подписан в ноябре 2010 г. Важным для двустороннего сотрудничества является также экспорт российской электроэнергии в КНР. Контракт на поставку в Китай 100 млрд киловатт-часов российской электроэнергии рассчитан на 25 лет. В 2009 г. объем экспорта электроэнергии в Китай составил 853,6 млн кВтч, в 2010 г. – 983,2 млрд кВтч, в 2011 г. – 1,2 млрд кВтч. В 2012 г. Китай закупил у России 2,6 млрд кВтч., из которых 1,3 млрд было поставлено через ЛЭП «Амурская-Хэйхэ» и 1,3 млрд через ЛЭП «Благовещенск-Айхуэй». Серьезным инфраструктурным проектом двустороннего сотрудничества явился многофункциональный микрорайон «Балтийская жемчужина» в Санкт-Петербурге. Этот комплекс строится при участии концерна китайских компаний с 2005 года. Стоит сказать, что данный проект является наиболее крупным зарубежным инвестиционным проектом КНР в сфере недвижимости, объем китайских инвестиций в него составит 1,3 млрд долл. В сфере добычи сырья можно выделить проект по освоению Кызыл-Таштыгского месторождения полиметаллических руд в Республике Тыва. Проект предполагает строительство горно-обогатительного комбината. В конце 2011 г. нако-

пленные инвестиции Китая в проект достигли 3,7 млрд руб. Чуть менее масштабным проектом с накопленными на конец 2011 г. китайскими инвестициями в размере 158,7 млн долл. является Амазарский лесопромышленный комплекс в Забайкальском крае. Этот проект, созданный с нуля, предполагает строительство Амазарского целлюлозного завода и Амазарского лесопильного завода. И в качестве еще одного совместного энергопроекта можно выделить строительство ТЭЦ в Ярославской области мощностью в 490 МВт. Запланированный объем инвестиций Китая составляет 800 млн долл. [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что российско-китайские отношения характеризуются устойчиво высоким уровнем и динамикой развития, регламентированной правовой базой, выстроенной организационной структурой и прочными связями на уровне двустороннего взаимодействия.

Среди дальнейших направлений сотрудничества России и Китая в экономической сфере выделяются следующие: энергетическое, кадровое, авиационное, инвестиционное, валютное, транспортное, сотрудничество в сфере сельского хозяйства. Все эти направления были включены в повестку саммита. По ним прошли многочисленные переговоры как на уровне инвесторов и бизнеса, так и на уровне государств. Так какие же перспективы торгово-экономического сотрудничества двух стран можно выявить?

В энергетическом сотрудничестве двух стран главным предметом обсуждения явилось совместное предприятие «Роснефть» и CNPC, в которое инвестировано около 5 млрд долларов. Предприятие сейчас занимается строительством нефтеперерабатывающего завода в Тяньцзине. Предполагается, что возведением одного НПЗ работа совместного предприятия не закончится, так как в дальнейшем СП планирует построить в Китае разветвленную сеть из 500 АЗС, которая будет осуществлять свою деятельность под знаками «Роснефть» и CNPC. Также в рамках двухсторонних соглашений между Россией и Китаем были предоставлены «Роснефть» льготы по экспорту с Тяньцзинского НПЗ. Предприятию в Тяньцзине дадут право закупать нефтепродукты, экспортировать их и реализовывать на внутреннем рынке Китая. Стоит сказать, что впервые в КНР принято такое решение в отношении предприятия с иностранным участием [5].

Совместно с китайскими партнерами осуществляется развитие судостроительного кластера. Существуют неплохие перспективы в создании авиатехники. Все это подкреплено совместными с КНР проектами по разработке нового поколения вертолетов. В качестве базы будут использоваться российские машины и широкофюзеляжный самолет. Целью таких проектов является вхождение на мировой рынок широкофюзеляжных самолетов.

В рамках саммита АТЭС во Владивостоке была заключена первая сделка российско-китайского инвестиционного фонда на сумму в 200 млн долларов. Эти средства будут инвестированы в повышения уровня переработки одного из крупнейших игроков рынка лесопереработки России, который обеспечивает около десяти процентов экспорта в КНР и пятнадцать процентов – в Японию. Стоит отметить, что российско-китайский инвестиционный фонд был создан в 2011 г. Данная структура основана на инвестициях российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) и китайской инвестиционной корпорации [8].

В банковском и валютном сотрудничестве позитивным моментом на полях саммита стало то, что Китай выдал ВТБ разрешение на работу с юанем. Несколько лет назад банк открыл офис в Шанхае и, согласно законам КНР, через три года подтвердил прибыльность своего бизнеса. Не так давно у банка появился офис и в Гонконге. ВТБ является крупнейшим российским продавцом по паре юань – рубль, объемом операций в 2011 г. достиг 22 млрд руб. [4]

Важным моментом, который сможет приобрести более серьезное значение в будущем, на саммите во Владивостоке стали слова президента В. В. Путина о том, что он не стал бы исключать идею создания валютного союза в АТР. Президент России отметил, что создание валютного союза в АТР – это интересная идея, и в этом направлении нужно двигаться, но процесс этот сложный, и он неизбежно столкнется с трудностями.

В кадровой сфере Китай намеревается помочь Дальнему Востоку, который богат на природные ресурсы, своими квалифицированными трудовыми кадрами. Именно трудовые ресурсы из КНР, по мнению МИД Китая, вполне могут сократить дефицит рабочей силы на Дальнем Востоке и в Сибири. Это может поспособствовать стимулированию развития экономики российских регионов и китайско-российских тор-

гово-экономических связей. Кроме того, у стран очень длинная совместная граница, что может облегчить эти процессы. Стоит отметить однако, что с российской стороны данное предложение не получило какого-то четкого ответа. Но учитывая стремительный процесс наполнения южных районов Сибири и Дальнего Востока китайцами, которые уже успешно работают там, а также мигрирующее в центральную часть страны российское население, можно предположить, что идея помощи трудовыми ресурсами может быть вполне востребована. Хотя в будущем это, возможно, может стать проблемным вопросом для России.

По словам президента В. В. Путина, Россия к 2020 г. будет производить до 125 млн т зерна в год и экспортировать до 40 млн т вместо нынешних 15–20 млн т. Но при этом Россия не намерена ограничиваться только экспортом продовольствия, а заинтересована также в стимулировании взаимных инвестиций в сельское хозяйство и реализацию аграрных проектов на основе передовых технологий. Стоит сказать, что вопросы продовольственной безопасности сейчас приобретают все более активное обсуждение в мире. Особенно остро эта проблема стоит для двухмиллиардного Китая. В этом плане у России огромные перспективы сотрудничества с КНР в этой сфере и возможность получения больших прибылей при правильном выстраивании торгово-экономических отношений в вопросах поставки товаров сельского хозяйства и акценте на развитие этой отрасли внутри страны.

Помимо всего прочего на саммите АТЭС Россией было проявлено большое желание развивать транспортную сферу, в чем также может поучаствовать и Китай. Объем российского грузооборота составил менее 1 % от мирового в 2011 г. Страна имеет выгодное геополитическое расположение, но при этом Россия пропускает через себя только 1,5 % от общего числа перевозок между Азией и Европой. В грузообороте между Азией и Европой из нынешних 19,9 млн контейнеров наша страна перевозит всего 200 тыс. штук.

На «круглом столе» саммита АТЭС во Владивостоке было подчеркнuto, что России необходимо реализовывать такие магистральные пути, как вторая Транссибирская магистраль и Северный морской путь. Также очевидно, у России есть потенциал, чтобы увеличить показатели порядка в шесть раз до 2020 г. [3].

Подытожив вышесказанное, видно, что перспективы сотрудничества России и Китая выглядят колоссальными. Общая граница, сильная вовлеченность двух стран в глобальные экономические процессы способствуют поступательному развитию торгово-экономических отношений и инвестиций между странами. У России с Китаем и до этого были совместные проекты, но саммит АТЭС во Владивостоке действительно явился новой отправной точкой в совместной торгово-экономической деятельности. Потенциал огромен, теперь весь вопрос в том, как удастся его реализовать. Ведь если и перспективы нефтегазового сотрудничества под сомнения не ставятся, то например, превращение России благодаря инвестициям из Китая в крупнейший логистический пункт на мировой карте или в огромную сельскохозяйственную державу в ближайшее время вызывает ряд вопросов и трудностей. В первую очередь в связи с отсутствием необходимой инфраструктуры, что является одной из главных проблем в России, во вторую – с непроработанностью вопросов. Ведь были даны идеи для кооперации, но не были предложены механизмы и подписаны какие-либо соглашения. В-третьих, в качестве проблемы может выступить сильная зарегулированность и монополизация российской экономики, а также коррупционные риски.

Итоги саммита АТЭС 2012 г. во Владивостоке для двух стран вселяют некий оптимизм в перспективы России. В страну приходят китайские инвестиции не только в нефтегазовую сферу, но и в высокотехнологичные области. Российские компании также приобретают преференции на территории Китая. Российские специалисты успешно строят АЭС, обеспечивая Китай электроэнергией. А возможности в сельском хозяйстве при стратегическом упоре на эту отрасль являются безграничными в контексте вопросов промышленной безопасности и поставок продовольствия в КНР. Были также озвучены планы по развитию транспортной системы, что поможет России сделать заметный скачок, оттянув часть грузооборота между Европой и Азией на себя. Главным вопросом остается то, насколько России удастся претворять намеченные планы в жизнь и улучшать свою инфраструктуру для подобных проектов, создавать условия для инвестиций, а также пользоваться самостоятельной возможностью для инвестирования в свою страну, а не в зарубежные оффшоры и банки.

Основные направления сотрудничества России и Китая представлены в таблице.

Направления сотрудничества России и Китая

Сфера сотрудничества	Характеристика
Энергетическая	Соглашение, по которому в обмен на кредиты в 25 млрд долларов Россия поставляет Китаю по нефтепроводу с 2011 по 2030 гг. 300 млн т нефти; совместное предприятие «Роснефть» и CNPC, в которое инвестировано около 5 млрд долларов, занимающееся строительством нефтеперерабатывающего завода в Тяньцзине
Кадровая	Китай намеревается помочь Дальнему Востоку, который богат на природные ресурсы, своими квалифицированными трудовыми кадрами
Авиационная	Совместные с КНР проекты по разработке нового поколения вертолетов, в качестве базы будут использоваться российские машины и широкофюзеляжный самолет
Инвестиционная	Сделка российско-китайского инвестиционного фонда на сумму в 200 млн долларов, выдача Китаем разрешения ВТБ на работу с юанем
Транспортная	Реализация Россией таких магистральных путей, как вторая Транссибирская магистраль и Северный морской путь, которые должны увеличить показатели объема грузоперевозок в шесть раз до 2020 г.
Сельскохозяйственная	Россия к 2020 году будет производить до 125 млн т зерна в год и экспортировать до 40 млн т вместо нынешних 15–20 млн т

Источники: сост. автором по материалам [5].

Таким образом, в вопросах торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества и Россия, и Китай выигрывают довольно много от совместной политики и проектов в этих сферах, развивая свои экономики и укрепляя совместные отношения. Но при этом России уже сейчас следует быть предельно осторожной, учитывая размер экономики Китая, его населения и территориальную близость своего партнера. Ведь, к сожалению, много могущества, как политического, так и экономического, было утрачено после падения СССР. Население страны вследствие этих процессов значительно сократилось. А главными игроками во многих сферах на мировом рынке стали совершенно другие страны. Но при этом по своему потенциалу Россия имеет возможности встроиться в эти процессы и при правильно проводимой экономической политике стать одним из экономических центров, притягивающих капиталы и ресурсы в мировом масштабе.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акимова, О. Е. Экономический механизм решения проблемы нехватки инвестиционных ресурсов с использованием потенциала ФПГ / О. Е. Акимова, А. С. Пугиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 1. – С. 45–49.
2. Абрамов, С. А. Экономика региона: проблемы, стратегия, мониторинг: монография / С. А. Абрамов, О. Е. Аки-

мова, С. Э. Акопов, Р. С. Безлюдный, Д. В. Богданов, А. Н. Борисов, С. К. Волков, С. А. Волконская, У. А. Волосатова, Ю. И. Дубова, Е. А. Ерохина, Л. И. Кукаева, Т. А. Литвинова, Т. Н. Митра. – М.: Кнорус, 2012. – 303 с.

3. McKinsey: РЖД и правительству нужен конкретный план // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/12244>

4. Китай разрешил ВТБ работать с юанем // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/16678>

5. Китай сделал первый шаг по либерализации торговли // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/16704>

6. Крупные проекты российско-китайского торгово-экономического сотрудничества/ Торговое Представительство Российской Федерации в Китайской Народной Республике. – [Электронный ресурс]. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.russchinatrade.ru/ru/ru-cn-cooperation/large-scale-projects>

7. Межгосударственные отношения России и Китая / РИА Новости. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20120605/665238547.html>

8. Российско-китайский фонд наметил первый проект // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/16585>

9. Россия и Китай расширят энергосотрудничество и увеличат товарооборот/ МИР 24. – [Электронный ресурс]. – [2011]. – Режим доступа: <http://mir24.tv/news/politics/4016011>

10. Ху Цзиньтао: военное сотрудничество России и КНР выйдет на новый уровень // Вести. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=813448>

# ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 658.01  
ББК 65.291.218

*З. В. Межонис*

## УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ: ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ НОВОЙ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Волгоградский государственный университет

Среди многообразия моделей управления организационными изменениями важное место занимают теория жизненного цикла предприятия, а также ресурсно-факторное обеспечение процесса формирования и реализации управленческих решений. В статье рассматривается методика решения аномальных проблем предприятия за счет анализа освоения организацией новых факторов производства при продвижении по кривой жизненного цикла. Подобное представление позволит повысить качество принимаемых управленческих решений, более адекватно реагировать на сложные проблемы развития организации.

*Ключевые слова:* управление изменениями, теория жизненного цикла, факторы производства, управленческие решения, аномальные проблемы в организации.

*Z. V. Mezhonis*

## ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT: IMPROVING THE QUALITY OF MANAGEMENT DECISION-MAKING USING A NEW THEORY OF FACTORS OF PRODUCTION

Volgograd State University

Among the variety of the models of organizational change management, the most important one is the theory of enterprise life cycle, as well as resource and factor provision for the process of creation and implementation of management decisions. The article discusses techniques for solving enterprise's abnormal problems by analyzing the process of mastering new factors of production by the enterprise during promotion along its life cycle curve. This idea will allow the quality of management decisions to be improved, and the challenges of enterprise's development to be responded more adequately.

*Keywords:* change management, life cycle theory, factors of production, management decisions, abnormal problems of the enterprise.

На сегодняшний день наблюдается большое разнообразие моделей управления изменениями. Однако, несмотря на это, до сих пор отсутствует единая методология анализа. Существующие теории и практические методы управления изменениями зачастую противоречат друг другу в основном из-за недостатка эмпирических свидетельств в пользу тех или иных концепций [3, с. 38–41; 6, с. 49–55]. Возможно, виной тому малый срок существования теории управления организационными изменениями как самостоятельного направления управленческой науки, ее возникновение связывают с появлением модели К. Левина в 1951 г. [6, с. 97–

101]. К настоящему времени можно выделить следующие ключевые положения об изменениях для организации:

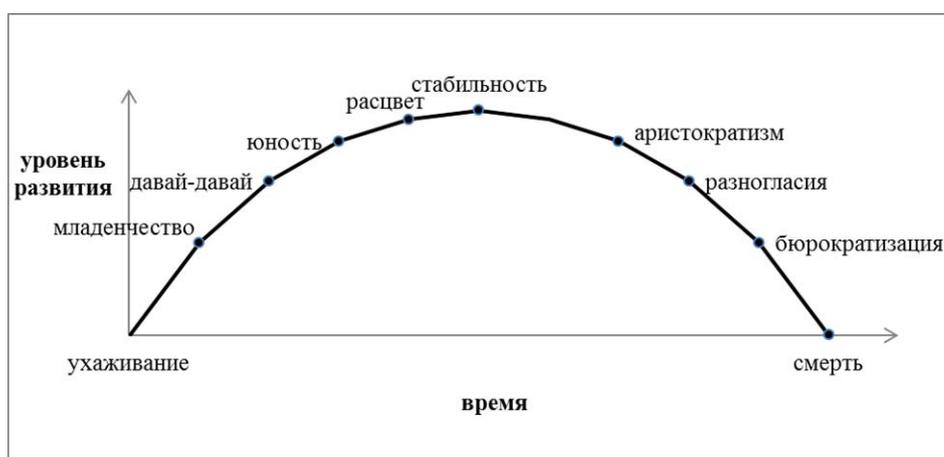
- изменение – природный феномен;
- изменение непрерывно и поступательно;
- цель изменения – способствовать выживанию и росту;
- выживание и рост зависят от адаптации к изменяющимся условиям окружающей среды;
- индивиды и организации изменяются как в общих, так и в единственных в своем роде направлениях;
- задача руководителя подготовить организацию к грядущим изменениям.

Отсутствие доминирующей парадигмы, несомненно, сказывается на эффективности применяемых методик и доверии руководителей к данному направлению науки в целом. В этой связи становится актуальной разработка новых инструментов управления изменениями.

В настоящей работе рассматривается задача повышения качества принятия управленческих решений за счет разработки методики ухода от аномальных проблем предприятия с помощью новой теории факторов производства. Она решается за счет применения теории жизненного цикла И. К. Адизеса [1; 2; 7; 8] и теории факторов производства О. В. Иншакова [4; 5].

Необходимо сформулировать основные положения, в рамках которых предлагается решать поставленную задачу.

Изменения, с которыми сталкивается организация, можно с большой долей вероятности предсказать, исходя из текущего положения компании на кривой жизненного цикла [2, с. 57]. Жизненный цикл предприятия, согласно Теории И. К. Адизеса, состоит из следующих этапов: ухаживание, младенчество, давай-давай, юность, расцвет, стабильность, аристократизм, разногласия, бюрократизация, смерть. Образно, его можно представить в виде кривой (см. рисунок).



Жизненный цикл предприятия

Источник: [1, с. 172].

Поведение организаций обусловлено стремлением их систем к эффективности и результативности в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Таким образом, модель И. К. Адизеса носит прикладной характер: в ней подробно описаны как сами стадии, проблемы, так и способы их решения. Модель является завершённой: включает все стадии от рождения до смерти организации. Автор модели также учитывает фактор вмешательства государства, что делает его модель применимой в российских реалиях.

Для идентификации факторов, напрямую влияющих на продвижение компании по стадиям жизненного цикла, следует воспользоваться теорией факторов производства, предложенной О. В. Иншаковым, применительно к изучаемому процессу [4; 5].

Согласно его концепции, содержание факторов развития может быть представлено в виде иерархической структуры, высший уровень которой образован двумя группами факторов — трансформационными и транзакционными. Каж-

дая из них в свою очередь образована тремя факторами. Первая группа, трансформирующая предметы природы, включает человека (А), технику (Т), материальные ресурсы (М). Вторая группа включает институциональный (Ins), организационный (О) и информационный (Inf) факторы. Первая группа факторов трансформирует вещество, поле, связи и отношения предшествующей системы для строительства новой, тогда как вторая группа факторов воспринимает факторы предшествующей системы как ресурсы, распределяет и обменивает их внутри себя между агентами хозяйства, преобразуя в факторы строительства новой системы и изменения предшествующей системы [5].

Гармоничное сочетание этих факторов, их системное единство максимизирует эффективность предприятия, обеспечивая достижение целевых ориентиров развития и своевременное продвижение по стадиям жизненного цикла. Необеспеченность и несбалансированность комбинаций факторов производства следует рас-

смаивать как угрозу нормальному развитию предприятия.

Следует отметить, что развитие каждого фактора производства подразумевает определенный набор действий:

– человеческий фактор (А): развитие персонала;

– технико-технологический фактор (Т): техническое развитие предприятия, развитие технологий;

– материальный фактор (М): увеличение экономических показателей деятельности компании;

– институциональный фактор (Ins): развитие институций, внедрение системы профессионального менеджмента;

– организационный фактор (О): развитие организационной структуры предприятия;

– информационный фактор (Inf): повышение информационной открытости предприятия, улучшение использования информационных потоков с целью ускорения развития организации.

Ранее автором статьи, в процессе написания магистерской диссертации, было проведено исследование развития факторов производства на различных стадиях жизненного цикла предприятия. Было выделено три уровня развития фактора производства:

а) 0 (цифра «ноль») – нулевое развитие фактора;

б) a,t,m,ins,o,inf – низкий уровень развития фактора, обозначается прописными буквами названий факторов;

в) A,T,M,INS,O,INF – высокий уровень развития фактора, обозначается заглавными буквами названий факторов.

Таким образом, уровни развития факторов производства по стадиям жизненного цикла были представлены в следующем виде (табл. 1).

И. К. Адизес выделил ряд аномальных проблем, характерных для некоторых стадий жизненного цикла [1, с. 49, 64, 86, 100, 116]. Суть их

Таблица 1

**Развитие факторов производства по стадиям жизненного цикла**

Стадия жизненного цикла	Уровень развития факторов производства
Ухаживание	a-0-0-0-0-inf
Младенчество	a-t-m-ins-o-inf
Давай-давай	a-T-M-ins-O-INF
Юность	A-T-m-INS-o-INF
Расцвет	A-T-M-INS-O-INF
Стабильность	A-T-M-INS-O-inf
Аристократизм	A-t-m-INS-O-inf
Разногласия	a-t-m-ins-o-inf
Бюрократизация	a-0-m-ins-o-0
Смерть	0-0-0-0-0-0

И с т о ч н и к : сост. автором.

в том, что они заводят организацию в тупик, не позволяя перейти на следующую стадию жизненного цикла, зачастую руководство неспособно решить их самостоятельно. Следует отметить, что ученый рассматривает аномальные проблемы только на этапах роста компании [1, с. 32–34]. С целью эффективного развития организации необходимо научиться исправлять аномальные проблемы, находить пути их решения. Логично предположить, что неправильная модель развития факторов производства, не соответствующая текущему этапу жизненного цикла, приводит к появлению аномальных проблем предприятия. Следовательно, развивая определенным образом некоторые факторы производства, организация может избавиться от аномальных проблем. В табл. 2 представлены аномальные проблемы, характерные для этапа «Ухаживание», и отмечены факторы производства, развивая которые, организация может решить их. В качестве экспертов были привлечены руководители предприятий малого бизнеса.

Таблица 2

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Ухаживание»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Отсутствие реальной проверки приверженности						*
Детали не продумываются				*	*	*
Фанатичный основатель, утративший связь с реальностью	*			*	*	*
Ориентация исключительно на прибыль и ROI				*	*	*
Приверженность не соответствует риску						*
Основатель легко теряет контроль над ситуацией	*			*		

И с т о ч н и к : сост. автором.

Таким образом, можно сделать вывод, что появление аномальных проблем на этапе «Ухаживание» связано со слабым развитием информационного и институционального факторов. Основатель компании не обладает необходимой информацией для принятия качественных управленческих решений, что приводит к переоценке своих возможностей и создает угрозу жизнеспособности предприятия. Использование

неполной информации не позволяет в должной мере оценить будущие риски и принимать такие управленческие решения, которые бы заранее накладывали на развитие предприятия адекватные ограничения, обеспечивая необходимую устойчивость и стабильность развития.

Аномальные проблемы этапа «Младенчество» и факторы производства, позволяющие их решить, представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Младенчество»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Преждевременная ориентация на сбыт		*	*	*	*	
Сомневающиеся инвесторы						*
Преданность ослабевает под влиянием риска	*					
Непредвиденный негативный поток денежных средств			*	*		
Преждевременное делегирование полномочий	*			*	*	
Преждевременное появление правил, систем, процедур	*					*
Утрата контроля основателем	*			*	*	
Нежелание прислушиваться к другим мнениям; самонадеянность	*			*		
Отсутствие пространства для совершения ошибок	*				*	*
Неуправляемые кризисы	*	*	*	*	*	*
Отсутствие поддержки в совете директоров	*			*	*	*
Отсутствие изменения или негативное изменение стиля руководства	*					
Получение краткосрочных кредитов для долгосрочных инвестиций			*			
Диктатура				*	*	*

Источники: сост. автором.

Из этого следует, что недостаточное развитие человеческого фактора производства на данном этапе является причиной появления аномальных проблем. Это объясняется единоличным управлением со стороны основателя, что не может обеспечивать необходимое видение будущих изменений и полноту управленческих стилей, и приводит к таким аномальным проблемам, как: утрата контроля над компанией, снижение поддержки заинтересованными

лицами, непредвиденные кризисы. Апофеозом неправильного развития человеческого фактора производства среди сотрудников компании является диктатура со стороны основателя, его излишняя самонадеянность и нежелание прислушиваться к другим точкам зрения на проблему.

Взаимодействие аномальных проблем и факторов производства на этапе «Давай-давай» представлено в табл. 4.

Таблица 4

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Давай-давай»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Самонадеянность				*	*	*
Отсутствие фокуса				*	*	*
Размазывание ресурсов			*	*	*	*
Ориентация на сбыт и преждевременная ориентация на прибыль		*	*	*		
Отсутствие ограничений выбора направлений работы				*	*	*

Окончание табл. 4

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Продажи, несмотря на неспособность обеспечить качество		*		*		
Отсутствие контроля издержек				*		*
Отсутствие собраний персонала	*			*		*
Завышенная зарплата персонала				*	*	*
Лидер в окружении пятой колонны (замаскировавшиеся предатели)	*			*	*	*
Синдром чайки				*	*	
Руководство находится в состоянии паранойи	*			*	*	*
Отсутствие коммуникаций						*
Отсутствие подотчетности				*	*	
Неработоспособная организационная структура, создаваемая вокруг людей				*	*	*
Компания является объектом юридических санкций				*	*	*
Падение взаимного доверия и уважения	*					*
Распад инфраструктуры				*	*	

Источники: сост. автором.

Таким образом, причиной появления аномальных проблем на этапе «Давай-давай» является недостаточное развитие институционального, организационного и информационного факторов. Следует отметить, что развитие информационного фактора напрямую связано с повышением уровня интеграции организации, что значительно ускоряет ее движение к этапу «Расцвет» и позволяет удержаться здесь как можно дольше. Институциональный фактор производ-

ства должен получить свое максимальное развитие на следующем этапе жизненного цикла, но потребность в правилах и институционализации управления уже сегодня приводит к отсутствию подотчетности, размыванию ресурсов и невозможности сфокусироваться на наиболее важных направлениях деятельности.

В табл. 5 представлено влияние факторов производства на аномальные проблемы этапа «Юность».

Таблица 5

Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Юность»

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Возврат на этап «Давай-давай» и попадание в западню основателя				*	*	*
Несогласованность целей				*	*	*
Отстранение основателя	*			*	*	*
Организационный паралич во время бесконечной передачи власти	*			*	*	*
Премии за индивидуальные достижения, хотя организация несет убытки			*	*		*
Быстрое ослабление взаимного доверия и уважения	*			*	*	*
Совет директоров смещает лидера-предпринимателя	*			*	*	*
Избыточное количество внутренних правил	*				*	*
Неизменный, дисфункциональный стиль руководства	*			*	*	*
Отказ лидера-предпринимателя уступить свою роль неперсонифицированному органу	*			*	*	*
Управление по принципу «разделяй и властвуй»				*	*	
Введение избыточных и затратных мер контроля					*	*
Ответственность за прибыли делегируется без предоставления прав управлять ими			*	*	*	*
Выплата завышенных зарплат с целью удержания работников				*	*	*
Преждевременное внедрение схемы участия в прибылях			*	*		*
Рост прибыли при падении сбыта		*	*			*

Источники: сост. автором.

Можно сделать вывод, что недостаточное развитие институционального, организационного и информационного факторов производства на данном этапе приводит к развитию аномальных проблем. Сущность этапа «Юность» заключается в институционализации управления предприятием в соответствии с матрицей взаимодействия факторов производства с управленческими ролями на различных этапах жизненного

цикла. Следовательно, развитие факторов производства, не соответствующее целям текущего этапа жизненного цикла, приводит к появлению аномальных проблем, которые в итоге могут стать патологическими и привести к преждевременной смерти организации.

Взаимосвязь аномальных проблем и факторов производства на этапе «Расцвет» представлена в табл. 6.

Таблица 6

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Расцвет»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Недостаточная децентрализация	*			*	*	*
Признаки дезинтеграции					*	*
Признаки ослабления предпринимательской активности	*	*	*			*
Удовлетворенность результатами и процессом	*	*	*	*		*
Чувство безопасности, отсутствует чувство необходимости срочных действий	*	*	*	*	*	*
Опора на то, что работало в прошлом	*	*		*	*	*
Порядок ради порядка	*			*	*	*
Все больше времени проводится в офисах за рабочими столами	*				*	*
Рост накладных расходов как процентной доли от общего дохода			*		*	*
Переход власти от линейного управленческого персонала к центральному аппарату управления	*			*	*	*
Растущая опора на факты и измеряемые данные, ослабление внимания к умозрительным оценкам	*			*		*
Нежелание принимать на себя риск	*			*	*	*
Потеря видения	*					*

Источник: сост. автором.

Следовательно, появление аномальных проблем на этапе «Расцвет» связано с недостаточным развитием человеческого, информационного, организационного факторов производства. Это связано с необходимостью создания структур, которые будут заниматься генерированием и развитием новых видов бизнеса, с целью обеспечения долгосрочной эффективности. Компания, достигшая этапа «Расцвет», всегда остро нуждается в высококлассных специалистах. Недостаточное развитие информационного фактора снижает уровень интеграции в компании, что не позволяет ей задержаться на этапе «Расцвет» на долгое время. Такие аномальные проблемы, как потеря видения и появление дезинтеграции, являются первыми признаками перехода компании со стадий роста к стадиям увядания. Данные проблемы могут быть решены с помощью развития соответствующих факторов производства,

которые представлены в предыдущей таблице.

Таким образом, своевременное выявление руководством аномальных проблем предприятия, позволит оптимизировать его развитие, избежать распыления ресурсов. Использование шести факторов производства позволит применять конкретные инструменты к каждой проблеме, тем самым повысив качество принятия управленческих решений.

Представленная в данном исследовании методика решения аномальных проблем с помощью развития факторов производства, требует детального описания применяемых инструментов. Данную работу необходимо будет провести в будущем с целью создания своеобразного руководства по решению аномальных проблем, с четко прописанными действиями по принятию управленческих решений, позволяющих компании управлять изменениями.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Адизес, И. К. Управление жизненным циклом корпорации / И. К. Адизес. – СПб.: Питер, 2007. – 383 с.
2. Адизес, И. К. Управляя изменениями / И. К. Адизес. – СПб.: Питер, 2008. – 222 с.
3. Шаховская, Л. С. Глобализация экономических отношений в современной мировой экономике: монография / Л. С. Шаховская, О. Е. Акимова, И. В. Аракелова, С. К. Волков, У. А. Волосатова, Е. Г. Гущина, И. В. Днепровская, Ю. И. Дубова, А. В. Евстратов, И. А. Иванюк, В. А. Кабанов, Е. Н. Кукина, А. А. Манихин, Т. Н. Митрахович, И. А. Морозова, Д. В. Очеретяная, М. В. Плешакова, Е. Г. Попкова, М. В. Попов, Л. М. Синицына; ВолГТУ. – Волгоград, 2012. – 260 с.
4. Иншаков, О. В. Теория факторов производства в контексте экономики развития: науч. докл. на президиуме МАОН, Москва, 29 ноября 2002 г. / О. В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 89 с.
5. Иншаков, О. В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства / О. В. Иншаков // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 1. – С. 11–25.
6. Широкова Г. В. Управление изменениями в российских компаниях: учебник / Г. В. Широкова. – 3-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. – 480 с.
7. Adizes, I. Twelve Tips on Keeping Your Growing Business at Prime / I. Adizes. – L. A.: Manage 44,3, 1993. – P. 14–17.
8. Adizes, I. Managing: The Business of Mutual Trust and Respect / I. Adizes. – L. A.: Manage 45,1, 1993. – P. 26–28.

УДК 339.1:004  
ББК У290с51

*И. П. Николаева, Ю. В. Лежнев*

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ

**Финансовый университет при Правительстве РФ**

Быстрое распространение новых информационных технологий привело к коренному изменению практически всех сфер общественной жизни. Коснулся этот процесс и сферы торговли товарами и услугами, породив принципиально новые формы связи продавцов и покупателей и новые формы организации процесса обмена. В статье рассматривается процесс становления электронного рынка, его особенности в российской экономике, возникающие в связи с эти проблемы и основные пути их решения.

*Ключевые слова:* информация, Интернет, электронная торговля, интернет-магазины, онлайн-продажи, электронный рынок.

*I. P. Nikolaeva, Y. V. Lezhnev*

## THE PROBLEMS OF E-TRADING DEVELOPMENT

**Financial University under the Government of the Russian Federation**

A fast spread of new information technologies has provoked radical alterations in practically all spheres of social life. So did this process affect the sphere of trading in goods and services, producing both principally new forms of ties between sellers and buyers, and new forms of organized exchange process. The article discusses the process of e-trading establishment, its peculiarities in Russia's economy, its problems and key ways of their solution.

*Keywords:* information, Internet, e-trading, online shopping, online sales, electronic market.

Стремительное развитие информационных технологий в последние десять лет коренным образом изменило подход к предпринимательской деятельности. Появление глобальных сетей, таких как Интернет, заставило по новому подойти к организации коммерческой деятельности. Преобразования коснулись как внешних форм ведения бизнеса, так и внутренней структуры самих компаний.

Сегодня функционирование Интернета обуславливает образование сетевых сообществ, оказывающих значительное влияние на экономическую жизнь общества: наступает эра электронной торговли. Интернет стал одновременно и новой средой общения, и рынком с десятками миллионов потенциальных покупателей, обладающих достаточно высоким уровнем до-

ходов. В этих условиях формируются коммерческие организации, имеющие особую структуру и иные принципы управления.

Неудивительно, что электронные средства связи сразу стали применяться при заключении различных сделок. Бизнес не стоит на месте, фирмы конкурируют между собой, ищут новые способы привлечения клиентов и реализации своей продукции. В едином информационном пространстве торговая организация может напрямую взаимодействовать с любым потенциальным клиентом, в какой бы точке планеты он не находился, и получать практически мгновенную информацию о принятом им решении. Имеющаяся практика доказала, что компании, недоучитывающие потенциал электронной коммерции, могут утратить свои коммерческие позиции

под натиском конкурентов, более способных к адаптации в условиях новых реалий рынка.

Объемы электронной торговли удваиваются почти ежегодно. По данным международного агентства «ActivMedia Research», суммарный объем электронной торговли в 2010 г. представлял собой тысячи миллиардов долл. Тем не менее исследовательская компания «IDC Research» имеет другую информацию – почти 2,8 трлн долл., а «Forrester Research» – 4 трлн долл. Впрочем, следует отметить, что развитие электронной торговли в разных регионах мира идет неодинаковыми темпами.

Электронная торговля начала бурно развиваться с середины 1990-х годов, и прежде всего в США. Согласно результатам исследования, проведенного в США Университетом штата Техас и компанией «Cisco Systems Inc.», уже в 1999 г. объем оборота в сфере деятельности, связанной с Интернетом, составил 507 млрд долл. Также эта сфера обеспечила рабочие места для 2,3 миллионов американцев [16]. В результатах этого исследования особо отмечается, что, в то время как интернет-экономика в США выросла на 68 % в период с I квартала 1998 г. по I квартал 1999 г., электронная коммерция развивалась опережающими темпами, и общая сумма электронных сделок за этот период увеличилась на 127 %.

За счет расширения использования населением Интернета оборот североамериканского рынка электронной коммерции, основанной на модели «предприятие–потребитель» в 1999 г. достиг 33,1 млрд. долл. [1]. Общий объем рынка электронной коммерции в нише «предприятие–потребитель» в 1999 г. соответствовал 1,4 % от общего торгового оборота и его рост составил 120 %. Кроме того, различными организациями были потрачены 13,1 млрд долл. при электронных покупках товаров таких категорий, как программные продукты, офисные принадлежности и путешествия, включая расходы на авиабилеты. Оборот компаний-производителей и аукционов «потребитель–потребитель» составил около 6,8 млрд. долларов.

В США в 1999–2000 гг. общий оборот новых типов компаний, включающих аукционы, объединения покупателей, производителей и дистрибьюторов, продающих свою продукцию напрямую потребителям, превысил третью часть от всего рынка электронной коммерции. В сфере электронной коммерции Северной Америки наиболее популярными являются компь-

ютерные комплектующие и программные продукты, путешествия, коллекционные товары и брокерские услуги, которые, совокупно занимают более двух третей от всего рынка. Что касается отдельных категорий, то в 1999 г. рост был наибольшим в категории автомобилей (а точнее около 2300 %), поскольку отдельные компании стали продавать автомобили напрямую через Интернет. Показательным являлся и рост по категориям игрушек (440 %), а также товаров для ухода за здоровьем и сохранения молодости и красоты (780 %).

В конце 2000 г. доля электронных продаж в категориях: компьютеры, книги, аудио- и видеотовары достигла порядка 10 %, что начинало представлять реальную угрозу традиционным компаниям, предоставляющим товары данных категорий и использующим обычные каналы сбыта, заставило их пересмотреть численность персонала, а также количество и площадь торговых точек с целью компенсации потерь от падения объемов продаваемых товаров и услуг.

Но и электронная торговля испытывала определенные трудности. Практика показала, что более 60 % покупателей, отобравших и поместивших выбранный товар в «электронную корзину», затем отказываются от его приобретения. Этот факт говорит о необходимости совершенствования всего процесса электронной торговли.

Североамериканский рынок электронной торговли характеризуется, в частности, обострением борьбы за покупателя. Так, средняя стоимость привлечения одного клиента достигла почти 40 долларов. Такой рост характерен в основном у компаний, использующих только один канал продаж – Интернет (более 80 долларов), тогда как компаниям, использующим несколько каналов, удалось снизить этот показатель до 10–11 долларов. Североамериканский опыт показывает, что на этапе выполнения заказа более конкурентоспособны компании, реализующие продукцию и услуги по каталогам. Стоимость выполнения заказа у компаний, продающих товары по каталогам, примерно на 18 % ниже по отношению к компаниям, использующим только один канал продаж – Интернет, и на 43 % ниже, чем у традиционных компаний. Компании, продающие товары по каталогам, также обеспечивают более быструю (около 36 часов по сравнению с примерно 48 часами) и своевременную (91 % заказов выполня-

ется вовремя против 86 %) доставку товара потребителю.

По данным разных источников, в 2010 г. количество граждан США, которые покупают товары и услуги через Интернет, достигло цифры в 230 млн. человек. По данным «Electronic Payments Association», суммарный объем задействованного капитала в электронной коммерции США в 2010 г. равнялся 50,3 трлн долл. Электронная торговля ежегодно растет примерно на 17 %, и ее объем в 2012 г. стал равным 200 млрд долл., по сведениям luxurydaily.com.

В целом для Северной Америки характерна постоянная тенденция все увеличивающегося прироста объемов электронной торговли за счет увеличения числа активно выходящих на этот рынок традиционных компаний и количества пользователей Интернетом. Имеющиеся прогнозы указывают, что доля электронной коммерции в общем торговом обороте в ближайшие годы будет устойчиво расти, и это притом, что на сегодняшний день рынок электронной торговли в США является самым крупным в мире.

Обострение конкурентной борьбы в 1999–2002 гг. происходило не только на американском, но и на западноевропейском рынке электронной коммерции. Основной причиной для этого являлась его финансовая привлекательность, которая, в первую очередь, определялась высокой платежеспособностью основной части населения, наличием современной инфокоммуникационной инфраструктуры\*, а также развитой сетью сервисных служб.

В борьбе за рынок электронной торговли участвовали три основные группы: традиционные европейские компании, европейские интернет-компании, американские интернет-компании. В настоящее время американские интернет-компании уже захватили до 20 % европейского рынка. Это произошло вследствие того, что американские компании пришли в Европу с проектами общеевропейского уровня, в то время как большинство европейских компаний было ориентировано на собственные рынки внутри отдельно взятых стран. Но это же сделало американцев уязвимыми, так как они

недостаточно адаптированы к деятельности на разрозненных рынках Европы, которые находятся на различных стадиях своего развития. Традиционные компании, использующие несколько каналов продаж, имеют два преимущества: известную торговую марку и отлаженную схему работы с клиентами. Как следствие, на их долю приходится две трети рынка электронной коммерции. На долю «чистых игроков» – компаний, для которых Интернет является единственным каналом продаж, приходится оставшаяся доля рынка, но темпы их роста превышают темпы роста традиционных компаний в среднем на 25 %.

В целом европейские компании сконцентрировали усилия на своих национальных рынках, на которые приходится около 93 % их оборотов. Частично это объясняется огромными различиями между рынками Интернета в Европе, что создает значительные трудности для компаний, пытающихся стать глобальными. Даже развитые американские компании испытывают трудности при адаптации к разнообразному европейскому рынку.

В настоящее время в Западной Европе темпы развития электронной торговли практически не уступают США. По мнению электронного издания «Business Online», к концу 2010 г. суммарный объем сделок в Европе достиг 10 трлн. долл.

В Германии электронная коммерция имеет высокие скорости развития, особенно это заметно в предпраздничное время. Исследовательское агентство «Forrester Research» дает прогноз, что суммарный объем электронных продаж в Германии в праздничный период доходит до отметки в 715 млн евро, тогда как во Франции – 292 млн евро, а в Англии – 664 млн евро. А вообще, европейские страны в 2011 г. по объемам продаж распределились следующим образом: Великобритания (80 млрд долл.), Франции (50 млрд долл.), Германии (35 млрд долл.) и Италии (11 млрд долл.). Россия оказалась на шестом месте. В других европейских странах объемы онлайн-продаж значительно меньше – это связано со сложной экономической ситуацией в регионе, решили в «Fast Lane Ventures».

Быстрыми темпами развивается и электронная коммерция Италии. Ее общий оборот в стране возрос в 2010 г. до 73 млрд евро, в то время как общий объем электронной коммерции в Европе составил 810 млрд евро.

Активно развивается и электронная торговля во Франции. По сведениям журнала «Планета

\* *Инфокоммуникационная инфраструктура* – система организационных структур, подсистем, обеспечивающих функционирование и развитие информационного пространства страны и средств информационного взаимодействия.

Internet», в 2010 г. годовой оборот электронной коммерции в стране составил 4,2 млрд франков.

В число лидеров успешно пробиваются и страны с развивающейся экономикой.

В Китае электронная торговля обещает стать новым, причем серьезным источником экономического роста. Уверенность в этом выразила председатель Китайской ассоциации участников электронной торговли Цюй Вэйчжи, выступая на отраслевом совещании в Ухане (провинция Хубэй). В последние годы, на фоне не самой лучшей экономической ситуации в мире, электронная торговля в Китае продолжает демонстрировать темпы роста не ниже 40 процентов. Как уточнила Цюй Вэйчжи, в 2012 г. объем электронной торговли достиг в Китае 7 трлн юаней (один доллар равен 6,28 юаня), при этом объем покупок через Интернет превысил 1,2 трлн юаней, увеличившись на 43 %. Четырехкратное увеличение объема электронной торговли (до 18 трлн юаней при сохранении темпов роста на 30–40 процентов) ежегодно предусматривается в отраслевой программе развития, намеченной на период 12-й пятилетки (2011–2015 гг.).

Вслед за крупными компаниями, производящими компьютерное оборудование, в Сеть стали выходить торговцы традиционными товарами. Появилось большое количество книжных магазинов, магазины компакт-дисков и видеокассет, сейчас практически любые товары можно купить через Сеть.

В странах Западной Европы и США получили распространение системы интерактивного кабельного и спутникового телевидения (t-commerce), с помощью которых пользователи не

только могут смотреть видеофильмы, но и заказывать различные товары и услуги. Эти системы, по оценке большинства специалистов, более надежны, поскольку в отличие от интернет-магазинов реализуются в замкнутых сетях без прямого доступа покупателей к глобальным информационным сетям.

Новым направлением развития электронной торговли является использование средств мобильного доступа к сети Интернет для осуществления покупок (m-commerce). В условиях России, имеющей значительную территорию и низкую плотность населения, а также недостаточно развитую наземную телекоммуникационную инфраструктуру в удаленных регионах, беспроводные технологии подключения к сети Интернет могут иметь серьезную перспективу.

Для информации потребителей чаще всего используется электронный каталог с подробной информацией о товарах и услугах, а нередко и с текущими ценами. Существование электронного магазина позволяет не только выбрать товар или услуги с использованием каталога, но одновременно оформить заказ и совершить покупку. Кроме того, торговая интернет-система может объединить в одно целое интернет-магазин и традиционный магазин, с общей системой логистики, управления товарными запасами и т. п.

Стремительный рост Интернета и его проникновение в самые разнообразные сферы жизни общества является одной из главных тенденций не только современного мира электронной торговли, но и современного мира вообще. Сегодняшние статистические исследования интернет-аудитории показывают неуклонное увеличение числа пользователей сети (рис. 1).

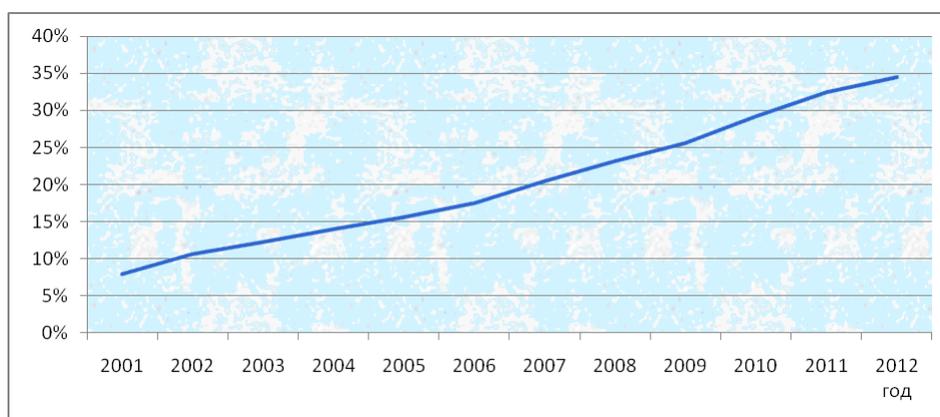


Рис. 1. Количество пользователей Интернетом во всем мире от численности населения, %

Источник: [10]

Лидирующее положение по количеству интернет-пользователей занимает Китай (рис. 2), а странами, где наибольший процент населения

пользуется сетью Интернет, являются Германия, Франция, Корея, США, Япония, Великобритания (рис. 3).

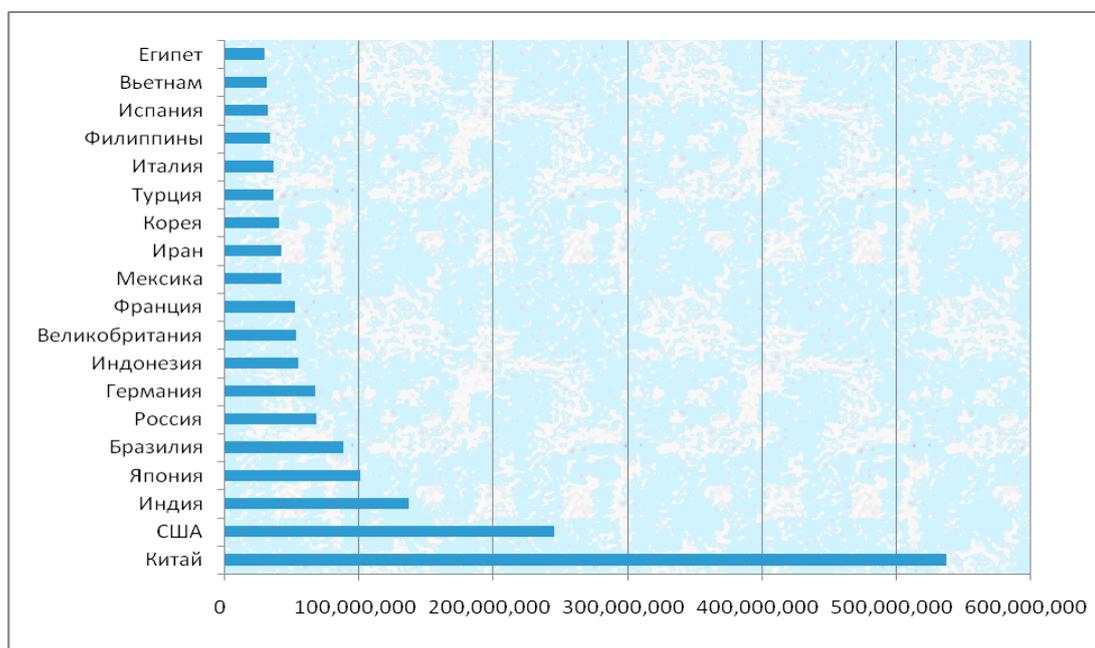


Рис. 2. Пользователи Интернетом по странам, человек, июнь 2012 г.

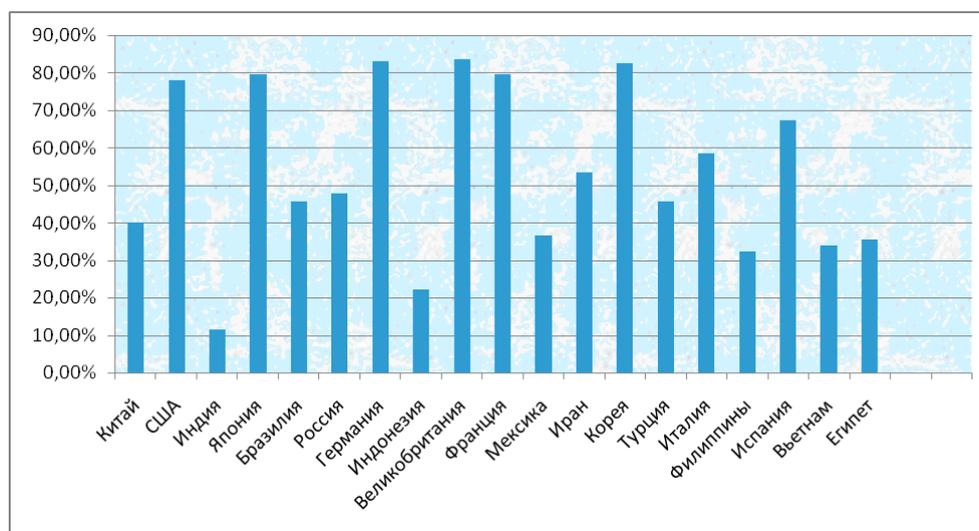


Рис. 3. Пользователи Интернетом (в % от общей численности населения страны), июнь 2012 г.

Что касается наиболее популярных товаров в сети Интернет, то они могут меняться. Это может зависеть от сезона, например, какие-то товары наиболее популярны в одно время года, другие в другое. Так же это зависит и от вкусов и предпочтений самих покупателей. Потребительские хиты сезона определяются путем анализа данных с eBaу. Поскольку бум достаточно быстро приводит к дефициту товаров в магазине (а в интернет-точках, которые обычно не держат больших запасов на складах, и подав-

но), стандартной для американцев практикой становится покупка желаемой вещи на интернет-аукционе у частных лиц, предусмотрительно купивших партию востребованного товара. Так, в конце 2006 г. предновогодним хитом продаж в Сети стала кукла Т.М.Х. Elmo от компании «Mattel», персонаж детской передачи «Улица Сезам». Игрушка пользовалась огромной популярностью и раскупалась в подарок детям практически мгновенно при средней цене в 70,1 доллара.

Сравнимый потребительский интерес в прошедшем году вызвали игровые приставки седьмого поколения «Sony PlayStation 3» и «Nintendo Wii», которые продавались на eBay в среднем по 1186 и 412,53 долл. соответственно. Тем не менее существуют товары, спрос на которые в Сети всегда высок. Это такие товары, которые люди будут покупать независимо от сезона или моды и различных тенденций. Так, наиболее популярными из них оказались книги, компьютеры и их комплектующие, одежда и обувь, заказ и оплата билетов.

Россия, которая стремится стать равной среди ведущих мировых держав, не может оставаться в стороне от процесса развития электронной торговли

Опыт использования электронных систем для покупок и продаж в России пока еще довольно скромнен. В сферах развития и различных возможностей развития Интернета Россия отстает от США примерно на шесть-семь лет. Общий объем российского рынка электронной коммерции по общемировым меркам довольно невелик. Однако за последние годы отмечается постоянный рост аудитории пользователей Интернетом в России, которые, собственно говоря, и представляют собой базу для устойчивого и стабильного развития электронной торговли.

Согласно результатам проведенного агентством «РБК.research» исследования «Российский рынок интернет-торговли: товары 2012», весной 2013 г. доля населения, пользующаяся услугами Сети, составила 63,6 %. По расчетам, в 2018 г. она превысит отметку в 80 %. Достижению данных прогнозов будут способствовать прежде всего рост пользования интернетом

в городах РФ с населением менее 100 тысяч человек и селах, где уровень интернетизации пока еще не превышает 50 % и 37 % соответственно.

Есть и другие статистические данные. По данным ФОМ\*, ожидаемый рост Российской пользовательской аудитории летом 2013 г. составит около 60 % населения страны, а к лету 2014 г. – 66,6 % (74, 7 млн человек). При этом более чем 50 % прироста в возрастной категории, по прогнозам аналитиков ФОМ, составят лица старше 35 лет, и наибольший прирост пользовательской аудитории ожидается в городах с населением менее 1 млн человек. Следует отметить, что аудитория русскоязычного сегмента сети за последние два года стала немного старше. Такое исследование провел портал QIP.ru. По результатам исследования оказалось, что число пользователей до 18 лет за последние годы уменьшилось, а более зрелая аудитория, напротив, возросла (рис. 5) [12]. Помимо этого, в ходе проделанного анализа стало очевидно, что в Рунете по-прежнему царит равноправие полов. Все это может служить важным посылом для создания и организации интернет-магазинов и сайтов как для начинающих предпринимателей в сфере интернет-торговли, так и для более опытных.

Несмотря на рост интернет-аудитории, электронная торговля в России остается в наименее предпочтительном секторе использования Интернет. Так, например, 72 % опрошенных пользуются сетью для поиска информации, 63 % – для просмотра новостей, более 50 % – для общения в социальных сетях и ведения переписки по электронной почте. И только 11 % используют Интернет для оплаты товаров и услуг, а 16 % для покупок в интернет-магазинах.

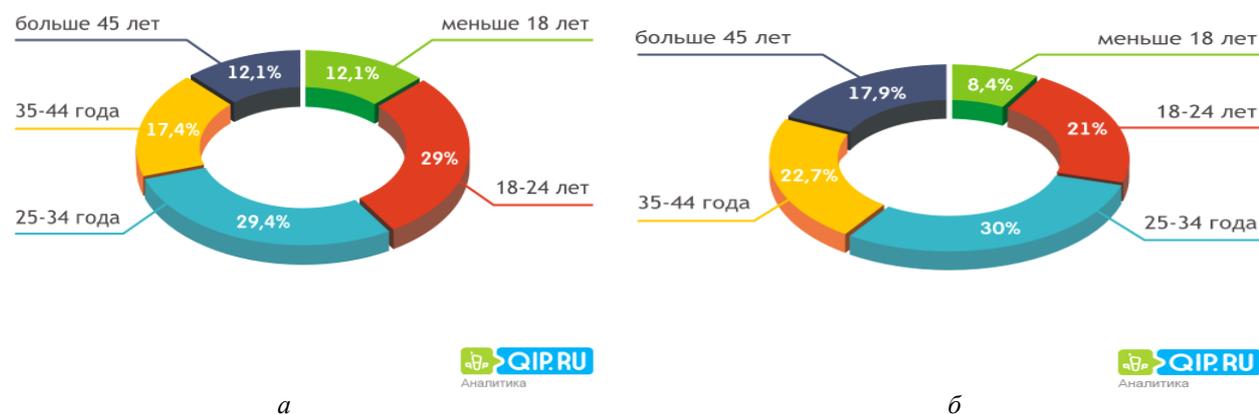


Рис. 5. Демография Рунета 2010 г. (а) и 2012 г. (б)

\* Фонд «Общественное мнение» – российский фонд, занимающийся изучением общественного мнения. Одна из крупнейших российских компаний на этом рынке. ФОМ проводит как регулярные социологические замеры, так и тематические исследования по заказу различных организаций.

Структура российских покупок в Интернете мало отличается от общемировой. Опрос, проведенный среди 8,5 тыс. пользователей сети, делающих покупки в интернет-магазинах, показал следующие результаты (табл. 1) [11].

Таблица 1

**Какие товары Вы покупали в интернет-магазинах в 2012 году?**

№	Вариант ответа	Количество голосов	Проценты
1	Мелкая бытовая техника	1128	14,97
2	Книги, канцтовары	954	12,66
3	Одежда, обувь	907	12,04
4	Компьютеры и комплектующие	840	11,15
5	Билеты в театр, кино, на концерты	764	10,14
6	Другое	546	7,25
7	Крупная бытовая техника	538	7,14
8	Косметика и парфюмерия	504	6,69
9	Игрушки	386	5,12
10	Программное обеспечение	311	4,13
11	Лекарства	227	3,01
12	Мебель	218	2,89
13	Продукты питания	210	2,79
	<b>Итого</b>	<b>7533</b>	<b>100,00</b>
	Ничего	865	—

Источник: [4]

Развитие нового вида деятельности вызвало к жизни объективную потребность в правовом регулировании этой отрасли, поэтому возникает новая юридическая специализация – интернет-право. К сожалению, в России система правового регулирования электронного бизнеса пока полностью не сложилась, но она будет формироваться в процессе создания взаимосвязанной системы норм на международных и национальных уровнях. При этом необходимо идти по пути заключения многосторонних договоров, фиксирующие цели и принципы функционирования глобальных компьютерных сетей, финансирование и технические параметры их развития на базе существующих средств коммуникаций.

Электронная коммерция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для продавцов и покупателей. К сожалению, проблем и вопросов в российском секторе электронной коммерции пока что больше, чем ответов и готовых схем и решений, работающих на практике.

В сфере электронной торговли на данном этапе в России можно выделить ряд основных причин, являющихся важными преградами на пути ее развития. Одна из таких причин – информационная перегруженность многих сайтов, что препятствует привлечению и удержанию потенциальных клиентов. Другими словами, встает проблема профессионального создания сайта и возможности оценки его эффективности.

До сих пор в этой сфере деятельности не хватает узких специалистов. Ощутимый недостаток профессиональных, хорошо обученных специалистов по вопросам интернет-торговли, интернет-маркетинга и рекламы в этих сферах приводит к низкому качеству оказываемых услуг.

Особое внимание следует обратить на безопасность финансовых сделок и передаваемой конфиденциальной информации. Вполне очевидно, что сектор электронной торговли зависит не только от аудитории, но и от того, насколько быстро здесь удастся решить проблему с проведением платежей в режиме реального времени, что позволяет просто приучить пользователей приобретать товары через Интернет. Согласно *Monitoring.ru*, лишь 14 % аудитории российского Интернета имеют опыт совершения таких покупок.

Проблема связана и с тем, что в России пока имеет место недоверие населения к банковской системе, распространяющееся в том числе и на предлагаемые банками системы расчетов с использованием расчетных карточек. Банкам и менеджерам электронных расчетных систем пока трудно побороть бытующее среди непрофессионалов мнение о том, что расчеты с применением карточек в Сети более опасны, нежели оплата карточкой, скажем, счета в ресторане, хотя факты свидетельствуют как раз об обратном. По данным электронной платежной системы «CyberPlat», мошеннические операции в Сети, включая платежи по украденным номерам и кодам карточек, не достигают и одного процента оборота системы. Конечно, пользователь должен следить за тем, чтобы онлайн-платежи в Сети, также как и ввод информации о держателе карточки, проходили по защищенному протоколу связи (SSL или усовершенствованному SET), но в большинстве случаев все именно так и делается. В дополнение к этому, как считают эксперты «Boston Consulting Group», сертификацию конфиденциальности платежных систем могут проводить независимые и заслуживающие доверия компании. В России таких услуг пока не оказывает никто.

Для русских интернет-компаний можно также выделить несколько специфических отличительных особенностей:

– почти все русские компании узко специализированы;

– бесперебойность, скорость работы сайтов, а также удобство пользования ими зачастую оставляет желать лучшего. Это определяется качеством оборудования, на котором работает компания, и программным обеспечением;

– очень мало рекламы интернет-компаний в традиционных средствах массовой информации. Вспоминая ролики, рекламирующие сайты «Avito.ru» и «Slando.ru» на телевидении, важно понимать, что они являются всего лишь сайтами частных объявлений, а не интернет-магазинами.

Серьезной проблемой, ассоциируемой с электронной коммерцией в России, стал некачественный сервис в российских интернет-магазинах. Неспособность предоставлять качественные услуги во многом стала следствием ажиотажа. У интернет-компаний нет времени (да и необходимости), чтобы задуматься над перспективами бизнеса и нуждами потребителей. Большинство компаний стремится поскорее застолбить рынок, не медлить, сделать хоть какой-то проект и хоть как-то его запустить. Многие компании, таким образом, создаются наспех, бизнес-планы основываются на лозунгах и не содержат таких ключевых для бизнеса моментов, как логистика и платежные системы. Компании тратятся на раскрутку интернет-магазина, не занимаясь серьезными вложениями в соответствующую инфраструктуру.

Еще одной значимой проблемой интернет-магазинов является доставка купленного продукта покупателю. Большинство интернет-компаний уже успели понять, что в электронной коммерции многое зависит от логистики. Проблемы логистики интернет-ритейла упираются в отсутствие развитой дорожной инфраструктуры, возможность работы только через центральные регионы, где расположены представительства производителей и таможенные посты, а также ограниченные финансовые ресурсы компаний, которые не позволяют содержать крупные склады по всей стране [5]. Из-за неразвитости логистической инфраструктуры и недоверия населения более половины покупок в российском интернете приходится на жителей Москвы, Петербурга и их областей. Хороший онлайн-продавец должен не только хранить на

своем складе большое количество единиц товара и быстро приводить свой интернет-каталог в соответствие с ассортиментом на складе, но и быстро доставлять товар по нужному адресу, используя при этом предпочтительно более дешевые варианты. В России пока что невозможно гарантировать быструю доставку, а также велик рост потери или порчи товара. При этом ни о страховке товара или платежей, ни о факторинге при проведении онлайн-операций даже говорить не приходится. Таких услуг онлайн-торговцам ни банки, ни страховые компании попросту не предлагают.

Магазины, которые не связаны с офлайн-розницей, вынуждены работать следующим образом. Для того, чтобы держать в своем каталоге широкий ассортимент, интернет-магазин должен работать со многими поставщиками. Получив от покупателя заказ, продавец ищет товар у своих поставщиков, если находит, то направляет своего курьера за товаром, а потом к покупателю. Когда покупка мелкая, то магазину невыгодно нанимать курьера ради выполнения только одной заявки. В таких случаях магазины накапливают заказы, разрабатывая маршруты курьеров по адресам поставщиков и по адресам покупателей. Этим-то и объясняется печальный опыт многих покупателей, неделями ожидающих своего заказа или не дождавшихся его вовсе. Кроме того, данная схема работы вынуждает магазины ограничивать ассортимент, а покупатель, нужно отметить, этого не любит. Понять покупателя можно: он и в Интернет-то заглянул, чтобы облегчить себе поиск. За рубежом понимание данной проблемы привело к высокой специализации магазинов по однотипным товарам и большой концентрации рынка по каждому их виду. Универсальность же в этом случае достигается объединением магазинов в моллы (malls) – торговые площадки.

Кроме того, на развитие электронной торговли в России по сравнению с другими странами БРИК негативно влияет олигопольный характер рынка мобильной связи, что приводит к высоким ценам на мобильный Интернет и, следовательно, к низкому проценту онлайн-покупателей, совершающих покупки с помощью мобильных телефонов, пишут в отчете эксперты.

Еще одним препятствием для электронной торговли является поведение потенциальных покупателей. Речь идет не о недоверии людей к интернет-магазинам, о чем говорилось выше, а о психологическом факторе. Действительно,

расхаживая по традиционному магазину, посетитель может рассмотреть понравившейся товар со всех сторон, пощупать его, ощутить запахи и так далее. Часто бывает так, что человек не планировал покупать тот или иной товар, но случайно заметив его на витрине, рассмотрев поближе, решает совершить покупку. Доля таких случайных покупок в интернет-магазинах ничтожна. Вся информация, которая представлена посетителю интернет-магазина – это в лучшем случае несколько картинок, фотографий товара и подробное (а часто и не очень) письменное описание. Этого очень мало, чтобы совершить спонтанную покупку. В этом аспекте традиционные магазины имеют большое преимущество перед интернет-компаниями. Недаром сегодня способы и схемы разложения товаров по полкам и витринам традиционных магазинов являются чуть ли не искусством. Однако люди похитрее могут подробно ознакомиться с желаемым товаром в традиционном магазине, а потом заказать его в Интернете, но это чревато потерей времени.

Таким образом, можно заключить, что проблем и вопросов у электронной торговли в России сегодня пока больше, чем ответов и способов их решения. Однако развитие данного сегмента рынка не стоит на месте. Все больше и больше обращается внимания на потенциал данной сферы и поиск способов ее развития. А главное – все больше людей начинают осознавать, что приобретать товары в сети Интернет удобно и безопасно.

Большую часть отечественной интернет-экономики в 2010 г. занимала электронная коммерция (44 %) [1], ее доля к 2016 г. вырастет до 57 % (43 млрд долл.), а к 2020 г. показатели могут вырасти и до 72 млрд долл. (все данные по результатам обследований, проведенных «BCG Morgan Stanley») [8].

Такой скачок «Morgan Stanley» связывает с быстро меняющимся поведением потребителей: делать покупки в Интернете становится привычкой россиян. Кроме того, развитию электронной коммерции способствует проникновение Интернета и рост числа обладателей банковских карт. Только за 2010–2011 гг. количество россиян – обладателей пластиковых карт увеличилось на 13 %. А число интернет-пользователей достигло 70 млн человек в конце 2012 г. и вырастет до 87 млн человек в 2015 г. Онлайн-ритейл в России за пять лет вырос в четыре раза, но его проникновение остается низ-

ким – всего 1,9 % от объема офлайновой розницы (670 млрд долл.), подсчитали в «Morgan Stanley». Для сравнения: в ЕС этот показатель составляет около 6 %, в США – 6,5 %. Потенциал отечественного электронного ритейла огромен, ведь 48 % пользователей в России свои первые покупки в Интернете сделали в последние два года. В США, например, объем интернет-торговли только за прошлый год увеличился на 17 %. По статистике, в России ежегодно закрывалось около 10 % предприятий интернет-торговли, но вместо них тут же появлялось 20–30 % новых. Таким образом, к 2015 году рынок электронной коммерции прогнозирует свой рост как минимум в два раза. По отдельным товарным группам картина уже начинает впечатлять: в 2012 г. через российский сегмент Интернета было продано около 12–14 % всей бытовой техники, электроники и книг.

Как сообщает пресс-служба РБК, «East-West Digital News» выпустил исследование о российской электронной торговле. Исследование представляет широкий спектр данных по рынку электронной торговли, который в прошлом году составлял 10,5 млрд долл. и может достичь суммы в 50 млрд долл. до конца десятилетия.

Несмотря на то что электронная коммерция постепенно распространяется и в регионах (прежде всего в городах-миллионерах как центрах торговли), на Москву и Подмоскovie приходится 45 % всех онлайн-покупок, 11 % – на Санкт-Петербург и Ленинградскую область. В первую очередь это вызвано неразвитостью логистической инфраструктуры, и недоверием со стороны населения к электронной коммерции, констатируют аналитики [9].

По данным компании «СПСР-ЭКСПРЕСС», если измерять рынок дистанционной торговли в количестве посылок, то можно говорить о 35 млн посылок в год на внутреннем рынке и 15 млн посылок – на внешнем, при этом средняя стоимость заказа составляет около 4 тыс. руб. Для такой страны, как Россия, это ничтожно мало. На рис. 6 представлены объем и общая структура российской электронной торговли.

Вместе с общим оборотом интернет-торговли активно растут и выручки крупнейших магазинов Сети. Журнал «Forbes», исследовав российский рынок электронной коммерции, составил рейтинг тридцати крупнейших компаний российского Интернета. Ниже приведен фрагмент этого списка, а именно интернет-магазины (табл. 2).

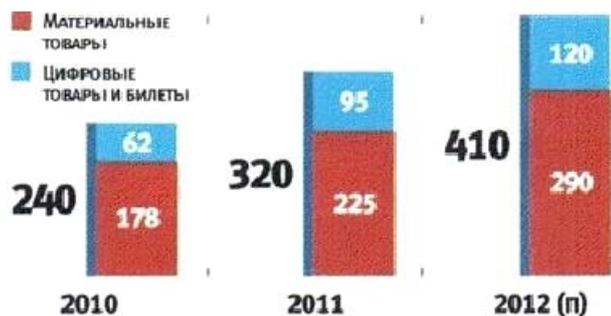


Рис. 6. Объем и общая структура российской электронной торговли, млрд руб.

Источник: [4]

Следует отметить компанию «Утконос», принадлежащую основателю «Северстали» Алексею Мордашову. За несколько лет эта компания превратилась из столов заказов в крупнейший

в России интернет-магазин. Выручка еще двух крупнейших, помимо «Утконоса», представителей этого сегмента – магазинов «Холодильник.ру» и KupiVIP – выросла примерно в полтора раза, а у Wildberries – более чем удвоилась.

Таким образом, российская электронная торговля уже три года подряд демонстрирует впечатляющую динамику, прибавляя в среднем порядка 30 %. Многие лидеры в данной отрасли щедрый на оптимистичные оценки. Они обещают расти невиданными темпами. Все большее увеличение количества российских проектов в этой сфере, куда последнее время вкладываются венчурные инвесторы, словно подтверждает: этот рынок действительно выглядит перспективным. Однако на самом деле все не так просто.

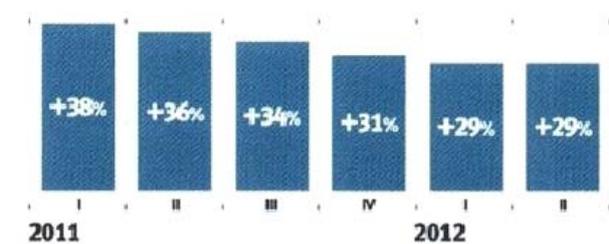
Таблица 2

Крупнейшие компании российского Интернета

Компания	Сайт	Выручка в 2012 году, млн долл.	Год основания	Руководитель	Сферы деятельности
Утконос	utkonos.ru	300	2000	Владимир Рюмин	Продукты питания
Wildberries	wildberries.ru	290	2004	Татьяна Бакальчук	Одежда, обувь, предметы интерьера
Ozon.ru	ozon.ru	270	1998	Маэль Гавэ	Товары, авиабилеты, бронирование отелей
Холодильник.ру		262	2003	Валерий Ковалев	Бытовая техника
KupiVIP	kupivip.ru, shop-time.ru	256	2008	Оскар Хартманн	Одежда, аксессуары
Biglion	biglion.ru	175	2010	Олег Савцов	Купоны, товары
Сотмаркет	sotmarket.ru	134	2005	Всеволод Страх	Электроника, товары для дома и отдыха
ВсеИнструменты.ру	vseinstrumenti.ru	127	2006	Виктор Кузнецов	Инструменты для строительства, ремонта и др.
Викимарт	wikimart.ru	110	2008	Максим Фалдин	Электроника, инструменты, одежда
Ютинет.Ру	utinet.ru	92	2004	Михаил Уколов	Электроника, инструменты
Vasko.ru	vasko.ru	90	2004	Владимир Ахлестин	Электроника, товары для дома и др.
Нотик	notik.ru	90	1999	Андрей Шатров	Электроника
Enter	enter.ru	84	2011	Сергей Румянцев	Товары для дома и отдыха, электроника
Softkey	softkey.ru, softkey.info и др.	67	2001	Феликс Мучник	Программное обеспечение
Плеер.ру	pleer.ru	60	2002	Алексей Коньшев	Электроника
Boutique.ru	boutique.ru	53	2006	Денис Белов	Одежда, аксессуары
Выгода.ру	vigoda.ru	41	2010	Давид Шостак	Купоны, товары
WebMediaGroup	bank.ru, dostavka.ru и др.	40	2007	Сергей Калугин	Товары, финансовая информация и др.

Источник: [7]

Стоит обратить внимание на то, что это новая отрасль. Когда сфера растет практически с нуля, очень легко удивить всех вокруг впечатляющими темпами роста. Оценить, насколько большой индустрией может быть онлайн-торговля, можно по рынку США. Там объем рынка электронной коммерции в 2011 г. составил 210–230 млрд долл., то есть почти в двадцать с лишним раз больше, чем в России. Но как долго будет длиться этот подъем? Многим покажется, что задавать такой вопрос сейчас слишком рано. Однако некоторые эксперты фиксируют снижение темпов роста уже сегодня (рис. 8).



Источник: Data Insight

Рис. 8. Темпы роста российского рынка электронной коммерции поквартально, в % к предыдущему году

Источник: [4]

В 2011–2012 гг. рынок электронной коммерции увеличивался за счет повышения числа пользователей Интернета, диверсификации онлайн-покупок, увеличения среднего чека и частоты покупок внутри отдельных сегментов. Но некоторые уменьшают влияние или просто перестают действовать. Так, темпы подключения к Интернету новых пользователей, достигшие пика в 2010 г., пошли на убыль. Сейчас, по данным «Data Insight», интернет-аудитория в нашей стране прирастает преимущественно за счет жителей малых городов и сел, людей старше 40 лет и тех, чей уровень доходов можно охарактеризовать как «средний» и «ниже среднего»; средний доход новых пользователей на 45 % ниже, чем у тех, кто с Интернетом более семи лет. А это не самая перспективная целевая аудитория для онлайн-продавцов. Не следует забывать и о том, что среднестатистический пользователь Интернета, по статистике, «дозревает» до совершения покупок в онлайн в течение трех-семи лет.

Замедление роста демонстрируют многие крупные игроки. В частности, Российские железные дороги в 2010–2011 гг. ежегодно удваивали объем онлайн-продаж билетов (по итогам

2011 г. их было продано около 11 млн штук) и повсеместно внедрили электронную регистрацию. В первом полугодии 2012 г. продажи выросли уже не в разы, а на 80 %, даже несмотря на предложенную РЖД в мае пятипроцентную скидку при совершении покупки через Интернет.

Хотя первые сигналы о замедлении роста поступают, но он все равно пока остается впечатляющим. Плюс 25 % к объему рынка электронной коммерции в 2013 г. и выход на оборот в 20 млрд долл. к 2014 г. эксперты считают вполне реалистичным прогнозом.

Таким образом, несмотря на многочисленные проблемы и трудности, российский рынок интернет-торговли продолжает стремительно расти.

Что же характерно для сегодняшнего дня?

Сегодня все больше и больше людей во всем мире осознают удобства и преимущества при покупках через Интернет. С помощью электронной торговли сегодня продают огромное количество товаров, начиная от билетов на самолеты, поезда, в концерты, заканчивая такими габаритными товарами, как двуспальные кровати. Говоря, о перспективах развития, важно отметить значительные преимущества у онлайн-магазинов перед их традиционными конкурентами. Такими преимуществами являются:

- массовое обслуживание большого количества покупателей;
- глобальное присутствие на рынке. Электронная торговля дает возможность осуществить глобальное присутствие даже самым маленьким компаниям. С помощью Интернета любой субъект экономической деятельности может выйти на любые рынки, независимо от того, где он находится;
- интерактивное общение с потребителями;
- персонализированность;
- сбор и хранение информации о предпочтениях покупателя;
- быстрая реакция на спрос;
- снижение издержек.

Наличие таких преимуществ уже говорит о хорошей перспективности электронной торговли. Электронная торговля повышает конкурентоспособность компаний. Грамотное ее использование позволяет добиться весомых успехов в интернет-бизнесе. Но наряду с преимуществами у предпринимателей в сфере онлайн-торговли появляются и недостатки, мешающие развитию:

- у покупателя нет возможности пощупать товар, невозможно узнать о нем больше, чем написано;

– проблемы гарантии, особенно важно в России. Хотя интернет-магазины обещают замену недоброкачественного товара, на практике это оборачивается чаще всего волокитой, когда для замены предлагают отправить товар производителю, и если он согласится, что допустил брак, товар заменят. Как это в конце концов реализуется, хорошо знают те покупатели, кто пытался пройти эту процедуру;

- долгая доставка;
- низкий сервис дополнительных услуг;
- отсутствие эмоционального эффекта удовлетворенности от покупки.

Но плюсы и минусы есть везде. В бизнесе да и в экономике вообще не бывает, чтобы все было либо хорошо, либо плохо. Также и здесь. Чтобы добиться каких-либо высот, привлечь больше клиентов, увеличивать прибыль и тому подобное продавцам необходимо работать над этими минусами. Например, на страничках своих сайтов можно размещать больше информации о товаре, больше фотографий; дополнять описание видеороликами или интерактивными приложениями. Уже существуют сайты, где можно посмотреть, как различные виды одежды будут сочетаться с другими. Также необходимо работать и развивать логистику фирмы, новые маршруты, способы доставки. Положительно скажется на спросе и предложение каких-либо дополнительных услуг, например, таких, как надежная гарантия и сервисный ремонт.

Перспективы развития маркетинга в Сети в России и в мире существенно отличаются. Так, взрывной рост онлайн-продаж за рубежом перевел Интернет из канала преимущественно информационного в канал продаж, и это немедленно сказалось на рекламных стратегиях, обусловив, в частности, бум порталов. Интернет-маркетинг в России развивается, но как и все в нашей стране идет по собственному пути.

По количеству российских пользователей ежегодный прирост аудитории, как отмечалось выше, составил в среднем 30 % за последние годы и вряд ли снизится в ближайшие четыре-пять лет. Если считать отдельно взятых пользователей, то интернет-аудитория составила в 2012 г. порядка 70 млн человек. Если исключить студентов и школьников (по разным оценкам, около 40 % всей аудитории), то пользователи Рунета являются людьми с хорошим уровнем дохода, хорошим образованием и активным потребительским поведением, то есть составляют весьма привлекательную целевую группу для

всех занимающихся электронной коммерцией и интернет-рекламой.

Также важно отметить и значительное увеличение инвестиций в российскую интернет-коммерцию [4]. Сегмент e-commerce в России пользуется у инвесторов очевидной популярностью. В 2010–2011 гг. вложения в уже работающие e-commerce-проекты составили 423 млн долл., в стартапы – 323 млн долл. В итоге отечественный рынок электронной коммерции даже получил негласное звание «любимого сектора инвесторов».

Достаточно посмотреть по списку самых крупных сделок года, кто стал получателями инвестиций: онлайн-площадка Wikimart.Ru (30 млн долл.; инвестор – хедж-фонд «Tiger Global Management»), интернет-магазин одежды и обуви «Lamoda» (по разным оценкам, от 55 до 80 млн долл.; «JP Morgan Asset Management»), «Все инструменты» (30 млн долл.; основатели интернет-провайдера «NetbyNet» Вадим Курин и Григори Беренштейн), «Сотмаркет» (оценочно – до 50 млн долл.; IQ One).

Все приведенные выше факты говорят о значительных перспективах рынка электронной торговли. Данная сфера торговли обладает видными преимуществами и имеет огромную аудиторию, которая продолжает расти большими темпами и по сей день. В современных условиях глобализации и развития сети Интернет, которая окутывает практически весь земной шар, перед электронной коммерцией и торговлей, в частности, предстают большие перспективы.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Брагин, Л. А. Электронная коммерция / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. – М.: ИД «Форум»; ИНФРАМ, 2012.
2. Царев, В. В. Электронная коммерция: учебник для вузов / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – СПб.: Питер, 2002.
3. Юрасов, А. В. К вопросу формирования понятийно-категориального аппарата электронной коммерции / А. В. Юрасов. – 2004.
4. Калинина, Ю. Накликали / Ю. Калинина // Бизнес-журнал. – 2013. – 14 января.
5. Андреев, В. Абонент недоступен / В. Андреев // Коммерсантъ. – 2013. – 10 апреля.
6. Электронная торговля наращивает темпы // Правда – КИРФ. – 2013. – 2 апреля.
7. Каменский, А. Успех в розницу / А. Каменский // Forbes. – 2013. – № 03(108).
8. Васильев, И. Гонки в онлайн / И. Васильев // Forbes. – 2013. – № 03(108).
9. Ритейлеры взяли в электронный оборот // Retail.ru Москва. – 2013. – 19 февраля. – Режим доступа: <http://www.etail.ru/news/70418/>.

10. Зайцева, Г. Е. Тенденции развития современного рынка электронной коммерции / Г. Е. Зайцева. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/1893-2012-12-26-10-12-53>.

11. РБК Рейтинг. – Режим доступа: [http://rating.rbc.ru/articles/2012/10/26/33803144\\_tbl.shtml?2012/10/26/33803110](http://rating.rbc.ru/articles/2012/10/26/33803144_tbl.shtml?2012/10/26/33803110).

12. Аудитория Рунета повзрослела. – Режим доступа: [http://qip.ru/qip/24-08-2012/demografija\\_runeta](http://qip.ru/qip/24-08-2012/demografija_runeta) Август 2012.

13. Журнал «КомпьютерПресс». – Режим доступа: <http://www.compress.ru>.

14. Сибирская ассоциация консультантов. – Режим доступа: <http://sibac.info>.

15. Интернет в мире и в России. – Режим доступа: <http://www.bizhit.ru>.

16. Пресс-релиз «Cisco Systems, Inc.», октябрь 1999 г.

УДК 339.13

ББК У65.01

*А. В. Евстратов, А. И. Бережнова*

## РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена исследованию роли рынка электронных платежных систем в экономике Российской Федерации. Авторы выявляют наличие зависимости между развитием рынка электронных платежных систем и объемом продаж в Российской Федерации. С помощью регрессионного анализа авторы составляют модель парной линейной регрессии. Графически роль рынка электронных платежных систем в экономике Российской Федерации представлена с помощью кривой эффективности, которая известна под названием «диаграмма Эджуорта», а также с помощью трехмерной модели. Авторы выявляют важнейшие тенденции развития рынка электронных платежных систем и анализируют их в рамках концепции создания в Российской Федерации международного финансового центра.

*Ключевые слова:* электронные платежные системы, наличные деньги, экономическая эффективность, розничная торговля, диаграмма Эджуорта, международный финансовый центр.

*A. V. Evstratov, A. I. Berezhnova*

## DEVELOPMENT OF THE MARKET OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS AND ITS ROLE IN THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

Volgograd State Technical University

The article investigates the role of the market of electronic payment systems in the economy of the Russian Federation. The authors reveal if there is any dependence for the development of the market of electronic payment systems on the volume of sales in the Russian Federation. Using a regression analysis, the authors create a Simple Linear Regression Model. Graphically the role of the market of electronic payment systems in Russia's economy is represented by an efficiency curve, which is known as the «Edgeworth box» and by using a three-dimensional model. The authors reveal major trends for the market of electronic payment systems, and analyze them in the context of the concept of creating an international financial center in the Russian Federation.

*Keywords:* electronic payment systems, cash, cost effectiveness, retail, Edgeworth box, international financial center.

Платежная система выполняет функцию связующего компонента, обеспечивая взаимосвязь производства и потребления и целостность экономики. От ее адекватности потребностям общества напрямую зависит эффективность экономики. На современном этапе развития мировой экономики становится очевидной тенденция перехода к безналичным платежам, в то время как бумажные деньги постепенно утрачивают свои позиции. По мнению авторов данной статьи, Российской Федерации со структурной диспропорцией экономики и явным отставанием развития финансовой сферы и сферы услуг от промышленного производства важно использовать каждую возможность сбалансирования экономики.

Учитывая возрастающее влияние финансового рынка на мировые процессы, что является характерной чертой рыночной экономики и капиталистической системы, исследование значения рынка электронных платежных систем для экономики Российской Федерации приобретает особую актуальность. Необходимо выяснить, являются ли они потенциально опасным финансовым инструментом, способным спровоцировать очередной мировой финансовый кризис, или наоборот, средством гармонизации мировой экономики и фактором ее устойчивого роста и развития.

Согласно результатам исследования, проведенного независимым аналитическим агентством «Moody's Analytics», «рост использования

электронных платежных систем, способствовал увеличению ВВП в Российской Федерации на 0,55 %, или 36 млрд долл.» [7], что демонстрирует преимущества использования электронных платежей, а также свидетельствует о важности наличия открытого рынка, способствующего конкуренции и внедрению инноваций в этой сфере.

Положительное влияние на экономический рост связано с преимуществами электронных платежей, среди которых более высокий уровень безопасности, удобство и скорость осуществления платежей. От использования электронных платежных систем выигрывают все хозяйствующие субъекты:

а) выгода для потребителей:

- помощь в принятии решении о покупках;
- быстрый и безопасный доступ к своим средствам на счете;

б) выгода для организаций:

- рост продаж, снижение операционных издержек и повышение скорости товарооборота;
- уменьшение объема наличных средств и, как следствие, сокращение затрат и рисков, связанных с их хранением и обработкой;
- гарантия оплаты за товары и услуги;

в) выгода для государства:

- увеличение ВВП;
- сокращение доли теневой экономики;
- содействие восстановлению экономики после рецессии.

Для выявления наличия зависимости между развитием рынка электронных платежных систем и объемом продаж в Российской Федерации следует обратиться к регрессионному анализу и составить модель парной линейной регрессии. Исходные данные для моделирования представлены на рис. 1.



Рис. 1. Динамика оборота розничной торговли в Российской Федерации и объема платежей с использованием электронных платежных систем за 2002–2012 гг.

Источни к : сост. авт. по: [3, с. 37; 4]

Уравнение линейной регрессии имеет вид:  $\hat{y}(x)=b_0+b_1x$ . Рассчитав параметры линейной функции для характеристики зависимости  $y$  от  $x$  с помощью программы MathCad, получается:  $b_1=36,556$ ,  $b_0= 3559$ . Таким образом, получаем уравнение регрессии:  $\hat{y}(x)= 3559+36,556x$ .

Индекс  $b_1= 36,556$  говорит о том, что при увеличении объема платежей с использованием электронных платежных систем на 1 млрд руб. оборот розничной торговли в Российской Федерации увеличиваются на 36,556 млрд руб. Коэффициент корреляции для полученной модели  $r_{xy}=0,954$ . Значит, можно сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между объ-

емом платежей с использованием электронных платежных систем и оборотом розничной торговли в Российской Федерации.

Рассчитать коэффициент детерминации:  $D=r^2_{xy} \cdot 100 \% = 95,4 \%$ . Следовательно, оборот розничной торговли в Российской Федерации на 95,4 % объясняется объемом платежей с использованием электронных платежных систем. Оценить модель линейной регрессии через среднюю ошибку аппроксимации, которая для полученной модели составляет 6 %. Из этого можно сделать вывод, что модель качественная. Оценить модель линейной регрессии через F-критерий Фишера, выдвинув нулевую гипотезу:  $H_0: b_1=0$ .

$$F = \frac{r^2}{1-r^2} \cdot (n-2) = \frac{0.99^2}{1-0.99^2} \cdot (11-2) = 91,129$$

$$F_{\text{табл}} (\text{крит}) = 5,12.$$

Так как  $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$ , то уравнение регрессии значимо на заданном уровне. Поэтому гипотеза  $H_0$  не верна.

Согласно полученному уравнению линейной регрессии, с увеличением объема платежей с использованием электронных платежных систем на 1 млрд руб. оборот розничной торговли в Российской Федерации увеличиваются на 36,556 млрд руб. Связь между рассматриваемыми признаками сильная и прямая ( $r_{xy} = 0,954$ ). Вариация объема платежей с использованием электронных платежных систем на 95,4 % (D) объясняется вариацией оборота розничной торговли в Российской Федерации. Ошибка аппроксимации (6 %) показывает хорошее соответствие расчетных и фактических данных. Так как  $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$ , то отклоняется гипотеза  $H_0$  по случайной природе выявленной зависимости и статистической незначимости параметров уравнения, показателей тесноты связи.

Необходимо оценить влияние электронных платежных систем на эффективность платежной системы страны. Понятие эффективности предполагает определение отношения положительного эффекта к затратам. Важнейшим положительным эффектом денежной системы является удобство для граждан, а также ее соответствие интересам государства.

В качестве количественных показателей положительного эффекта платежной системы страны могут выступать размер налоговых поступлений в государственный бюджет, объем ВВП, количество совершенных сделок в экономике и др. Затраты платежной системы включают в себя в первую очередь затраты общества на ее содержание.

Таким образом, эффективность платежной системы равно F (налоги, ВВП, сделки, затраты, другие факторы). В результате развития рынка электронных платежных систем экономика становится более прозрачной и управляемой, поэтому размер налоговых поступлений в государственный бюджет увеличивается, а уровень коррупции снижается. Являясь удобным средством оплаты, электронные платежные системы облегчают процесс совершения покупки и увеличивают количество совершаемых сделок.

Согласно исследованию Д. С. Паниной, «стоимость наличного платежа варьируется от

20 до 25 рублей за каждую сделку, в то время как стоимость использования электронных платежных систем составляет от 7 до 9 рублей». Другими словам, использование электронных платежных систем обходится обществу на 70 % дешевле, чем содержание наличных денег. Следовательно, развитие рынка электронных платежных систем приводит к снижению затрат на содержание платежной системы.

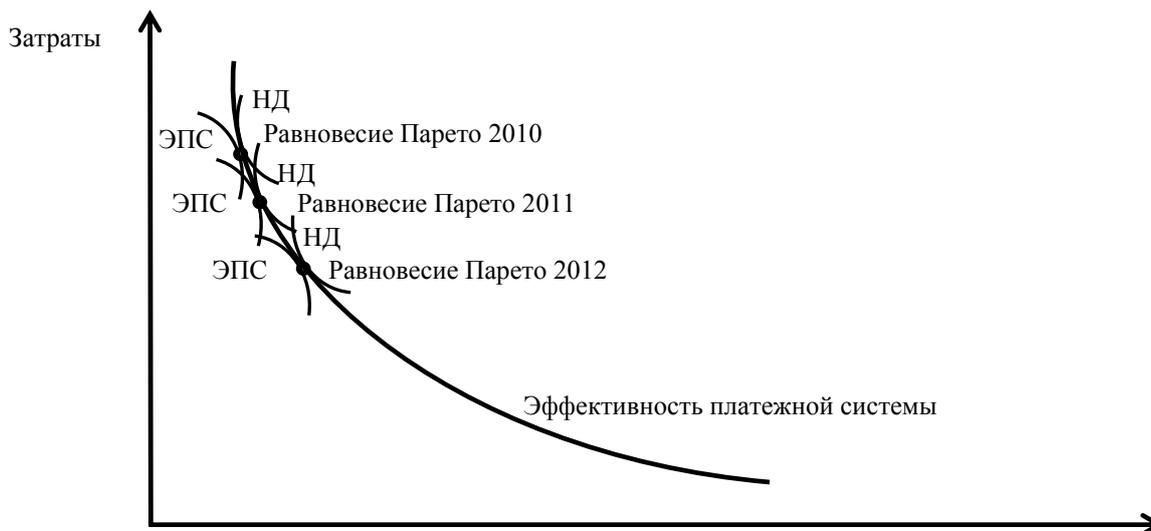
Так как в результате развития рынка электронных платежных систем положительный эффект платежной системы возрастает, а затраты на ее содержание сокращаются, то происходит повышение ее эффективности. Графически этот процесс можно представить с помощью кривой эффективности, которая известна под названием «диаграмма Эджуорта» [8].

Выбор данного метода для моделирования эффективности платежной системы не случаен – диаграмма Эджуорта предусматривает наличие двух товаров в экономике. Деньги представляют собой специфический товар, поэтому в модели платежной системы одним товаром являются наличные деньги, а другим – электронные платежные системы.

По горизонтальной оси отложить положительный эффект платежной системы, а по вертикальной – затраты на ее содержание. В левом верхнем углу расположить наличные деньги, а в правом нижнем – электронные платежные системы. Таким образом, кривая эффективности платежной системы будет отражать различные комбинации электронных платежных систем и наличных денег.

Согласно данным банковского форума «Bankovskiy.ru», в 2010 г. в Российской Федерации доля электронных платежных систем составляла около 12 %, в 2011 г. – около 16 %, а в 2012 г. – приблизилась к 20 % [1]. Набор изоквант изображает соотношение электронных платежных систем и наличных денег в экономике при различном положительном эффекте платежной системы и затратах на ее содержание.

На рис. 2 построены три изокванты электронных платежных систем (ЭПС) с уровнем 12, 16 и 20 %. Изокванты наличных денег повернуты на 180°. Построены три изокванты наличных денег (НД) с уровнем 88, 84 и 80 %. Точки пересечения изоквант электронных платежных систем и наличных денег на кривой эффективности платежной системы представляют собой ситуацию Парето эффективности.



Положительный эффект

Рис. 2. Диаграмма Эджуорта для эффективности платежной системы

Источник: сост. автором

Из рисунка видно, что эффективность платежной системы возрастает по мере движения вправо вниз, то есть по мере увеличения доли электронных платежных систем в экономике.

В трехмерном пространстве модель сочетания электронных платежных систем и наличных денег в экономике представлена на рис. 3.

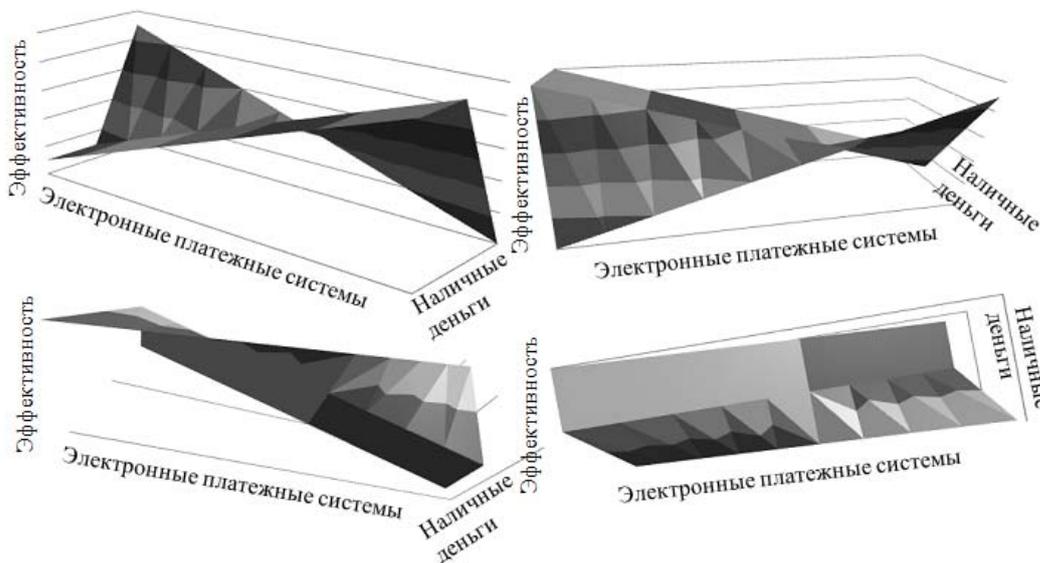


Рис. 3. Модель сочетания электронных платежных систем и наличных денег в экономике

Источник: сост. автором

Как видно из рисунка, эффективность экономики возрастает по мере увеличения доли электронных платежных систем.

Помимо вышеуказанных преимуществ электронные платежные системы способствуют достижению стратегических целей Российской Федерации в области финансов. Согласно заяв-

лениям Министерства экономического развития Российской Федерации, «развитие финансового рынка в Российской Федерации является неотъемлемой частью государственной политики, направленной на эффективное «вливание» российской экономики в мировую экономику в процессе глобализации. Только финан-

совый рынок поможет обеспечить в стране более сбалансированный, основанный на инновациях и стабильный в долгосрочной перспективе экономический рост» [6].

В Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации отмечается, что важнейшей характеристикой международного финансового центра является его «открытость и ориентированность на клиентов вне страны, при этом существенную роль играют иностранный капитал и иностранные инвесторы» [2].

Для создания в Российской Федерации международного финансового центра необходимо обеспечить разнообразие финансовых инструментов, позволяющих удовлетворить потребности большинства клиентов финансовых рынков, а также высокую ликвидность рынков этих инструментов для снижения транзакционных издержек операций на финансовом рынке. Этому способствует развитие рынка электронных платежных систем.

Во-первых, рынок электронных платежных систем характеризуется многообразием финансовых инструментов, постоянно совершенствующихся в процессе конкурентной борьбы [см. 10, с. 46].

Во-вторых, электронные платежные системы способствуют развитию внешней торговли, так как «большинство трансграничных сделок совершается с использованием электронных платежных систем. В большинстве случаев это крупные сделки, измеряемые сотнями тысяч долларов» [5, с. 42].

В-третьих, электронные платежные системы приобретают все большую популярность по всему миру. Все большее число сделок совершается с их использованием. Согласно исследованию «JuniperResearch», проведенному в 2013 г., в 2010–2012 гг. происходило ежегодное увеличение объема мирового рынка электронных платежных систем на 15 %. В 2013–2017 гг. прогнозируется ежегодный прирост электронных платежей на 25 % (рис. 4).

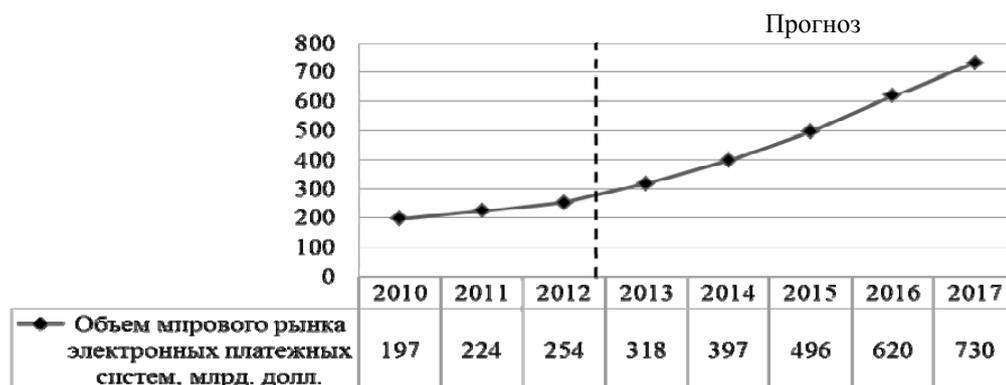


Рис. 4. Динамика развития рынка электронных платежных систем в 2010–2012 гг. и прогноз на 2013–2017 гг.

Источник: сост. авт. по [9]

Учитывая данную тенденцию, можно сделать вывод, что отставание российского рынка электронных платежных систем от мирового будет тормозить развитие финансового рынка Российской Федерации. И наоборот, устойчивое развитие российского рынка электронных платежных систем будет способствовать созданию в Российской Федерации благоприятного инвестиционного климата.

В заключение следует отметить, что для того, чтобы увеличить свою долю в мировой экономике, Российской Федерации необходимо отказаться от стратегии догоняющего развития и перейти на инновационный путь развития экономики, предполагающий выявление современных тенденций развития мирового хозяйст-

ва и поиск возможных путей их использования в собственных целях. Необходимо ориентироваться на предложение новых товаров и услуг, развивать перспективные рынки, одним из которых является рынок электронных платежных систем. Поэтому если Российской Федерации удастся развить данный рынок, то это будет способствовать созданию в нашей стране международного финансового центра. Таким образом, финансовая сфера может стать движущей силой развития российской экономики.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Доля безналичных расчетов в Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Банковский форум «Bankovskiy.ru» – [2013]. – Режим доступа: <http://bankovskiy.ru/showthread.php?p=44202>

2. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Министерство экономического развития Российской Федерации. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/finances/>

3. *Обаева, А. С.* Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития / А. С. Обаева // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 34–41.

4. Оборот розничной торговли // Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – С. 523.

5. *Усокин, В. М.* Мировые тенденции развития платежных систем / В. М. Усокин, В. Ю. Белоусова // Деньги и кредит. – 2010. – № 11. – С. 39–48.

6. Финансовые рынки и международный финансовый центр. – [Электронный ресурс]. – Министерство экономического развития Российской Федерации. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minrec/activity/sections/finances/>

7. Электронные платежи стимулируют рост россий-

ской экономики. [Электронный ресурс] // E-moneynews. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.e-moneynews.ru/elektronnye-platezhi-stimuliruyut-rost-rossijskoj-ekonomiki/>

8. *Edgeworth, F. Y.* Mathematical psychics; an essay on the application of mathematics to the moral sciences = [Эджуорт, Ф. Ю. Математическая психология. Эссе о применении математики к моральным наукам]. – [Электронный ресурс]. – London, C. K. Paul & Co. – 1881. – 150 с. – [2013]. – Режим доступа: <http://catalog.hathitrust.org/Record/001886743>

9. Mobile Payments for Digital & Physical Goods: Opportunity Analysis 2012–2017 = [Мобильные платежи для цифровых и физических товаров: Возможность анализа 2012–2017]. – [Электронный ресурс] // Juniper Research. – 2013. – 133 с. – Режим доступа: <https://www.juniperresearch.com/about-us.php>

10. *Евстратов, А. В.* Конкуренентоспособность российских электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 5(108) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – Вып. 15. – С. 37–44.

УДК 339.944  
ББК У298.11

*Л. С. Шаховская, А. А. Безлепкина*

## ЗАКОН О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Волгоградский государственный технический университет

В статье предлагаются возможные направления совершенствования совместных предприятий как приоритетных социально-экономических источников развития. Совместные предприятия, действующие на основании Соглашения о разделе продукции (СП), демонстрируют высокую форму организации взаимоотношений хозяйствующих субъектов во внешнеэкономической деятельности нефтяного рынка. Отмечается, что в результате активного взаимосодействия инвестора и государства удается максимизировать величину продукции, вследствие чего максимизировать прибыль обеих сторон на региональных рынках.

*Ключевые слова:* совместное предприятие, государственно-частное партнерство, Соглашение о разделе продукции, недропользование, аренда.

*L. S. Shakhovskaya, A. A. Bezlepina*

## THE LAW ON PRODUCTION SHARING AND ITS APPLICATION AT REGIONAL JOINT VENTURES

Volgograd State Technical University

The article proposes possible directions for improvement of joint ventures as social and economic development sources of higher priority. The joint ventures operating under the Law on Production Sharing show a high form of relationship between economic entities in the foreign trade activity of the oil market. The article notes that, as a result of active mutually cooperation of the investor and the state, it is possible to maximize production value with further maximization of profits for both parties in the regional markets.

*Keywords:* joint venture, public-private partnership, Law on Production Sharing, using of subsurface assets, rentals.

Совместное предпринимательство (явление современное) – форма экономического развития и неотъемлемое звено внешнеэкономических отношений как Российской Федерации, так и регионального уровня, позволяющая интегрироваться в систему мировых хозяйственных связей. Обработка аналитического материала показала, что совместные предприятия, действующие на основе долевого участия иностран-

ного инвестора – это явление достаточно новое, это ни что иное, как стремление к увеличению экономических результатов деятельности, что является главной движущей силой и основным источником социально-экономического развития не только конкретного предприятия, но и страны в целом, подтверждением чему является деятельность ООО СП «Волгодеминойл» (предприятие с 50 %-ной долей иностранного

капитала, функционирующее на территории Волгоградской области). Стоит отметить, что ООО СП «Волгодеминойл» – единственное из 191 СП, действующих на рынке Волгоградского региона, занятое в сфере нефтедобычи. В деятельности «Волгодеминойл» участвуют два учредителя: государственное производственное объединение «Нижневожскнефть» (ныне – ОАО «Лукойл-Волгоград») и «ДеминексЭрдойлферзонгунггезельшафт мбХ» (в настоящее время – «Винтерсхалл Волга Петролеум ГмбХ»), компании, представляющие принципиально разные экономические формации – плановую и рыночную, которые объединили свои усилия и капитал для совместной деятельности в области поиска, разведки и добычи углеводородов. В современных условиях важным приоритетом СП «Волгодеминойл» как субъекта нефтяного рынка Волгоградской области считается целенаправленная, взвешенная политика, направленная на преодоление убыточности, повышение эффективности хозяйствования с целью обеспечения выживания в динамичных рыночных условиях и дальнейшего развития совместной предпринимательской деятельности, а также повышения инвестиционного имиджа региона. ООО СП «Волгодеминойл» – баланс имеющихся на территории Волгоградского региона ресурсов: природных, финансовых, социально-экономических и тд.

Задачами финансового управления ООО СП «Волгодеминойл» являются:

- разработка стратегии по оптимизации долгосрочного роста и получение быстрой прибыли, так называемое «стратегическое планирование»;

- текущее планирование – составление годовых планов на основе перспектив, в том числе разработка бюджета предприятия;

- осуществление непрерывного процесса внутренней отчетности с целью контроля, фиксирования и тестирования полученных результатов на соответствие решению задач, установленных стратегическим и годовым планами;

- маркетинг рынка нефти и выдача на его основе рекомендаций для принятия управленческих решений по ее реализации.

Специалисты «Волгодеминойл» решают проблемы выработки экономических основ деятельности предприятия, взаимодействия по вопросам финансирования совместной деятельности российским и иностранным учредителем, совместимости двух моделей экономического

планирования, бухгалтерской и статистической систем учета и отчетности.

Весьма эффективной формой их существования является государственно-частное партнерство (ГЧП), поскольку гарантии государства позволяют осуществлять весьма крупные и эффективные, с точки зрения всей национальной экономики, проекты. ГЧП как экономический институт, на взгляд авторов, – это недооцененное экономическое явление, которое способно минимизировать риски иностранных инвесторов, решившихся вложить свои капиталы в российские предприятия [1].

Совместные предприятия, действующие на основании Соглашения о разделе продукции (СРП), иллюстрируют высокую форму интеграции взаимоотношений хозяйствующих субъектов во внешнеторговой деятельности сырьевых рынков – нефтяного рынка. В результате активного взаимодействия инвестора и государства удается максимизировать величину продукции, вследствие чего максимизировать прибыль обеих сторон.

В настоящее время в Волгоградской области необходимо вести разработку и эксплуатацию месторождений на обоюдодовыгодных для государства и инвестора условиях, так как это способствует развитию инвестиционного климата региона. Согласованность, однонаправленность интересов сторон, при соблюдении всех институционально-правовых форм и бюрократических моментов, позволяет обеим сторонам быть заинтересованными в осуществлении деятельности на территории конкретного региона, тем самым извлечь прибыль от недропользования.

По своей правовой природе СРП являются гражданско-правовыми или договорными формами государственной гарантии. Субъектами СРП являются государство и инвестор. Государство, в лице Правительства РФ, органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и т. д., заинтересовано в создании благоприятных условий и предпосылок для инвестирования в проекты Соглашений.

СРП – решающая роль государства, которая определяет гарантии, адресованные непосредственно стороне, участвующей в договоре, иностранному инвестору, защищая данных представителей от возможных рисков, связанных с поиском, добычей и последующей реализацией углеводородов и другой продукции топливно-энергетического комплекса. Благодаря та-

кому сотрудничеству, возможно получить возможность организовать разработку богатейших месторождений полезных ископаемых в наиболее бедных и слабо развитых регионах нефтегазоносной провинции. Стоит отметить, что Волгоградская область (Волго-Уральская нефтегазоносная провинция) является одним из ключевых источников по добыче нефти. На сегодняшний день в регионе добыча нефти ведется на 50 месторождениях, большинство из которых выработаны на 80–90 %. Но суммарный объем по-прежнему держится на уровне 3 млн тонн нефти и порядка 600 млн кубических метров газа, что составляет почти треть углеводородов, добываемых на Юге России, а это менее половины того, что добывалось в 1970-е годы. И чтобы хотя бы приблизиться к этому уровню добычи, следует вести геологоразведочные работы, которые в настоящее время практически свернуты.

Современная оценка показывает, что на территории Волгоградской области открыто около 100 нефтяных и газовых месторождений. Разработка новых крупных месторождений в 2011–2013 гг. и соответствующей инфраструктуры позволит значительно увеличить доходы в областной бюджет и послужит всестороннему развитию региона.

Анализ применения СРП на территории Волгоградской области позволяет судить о том, что они имеют ряд преимуществ перед другими видами договоров о разделе продукции:

- защита инвестора от неблагоприятных бизнес-условий;
- предсказуемость налогообложения – фактор стабильности, ритмичности;
- ограничение права государства расторгнуть СРП по сравнению с лицензионным режимом (СРП расторгается по соглашению сторон);
- возможность выбора политики прежде всего в интересах инвестора по СРП (уступка, залог) с согласия государства;
- гарантированное право инвесторов экспортировать 100 % своей доли нефти;
- довольно четко выраженная возможность рассмотрения споров в международном коммерческом арбитражном суде и возможность отказа государства от суверенного иммунитета.

Однако стоит выделить и некоторые недостатки:

- недоработанность, инвариантность, многокомпонентность институционально-правовой практики;

- недостаточное регулирование многих процедур – систематические недоработки налоговой системы; порядок возмещения затрат инвестора;

- излишняя сложность законодательного порядка одобрения объекта недропользования СРП.

Государственное регулирование СРП призвано минимизировать эти недостатки с помощью продуманной взвешенной внешнеэкономической политики и отлаженных внешнеторговых связей. Государство должно выступать гарантом повышения конкурентоспособности российских регионов с целью завоевания и удержания ими рынка товаров и услуг для нефтяных проектов.

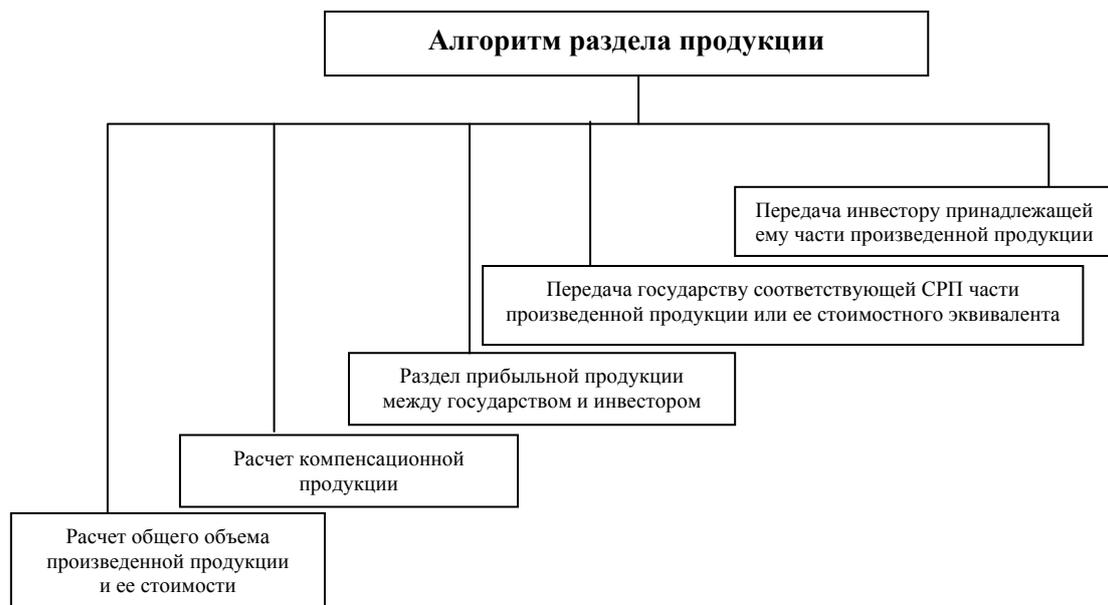
Государство получает соответствующую часть продукции (процент, который может увеличиваться при росте ежедневного производства), такая часть называется нефтяное или газовое роялти (в контексте соглашений о разделе продукции понятие «нефть» обычно включает и понятие «природный газ» – добыча происходит на всех стадиях инвестиционного цикла получения нефти, затрагивая даже область переработки нефтяного сырья).

Полная часть, на которую подрядчик имеет право, амбивалентна. Первый компонент – процент, который подрядчик имеет право получить в качестве компенсации за затраты, понесенные им при выполнении своих обязательств. В некоторых контрактах, заключаемых в Волгоградской области, существует также пункт, в соответствии с которым оплачивается подоходный налог, которым облагаются государственная сторона и подрядчик. Продукция, оставшаяся после выплаты нефтяного роялти, компенсации по затратам и, возможно, налога на нефть (именно в этом порядке), делится между государственной стороной и подрядчиком в простой пропорции или, что бывает чаще, в сложных пропорциях. Сложные пропорции раздела продукции – оставшейся нефти, которую обычно называют нефтяной прибылью, – обеспечивают государственной стороне более благоприятные условия при разделе производства на более высоких уровнях отдачи нефтяного пласта, чем доля, измеряемая в терминах суммарной добычи, или доля, измеряемая в терминах ежедневного производства.

Однако, важно отметить, что после установления в начале 1996 г. относительно четкого выполнения двукомпонентной процедуры заключения СРП, процесс проникновения ино-

странных инвесторов в добывающую промышленность России шел не слишком быстро. За шесть лет действия закона об СРП к соглашениям о разделе продукции было допущено лишь 28 нефтяных месторождений, при том, что только на территории, например, Западной Сибири насчитывается более 150 нефтяных месторождений.

Для устранения недостатков предыдущей двухкомпонентной модели можно привести алгоритм раздела продукции между государством и инвестором – пятиступенчатую схему, которая позволяет существенно упростить систему раздела продукции и сделать ее наиболее ликвидной, взаимовыгодной для обеих сторон соглашения – государства и инвестора (см. рисунок).



Алгоритм раздела продукции

Источник: сост. автором

Специфическими особенностями соглашения о разделе продукции являются:

- определение прав инвестора на принадлежащую ему продукцию и передача соответствующей СРП части произведенной продукции или ее стоимостной оценки без каких-либо ограничений экспорта, в том числе упрощение квотирования и лицензирования, а также без определения обязательных требований к инвестору относительно реализации этого сырья через определенные коммерческие и некоммерческие организации;

- снижение налогового бремени для инвестора (за исключением платежей в федеральный бюджет);

- предоставление государственных гарантий стабильности условий хозяйственной деятельности инвесторов на весь срок действия соглашения о разделе продукции независимо от вносимых поправок в действующее российское законодательство.

Участниками соглашения о разделе продукции являются: государство, от имени которого выступает Правительство Российской Федера-

ции; провинция, область, район и соответствующие органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, на территории которых расположен предоставляемый в пользование участок недр; инвесторы – как граждане Российской Федерации, так и иностранные граждане, юридические лица (российские и иностранные), консорциум юридических лиц.

В процессе хозяйственной деятельности инвестор уплачивает все необходимые бюджетные сборы, касающиеся полного жизненного цикла нефтяного месторождения (поиск, разведка, эксплуатация), а также территории, на которой находится месторождение – налог на прибыль, платежи за пользование недрами, регулярные платежи за выбросы загрязняющих веществ и другие платежи.

Политика государственного регулирования проектов СРП направлена на достижение прямых, побочных и латентных (скрытых) эффектов для государства, решение задач внешнеэкономической деятельности и обеспечение непосредственных гарантий деятельности инвестора как на региональном, так и страновом уровне,

что можно проследить в матрице возможно достигаемых благоприятных эффектов в кратко-средне-долгосрочной перспективах (см. таблицу).

Данная матрица демонстрирует, что совместные предприятия, действующие на основе СРП, затрагивают и отдельные аспекты международного разделения труда, и международной торговли, производственной инфраструктуры, инвестиционного климата, тем самым обеспечивая развитие конкурентоспособности регионов, а именно – совершенный доступ на национальные рынки зарубежных товаров; лояль-

ность при принятии решений внешней торговли самими предпринимателями внутри страны; осуществление различных ограничений по отношению к зарубежным товарам; стимулирование, поддержка национального производства; контроль за соблюдением национальных интересов; обеспечение экономической безопасности; проведение работ по созданию материально-технической базы СП, установление партнерских отношений с фирмами-поставщиками, потенциальными подрядными организациями и предприятиями; автоматизация, компьютеризация производственного процесса.

**Матрица эффектов, достигаемых за счет применения СРП**

Периоды	Прямые эффекты от реализации проектов СРП	Побочные эффекты от реализации проектов СРП	Латентные эффекты от реализации проектов СРП
Краткосрочный период	Развитие производственной инфраструктуры; – дополнительные взносы в фонды социального страхования; – сокращение рецессии, безработицы	Обеспечение рабочими местами как рабочих, так и работающих граждан; – создание новых рабочих мест в смежных отраслях промышленности; – привлечение для работ российских предприятий-подрядчиков и поставщиков	Развитие других региональных областей бизнеса; – совершенствование процессов автоматизации рабочих мест; – повышение уровня образования и грамотности населения в регионах
Среднесрочный период	Для государства – получение доли прибыли. Пополнение казны федерального бюджета за счет: – НДС; – налога на фонд оплаты труда; – ренталс; – НДФЛ. Доход местного бюджета: – налог на прибыль	Поддержка интересов местного населения и коренных народов; – развитие социально-ответственного бизнеса; – оздоровление окружающей среды	Повышение уровня жизни населения в регионах базирования СП; – развитие рынка образовательных услуг; – улучшение здоровья населения; – улучшение демографической ситуации в регионах
Долгосрочный период	Развитие социально-экономической инфраструктуры регионов; – доходы российских участников проектов	Развитие, совершенствование местных поставщиков товаров и услуг; – подготовка отечественных наукоемких кадров	Развитие инвестиционного климата региона; – экономический рост в регионах; – сокращение числа дотационных, развивающихся регионов; – выход регионов на мировые рынки; – повышение конкурентоспособности всей экономики РФ

Источник: сост. автором

Ренталс – ежегодные платежи, уплачиваемые инвестором в соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции», за проведение поисковых и в последствие разведочных работ. Иходными данными для расчета данного показателя является единица площади использованного участка недр в зависимости от экономико-географических условий, размера участка недр, вида полезного ископаемого (нефть, газ, природный газ), сроков проведения поисковых и разведочных работ,

степени геологической изученности участка недр, сейсмооценки участка недропользования, метода полевой и промысловой геофизики на лицензионной территории и степени риска, сопровождающего все этапы добычи, например, углеводородов.

Таким образом, раздел продукции в области добычи углеводородов оказывает большое влияние как на инвестора, так и на государство. Применение СРП особенно актуально для «трудных» месторождений, которые и остались

неразведанными на территории Волгоградской области (Жирновский, Котовский и другие районы), которые требуют больших капитальных и наукоемких затрат. За прошедшие десятилетия запасы углеводородов на территории региона значительно выработались, поэтому главной задачей нефтяников локального рынка углеводородов остается поддержание достигнутого уровня нефтедобычи за счет увеличения объема геологоразведочных работ, доразведки уже открытых месторождений и применения целого комплекса геолого-технических мероприятий, направленных на увеличение объемов извлекаемой нефти.

Для решения поставленных выше задач необходимо внедрять СРП на совместных предприятиях (форма взаимовыгодного сотрудничества): 1) возможность государству привлекать недропользователя на взаимовыгодных условиях – с помощью компенсации затрат и раздела прибыльной продукции; 2) недровладелец получает прибыль как за счет продукции, так и за счет различных налоговых и прочих институциональных норм и регламентов.

Необходимо подчеркнуть, что создание совместных предприятий на региональном уровне способствует решению насущной проблемы современности – быстрое, интенсивное развитие

сети предприятий с участием иностранного капитала, обеспечивающей весомый вклад в формирование эффективного регулируемого рынка. Так же, как конечная цель основного производства – максимальное извлечение прибыли, главная задача рационального управления корпоративными финансовыми ресурсами совместных предприятий – обеспечение экономических условий для роста его эффективности. Таков основополагающий принцип финансового менеджмента любой компании, заботящейся о своем будущем. Этой концепции придерживается и ООО СП «Волгодеминойл».

Только полная и комплексная реформа хозяйственного права, включающая более широкую деятельность совместных предприятий, принятие законодательства об иностранных инвестициях и их защите (Соглашение о разделе продукции), которое может создать юридические предпосылки перехода к рынку, позволило бы снять преграды на пути эффективного развития.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Джинджолия, А. Ф. Государственно-частное партнерство: сущность, формы, перспективы и направления развития в современной экономике / А. Ф. Джинджолия, Л. С. Шаховская, И. А. Морозова. – М.: Экономическое образование, 2010. – 237 с.

УДК 001  
ББК Ч2

*Ю. И. Дубова, А. Ю. Заруднева*

### СУЩНОСТЬ КОНЦЕПЦИЙ И ТЕОРИЙ КРЕАТИВА В НАУКЕ

**Волгоградский государственный технический университет**

В статье содержится анализ концепций и теорий креатива, определяются факторы, влияющие на креативность, параметры креативности, выявляются различия между терминами «креатив» и «творчество».

*Ключевые слова:* креатив, креативность, творчество, теория инвестирования, интеллект.

*Y. I. Dubova, A. Y. Zarudneva*

### THE ESSENCE OF CONCEPTS AND THEORIES OF CREATIVITY IN SCIENCE

**Volgograd State Technical University**

The article analyses concepts and theories of creativity, identifies the factors affecting creativity and its parameters, and reveals differences between the terms «creativity» and «creation».

*Keywords:* creative, creativity, creative work, theory of investment, intellect.

Под словом «креатив» в маркетинговой литературе понимается «рекламное творчество» или проектирование рекламной продукции. Англоязычный перевод данного термина позволяет в самом общем смысле их идентифицировать (англ. creative – «творческий»). Однако в английском языке зачастую понятие «creative»

заменяют понятием «creativity», дословно обозначающее «творческий потенциал», и устойчивое словосочетание «creative work» – «творческая работа».

Довольно часто термин «креативность» применяется в психологии и обозначает «прошлые, сопутствующие и последующие характери-

ки процесса, в результате которого человек создает что-либо, не существовавшее прежде), или самую «способность создавать новое» [6].

В современной психологии выделяют три наиболее часто применимых подхода к проблеме определения творческих способностей:

1) *Отсутствие творческих способностей.*

В качестве основного условия определения одаренности творческой личности является интеллектуальная одаренность. Главную роль в детерминации творческого поведения играют ценности, личностные черты, мотивация. Исследователи к основным характеристикам-чертам творческой личности относят когнитивную одаренность, способность чувствовать проблемы, независимость в неопределенных и сложных ситуациях [4].

Так, А. Танненбаум классифицирует одаренных людей по критерию потребности общества в них. С его точки зрения, существующий у индивида высокий уровень интеллектуального развития и креативности не является гарантией достижения им выдающихся творческих результатов. Для этого необходимо взаимодействие пяти факторов развития одаренности:

а) фактора «G» или общих интеллектуальных способностей;

б) фактора особых способностей в определенной области;

в) фактора особых характеристик неинтеллектуального характера (личностные, ролевые), необходимых для реализации специальных способностей в конкретной области деятельности;

г) случайных факторов, счастливого стечения обстоятельств или удача, а также стимулирующего окружения, способствующего развитию этих способностей (семья, школа и др.) [2].

В то же время А. Маслоу полагает, что креативность является универсальной характеристикой всех людей с высоким личностным самоутверждением и имеет ряд специфических особенностей. При этом оценить всю уникальность творческих способностей можно только в совокупности с другими особенностями. Креативность – это не дар, ее возвращают в себе индивиды. Гениальность практически не связана с личностными качествами гения, она непостижима. Осознавая, что перед нами гений, мы можем только констатировать данный факт. Креативность самоактуализирующегося человека схожа креативности ребенка, на которого еще не оказала влияние та или иная культура, те или иные ценности и нормы. Креативность –

основополагающая характеристика человеческой природы, это возможность, данная каждому человеку от рождения. По мере социализации люди теряют способность к чистоте восприятия жизни, и лишь единицы из нас способны, приняв ее в детстве, повзрослев, вновь приобрести ее [7].

2) *Творческая способность (креативность) является самостоятельным фактором, независимым от интеллекта.* То есть между уровнем интеллекта и уровнем креативности практически нет ни какой взаимосвязи [4]. Основополагающими постулатами данного положения является теория креативности, разработанная Дж. Гилфордом и Э. П. Торренсом. Дж. Гилфорд выявил основные отличительные черты мыслительных операций: конвергенции и дивергенции. Конвергентное мышление (схождение) проявляется у индивида в ситуациях, предполагающих на основе множества условий определить единственно верное решение. Дивергентное мышление проявляется в случае поиска нескольких и зачастую кардинально отличающихся путей решения. Данный способ мышления часто приводит к неожиданным выводам и результатам.

В предложенной теории Дж. Гилфорд считает операцией дивергенции, наряду с операциями преобразования и импликации, основой креативности как общей творческой способности. Исследователи давно пришли к выводу о слабой связи творческих способностей со способностями к обучению и интеллектом.

Дж. Гилфорд, исследуя креативность, выделил основные четыре параметра креативности:

а) оригинальность – умение продуцировать отдаленные ассоциации, необычные ответы;

б) семантическая гибкость – умение выявлять базовые черты объекта и предлагать новые способы его применения;

в) образная адаптивная гибкость – умение изменять стимул, с позиции выявления в нем новых черт и возможность применения;

г) семантическая спонтанная гибкость – умение разрабатывать различные идеи в неожиданных и не запланированных ситуациях.

Дальнейшее развитие данная теория получила в исследованиях Э. П. Торренса, который разрабатывал тесты в ходе учебно-методической работы по развитию творческих способностей детей. Его исследования состояли из нескольких этапов. На первом этапе испытуемому предлагали вербальные задачи на решение ана-

грамм. Необходимо было предложить единственно верную гипотезу и сформулировать правило, которое способствовало бы разрешению проблемы. Таким образом работа велась по конвергентному мышлению (по Дж. Гилфорду). Следующий этап предполагал работу с картинками или рисунками, осматривая которые испытуемый должен предположить и предложить свои варианты развития событий, предшествовавшие тому событию, которое было изображено на картинке, и спрогнозировать возможные последствия. На третьем этапе проводилась работа с предметами, на котором необходимо было перечислить все возможные способы их использования.

Э. П. Торренс, полагал, что данный подход к тренингу способностей позволяет освободить человека от заданных извне рамок, и он начинает мыслить творчески и нестандартно. На основе этого Э. П. Торренс под креативностью понимает способность к обостренному восприятию недостатков, пробелов в знаниях, дисгармонии и т. д. По его мнению, творческий процесс подразделяется на основные этапы: осознание проблемы, поиск решения, появление и формулировка предположений, проверка предположений, их модификация и нахождение решения [4].

Однако М. Воллах и Н. Коган, разработав свою концепцию, полагают, что предлагаемые Дж. Гилфордом и Э. П. Торренсом тестовые модели креативности попросту диагностируют IQ, как и обычные тесты интеллекта. М. Воллах и Н. Коган выступают против жестких временных лимитов, соперничества и единственного критерия правильности ответа, таким образом, отвергают критерий креативности – точность. По их мнению, для проявления творчества нужна непринужденная, свободная обстановка. Именно поэтому исследование и тестирование творческих способностей должно проводиться в обыденных, привычных жизненных ситуациях, когда испытуемый может иметь доступ к дополнительной информации по вопросу задания.

3) *Высокий уровень развития интеллекта предполагает высокий уровень творческих способностей, и наоборот.* Так, самого творческого процесса как особой формы психической активности нет. Данного положения придерживаются все специалисты в области интеллекта [4].

Р. Стернберг и Д. Лаверт представили «теорию инвестирования», которая выдвигает тезис о том, что основной чертой креативного чело-

века является способность «покупать идеи по низкой цене и продавать по высокой». «Покупать по низкой цене» – заниматься малопринятыми идеями. В данном случае необходимо верно оценить потенциал их развития и возможный спрос. В противовес, творческий человек акцентирует внимание на специфических, конкретных идеях и «продает их по высокой цене». После достижения рыночного успеха он переходит к другой непопулярной или новой идее. Вторая проблема заключается в источнике идей. Авторы полагают, что индивид не реализует творческий потенциал только если он высказывает идеи слишком рано или если он не обсуждает их слишком долго, они становятся очевидными, устаревают.

Необходимо заметить, что в данном контексте авторы подменяют проявление творчества его социальным принятием и оценкой.

Согласно Р. Стернбергу, существует шесть основных факторов, определяющих творческие проявления: интеллект как способность; знание; стиль мышления; индивидуальные черты; мотивация; внешняя среда.

Согласно этой концепции ведущей является интеллектуальная способность. Для того, чтобы человек обладал творческими способностями, Р. Стернберг выделяет наиболее важные составляющие интеллекта: синтетическая способность; аналитическая способность; практические способности.

Синтетическая способность предполагает преодоление границ обыденного сознания, новое видение проблемы. Аналитическая способность связана с выявлением идей, представляющих интерес для дальнейшей разработки. Практические способности дают возможность убеждать других в ценности идеи («продажа»).

Каждая из этих способностей влияет на творческое мышление индивида. Так, если у него слишком развита аналитическая способность в ущерб двум другим, то он скорее всего будет являться блестящим критиком, но не творцом. Обладание синтетической способностью, не подкрепленной аналитической практикой, часто способствует появлению массы новых идей, но не обоснованных исследованиями и бесполезных. Наличие практической способности, не подкрепленной двумя другими, может привести к продаже недоброкачественных, но ярко представленных публике идей.

Знания могут влиять как позитивно, так и негативно: человек должен представлять, что именно он собирается сделать. Выйти за пределы поля возможностей и проявить креативность нельзя, если не знаешь границ этого поля. Вместе с тем слишком устоявшиеся знания могут ограничивать кругозор исследователя, лишая его возможности по-новому взглянуть на проблему.

Для реализации творческих способностей необходимо демонстрировать независимость мышления от стереотипов и внешнего влияния. Самостоятельная постановка проблем, автономность мышления – это то, что отличает творческого человека.

Согласно концепции Р. Стернберга, креативность предполагает, что человек способен идти на разумный риск, готов преодолевать препятствия, настроен на внутреннюю мотивацию, толерантен к неопределенности, может противостоять мнению окружающих. Но для того, чтобы иметь возможность проявить креативность, индивиду нужна творческая среда. Отсутствие творческой среды может компенсировать мотивация, а интеллект при взаимодействии с мотивацией значительно повышает уровень креативности.

Творческий процесс возможен, если только отдельные компоненты, которые его обеспечивают, взаимодействуют, и совокупный эффект от их взаимодействия несводим к влиянию какого-либо одного из них [4].

Другая теория креативности разработана Х. Гарднером. Он разработал классификацию видов интеллекта, однако она «скорее соотносит-

ся с видами одаренности», а стало быть, можно говорить и о креативности, так как Х. Гарднер подразумевает под выраженным видом интеллекта творческие достижения в данных областях.

Согласно ученому, существует семь относительно независимых интеллектуальных компетенций. Он определил их как навыки, которые соответствуют двум базовым стандартам: формулирования и творческого решения проблем или нового подхода к решенным проблемам; широкого использования и высокой оценки обществом (см. рисунок).

*Лингвистический интеллект* основан на эффективной вербальной памяти и чувствительности к смыслу слов.

*Логическоматематический интеллект* предполагает способность исследовать категории, структуры и взаимоотношения в процессе манипулирования объектами, символами, понятиями.

*Пространственный интеллект* связан с умением манипулировать объектами в уме и способностью воспринимать и создавать зрительнопространственные композиции.

*Телеснокинестетический интеллект* предполагает возможность использовать двигательные навыки в исполнительском искусстве, спорте, в ручном труде.

*Музыкальный интеллект* позволяет эмоционально исполнять, сочинять и воспринимать музыку.

*Интраперсональный интеллект* связан со способностью сознавать собственные чувства.

*Интерперсональный интеллект* дает возможность понимать мотивацию и намерения других людей, замечать и различать их темперамент.

Наличие одного из видов интеллекта, например, в лингвистической или интерперсональной сфере может привести в ряде профессий к выдающимся успехам. Но часто интеллектуальные компетенции могут сочетаться, повышая компетентность в различных областях. Например, кинестетический и пространственный интеллект дают компетентность в сфере механики. Существуют достаточно убедительные эксперименты, доказывающие существование многих видов креативного процесса, в зависимости от сферы приложения.

В бытовом общении к понятию «творчество» и «креативность» относятся как к синонимам, но, по мнению большинства специали-



Виды интеллекта по Х. Гарднеру

стов, такой подход ошибочен. Творческий процесс основывается на вдохновении автора, его способностях и традициях, которых придерживается автор. Тогда как в креативном процессе, главной составляющей становится прагматический элемент, который предполагает изначальное понимание, зачем нужно что-то создавать, для кого нужно что-то создавать, как нужно что-то создавать и, собственно, что именно нужно создавать.

Знание ответов на эти вопросы и построение работы по соответствующим принципам обеспечивают максимальный эффект представления результата работы окружающим людям. Как правило, художники, композиторы, писатели и все остальные творческие люди не задают себе этих вопросов и творят, руководствуясь собственными настроениями и эмоциями. Поэтому творчество нельзя отождествлять с креативностью [6].

УДК 657  
ББК У052.2

*С. Н. Гришкина, О. И. Конторович*

#### **РАЗВИТИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ НА ОСНОВЕ МСФО**

**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**

В статье рассматривается концепция оценки активов в российской системе учета и отчетности на основе МСФО, основанная на учете справедливой стоимости, для чего авторы предлагают разработать соответствующую методику.

*Ключевые слова:* концепции оценки, международные стандарты финансовой отчетности, справедливая стоимость, оценка справедливой стоимости.

*S. N. Grishkina, O. I. Kontorovich*

#### **DEVELOPING CONCEPTUAL APPROACHES OF VALUATION FOR RUSSIA'S ACCOUNTING AND REPORTING SYSTEMS UNDER IFRS**

**Financial University under the Government of the Russian Federation**

The article discusses the concept of valuation of assets in Russia's accounting system and that of reporting under IFRS, based on fair value accounting. For this reason, the authors propose developing a corresponding method.

*Keywords:* valuation concepts, international financial reporting standards, fair value, fair value accounting

Реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации направлено на повышение качества бухгалтерской информации, которое в значительной степени определяется ее полезностью для широкого круга пользователей. Основой реформирования в течение последних двадцати лет является система международных стандартов финансовой отчетности, которая также динамично развивается с целью наиболее полного удовлетво-

#### **БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК**

1. Ассоциация коммуникационных агентств России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.akarussia.ru/>
2. Глухова, В. А. Социально-психологические подходы к развитию одаренности в процессе обучения [Электронный ресурс] / В. А. Глухова // Лаборатория психодиагностики ЮУрГУ. – Режим доступа : [http://www.lab.psytest.ru/ru/Poleznaja\\_informacija/Izbrannye\\_statii/Gluhova\\_V.A.\\_odarennost](http://www.lab.psytest.ru/ru/Poleznaja_informacija/Izbrannye_statii/Gluhova_V.A._odarennost)
3. Дружинин, В. Психология: учебник для гуманитарных вузов [Электронный ресурс] / В. Дружинин // Библиотека Гумер. – Режим доступа : [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/drugin/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/drugin/index.php)
4. Роу, А. Д. Креативное мышление / А. Д. Роу ; пер. с англ. В. А. Островского. – М. : НТ Пресс, 2007. – 176 с. – (Библиотека лидера).
5. Ткаченко, Н. В. Креативная реклама. Технологии проектирования : учеб. пособие для студентов вузов / Н. В. Ткаченко, О. Н. Ткаченко ; под ред. Л. М. Дмитриевой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 335 с. – (Серия «Азбука рекламы»).
6. Шаховская, Л. С. Корпорации в мировой экономике: учеб. пособ. / Л. С. Шаховская, Е. Г. Гущина, А. Ю. Заруднева и др.; под ред. Л. С. Шаховской / ВолгГТУ. – Волгоград, 2009. – 178 с.
7. Маслоу, А. Мотивация и личность [Электронный ресурс] / А. Маслоу // PSYLIB. – Режим доступа : <http://psylib.org.ua/books/masla01/txt11.htm#17>

рения информационных потребностей пользователей.

В настоящее время Международные стандарты финансовой отчетности введены в правовое поле в России. Положение о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации утверждено Постановлением Правительства РФ от

25 февраля 2011 г. № 107. В соответствии с ним, а также с Федеральным законом № 208-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О консолидированной финансовой отчетности», в формате МСФО должна формироваться консолидированная финансовая отчетность общественно значимых организаций [1]. Кроме того, на основе МСФО разрабатываются и совершенствуются национальные стандарты учета (ПБУ). Действующие ПБУ с каждым вносимым изменением все больше напоминают соответствующие МСФО. Например, утвержденное в 2006 г. ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» в значительно большей степени соответствует МСФО 38 «Нематериальные активы», чем ранее действовавшее одноименное ПБУ 14/2000. ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» практически соответствует МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», чего нельзя сказать о ранее действовавшим ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности». На основе Принципов подготовки и составления финансовой отчетности по МСФО разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [2]. Однако Концептуальная основа международных стандартов финансовой отчетности – оценка по справедливой стоимости в российских Положениях по бухгалтерскому учету (ПБУ) не предусмотрена.

Вместе с тем требования МСФО все больше смещаются в сторону использования справедливой стоимости при оценке элементов финансовой отчетности.

Ранее в бухгалтерском учете и финансовой отчетности предпочтение отдавалось учету активов по исторической (первоначальной стоимости), однако для многих пользователей финансовой отчетности более важна информация о текущей реальной стоимости как отдельных активов, так и бизнеса в целом. Наличие в составе отчетности сведений о справедливой стоимости активов и обязательств организации дает возможность более точно оценить финансовое положение организации, прогнозировать ее будущие денежные потоки, а также оперировать при принятии различных управленческих решений гораздо более надежной информацией.

Вопрос о том, какие методы оценки применять, чтобы отчетность отражала реальное положение дел компании, обсуждается на протяжении долгого времени, но и на сегодняшний день не теряет своей актуальности.

Проблема объективного определения справедливой стоимости – основная проблема, которая возникает при оценке активов и обязательств. Действительно, в условиях наличия активного рынка, такого как биржевой, определить справедливую стоимость не представляется затруднительным. Однако всегда возникают вопросы в случае, когда рынок неактивен или отсутствует.

В действующей редакции Концепции подготовки и предоставления финансовой отчетности по МСФО приведены четыре метода оценки активов и обязательств, которые могут быть использованы при определении стоимости для целей бухгалтерского учета и финансовой отчетности:

- по исторической стоимости;
- текущей стоимости;
- стоимости реализации (погашения);
- приведенной (дисконтированной) стоимости.

Оценка по справедливой стоимости в данном перечне отсутствует, однако во многих стандартах этот метод успешно используется. Таким образом, существует несогласованность между Концепцией и самими стандартами финансовой отчетности.

Для создания единой основы измерений по справедливой стоимости Совет по МСФО (IASB) выпустил IFRS 13 «Оценка справедливой стоимости» [3], чтобы упростить и упорядочить применение справедливой стоимости на практике. МСФО 13 также ставит своей целью улучшить раскрытия таким образом, чтобы пользователи отчетности получили представление о технических методах оценки и вводных данных, определяющих конечную стоимость. Стандарт был предложен в мае 2011 г., официально он вступил в силу с 1 января 2013 г. МСФО 13 разъясняет, каким образом следует измерять справедливую стоимость, если она либо подразумевается тем или иным стандартом, либо ее применение разрешено. Стандарт покрывает как финансовые, так и нефинансовые активы и обязательства.

Стандарт МСФО 13 определяет справедливую стоимость как цену, которая будет получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки [3].

Стандарт предполагает, что в процессе измерения справедливой стоимости организация

проводит анализ характеристик активов и обязательств так, как это делали бы участники рынка. Такие характеристики включают, например, следующее: состояние и местонахождение актива; и ограничения на продажу или использование актива при наличии таковых. Отсюда следует, что справедливая стоимость – это стоимость, основанная на рынке либо основном, либо наиболее выгодном. Измерение на основе справедливой стоимости предполагает, что транзакция по продаже актива или передаче обязательства производится либо на первом, либо на втором в случае отсутствия первого.

Основной рынок – это рынок с наибольшим объемом и уровнем деятельности в отношении актива или обязательства актива, который необходимо измерить организации. С другой стороны, на наиболее выгодном рынке организация получит максимальную стоимость при продаже актива или минимизирует свои издержки при приобретении.

Согласно МСФО № 13, существует концепция наилучшего способа использования – «highest and best use», применяется только в отношении нефинансовых активов [3]. Справедливая стоимость учитывает способность участников рынка генерировать экономическую прибыль, используя актив наилучшим для него образом. Наилучший способ использования всегда подразумевается, если речь идет об измерении по справедливой стоимости, даже если при этом организация собирается применять его как-то иным образом.

В сферу применения МСФО №13 не входят операции, которые входят в систему применений МСФО (IFRS) 2 «Выплаты, основанные на акциях» или МСФО (IAS) 17 «Аренда», а также к некоторым другим случаям, которые регулируются иными стандартами и которые аналогичны оценке по справедливой стоимости, но не являются таковой (например, стоимость использования, предусмотренная МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»).

Для того, чтобы добиться наибольшей последовательности и сопоставимости оценок справедливой стоимости и раскрытия соответствующей информации, настоящий стандарт устанавливает иерархию справедливой стоимости, которая делит исходные данные для метода оценки, используемые для оценки справедливой стоимости, на три уровня:

– котировки активных рынков для идентичных активов и обязательств, данные по кото-

рым организация может получить на дату измерения;

– данные, отличные от котировок, оговоренных в предыдущем пункте, которые являются наблюдаемыми применительно к активу или обязательству, прямо либо косвенно;

– ненаблюдаемые данные.

МСФО 13 описывает подходы к измерению, которые должны применяться в отношении справедливой стоимости:

– *рыночный подход* («market approach»): использует цены и другую связанную информацию по транзакциям на идентичные и похожие активы и обязательства;

– *доходный подход* («income approach»): конвертирует будущие величины (например, денежные потоки дохода или затрат) в текущую (дисконтированную) стоимость. Методы оценки могут включать дисконтированный денежный поток (DCF), модели ценообразования опционов или любые другие методы на основе текущей стоимости;

– *затратный подход* («cost approach»): отражает величины, которые необходимы, чтобы компенсировать сегодняшнюю стоимость актива.

Справедливая стоимость является требованием при оценке активов и обязательств в финансовой отчетности, а сам процесс определения справедливой стоимости объектов лежит на плечах независимых оценщиков.

Оценочную деятельность на мировом уровне регулируют Международные стандарты оценки (МСО), которые разрабатывает и утверждает Международный совет по стандартам оценки имущества (The International Valuation Standards Council (IVSC)). Он был образован в 1981 г. и является независимой некоммерческой частной организацией, которая служит общественным интересам. Целью МСО является укрепление доверия к оценочной деятельности посредством создания инфраструктуры, обеспечивающей предоставление специально подготовленными профессиональными оценщиками, действующими с соблюдением этических принципов надежных суждений о стоимости. Членами МСО являются саморегулируемые организации оценщиков из множества стран. Со стороны России членами являются: Общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», Российская коллегия оценщиков, Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков.

Первая редакция Международных стандартов оценки была опубликована в 1985 г. Офи-

циальный перевод на русский язык первой редакции представлен в системе «КонсультантПлюс». 2 июня 2010 г. на сайте Международного совета по стандартам оценки вместе с кратким пресс-релизом были опубликованы полный текст проекта для обсуждения новой 9-й редакции Международных стандартов оценки (МСО), а также прилагаемый к этому тексту «Обзор и вопросник для респондентов». Комментарии к опубликованному проекту для обсуждения принимались до 3 сентября 2010 г., а публикация нового свода стандартов МСО осуществилась 19 июля 2011 г.

Международные стандарты оценки 2011 г. действуют с 1 января 2012 г. Документ на английском языке представлен на официальном сайте для некоммерческого пользования [4]. Официального перевода на русский язык не существует.

Стандарты состоят из трех основных частей: общие стандарты (серия «100»), стандарты по видам активов (серия «200») и стандарты применения (серия «300»). Рекомендации к измерению справедливой стоимости представлены в стандарте-применении IVS 300 «Valuations for Financial Reporting» – «Оценка для целей финансовой отчетности».

В данном стандарте подтверждается существующий тезис, что справедливая стоимость в контексте бухгалтерских измерений в целом соответствует рыночной стоимости в оценочном смысле. Так же в тексте стандарта приводится разъяснение смысла трехуровневой иерархий данных при использовании оценочных подходов, закрепленной в МСФО 13. Стандарт приводит определение справедливой стоимости, ссылаясь на МСФО 13.

Приведенные в МСФО 13 указания в отношении участников рынка при определении справедливой стоимости операций, которые имеют место на основном или наиболее благоприятном

рынке с целью лучшего и наиболее эффективного использования актива, и применяемые подходы для измерения справедливой стоимости четко указывают на то, что справедливая стоимость в понятиях МСФО отвечает концепции рыночной стоимости в понятиях МСО.

В России отдельного стандарта бухгалтерского учета, посвященного определению стоимости бухгалтерских объектов, нет. Однако для последующей оценки некоторых активов и обязательств (финансовые вложения, оценочные обязательства, основные средства и нематериальные активы) предусмотрено применение рыночной или дисконтированной стоимости. Для оценки многих объектов (арендные обязательства, вознаграждения работникам и др.) с целью отражения в отчетности их реальной стоимости, по мнению авторов, следовало бы пересмотреть действующий порядок. В связи с этим возникает необходимость в пересмотре концептуальных подходов оценки бухгалтерских объектов в направлении более широкого использования справедливой стоимости. Представляется целесообразным разработать и утвердить отдельный документ, в котором на основе изучения международного опыта определения справедливой стоимости и исследования российских условий были бы представлены методические подходы оценки бухгалтерских объектов.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ.
2. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом ИПБ России 29 декабря 1997 г.
3. Международный стандарт финансовой отчетности № 13, введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина № 106н от 18.07.2012 г.
4. <http://www.ivsc.org/>

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338(470.45)  
ББК У9 (2Рос-4Волг)

*Л. С. Шаховская, К. О. Климова*

## ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СПЕЦИФИКИ РЕГИОНА НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Волгоградский государственный технический университет

В данной статье освещаются основные аспекты влияния социально-экономической специфики Волгоградской области на развитие промышленности. На основании проведенного анализа современной ситуации выявлены основные направления реализации в регионе активной промышленной политики.

*Ключевые слова:* промышленность, предприятие, стратегия, экономический рост.

*L. S. Shakhovskaya, K. O. Klimkova*

## THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC SPECIFICITY OF THE REGION ON INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN CONTEMPORARY CONDITIONS

Volgograd State Technical University

This article discusses main aspects of socio-economic specificity impact of the Volgograd region on the industrial development. Based on the analysis of the contemporary situation, the main directions of implementing an active industrial policy in the region are revealed.

*Keywords:* industry, enterprise, strategy, economic growth.

Социально-экономическая специфика региона определяет ведущие направления его развития. Существует много как положительных, так и отрицательных факторов, оказывающих воздействие на развитие сферы производства. Они представлены показателями, характеризующими различные социальные, экономические, демографические и экологические аспекты функционирования региона.

Волгоградская область – это один из крупных промышленных центров Поволжья, в котором главными отраслями промышленности являются машиностроение и металлообработка. В области преобладают судостроительные, трубные заводы; цветная металлургия, химиче-

ская, нефтехимическая, легкая и пищевая промышленность. Город Волгоград является мощным энергетическим узлом, состоящим из Волжской ГЭС, ВолгоГРЭС, ТЭЦ-2.

Социально-экономический уровень Волгоградской области повторяет общероссийские тенденции. Анализ динамики промышленного производства в субъектах РФ за период 2008–2011 гг. показал отставание темпов развития промышленности в Волгоградской области в сравнении с близлежащими регионами (табл. 1) [1]. В обрабатывающих производствах региона отмечается неустойчивое развитие, способное возобновить тенденцию к снижению экономического роста.

*Таблица 1*

Индексы промышленного производства по субъектам Российской Федерации в 2008-2011 гг.  
(в % к предыдущему году)

Регионы	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2011 в % к 2007
Российская Федерация	100,6	90,7	108,2	104,7	103,4
<b>Волгоградская область</b>	<b>99,9</b>	<b>90,3</b>	<b>104,8</b>	<b>104,5</b>	<b>98,8</b>
Астраханская область	110,3	93,4	117,2	114,9	138,7
Воронежская область	103,6	99,4	103,5	108,4	115,5
Саратовская область	102,0	96,3	110,3	109,1	118,2
Ростовская область	105,1	84,5	116,4	111,7	115,2
Краснодарский край	100,4	87,8	108,1	104,7	99,8
Ставропольский край	101,0	101,4	109,7	104,4	117,3

Источник: [1].

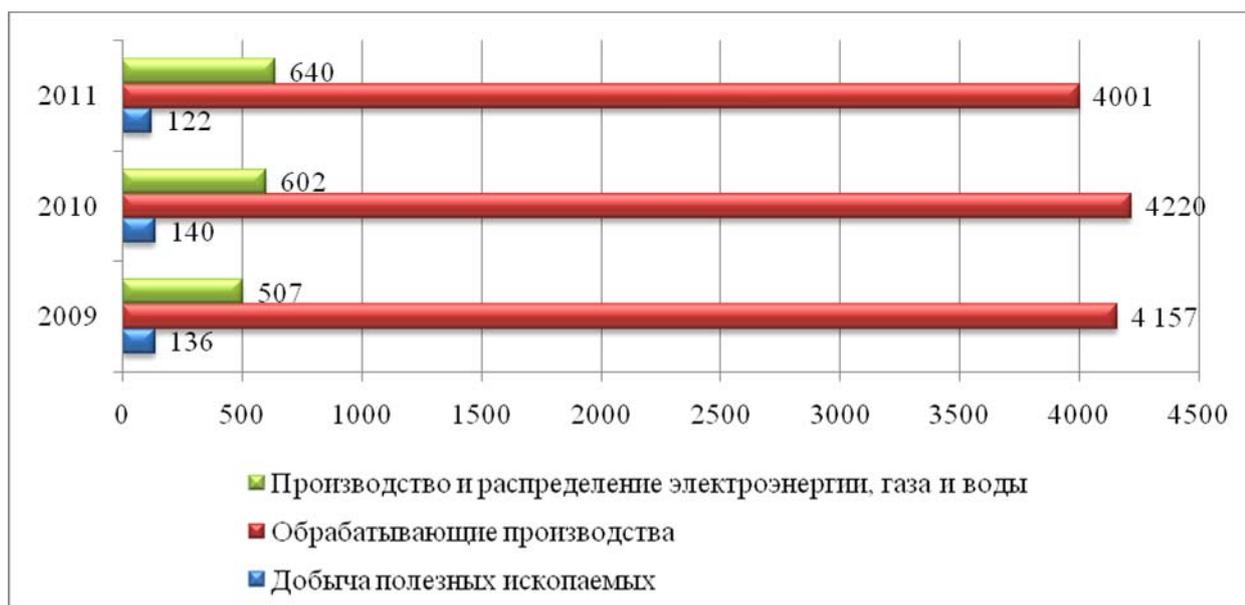


Рис. 1. Число предприятий и организаций промышленности по видам экономической деятельности

Источник: [2].

Число предприятий промышленности в Волгоградской области, связанных с добычей полезных ископаемых, в 2011 г. сократилось на 11 % по сравнению с числом предприятий данной категории в 2009 г., аналогичная ситуация обстоит с обрабатывающей промышленностью, произошло сокращение на 4 % (рис. 1) [2].

Задача создания экономически устойчивого промышленного комплекса требует от органов власти, местного самоуправления и хозяйствующих субъектов разработки согласованных мер по развитию как сферы промышленного производства, так и непромышленного сектора экономики.

Среднегодовая численность работников организаций, занятых добычей полезных ископаемых, снизилась на 9 % с 2009 г., составив в 2011 г. 2,85 тыс. человек. Численность работников обрабатывающих производств осталась на уровне 2010 г. (128,5 тыс. человек) (табл. 2) [2].

Таблица 2

Среднегодовая численность работников по видам экономической деятельности (человек)

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Добыча полезных ископаемых	3214	2865	2853
Обрабатывающие производства	135655	128592	128529
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	29519	29826	28502

Источник: [2].

Вместе с тем на отдельных видах обрабатывающих производств отмечено увеличение среднегодовой численности работников: в прочих производствах – на 15,0 %, на текстильном и швейном производстве – на 6,3 %, металлургическом производстве и на производстве прочих неметаллических минеральных продуктов – на 2 %).

Размер среднемесячной начисленной заработной платы работников промышленных производств увеличился в 2011 г. по сравнению с 2010 г. Так, на предприятиях, занятых добычей полезных ископаемых, он возрос на 10,3 %, в обрабатывающих производствах – на 9,9 % и составил соответственно 31473 и 18344 рубля. В организациях, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды, заработная плата сложилась в размере 19427 рублей, что на 8,1 % превышает показатель 2010 г.

Уровень среднемесячной начисленной заработной платы работников добывающих производств в 2011 г. превысил средний по области в 1,9 раза, работников, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды – на 20 %, на обрабатывающих производствах – на 13,3 % (рис. 2) [2].

Вместе с тем низкий уровень заработной платы остается на предприятиях текстильного и швейного производства и в организациях, производящих кожу, изделия из кожи и обувь, где он, соответственно, составил 48,9 % и 41,3 % от областного показателя.

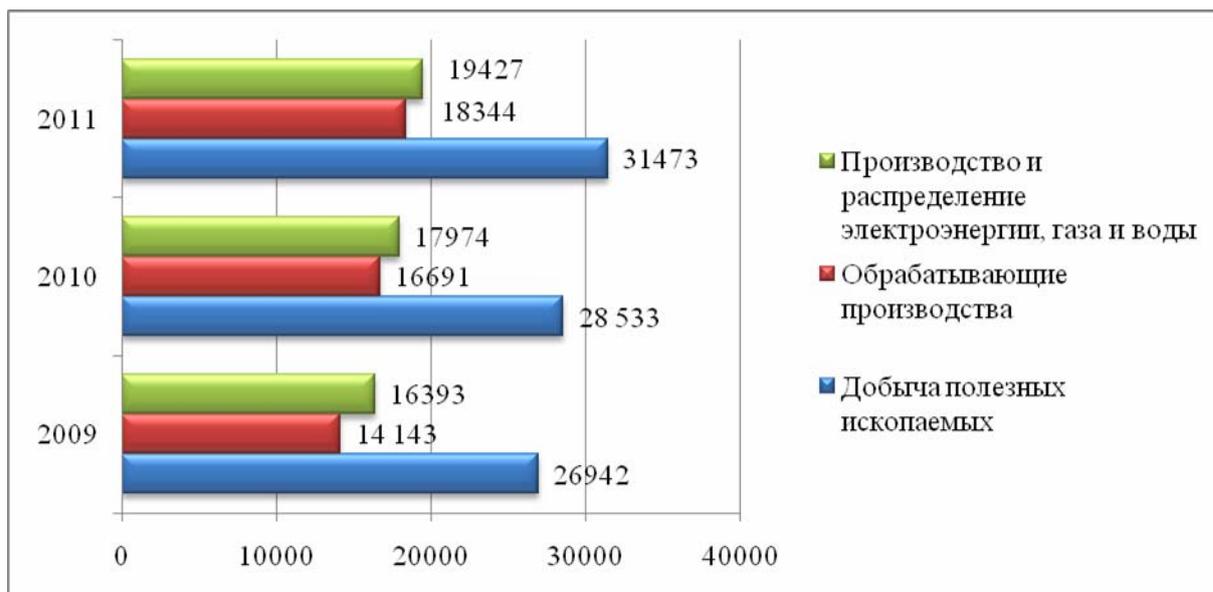


Рис. 2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей)

Источник: [2].

Прием работников в организациях, занятых добычей полезных ископаемых, в 2011 г. увеличился по сравнению с 2010 г. в 1,7 раза. На обрабатывающих производствах и предприятиях, занятых производством, распределением электроэнергии, газа и воды, этот показатель продолжает снижаться (соответственно на 0,7 % и в 1,4 раза).

Увеличилось за отчетный год (на 11,1 %) выбытие кадров в организациях обрабатывающих производств. Наибольшее количество работников этих производств уволилось по собственному желанию (67,3 % от общего числа выбывших). В организациях с основным видом деятельности «Добыча полезных ископаемых» число выбывших работников увеличилось в 1,6 раза и составило в 2011 г. 1 тыс. человек, из которых 355 (34,4 % от общего количества выбывших работников) уволились по собственному желанию и 25 (2,4 %) выбыли в связи с сокращением численности персонала. На предприятиях, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды, в 2011 г. выбытие работников сократилось на 12,6 % и составило 7,6 тыс. человек.

Анализ условий труда на промышленных производствах показал, что в 2011 г. наибольшее количество работающих в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам, трудилось в организациях, занятых добычей полезных ископаемых (46,9 % от общей численности). На обрабатывающих производствах в по-

добных условиях трудилось около трети работников (29,8 % от общей численности).

Высокий уровень травматизма на производстве, не меняющийся кардинально в лучшую сторону в течение нескольких лет, свидетельствует о неудовлетворительной ситуации условий и охраны труда на предприятиях области. Показатель численности пострадавших на производстве со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих в среднем ухудшился на 22,7 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г. (табл. 3) [2]. Руководители предприятий допускают большое количество нарушений трудового законодательства, что подтверждается результатами проверок и обращений граждан с жалобами.

Таблица 3

Основные показатели производственного травматизма на предприятиях Волгоградской области

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Численность пострадавших на производстве в расчете на 1000 работающих, человек	2,3	2,4	2,3
из них со смертельным исходом	0,087	0,066	0,081

Источник: [2].

Если в целом проанализировать приведенные показатели социально-экономического развития области за три самых сложных для эко-

номики РФ года после первой волны мирового финансово-экономического кризиса (2009–2011 гг.), становится очевидным, что катастрофического снижения ни по одному из них не произошло. Напротив, по некоторым из них, особо значимым с социальной точки зрения, как, например, рост заработной платы, есть положительная динамика, которая, к сожалению, значительна только в добывающих отраслях. В остальных же, несмотря на рост ее увеличение не так значительно, что свидетельствует, скорее, о некоторой наметившейся положительной тенденции, характер которой весьма неустойчив.

Неустойчивость положительной динамики в народном хозяйстве области объясняется как последствиями мирового экономического кризиса, который не обошел и Россию, так и очень зыбким состоянием регионального производственного комплекса в целом, которое можно охарактеризовать как «неустойчивое равновесие». Надеяться на рост положительной динамики в ближайшие три года без специальных мер стимулирующего характера со стороны регионального Правительства нет оснований, поскольку с конца 2012 г. национальная экономика России вошла в рецессию – темпы экономического роста начали сокращаться. На 2013 г. прогнозируется их падение почти вдвое к уровню 2012 г. [3].

Межрегиональная дифференциация по темпам промышленного производства имеет сложный характер с региональными различиями по факторным показателям, оказывающим влияние на его развитие. Это также подтверждает возможность использования выявленных факторов в качестве рычагов воздействия на промышленную сферу.

Проведенный анализ ситуации показывает необходимость реализации в регионе активной промышленной политики, основными направлениями которой должны стать:

- внедрение инновационных технологий;
- активное привлечение инвестиций;
- развитие трудового потенциала;
- приоритетное развитие производств, способных выпускать качественную, конкурентоспособную продукцию на внешних и внутренних рынках;
- осуществление эффективной внешнеэкономической деятельности, ориентированной на стимулирование региональной политики.

Стратегией социально-экономического развития Южного федерального округа на период

до 2020 г. для Волгоградской области в числе основных направлений определены: развитие и модернизация добывающих и обрабатывающих производств с внедрением инновационных технологий, совершенствование транспортной и энергетической инфраструктуры, отраслей социальной сферы, полноценное раскрытие агломерационного потенциала региона как следствие высокого уровня урбанизации.

Среди задач, стоящих перед экономикой ЮФО, и Волгоградская область здесь не является исключением, особое место занимает развитие малого предпринимательства в сфере промышленного производства. Если внимательно посмотреть на обозначенные выше основные направления реализации активной промышленной политики в регионе, то станет ясно, что большинство из них имеет глобальный характер и рассчитано на очень длительную перспективу, в то время как население региона живет «здесь и сейчас». По крайней мере, три из пяти означенных основных направлений реализации активной промышленной политики в области могли бы развиваться с привлечением малого предпринимательства: внедрение инновационных технологий – через развитие венчурных компаний; развитие трудового потенциала – через социальные обучающие программы, реализуемые крупными отраслевыми вузами региона; приоритетное развитие производств, способных выпускать конкурентоспособную продукцию как на внутрисоссийском, так и на мировом рынках – через развитие малых инновационных предприятий, ориентированных на аутсорсинг с предприятиями – лидерами региона.

Говоря о важнейших направлениях промышленного развития региона, авторы оставляют в стороне вузовскую науку, хотя каждый из государственных вузов Волгоградской области мог бы возглавить тот или иной научно-производственный кластер в нашем регионе: технический университет – промышленный; аграрный университет – сельскохозяйственный; архитектурно-строительный – строительный и ЖКХ; социально-педагогический – образовательный; медицинский – фармацевтический; классический университет мог бы возглавить разработку перспективной долгосрочной стратегии экономического развития региона с ежегодной корректировкой оперативно решаемых задач [4, 5, 6]. Такая совместная деятельность Правительства области с региональными вуза-

ми могла бы в последующем привести к возникновению в регионе сильного сетевого университета, который бы мог составить конкуренцию не только крупнейшим вузам РФ, но и стать точкой роста в ЮФО, привлекая инвестиции, в том числе и иностранные, под региональный бренд, который, кстати, еще только предстоит создать [7].

Таким образом, только комплексное воздействие на выявленные факторы развития промышленности будет способствовать достижению стратегических целей социально-экономического развития Волгоградской области, постепенно превращая ее в лидеров экономического всего ЮФО.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Индексы промышленного производства по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Статистический сборник данных по Волгоградской области – 2011 // Волгоградский областной комитет государственной статистики, 2011. – 315 с.
3. Клепач, А. Н. Для роста экономики нужен ведущий [Электронный ресурс] / А. Н. Клепач // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
4. Кабанов, В. А. Опыт и тенденции модернизации российских регионов: Волгоградская область / В. А. Кабанов // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 4(77) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 11). – С. 7.
5. Меркулов, А. В. Кластерное развитие Волгоградской области: возможные перспективы / А. В. Меркулов // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14(87) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 12). – С. 14.
6. Николаева, И. П. Кластерное развитие региона / И. П. Николаева // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14(87) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 12). – С. 15–21.
7. Шаховская, Л. С. Проблемы реформирования российской высшей школы: взгляд изнутри / Л. С. Шаховская // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. – 2013. – № 1(190). – С. 37–42.

УДК 332.1  
ББК У04

*И. В. Митрофанова\**, *И. А. Митрофанова\*\**, *Е. В. Родионова\*\*\**, *М. Г. Майорникова\*\*\**

#### ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ФОРМАТЕ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

\*Институт социально-экономических и гуманитарных исследований  
Южного научного центра РАН

\*\*Волгоградский государственный технический университет

\*\*\*Волгоградский государственный университет

В статье раскрываются конкурентные признаки и особенности индустриальных парков, отличающие их от промышленных зон и технопарков, обосновывается актуальность создания индустриальных парков как относительно нового формата организации промышленного производства в регионах России и как эффективный способ привлечения инвестиций в регионы ЮФО.

*Ключевые слова:* регион, технопарк, промышленная зона, индустриальный парк, резидент, инвестиции, развитие.

*I. V. Mitrofanova\**, *I. A. Mitrofanova\*\**, *E. V. Rodionova\*\*\**, *M. G. Mayornikova\*\*\**

#### ORGANIZATIONAL ADVANTAGES AND PROBLEMS OF REGIONAL INDUSTRIAL COMPLEX IN THE FORMAT OF THE INDUSTRIAL PARK

\*Institute of Social, Economic and Humanitarian Researches  
of the South Scientific Center of RAS

\*\*Volograd State Technical University

\*\*\*Volograd State University

The article reveals competitive features and characteristics of industrial parks, distinguishing them from industrial zones and technology parks, and proves the creation of industrial parks as a relatively new format of industrial production in Russia's regions, and as an effective way to attract investments into the regions of the Southern Federal District.

*Keywords:* region, technology park, industrial zone, industrial park, resident, investments, development.

Сегодня индустриальные парки (далее – ИНДП) как комплексы, сочетающие складские, производственные, офисные и социально-быто-

вые помещения, популярны и распространены во всем мире. С начала XX века индустриальные бизнес-парки располагались на окраинах

городов, вблизи транспортных узлов и аэропортов, на территориях, специально зонированных для промышленно-складского использования. С 1950-х гг. начали появляться специализированные инновационные технопарки, связанные с крупными университетами. Индустриальные парки обеспечивают предприятия инфраструктурой для осуществления их основной производственной деятельности. Технопарки способствуют разработке и внедрению новых технологий в производство, для них обязательно присутствие научно-исследовательской составляющей в виде научных институтов, центров, университетов. Со временем бизнес-парки стали больше тяготеть к местам концентрации квалифицированного персонала, центрам образования, торговли, культуры, развлечений, их территориальная организация привязывалась преимущественно к местам старых промышленных зон в крупных городах [3].

Конкурентные признаки ИНДП: географическая близость рынков сбыта и трудовых ресурсов, наличие финансовых партнеров, транспортная доступность, интеграция нескольких видов транспорта (авто, ж/д, авиа, водный), избыточная обеспеченность энергетическими ресурсами, упрощенный порядок прохождения резидентами административных и разрешительных процедур, близость жилья и социальной инфраструктуры, возможность расширения и (или) диверсификации производства, передовые инженерные решения и др. Во всем мире ИНДП являются центрами инвестиционного благоприятствования, экономического роста и развития производства.

У ИНДП должна быть единая управляющая компания и обязательные признаки: земля, чей вид разрешенного использования должен быть обозначен в документах как «земли промышленности»; специализированные объекты капитального строительства и инженерная инфраструктура; юридические условия (вид разрешенного использования земли и зданий, согласование проекта со службами по вопросам пожарной и экологической безопасности, соблюдение установленных законодательством норм и требований ко всем видам деятельности проекта).

Своим резидентам ИНДП предлагают следующие преимущества: комплексные услуги по строительству и обслуживанию производства, экономию времени на запуск проекта, обеспеченность инфраструктурой и инженерными се-

тьями, гарантии юридической чистоты сделок, административную поддержку в регионе, налоговые льготы. На ИНДП нужно смотреть шире, чем на просто удобный способ для ведения бизнеса. В перспективе они способны переконструировать экономику страны, обновить инфраструктуру и запустить инновационный процесс. Уже сегодня суммарный объем инвестиций во все заявленные проекты составляет 550 млрд. руб., в стране сейчас существует около 250 проектов по развитию действующих и проектируемых ИНДП.

Качественное отличие ИНДП от промышленной зоны – единая концепция развития территории, предусматривающая создание пула арендаторов – пользователей, сотрудничающих друг с другом, общей для всех резидентов системы автоматизированного управления, предоставления коммунальных услуг и системы охраны и доступа.

Новые промышленные площадки помогут снять зависимость моногородов от одного крупного предприятия, а региональным властям – решить проблему занятости населения. Самый желанный резидент для парка – крупный западный производитель, который становится якорным и притягивает к себе сопутствующий бизнес, благодаря чему возникает полноценный узкоспециализированный кластер. В основном иностранные компании имеют строгие стандарты в отношении того, какой должна быть их производственная площадка, поэтому сначала они предоставляют управляющей компании собственные проекты по строительству, а затем выкупают их в собственность. Большинство государственных парков построено по такому принципу. Причем чем больше региональные власти заинтересованы в появлении у себя новых проектов, тем больше преференций они создают для будущих резидентов.

Поддержка крупных государственных ИНДП имеет смысл только в случае дальнейшего трансфера технологий резидентов и обрастания крупного резидента в парке большим количеством отечественных компаний. Частные же индустриальные парки в первую очередь работают на развитие мелкого и среднего бизнеса в стране, и их поддержка обеспечивает новую индустриализацию, которая позволит существенно модернизировать национальный и региональные хозяйственные комплексы.

В современных условиях создание ИНДП – это эффективный способ привлечения в регион

инвестиций. В условиях нехватки собственных финансовых ресурсов найти одного крупного инвестора, способного занять достаточно большую по площади территорию и, соответственно, вложить в ее развитие достаточно большие деньги, гораздо труднее, чем несколько мелких. А поскольку ИНДП создаются по кластерному принципу, то инвестору предлагают площадку, изначально ориентированную на развитие определенного производства [4].

По праву собственности ИНДП делятся на муниципальные и частные. Основной задачей городских властей является не получение краткосрочной прибыли от проекта, а привлечение инвесторов-налогоплательщиков и создание новых рабочих мест, то есть муниципалитеты не ориентированы на продажу или сдачу в аренду всех имеющихся площадей в кратчайшие сроки. Поэтому размер муниципальных ИНДП на порядок превышает размер частных (объекты от 20 до 1000 га и более). У государственных парков сегодня больше возможностей по привлечению клиентов, в первую очередь за счет предоставления льгот, причем у государства нет задачи вернуть эти средства.

Частные парки размещаются на площади от 2 до 300 га и создаются инвесторами исключительно в коммерческих целях. По месторасположению они ориентированы на крупные промышленные центры, где не возникает проблемы привлечения предприятий, намеревающихся организовать новое производство. Чаще всего частные парки возводятся со зданиями спекулятивного строительства, в основном складского назначения. Кроме того, частно-государственная форма сотрудничества возникает в случае, когда у муниципалитета есть возможность выделить земельный участок, а инвестор готов проинвестировать расходы по созданию ИНДП.

Частные ИНДП должны окупить вложенные в инфраструктуру средства, причем не за счет налогов, которые им также нужно выплатить государству. Из-за этого цены на услуги частных парков выше, ведь для получения прибыли им требуется быть максимально эффективными [5].

В контексте роста макроэкономической эффективности поддержка крупных государственных ИНДП имеет смысл только в случае дальнейшего трансфера технологий резидентов и обрастания крупного резидента в парке большим количеством отечественных компаний.

Частные ИНДП целенаправленно работают на развитие мелкого и среднего бизнеса в стране, обеспечивая условия для «новой индустриализации».

В числе действующих сегодня в РФ ИНДП: «Озеры» и «Дега Кластер Ногинск» в Московской области, «Заволжье» – в Ульяновской области, «Родники» – в Ивановской области, «Технополис «Химград» и Камский индустриальный парк «Мастер» – в Республике Татарстан, «Ворсино», «И-Парк» и «Росва» – в Калужской области, «Орел» – в Орловской области, «Greenstate» – в Ленинградской области, «Шексна» – в Вологодской области. Активно строятся новые индустриальные парки в Московской, Волгоградской, Воронежской, Ленинградской и Ярославской областях [2].

Регионы, уже имеющие на своих территориях значимых производителей, зачастую предлагают новым инвесторам открывать производства не для обслуживания конечного спроса, а для создания технологических цепочек с уже существующим производителем. Сейчас многие компании смотрят не только на потенциал конкретного региона, но и на то, как они смогут выстраивать длинные экономические связи внутри страны. В связи с этим новые проекты парков перемещаются с запада на восток. Поэтому, наряду с вниманием инвесторов к южным, приволжским территориям, сейчас заметно активное освоение ими Сибири – Алтайского, Красноярского краев, Иркутской области, Южной Якутии.

Среди ИНДП существует градация по типу производственных площадок. Так, гринфилд – это новые парки, построенные с нуля, а браунфилд – это старые, возникшие на основе бывших промышленных зон. По данным компании «Knight Frank», из всех ИНДП, действующих в России, 69 % приходится на гринфилды, которые представляют собой подготовленные участки на бывших сельскохозяйственных землях с подведенными коммуникациями или без них.

По структуре участников ИНДП могут быть универсальными или специализированными. Среди резидентов универсальных парков самые разные компании. Единственный критерий – предприятия должны не вступать в противоречие в плане экологии, не смешивая, например, производство строительных материалов, нефтехимии (у них должна быть большая санитарная зона) и продуктов питания.

Специализированные парки, в свою очередь, бывают двух типов: 1) с одним якорным рези-

дентом, который подбирает под себя компании с сопутствующим бизнесом (так, в Калужской области вокруг автоконцерна «Volkswagen» собрались его поставщики); 2) основанные на интеграции независимых друг от друга компаний, работающих в одной отрасли.

По оценке компании «Эрнст энд Янг», только за 2012 г. в России количество новых ИНДП выросло на 15 %. В то же время, по мнению экспертов компании «Knight Frank», половина из всех заявленных проектов – это пока «чистое поле». На практике в России в стадии реализации находится 25–30 парков (10 % от общего количества), при этом свободных площадей в существующих парках 70 % [5].

Создаваемые в России и ее регионах ИНДП отличаются как по масштабам, так и по перечню оказываемых услуг, что привлекает к ним внимание компаний разного масштаба. Крупным ТНК такие проекты интересны при освоении муниципальных земель, отданных под индустриальную застройку. Местные небольшие компании рассматривают варианты участия в ИНДП в случае, например, реконструкции производственных цехов для их последующей сдачи в аренду или при создании бизнес-инку-баторов.

Привлекательность аренды подготовленных производственных площадей ИНДП – в возможностях аренды производственных, офисных, складских площадей в более короткие сроки, чем приобретение земли с последующим самостоятельным осуществлением строительства. Такой вариант вполне рационален и альтернативен, позволяет снять многочисленные проблемы, с которыми сталкиваются компании в процессе отвода и оформления земельного участка, получения разрешения на строительство, при сооружении коммуникаций [3].

Однако реализованных ИНДП в России по сравнению с мировым опытом все же мало по причине молодости самой отрасли. Средняя окупаемость проектов составляет семь лет, для вложений в них владельцы ищут длинные деньги и пытаются собрать эффективный пул резидентов. При этом нередко возникают ситуации, когда владельцы индустриальных парков заявляют масштабные проекты, но на практике потенциальные резиденты остаются разочарованными – в одном месте возникают административные барьеры, в другом отсутствует инфраструктура или управляющая компания предоставляет некачественный сервис. Причины отказа инвесторов от размещения в индустри-

альных парках: недостатки общей инфраструктуры и давление на резидента собственником, возможные обременения со стороны предприятий-соседей, конкуренция за профессиональную рабочую силу, фокус на крупных клиентах, в то время как индустриальные парки интересны малым и средним бизнесам; возможность неконтролируемого уровня эксплуатационных расходов и коммунальных платежей, желание резидентов самостоятельно выступить в роли девелопера [5].

На Юге России уже действует Невинномысский ИНДП, включенный в перечень приоритетных инвестиционных проектов на 2010–2013 гг. в рамках реализации «Стратегии развития СКФО до 2025 г.». Объем бюджетных средств, направленных на реализацию проекта в рамках этой стратегии, составил 1,4 млрд руб., из которых 1,15 млрд рублей – это средства федерального бюджета. На 2013–2014 гг. на эти цели запланировано финансирование из федерального бюджета в размере 4 млрд рублей.

Это уже позволило уйти от монопрофильности хозяйственного комплекса города, начаты масштабные стройки новых предприятий различных отраслей (стройматериалов, металлургической и др.). Запуск предприятий парка позволит изменить экономический базис города, он перестанет зависеть от ситуации на трех предприятиях. По окончании реализации создания ИНДП «Невинномысск» объем инвестиций из всех источников составит 35 млрд руб. В плане развития ИНДП до 2030 г. учтены вопросы развития кадрового потенциала: количество вновь созданных рабочих мест с учетом мультипликативного эффекта достигнет 10 тыс., а для развития кадровой базы формируются направления активного сотрудничества науки, образования и бизнеса. В 2013 г. в ИНДП «Невинномысск» планируется начать строительство сетей электроснабжения, водоснабжения, водоотведения и газоснабжения, автомобильных и железнодорожных путей [1].

Два года назад в России была создана Ассоциация индустриальных парков (АИП), объединяющая 60 крупнейших участников рынка. В АИП входят как государственные корпорации развития субъектов РФ, так и частные отечественные и международные компании. Сейчас АИП разрабатывает стандарт индустриального парка, в соответствии с которым проводит добровольную сертификацию участников. Однако пока сертифицированных ИП немного (см. таблицу).

## Сертифицированные действующие индустриальные парки в России (2012 г.)

Индустриальный парк	Организаторы	Регион	Площадь, га	Статус	Специализация
«Химград»	ОАО «Управляющая компания «Идея Капитал»»	Татарстан	181	Браунфилд	Химия и обработка полимеров
«Мастер»	ОАО «Камский индустриальный парк «Мастер»	Татарстан	11	Браунфилд	Машиностроение
«Озеры»	ООО «Флагман»	Московская область	42	Браунфилд	Многофункциональный
«Заволжье»	Корпорация развития Ульяновской области	Ульяновская область	500	Гринфилд	Многофункциональный
«Родники»	ОАО «Корпорация «Нордтекс»»	Ивановская область	370	Браунфилд	Легкая промышленность
«Ворсино»	Корпорация развития Калужской области	Калужская область	1000	Гринфилд	Товары народного потребления
«Росва»	Корпорация развития Калужской области	Калужская область	472	Гринфилд	Автокомпоненты
«Грабцево»	Корпорация развития Калужской области	Калужская область	730	Гринфилд	Автокомпоненты
«И-Парк»	ООО «Лемминкяйнен инвест»	Калужская область	134	Гринфилд	Многофункциональный
«Орел»	ОАО «Северсталь-Метиз»	Орловская область	120	Браунфилд	Металлопереработка
Greenstate	ЗАО «ЮИТ Лентек»	Ленинградская область	115	Гринфилд	Многофункциональный
«Шексна»	БУ Вологодской области «Дирекция индустриального парка»	Вологодская область	2000	Гринфилд	Металлопереработка, стройматериалы, автокомпоненты
«Невинномысск»	ГУ СК «Управляющая компания инвестиционного и инновационного развития Ставропольского края»	Ставропольский край	200	Браунфилд	Стройматериалы, полимеры
«Тагил»	ЗАО «УК «Хим-парк Тагил»»	Свердловская область	142	Браунфилд	Химия

Источники: по данным Ассоциации индустриальных парков.

После проведения АИП процедуры сертификации ИПДП «Невинномысск» отмечен на интерактивной карте индустриальных парков России, что активизирует процесс привлечения в Невинномысск новых инвесторов, для которых разработана дорожная карта – уникальный продукт, прописывающий весь алгоритм действий потенциальных инвесторов: от согласования концепции и основных параметров инвестиционного проекта с администрацией города,

присвоения статуса резидента ИНДП «Невинномысск» ГУП СК «Управляющая компания инвестиционного и инновационного развития Ставропольского края» – до получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.

Для Невинномысска индустриальный парк является сегодня одной из основных точек экономического роста и центром притяжения инвестиций. Так, например, если в 2011 г. из общего объема инвестиций, поступивших в эко-

номику города (12 млрд. руб.), лишь 12,5 % приходилось на проекты резидентов ИНДП, то в 2012–2014 гг. доля инвестиций в парк вырастет, по прогнозам, до 40–50 % [1].

По данным Агентства инвестиционного развития (АИР) Ростовской области, в этом крупном старопромышленном регионе ЮФО сегодня четыре действующих ИНДП: «Новоалександровский», «Азовский», «Красносулинский», «Октябрьский» и один формирующийся «Грушевский». С 2004 г. здесь размещают свои производства компании с мировыми именами: «Coca-Cola», «PepsiCo», «Guardian», «Fondital», «PRAXAIR», «IMERYS» и др.

Так, например, весьма значителен потенциал ИНДП «Красносулинский», общая территория которого составляет около 1 тыс. га. По прогнозам на территории парка можно разместить от 60 до 100 заводов. Основными выигрышными сторонами парка являются близость к крупным городам Восточного Донбасса – Шахтам, Новошахтинску, Красному Сулину, а также развитая инженерная инфраструктура и близкое расположение к главным транспортным магистралям – федеральной трассе М4 «Дон» и ведущей на Украину М19.

В 2012 г. первый инвестор ООО «Гардиан Стекло Ростов» начал осуществлять на площадке парка строительство завода. Дочернее предприятие компании «Guardian» (крупнейшего мирового производителя стекла) планировало запустить свое производство к началу 2013 г., мощность завода составит 900 т флоат-стекла в сутки. Планируемый объем инвестиций составляет порядка 260 млн долларов.

Вторым резидентом ИНДП «Красносулинский» стала американская компания «Praxair», специализирующаяся на производстве промышленных газов. В марте 2012 г. на форуме MIPIM во Франции «Praxair» и правительство Ростовской области подписали договор о сотрудничестве. Строительство пройдет в два этапа: в 2012 г. начал возводиться производственный комплекс по выпуску азота и водорода для технологических нужд завода «Гардиан Стекло Ростов». На втором этапе в 2013 г. предусмотрено строительство газонаполнительной станции. Общий объем инвестиций составит около 22 млн долларов. К 2014 г. планируется запустить весь производственный комплекс.

Третьим потенциальным резидентом парка является корпорация «ТехноНиколь» – европейский производитель и поставщик кровель-

ных, гидро- и теплоизоляционных материалов. Инвестиционный проект предполагает вложения примерно 45 млн долларов в производственную линию мощностью 50 тыс. т утеплителя в год со сроком окупаемости 10 лет. Выбор инвестором территории ИНДП «Красносулинский» был обусловлен в первую очередь его выгодным географическим положением. Близость к южной границе позволит расширить рынок сбыта: материалы будут поставляться в регионы ЮФО и СКФО, а также Казахстан, Армению, Грузию и Азербайджан. Резидентам парка будут предоставлены льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль в соответствии с законодательством Ростовской области. Размер льгот составит порядка 100 млн рублей. Кроме того, резидентам предоставляется возможность возмещения затрат на создание инфраструктуры по электро- и газоснабжению (порядка 80 млн рублей). Дополнительным преимуществом ИНДП «Красносулинский» является наличие всех инженерных коммуникаций и развитой инфраструктуры на производственных площадках, и, в частности, железнодорожной ветки [6].

Но проблемы есть. Дело в том, что ныне действующие ИНДП в Ростовской области – это потенциальные площадки для крупных инвесторов с мировыми именами. Долгое время политика привлечения инвестиций была ориентирована именно на них. Потенциал средних, в том числе региональных компаний был мало востребованным. То, что этот сегмент экономической политикой области не охвачен, стало ясно в течение трех последних лет, когда, несмотря на все усилия, инвестиции в регион сокращались на фоне того, что крупные компании значительно понизили свою инвестиционную активность, а предложений для средних компаний не поступало. Поэтому в начале 2012 г. Департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области инициировал подготовку концепции создания и развития индустриальных парков на территории региона (работа была выполнена Южным инвестиционным агентством). В результате публичного обсуждения проекта концепции были сделаны выводы, что комплексная нормативная база развития ИНДП пока не создана, «единое окно» для инвесторов действует только в ручном режиме, должного кадрового обеспечения нет, парков, соответствующих мировой и отечественной практике, нет. Разработчики концепции предложили мо-

дель, которая включает интересы бизнеса любого масштаба и могла бы быть применима в большинстве территорий области. Ее минус – сопряженность с активной бюджетной позицией, что ослабляет конкурентные преимущества существующих индустриальных парков в пользу избранных, то есть крупного бизнеса, который может рассчитывать на льготы.

С февраля 2012 г. в Ростовской области реализуется пилотный проект первого частного ИНДП «Октябрьского», по всем критериям соответствующего международному формату. Управляющая компания (УК) была создана в форме ООО, главный источник ее доходов – средства, поступающие от обслуживания резидента. ИНДП «Октябрьский» специализируется именно на средних предприятиях с оборотами 50–300 млн. руб., что не позволяет рассчитывать на особые налоговые преференции от региона, поскольку, согласно закону об инвестициях, льготы может получить инвестор, чей бизнес предполагает доход от 300 млн рублей. Если же парком заинтересуется крупный инвестор, он должен будет самостоятельно заниматься получением субсидии из областного бюджета.

УК ИНДП «Октябрьский» арендовала у муниципальных властей земельный участок в 65 га, в планах – увеличение площади минимум вдвое, ведутся переговоры с инвесторами, планируемыми занять участки в 20 и 30 га; остальная территория разделена на площадки по 2–3 гектара для предприятий малого бизнеса. УК ориентируется на инвестиционный потенциал в 4,5 млрд руб. от предприятий-резидентов, а дополнительная площадь сможет нам принести еще порядка 3 млрд руб.

Потенциальные резиденты ИНДП «Октябрьский» – чешская компания, специализирующаяся на глубокой переработке сельскохозяйственной продукции, и испанский завод по производству компонентов для стройматериалов, которые до сих пор поставлялись только из-за рубежа. Рядом с новым парком размещается прежний, существующий с 2004 г. (называемый теперь Октябрьской промзоной). Сегодня его основными инвесторами выступают крупнейший российский производитель мяса индейки «Евродон» и завод по выпуску металлоконструкций и сэндвич-панелей «Металл-Дон» [6].

Однако пока в России понятие «индустриальный парк» воспринимается преимущественно

как сугубо рыночное. Поэтому ряд субъектов РФ пошли по пути придания особого статуса ИНДП с помощью принятия специальных региональных законов. Ставропольский край стал первым на Юге России регионом, где закон об индустриальных парках принят и действует с 2009 г.

Волгоградская область разработала законодательную базу для технопарков в 2011 г.

Закон «О промышленных парках Краснодарского края» был принят в 2012 г. В этих документах определены статус резидента, механизм его присвоения, что определяет условия применения региональных налоговых льгот.

В Ростовской области инвесторы одновременно работают с несколькими законами: «Об инвестициях в Ростовской области», «О зонах экономического развития в Ростовской области» и «Об основах государственно-частного партнерства». Однако ни в одном из них нет разъяснений на предмет того, кого из инвесторов считать резидентом ИНДП и какую территорию, собственно, следует считать таковой. В настоящее время в области идет разработка такого регионального закона.

По мнению специалистов АИП, сегодня ИНДП настолько интенсивно набирают обороты, что уже через год-два можно будет с трудом представить компанию, начавшую развивать свое производство в «чистом поле». Начиная с 2012 г., требования к ИНДП ужесточаются. Так, по заявлению Министерства экономического развития, финансовую помощь от государства смогут получать только сертифицированные индустриальные парки [3; 5].

В ближайших планах АИП – создание рейтинга ИНДП, причем оценивать парки предлагается по разным параметрам, например, по степени удовлетворенности резидентов, по количеству привлеченных инвестиций и предприятий за последний год и т. д., что не исключает конкуренции между ИНДП.

Поскольку государственные и частные ИНДП находятся далеко не в равных условиях, Министерством экономического развития РФ принято решение о поддержке частных парков. Планируется проводить тестовое субсидирование ИНДП, достигших определенного уровня в своей деятельности. Так, если частный ИНДП заполнен на 40 %, он может претендовать на возмещение затрат на инфраструктуру, с тем условием, что эти средства пойдут на дальнейшее его развитие.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бессонов, А. Мы уходим от монопрофильности. Невинномысский региональный индустриальный парк (РИП) уже обеспечивает динамичное развитие города / А. Бессонов // Эксперт Юг. – 2012. – № 15–16.
2. Гарбер, Н. Индустриальный парк как инвестиционный бренд региона / Н. Гарбер // Бюджет. – 2012. – № 6.
3. Индустриальные парки: настоящее и будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.sitmag.ru/article/buildsklad/2007\\_12\\_A\\_2008\\_03\\_27-20\\_56\\_34](http://www.sitmag.ru/article/buildsklad/2007_12_A_2008_03_27-20_56_34).
4. Индустриальные парки – серьезная помощь малому бизнесу [Электронный ресурс] // Агентство стратегических программ. – Режим доступа: <http://www.rosstrategy.com/index.php/analitika/industrialnye-parki-sereznaya-pomosch-malomu-biznesu>.

5. Инкижинова, С. В стране активно развиваются проекты по созданию индустриальных парков / С. Инкижинова // Эксперт. – 2012. – № 19.
6. Козлов, В. Индустриальные парки – для избранных или для большинства? [Электронный ресурс] / В. Козлов, Ю. Деметьева // Эксперт Юг. – 2012. – №35–36. – Режим доступа: <http://expert.ru/south/2012/37/industrialnye-parki--dlya-izbrannyih-ili-dlya-bolshinstva/>.
7. Криничанский, К. В. Политико-экономические аспекты формирования модели регионального развития в России / К. В. Криничанский // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 7.

УДК 338.46  
ББК У206

*Д. В. Грушевский\*, Н. А. Волкова\*, А. Е. Калинин\*\**

### ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В СФЕРЕ УСЛУГ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

*\*Волгоградский государственный университет  
\*\* Волгоградский государственный технический университет*

Сегодня сфера услуг играет определяющую роль в национальных и региональных экономических системах. При этом ключевым фактором развития данного сектора становится поддержка и создание благоприятных условий для активизации в нем предпринимательской деятельности. В статье рассматриваются состояние региональной сферы услуг, основные тенденции ее развития, а также факторы и особенности формирования предпринимательской среды на примере г. Волгограда. Авторами обосновывается целесообразность разработки и реализации в каждом субъекте РФ собственной стратегии развития, способствующей экономическому росту региона и повышению его конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* сфера услуг, предпринимательская среда, конкурентоспособность региона, стратегия регионального развития.

*D. V. Grushevsky\*, N. A. Volkova\*, A. E. Kalinin\*\**

### THE FEATURES OF FORMATION OF BUSINESS ENVIRONMENT IN SERVICE INDUSTRY: REGIONAL PECULIARITIES AND DEVELOPMENT TRENDS

*\*Volgograd State University  
\*\* Volgograd State Technical University*

Today the service industry plays a significant role in national and regional economic systems. The key factor of the development of this sector deals with support and creation of favourable conditions for active business in the sector. The article considers the state of regional services, main trends of its development, as well as the factors and features of the formation of business environment as exemplified by the city of Volgograd. The authors reason the development and implementation, by each economic entity of the Russian Federation, of own development strategy, which contributes to eco-economic growth of the region and improves its competitiveness.

*Keywords:* service industry, business environment, regional competitiveness, strategy for regional development.

Формирование экономики услуг – процесс, свойственный на сегодняшний день практически всем странам. Это обусловлено тем, что в последние десятилетия сфера услуг играет определяющую роль в экономике развитых стран. Данная сфера стала рассматриваться в качестве самостоятельного сектора экономики с переходом на систему национальных счетов, и в настоящее время ведется статистическое наблюдение и подготовка статданных по сфере услуг для сопоставлений на внутригосударственном и международном уровне наряду

с производственным сектором и агропромышленным комплексом.

Рост активности в этой сфере носит стабильный характер, и увеличение вклада сферы услуг в формирование ВВП развитых стран только за вторую половину XX века составило 30–50 %. Тенденция роста удельного веса доходов от сферы услуг в структуре ВВП наметилась в некоторых странах уже в 60–70-е годы прошлого века. При этом доля этого дохода во многом зависит от уровня экономического развития страны. Так, например, в конце прошлого

века 80 % мирового ВВП, произведенного в секторе услуг, приходилось на страны с высоким уровнем душевого дохода. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, эта доля составляет около 68 % мирового ВВП [1].

В связи с бурным развитием в мире сферы услуг, необходимо отметить ряд тенденций. Во-первых, очевидна высокая межстрановая дифференциация: наибольшая доля сферы услуг в структуре ВВП развитых стран в 2008 г. зафиксирована в США – 80 %, далее идут страны Западной Европы с показателями 67–71 %. В России доля экономики услуг в ВВП составляет только 59 %. Во-вторых, в развитых государствах Европы доля сферы услуг в ВВП приблизительно равна, и, в-третьих, темпы ее роста замедляются. Следовательно, существует определенное соотношение между производственным и непроизводственным секторами экономики, находящееся на уровне 70 % [3].

Кроме того, более быстрый рост сферы услуг обусловлен появлением новых видов деятельности и новыми инвестиционными возможностями. Прежде всего это стремительное развитие рынков информационных и телекоммуникационных, медицинских, интеллектуальных, образовательных услуг, связи, Интернет, индустрии туризма и развлечений.

Вследствие этого произошли изменения в структуре занятости. Высокие значения доли занятых в секторе услуг имеют США (78 % занятого населения), Люксембург (77 %), Нидерланды (77 %), Австралия (75 %), Великобритания (75 %), Канада (75 %), Норвегия (74 %), Бельгия (73 %), Дания (73 %) и другие страны. В России доля занятого населения в данной сфере составляет 57,3 % [7].

Становление в России социально-ориентированной рыночной экономики, наблюдающийся в стране рост потребления способствуют изменениям в структуре национального хозяйства. В условиях возрастания конкуренции, трансформация отраслевой структуры идет в направлении увеличения предприятий сферы услуг. На современном этапе хозяйствования сфера услуг является важным источником мобилизации потенциала экономического роста, что предопределяет необходимость ее дальнейшего развития [11].

Переход от сырьевой модели хозяйствования к ее инновационному типу является необходимым условием экономической независимости и конкурентоспособности российской

экономической системы и призван существенно изменить, в числе других отраслей, структуру сферы услуг регионов, требования к качеству человеческого капитала занятых в этой сфере, характер потребляемых ресурсов и оказываемых услуг [6].

Основными стратегическими задачами развития российской экономики являются: обеспечение высокого уровня жизни населения, повышение качества человеческого капитала, рост занятости. Развитие предпринимательства, формирование благоприятной предпринимательской среды выступают в качестве важнейших средств достижения этих целей.

Развитие предприятий сферы услуг непосредственно связано с ростом предпринимательской активности во всех секторах экономики. Предпринимательство в сфере услуг не сводится только к открытию собственного дела. Предпринимательская деятельность характеризуется обязательным наличием инновационной составляющей [5]. Это позволяет рассматривать ее с позиции двух основных элементов: инновационной деятельности как предпринимательской функции; действия предпринимателя как носителя и реализатора данной функции [10]. Таким образом, экономическая сущность предпринимательской деятельности в сфере услуг заключается в поиске и реализации новых видов услуг в различных отраслях хозяйства с целью удовлетворения явного и потенциального спроса потребителей.

Однако существуют факторы экономического и производственного характера, препятствующие инновациям. Среди экономических факторов предприниматели называют высокую стоимость нововведений и недостаток финансовой поддержки со стороны государства; среди производственных факторов преобладает недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта. В числе других причин чаще всего называют неразвитость инновационной инфраструктуры и рынка технологий [9].

Предпринимательство как самоорганизующаяся система имеет свои движущие силы, обусловленные сложной системой разноплановых интересов, главный из которых, безусловно, получение прибыли. По мере развития рыночных отношений происходит изменение задач предприятий сферы услуг, системы формирования их доходов, а также появления новых организационно-правовых структур и систем управления ими, адекватных требованиям вре-

мени. В современных условиях все большее значение для функционирования и развития предприятий сферы услуг, особенно малых и средних форм, приобретают предприимчивость, творческая инициатива, компетентность и оперативность организации предоставления услуг.

Успешное развитие предпринимательской деятельностью в сфере услуг возможно только при наличии определенных условий. Определяющими внешними факторами успеха предпринимательской деятельности в сфере услуг, как и в любой другой сфере, являются: развитые цивилизованные рыночные отношения; рыночная инфраструктура; благоприятная стабильная политическая и экономическая обстановка; рационально построенная система денежного обращения и кредитования; правовые, социально-культурные, природно-географические факторы; микросреда, в которой действует предприниматель – состояние экономических связей с его рыночными контрагентами, в том числе конкурентная среда и др. К внутренним факторам относятся: цели и принципы работы предприятия, организационно-экономические отношения внутри фирмы, производственный и управленческий потенциал, финансовая деятельность, система организации и стимулирования труда, организация маркетинга и т. д. [8].

Совокупность внешних и внутренних факторов оказывает влияние на функционирование предприятий в сфере услуг, что требует принятия решений, направленных либо на их устранение, либо на приспособление к ним. Характер внешних факторов в основном обусловлен деятельностью государства, которое берет на себя

обязательства по поддержанию благоприятной макро- и микросреды, внутренние факторы зависят от субъектов предпринимательства, которые аккумулируют свои усилия на предоставлении услуг. Такая ситуация выгодна как государству, поскольку в результате создаются дополнительные стимулы не только к развитию сферы услуг, но и к экономическому росту всего региона, так и предпринимателю, поскольку он не несет инфраструктурных издержек и минимизирует риски своих вложений, имея государственную гарантию безопасности деятельности.

Существенные различия в экономических, природно-географических, социально-демографических, политических и других условиях регионов России исключают унифицированный подход к формированию предпринимательской среды и диктуют проведение в сфере услуг гибкой региональной политики с учетом особенностей каждого региона. Далее предлагается рассмотреть некоторые показатели в сферы услуг в 2007–2012 гг. по различным видам экономической деятельности и выделить некоторые тенденции ее развития на примере г. Волгограда.

Состояние сферы услуг характеризуют, в частности, такие показатели, как объем платных услуг населению. В табл. 1 представлены данные по крупным городам России.

Анализ данных показывает, что для Волгограда в целом характерна общая тенденция к росту объема платных услуг населению. В целом Волгоградская область характеризуется увеличением роли сферы услуг в производстве валового регионального продукта.

Таблица 1

Объем платных услуг населению (млн руб.)

Города	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Волгоград	45587,3	56541,2	71134,9	77149,2	89036,0
Екатеринбург	64389,3	73384,5	...	...	...
Казань	49470,1	64019,8	73272,9	82389,6	91570,8
Н.Новгород	33506,8	45085,4	53023,3	58924,3	67731,9
Новосибирск	56342,4	64215,5	56601,2	55792,1	62541,0
Омск	34174,4	39773,2	43635,2	48150,0	54559,7
Ростов-на-Дону	44037,1	53026,4	58297,7	...	...
Самара	48506,0	57644,1	64484,1	70850,3	...
Уфа	57764,6	78558,9	87568,8	94972,6	101608,0
Челябинск	36378,9	42913,1	37211,4	41456,5	...

Источник: [4].

Таблица 2

## Платные услуги населению (в ценах соответствующих лет; млн рублей)

Показатели	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Платные услуги – всего	45587,3	56541,2	71134,9	77149,2	89036,0
В том числе по видам услуг:					
бытовые	4093,6	5850,5	6776,2	10127,3	11669,7
транспортные	5300,6	6562,6	9885,3	20320,1	27860,3
связи	6880,0	8204,3	9040,7	11092,1	12881,5
жилищные	1454,9	1434,6	1835,4	1903,4	2368,5
коммунальные	6040,0	7146,5	7905,4	8720,1	9141,9
учреждений культуры	414,5	497,7	631,2	1015,0	1245,9
туристские	721,4	1394,6	700,5	806,4	1936,1
услуги гостиниц	575,2	673,5	696,2	868,1	1076,0
физической культуры и спорта	137,6	149,1	209,7	335,8	454,0
медицинские	2863,3	3596,3	3918,8	6860,9	6971,3
санаторно-оздоровительные	303,4	321,8	369,1	365,7	427,0
ветеринарные	29,9	31,6	32,6	37,3	38,4
правового характера	12751,4	15477,3	22971,1	5698,9	2091,3
системы образования	2120,5	2706,0	2842,9	3459,7	3573,6
Прочие виды услуг	1901,0	2494,8	3319,8	5538,4	7300,5

Источник: [4].

В табл. 2 представлены виды платных услуг.

Анализ данных позволяет сделать следующие выводы. В 2011 г. объем платных услуг населению в действовавших ценах составил существенную сумму – 89,0 млрд рублей. За период с 2007 по 2011 гг. в структуре формирования услуг существенную долю занимали расходы населения на оплату транспортных услуг, услуг связи, коммунального хозяйства, правового характера, бытовых и медицинских услуг (в 2007 г. – 83,2 % от общего объема услуг, в 2011 г. – 79,3 %). Удельный вес бытовых услуг в общем объеме платных услуг увеличился с 9,0 % в 2007 г. до 13,1 % в 2011 г.

Состояние розничной торговли – одного из важнейших видов предпринимательской деятельности, в 2007–2011 гг. характеризовалось следующими основными итогами: оборот розничной торговли в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом увеличился на 7,8 %; сохранялась тенденция формирования оборота розничной торговли, в основном, за счет продажи товаров торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в стационарной торговой

сети (вне рынка), доля которых в обороте розничной торговли увеличилась с 85,7 % в 2007 г. до 87,8 % в 2011 г.; в расчете на душу населения оборот розничной торговли в 2011 г. составил 183,8 тыс. рублей (99,3 тыс. рублей в 2007 г.) [2]. На рисунке приведена структура формирования оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам.

Свободно формирующаяся рыночная ситуация требует наличия широкого спектра предприятий сферы услуг различной специализации, видов деятельности, отраслевой принадлежности, форм собственности. В табл. 3 представлена структура предприятий и организаций по видам экономической деятельности, в том числе предприятий сферы услуг.

Организация собственного дела предпринимателя может быть реализована различными способами: через покупку уже существующего, учреждение совместного предприятия с другими физическими или юридическими лицами, создание нового предприятия. Наибольшее количество предприятий данного сектора осуществляют посредническую деятельность и гораздо меньшее их число занимается производством.



Структура формирования оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам в 2011 г (в % к итогу в фактически действовавших ценах) [4]

Таблица 3

Распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности (число организаций по состоянию на 1.01.2012 г.)

Показатели	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	27271	30191	31842	32578	30190
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	247	271	291	296	290
Рыболовство, рыбоводство	22	26	25	27	21
Добыча полезных ископаемых	66	73	79	80	67
Обрабатывающие производства	2266	2459	2575	2631	2475
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	90	91	100	120	123
Строительство	3064	3632	3703	3714	3382
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	10046	11052	11712	11877	10339
Гостиницы и рестораны	654	715	764	773	749
Транспорт и связь	1484	1666	1776	1846	1752
Финансовая деятельность	653	749	768	766	720
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4969	5698	6241	6512	6364
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	302	306	289	276	262
Образование	846	873	880	897	898
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	517	536	558	593	604
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1978	1972	2005	2107	2113
Предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства, деятельность экстерриториальных организаций и организаций, у которых конкретные виды деятельности не установлены	67	72	76	63	31

Источник: [4].

В Волгограде по состоянию на 1 января 2012 г. на учете в Статистическом регистре хозяйствующих субъектов состоят 30,2 тыс. юридических лиц, филиалов, представительств и

других обособленных подразделений. Поскольку приведены данные на начало календарного года, то имеет место снижение числа предприятий по всем видам деятельности, за исключе-

нием услуг образования, коммунальных, социальных и персональных услуг, что дает не вполне объективную картину. Общее количество организаций по сравнению с началом 2008 г. возросло на 2919 единиц (на 10,7 %).

Значительно возросло число организаций производства и распределения электроэнергии, газа и воды (на 36,7 %), операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (на 28,1 %), транспорта и связи (на 18,1 %), финансовой деятельности (на 10,3 %). На долю организаций, осуществляющих оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования приходится 34,2 % от общего количества; операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 21,1 %; строительство – 11,2 %; обрабатывающие производства – 8,2 %, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 7,0 % от общего количества [4].

Несмотря на количественный рост показателей в сфере услуг, основными проблемам развития предпринимательства остаются недостаточный уровень менеджмента и маркетинга инновационной и коммерческой деятельности предприятий сферы услуг; уровень организации предприятий, не адекватный требованиям рынка; низкий уровень профессиональной подготовки персонала и др. Эти проблемы одновременно выступают в роли факторов, тормозящих становление и развитие сферы услуг в различных отраслях региональной экономики.

Хозяйственная деятельность предприятий сферы услуг должна охватывать решение комплекса задач, в том числе: исследование конъюнктуры рынка услуг; своевременное и качественное обеспечение потребителей услуг в соответствии с договорами (заказами); обеспечение коммуникационных связей всех участников процесса производства и предоставления услуг. При таком подходе становится очевидной необходимость прогнозирования и проведения маркетинговых исследований для формирования планов по расширению ассортимента оказываемых услуг, их структуре, каналах продвижения и сбыта, привлечению потребителей. Трансформация экономических условий страны предъявляет новые требования к управлению предприятиями, изменению его ориентации на качество, рентабельность и ассортимент услуг.

Рыночная среда, в которой осуществляется предпринимательская деятельность, определяет

характеристику сферы услуг. Относительная простота в организации сферы услуг обусловила бурное развитие предпринимательства в данной сфере в последние годы. При этом ключевым фактором развития данной отрасли становится поддержка и создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности, что определяет необходимость поддержки предпринимательства в данном секторе со стороны государственных структур.

Сфера услуг сегодня рассматривается многими регионами как прорывная. Одним из важнейших условий развития сектора услуг является профессиональный комплексный подход и желание со стороны руководства регионов заниматься развитием этой социально-значимой сферы экономики. При разработке системы управления предпринимательской деятельностью в сфере услуг региона необходимо учитывать отличительные черты территории, связанные со спецификой ее исторического развития, национальными традициями, особенностями современного состояния региональной экономики, политики и культуры. Такой подход позволит адаптировать применяемые инструменты управления под специфику изменений регионального и отраслевого характера, а предпринимательская деятельность в сфере услуг позволит обеспечить рабочими местами большее число трудоспособного населения региона.

Таким образом, предпринимательская деятельность развивается под воздействием системы внешних и внутренних факторов, которые представляют собой предпринимательскую среду, формирование которой благоприятно скажется не только на деятельности конкретного субъекта предпринимательства, конкурентоспособности региона, но и в целом на решении таких важных социально-экономических задач, как обеспечение высокого уровня занятости, рост социального благосостояния и повышение качества жизни людей.

Представляется, что приоритетными направлениями развития сферы услуг в России на основе формирования благоприятной предпринимательской среды являются: развитие рынка труда и содействие эффективной занятости населения; изменение политики в сфере доходов населения и оплаты труда; совершенствование системы и механизмов кредитования как основы формирования малого предпринимательства. В этой связи предлагается формирование и реализация в каждом субъекте РФ собствен-

ной стратегии регионального развития, способствующей экономическому росту региона, повышающей его конкурентоспособность и эффективность малого предпринимательства в сфере услуг, обеспечивающей вовлечение большего количества населения в оказание платных услуг. Финансирование данной стратегии может осуществляться как за счет частных инвестиций (предпринимательских структур), так и за счет бюджетных ресурсов (средств региональных программ поддержки предпринимательства). При этом необходимо определение приоритетов и критериев распределения финансовых средств для адресных программ поддержки отдельных организаций и конкретных отраслей сферы услуг.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балаева, О. Н. Управление организациями сферы услуг [Текст]: учеб. пособие / О. Н. Балаева, М. Д. Предводителя; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 155 с.
2. Бородин, О. И. О некоторых аспектах реализации Стратегии развития торговли на территории Волгоградской области [Электронный ресурс] / О. И. Бородин. – [2011]. – Режим доступа: <http://shabunin.info/>
3. Голубицкая, М. Региональные особенности и современные тенденции в развитии сферы услуг [Электрон-

ный ресурс] / М. Голубицкая. – [2004]. – Режим доступа: <http://www.gau.su/>

4. Город Волгоград в цифрах – 2011 : стат. обзор. / Волгоградстат. – Волгоград, 2012. – 205 с.

5. Грушевский, Д. В. Катализаторы и барьеры инновационного процесса / Д. В. Грушевский, Е. Г. Гущина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 43. – С. 8–14.

6. Дегтерева, В. А. Задачи проблемно-ориентированного стратегического планирования развития сферы услуг региона / В. А. Дегтерева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2008. – № 2.

7. Дегтерева, В. А. Современные тенденции в развитии и трансформации сферы услуг / В. А. Дегтерева // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей: труды XIV Междунар. научно-практич. конф. СПбГПУ, 27–29 октября 2009 г. – СПб.: СПбГПУ, 2009.

8. Кондрашов, Е. Г. Факторы формирования предпринимательства в туристической сфере России / Е. Г. Кондрашов // Известия ВГСПУ. – Волгоград, 2011. – Т. 63, № 9. – С. 103–107.

9. Лебедева, Н. Н. Тенденции развития инновационной системы Волгоградской области / Н. Н. Лебедева, Н. В. Лисовская // Вестник ВолГУ. Серия 3. – 2008. – № 1(12).

10. Омарова, К. А. Развитие малого и среднего бизнеса в сфере услуг как фактор экономического роста [Электронный ресурс] / К. А. Омарова. – [2008]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/>

11. Плешакова, М. В. Развитие сферы услуг как фактор экономического роста / М. В. Плешакова, Е. Г. Гущина // Состояние и перспективы экономического развития Южного Федерального округа: сб. матер. межрег. науч.-пр. конф., Ставрополь, 29–30.05.2003 г. / Ставропол. гос. аграр. ун-т и др. – Ставрополь, 2003. – С. 375–379.

УДК 378.1  
ББК Ч484.4

*Н. С. Мушкетова*

### СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ УНИВЕРСИТЕТА

**Волгоградский государственный университет**

В конкурентной борьбе выживает тот, кто умеет быстро реагировать на изменения внешней среды и постоянно совершенствует инновационную деятельность. Инновационная деятельность российских предпринимателей стимулирует спрос на инновации, генерируемые вузами, заинтересованными в стратегическом развитии как на рынке образовательных услуг, так и на рынке инноваций, что позволит вузам сделать необходимый рывок, чтобы занять достойное место в мировом рынке.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная стратегия, малые инновационные предприятия, инновационные исследования.

*N. S. Mushketova*

### STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UNIVERSITY

**Volgograd State University**

In competition survives the one who can quickly respond to the changes of the environment, and continuously improve his innovative activity. The innovative activities of Russian entrepreneurs stimulate the demand for innovation, which are generated by universities interested in strategic development in both the educational market and that for innovations. This will enable universities to take its rightful place in the global market.

*Keywords:* innovation, innovation strategy, small innovative companies, innovative research.

Нестабильность экономической конъюнктуры в современных условиях, рост количественных и качественных запросов потребителей

к товарам и услугам, стремительное развитие информационных технологий, повышение роли человеческого капитала, возрастание неопреде-

ленности среды образовательных рынков, связанное с изменением законодательства и демографическими тенденциями, и тому подобное приводят к переосмыслению содержания стратегического управления университетом, основанного на прогрессивных подходах к оценке и прогнозированию эффективности принимаемых управленческих решений. В таких условиях цели, задачи и направления стратегии должны непрерывно уточняться и совершенствоваться в соответствии с требованиями изменения рыночной среды.

Анализ хозяйственной, финансовой и маркетинговой деятельности университета служит необходимой предпосылкой разработки стратегических решений, определяет его развитие на современных рынках образовательных услуг и инновационных продуктов. «От глубины проработки и анализа каждого этапа инновационной деятельности предприятия зависит качество разрабатываемой стратегии и ее реализуемость» [11]. В своей статье «Что такое инновационная фирма?» профессор А. Юданов заметил, что «в практическом контексте степень инновационности той или иной фирмы или отрасли обычно сводится к легко измеряемым сторонам их технологической активности: уровню расходов на НИОКР, численности исследовательского персонала или числу зарегистрированных патентов» [15]. Но инновационную активность университетов аналитики предлагают рассматривать в системном аспекте и во всем многообразии ее проявлений, как так называемое «предпринимательство, основанное на знании» [11].

В национальном отчете по результатам Глобального мониторинга предпринимательства в России применительно к благоприятным временным тенденциям было отмечено: «За два последовательных года (2007–2008 гг.) среди опрошенных владельцев малого бизнеса ни один не расценил свой продукт как инновационный» [5], то есть степень инновационности малого бизнеса была достаточно низкой. Но уже в ходе исследования, предпринятого в 2009 г., выяснилось, что для предприятий с оборотом 10–100 млн долл., переросших размеры малого инновационного бизнеса, главным тормозом развития становятся не недостатки инновационных ресурсов, а ограниченные масштабы рынка. Государственные заказы не расширяют спрос, а перекачивают средства бюджета [6; 14].

Пионерам инновационного бизнеса становятся предприятия и фирмы, не имеющие соб-

ственных НИОКР, а использующие чужие инновации для решения собственных проблем, это быстро растущие фирмы, дающие стабильный прирост производства на 20 и более процентов в год. Для таких фирм английский бизнесмен и экономист Д. Берч в 1980-е гг. ввел в обращение термин «газели» [16]. Они достигают предельно эффективного соотношения итогового результата и затрат на его достижение; их инновации, хотя относятся к категории низко технологичных, нельзя считать второсортными. В российской экономике именно инновации таких организаций, как «газели» могут носить массовый характер, играя роль своеобразных «рабочих лошадок» в процессе модернизации экономики. В роли таких «газелей» в российской экономике могут выступать как раз вузы, организуя в своей структуре малые инновационные предприятия (МИП), которые нацелены не только на решение инновационных проблем университета и региональных предприятий, но и на повышение привлекательности университета на рынке образовательных и исследовательских услуг. Кроме того, косвенные издержки таких предприятий могут не учитываться в себестоимости продуктов МИП, так как их покрытие будет происходить за счет основной деятельности вуза, что в конечном итоге сделает эти продукты более конкурентоспособными.

Разработка инновационной стратегии малого инновационного предприятия проходит несколько этапов:

- анализ инновационного потенциала вуза;
- выработка концепции инновационного развития;
- формулировка целей и задач;
- SWOT-анализ, который выявляет баланс внутренних особенностей предприятий и действующих на него внешних факторов в благоприятных или неблагоприятных направлениях;
- обоснование и выбор стратегии инновационного развития;
- начальный этап реализации инновационной стратегии;
- корректировка инновационной стратегии;
- завершающий этап инновационной стратегии, оценка эффективности и получение прибыли.

При этом ряд экономистов отмечает важность «нулевого этапа» – предпроектных инновационных исследований. В фазе предпроектных исследований анализируются требования

рынка. Сюда включаются анализ проблемы и ее симптомов (ощущение несовершенства деятельности предприятия); сбор данных, на основе которых общая концепция проверяется в деталях, устанавливается ее реалистичность, приблизительный объем работ по внедрению инноваций, масштаб расходов, сроки исполнения. Затем следует формулировка проблемы, определяющей цели и задачи предприятия в стратегическом плане, далее следует теоретическая разработка возможных решений и их оценка. И. И. Грошева в своей статье, посвященной данной теме, предупреждает, что на решение по принятию той или иной инновационной стратегии должна влиять и мера упущенной выгоды от реализации других альтернатив, и величина расходов на осуществление избранного решения [3]. Университеты, в структуре которых имеется факультеты или кафедры управления, располагают арсеналом трудовых, научных и методических ресурсов для исследования инновационного потенциала, внешней и внутренней среды для разработки инновационной стратегии.

К наиболее важным источникам информации для анализа инвестиционно-инновационной деятельности вуза относятся:

- планы различных видов деятельности, включая научную, инвестиционную, финансовую, маркетинговую;
- нормы и нормативы расхода материально-энергетических, трудовых, финансовых ресурсов;
- данные бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности;
- правовая, налоговая, финансовая информация;
- отчеты о научно-исследовательской работе университета и его факультетов, отчеты по грантам.

При осуществлении инновационной деятельности трудно переоценить значение управленческого контроля. Основой управленческих решений также является анализ. Если в течение первой фазы собираются данные о колебаниях рынка, то в инвестиционной фазе анализируется финансовое состояние, возможность привлечения средств извне и прочее, в эксплуатационной фазе анализу подлежат результаты инновационной деятельности. Для вычисления эффективности инновационной стратегии предприятия, по мнению специалистов, простой в вычислениях, но неочевидный по содержа-

нию, монопоказатель затрат на НИОКР нужно заменить системой индикаторов, улавливающих все формы инновационных фирм: создание, распределение и применение инноваций.

Теория и практика управления инновационной деятельностью оперируют широким набором методов количественного анализа влияния организационных и производственных факторов на результат деятельности всех участников проекта, позволяющих найти близкие к оптимальным решениям [1; 10].

Наиболее часто используются математические методы, в основе которых лежат модели исследования операций: корреляционно-регрессионный анализ, математическое моделирование и программирование, метод экспертных оценок и другие.

Между тем экономисты постоянно ищут более совершенные методы и способы анализа инновационной деятельности организации. Так, В. И. Лившиц для непосредственной оценки инновационных проектов предлагал взамен традиционных собственные критерии типа «реальной чистой будущей» или «реальной чистой современной» стоимости, «реальной внутренней нормы доходности». Таким образом, вместо критерия оценки эффективности проектов по чистой приведенной стоимости предлагается более естественный для экономики России критерий – выбор варианта проекта, который обеспечивает получение на выходе максимальной суммы денег при реальных возможностях их реинвестирования в пределах жизненного цикла проекта. С точки зрения В. И. Лившица, эффективный проект обеспечивает положительное сальдо между реально накопленной к его окончанию величиной капитала (будущей стоимостью проекта) и совокупной альтернативной стоимостью использованных средств, выраженных как в финансовом, так и в матричном виде, когда то и другое оценено по альтернативной стоимости. При этом считается нецелесообразным добавление к дисконту «премии за риск», то есть использование в нестандартной экономике традиционных методов оценки проектов может приводить к ошибкам и искажать, соответственно, направление инновационной деятельности предприятия [9].

Интересный подход к выбору модели стратегического управления малым инновационным предприятием разработал коллектив авторов под руководством А. А. Сотникова. Они предлагают вместо популярной модели для

анализа портфеля продуктов и бизнес-планов Бостонской консалтинговой группы (модель BCG) свою, более простую и наглядную. Они считают, что модель BCG предполагает целый ряд допущений, которые искажают общую картину. Кроме того, ось скорости роста объема продукции как главной характеристики привлекательности рынка не позволяет нанести на нее позиции малого инвестиционного предприятия, если это предприятие находится только на начальных этапах инновационного развития [12].

Ими предложена трехмерная матрица выбора стратегии для МИП, в основу построения осей которой закладываются следующие оценки:

OX – степени развития продуктового компонента, что фактически связано с оценкой жизненного цикла бизнес-идеи или технической идеи, заложенной в ее основу;

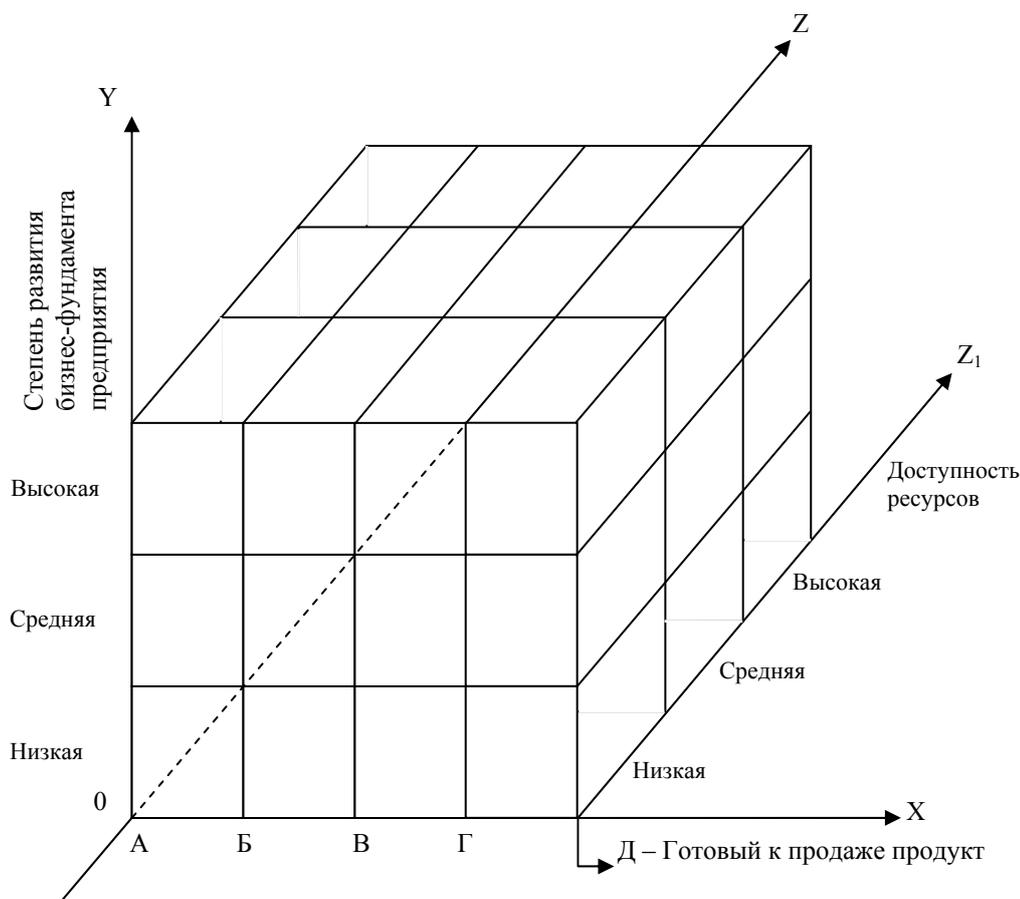
OY – оценка жесткости бизнес-фундамента, которая определяется степенью развития внутренних элементов предприятия, формирующих его потенциал, а значит, конкурентоспособность;

OZ ( $OZ_1$ ) – показатель доступности и достаточности ресурсов как ключевая характери-

ка привлекательности внешней среды (см. рисунок).

Совокупность и градуировка осей дает направление в стратегическом анализе, а матричная структура и совокупность позиций создают поле для выбора наилучшей стратегии. Совокупность комбинаций возможных координат каждой из осей составляет пространство стратегического выбора, предусматриваемого ею 45 стратегических позиций. Составляющие трехмерную матрицу блоки – это оценка текущего положения предприятия. Вышеуказанные авторы дают возможные рекомендации для практического использования:

- продолжение бизнеса самостоятельно (с собственным производством, использованием субконтрактинга, аутсорсинга по основным производственным операциям и т. д.);
- продажа лицензий на разработки (полная или частичная);
- совместное предприятие с мелким и/или предприятием-партнером;
- развитие еще одной идеи для осуществления дискретно-непрерывной стратегии;



Трехмерная матрица выбора стратегии малых инновационных предприятий:  
 А – техническая бизнес-идея; Б – НИР; В – ОКР; Г – образец (технология); Д – готовый к продаже продукт

– отложить в архив и наращивать мощности для инновационного рывка.

Привлекательность использования такой матрицы состоит в том, что она проста в построении и наглядна, а также пригодна для использования как начинающим свою деятельность предприятиям, так и уже успешно действующим. Возможно ее использование и внутрикорпоративными инновационными группами.

Экономисты Э. И. Крылов и И. В. Журавкова впервые в отечественной литературе предлагают методику оценки инновационной эффективности с учетом особенностей, обусловленных тем, что в создании и исполнении инновационной идеи, как правило, задействован более широкий круг участников, по сравнению с инвестиционным проектом: инвесторы, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектные организации, заводы-изготовители новой продукции и ее потребители [8]. Кроме того, достижение конечного результата инновационного предприятия связано с более высоким риском по сравнению с осуществлением инвестиционного проекта. Особенности, выявляемые И. Журавковой и Э. Крыловым:

1. Необходимо учитывать не только общую массу дохода (полезный результат), который можно получить за весь срок полезного использования нововведения, но и прирост в среднем с аналогом. Это означает, что при технико-экономическом обосновании наилучшего варианта инновации следует исходить как из теории сравнительной оценки эффективности, так и из теории абсолютной эффективности. Базируясь на теории сравнительной эффективности, отбирают наилучший вариант из возможных, а затем производят расчет оценочных показателей абсолютной эффективности инновации. Такой подход необходим также для определения влияния выбранной инновации на экономические показатели хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

2. При оценке эффективности инновации рекомендуется различать: расчетный год внедрения, первый год после окончания нормативного срока освоения нововведения, начальный год срока полезного использования нововведения, последний год срока полезного использования инновации. В качестве расчетного года принимают второй или третий календарный год серийного выпуска новой продукции или второй год использования новой технологии, новых методов организации управления, произ-

водства, труда. Для оценки инновационного проекта сложно принимать в качестве начального срока полезность использования, так как единовременные затраты на его использование могут осуществляться в течение многих лет. При этом одновременно осуществляются затраты и получается полезный результат, в частности, это касается крупномасштабных проектов. Исходя из этого, при оценке эффективности инновации все затраты (текущие и единовременные), а также результаты приводятся к расчетному году. При этом используются как коэффициенты дисконтирования, так и коэффициенты наращивания.

3. При оценке эффективности нововведений в отличие от оценки эффективности инвестиций следует значительно большее внимание уделять процессу выбора наилучшего варианта из числа возможных. При этом необходимо обеспечить сопоставимость не только по фактору времени, но и по объему производства новой продукции (работ) и по качественным, социальным и экологическим факторам.

За базу для сравнения при отборе вариантов принимаются:

– на этапе формирования портфеля НИОКР с помощью технологии бенчмаркинга принятие решения о постановке на производстве нововведения основывается на показателях лучшей техники, спроектированной в России и за рубежом, которая может быть закуплена в необходимом количестве или разработана и произведена на основе лицензии в России. (В случае отсутствия аналогов в качестве базы для сравнения принимаются показатели лучшей техники, производимой в России);

– на этапе формирования планов по освоению нововведения – показатели заменяемой техники (аналогичного товара);

– на этапе технико-экономического обоснования выбора лучшего варианта должен соблюдаться подход, учитывающий интересы производителей, инвесторов и государства, что предполагает:

а) проведение оценки эффективности с учетом сопутствующих позитивных и негативных результатов в других сферах народного хозяйства, включая социальную, экологическую и внешнеэкономическую сферы;

б) проведение расчетов экономической эффективности по всему циклу разработки.

В. В. Жиделева и Ю. Н. Каптейн предлагают уточнить результаты комплексного анализа

инновационной деятельности предприятия математическим методом, учитывая разность между фактическими и планируемыми показателями. Они его назвали «Метод цепных подстановок». Его сущность состоит в том, что в формуле, устанавливающей зависимость между общим показателем и частным показателем, влияющим на него, показатель, степень влияния которого изменяется, подставляется один раз по отчетной величине, а другой раз – по базисной. И по разнице между величинами определяется степень влияния частного показателя на общий показатель. Так поступают поочередно с каждым показателем, устанавливая общую величину отклонения общего показателя. При этом следует соблюдать правила: при изменении влияния первого частного показателя все остальные принимаются по базисной величине, а при измерении последующих факторов показатели, уже измеренные ранее, вводятся пооче-

редно в формулу по цепочке. Еще не измеренные – сохраняют базисное значение [4].

Структура инновационных проектов, должна содержать дополнительную информацию о факторах повышения риска и неопределенности, возникающих в ходе их выполнения, а также о влиянии этих факторов на изменение безрисковой нормы дисконта.

Для расчета и оценки факторов риска и неопределенности инновационного проекта в процессе его реализации П. Л. Виленский, В. И. Лившиц, Е. Р. Орлова и С. А. Смолин предложили оригинальную схему учета таких факторов, их градации и приблизительной процентной стоимости, где учитываются неопределенности проведения НИОКР, недостатки применяемой технологии, непредсказуемость объемов спроса и цен на будущую продукцию, цикличность внешней среды и процесса освоения применяемого оборудования [2] (см. таблицу).

Структура стратегического производственного решения [7]

Проблема	Суть проблемы	Последовательность решения	Условия принятия решений
Выбор товаров и рынков, оптимизирующих возврат инвестиций предприятия	Неоптимальное распределение ресурсов по альтернативным товарам и рынкам	Постановка целей и задач. Стратегия диверсификации. Стратегия решения. Административная стратегия. Финансовая стратегия. Метод роста. Время роста. Ключевое решение	Централизованные решения; незнание части информации; решение не повторяются; решения не ведут к появлению подобных же решений

Обычно специалисты прибегают к статистическому методу выявления результативности инновационной стратегии на том или ином участке ее осуществления и определения степени влияния выявленных на данный момент рисков, то есть для наблюдения за течением инновационной деятельности предприятия используются методы и формулы, принятые в инвестиционно-производственной сфере. Данный прием оправдывает себя в ситуациях, когда затраты и результаты неравномерно распределяются по годам реализации инновационных стратегий. По мнению экономиста Ф. Файберга, в этом случае применение статистического метода недостаточно: не в полной мере учитывается временной аспект стоимости денег и факторы, связанные с инфляцией и риском. Одновременно усложняется процесс проведения сравнительного анализа проекта и фактических данных по годам исполнения планов инновационной стратегии. В данном случае, по мнению Ф. Файберга, простота и доступность

для понимания специалистами, высокая скорость расчета эффективности и рисков, доступность получения необходимых данных не искупается не совсем достоверными в данный момент результатами [13].

В такой сложной ситуации, когда оценка эффективности реализации инновационной стратегии не является объективной и не позволяет учитывать весь комплекс факторов влияния на инновационное предприятие, действующее в динамичных экономической, политической и технологической средах, значимая роль малых инновационных предприятий в структуре высших учебных заведений не подвергается сомнению, так как его кадровый, научный, инновационный потенциал дает возможность избежать недостатков необъективной оценки и рисков инновационной деятельности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аракелова, И. В. Концепция ценностного управления в структурах малого предпринимательства / И. В. Ара-

келова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 16 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – С. 96–100.

2. Виленский, П. Л. Оценка эффективности инновационных проектов / П. Л. Виленский, В. И. Лившиц, Е. Р. Орлова, С. А. Смолин. – М.: Дело, 2008. – 246 с.

3. Грошева, И. И. Роль маркетинга в управлении инновационной деятельностью малых и средних предприятий / И. И. Грошева // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6. – С. 17.

4. Жиделева, В. В. Экономика предприятия / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 133 с.

5. Жизненный цикл малого предприятия / под общ. редакцией А. А. Шамрая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innocentr-samara.ru/files/Giznenniy%20cikl%20malogo%20pridpriytia.pdf>

6. Имамутдинов, И. Пройти пубертатный период [Электронный ресурс] / И. Имамутдинов, С. Розмирович, Д. Медовников // Эксперт. – 2009. – № 2 (641). – Режим доступа: [http://expert.ru/expert/2009/02/proiti\\_pubertatnyy\\_period/](http://expert.ru/expert/2009/02/proiti_pubertatnyy_period/).

7. Киселев, Е. Управление инновационным развитием на машиностроительном предприятии / Е. Киселев, Т. Коркина // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 1. – С. 127–134.

8. Крылов, Э. И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, И. В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 76–117.

9. Лившиц, В. И. Каких ошибок следует избегать при оценке инвестиционных проектов / В. И. Лившиц // Вопросы экономики. – 2011. – № 9. – С. 8.

10. Мушкетова, Н. С. Роль и место инновационных процессов в социально-экономическом развитии общества / Н. С. Мушкетова, Е. С. Бурькин // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 6 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – Т. 11. – С. 37–41.

11. Окатов, Ю. Э. Приоритетные подходы к формированию инновационной стратегии развития промышленных предприятий: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Ю. Э. Окатов. – М., 2012. – С. 28.

12. Сотников, А. А. Современная модель стратегического управления малым инновационным предприятием / А. А. Сотников, С. Е. Шкуратов, А. М. Шкуратова // Инновационный менеджмент. – 2012. – № 4. – С. 78–83.

13. Файберг, Ф. Финансовый контролинг. Концепция финансовой стабильности фирмы / Ф. Файберг // Финансовая газета. – 1999. – № 13.

14. Юданов, А. Вторая половинка модернизации [Электронный ресурс] / А. Юданов // Эксперт. – 2011. – № 20 (754). – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2011/20/vtoraya-polovinka-modernizatsii/>

15. Юданов, А. Что такое инновационная фирма? / А. Юданов // Вопросы экономики. – 2012. – № 7. – С. 30.

16. Birch, D. Gazelles / D. Birch, J. Medoff // Labor Markets, Employment Policy and Job Creation / A. R. Levenson (Eds.). – Westview: Boulder, 1994. – P. 159–168.

УДК 368

ББК У271-861.1

*Т. В. Калашикова, М. А. Кудрявцева*

## АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФА ПО ОСАГО

Национальный исследовательский Томский политехнический университет

ОСАГО является обязательным видом страхования и учитывает многочисленные факторы, разработанные и утвержденные Росстрахнадзором. В статье рассматривается влияние различных факторов на формирование тарифа по ОСАГО; пересматривается величина коэффициентов при данных факторах, а также выявляются те, которые влияют на величину выплат, но при расчете тарифа не учитываются. Исходя из проведенного исследования, наибольшее воздействие на величину страхового возмещения оказывает стаж вождения.

*Ключевые слова:* страхование, ОСАГО, факторы, тариф

*T. V. Kalashnikova, M. A. Kudryavtseva*

## THE ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING CMTPL TARIFFS

Tomsk National Research Polytechnic University

The CMTPL is an obligatory type of insurance, which regards numerous factors developed and approved by the Russian Insurance Supervision Service. The article discusses the influence of various factors on tariff formation due to the CMTPL. Referring to the importance of such factors, the values of coefficients are recalculated. The authors reveal those factors which affect a size of payments and which are not considered at tariff calculation. The research conducted demonstrates that a driving experience has the greatest impact on the value of insurance compensation.

*Keywords:* Insurance, CMTPL, factors, tariff.

На сегодняшний день разговоры на тему обязательного страхования автогражданской ответственности по-прежнему актуальны. Пожалуй, самой важной темой для обсуждения остается «тарифный вопрос», ведь подавляющему большинству автовладельцев крайне важно то, сколько придется заплатить за страховку.

Несмотря на то, что Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» вступил в силу 1 июля 2003 г., до сих пор ежегодно вносятся изменения в существующий порядок расчета страховых тарифов [1]. Это свидетельствует о том, что законодательство по ОСАГО несовершенно, и требует

постоянных поправок. Так, последнее изменение было внесено в июле 2011 г. и повлекло повышение тарифа практически на 6 %.

Поскольку страхование автогражданской ответственности является обязательным видом страхования, все страховые компании обязаны использовать одинаковые методики расчета страховых тарифов, разработанные и утвержденные Росстрахнадзором и учитывающие многочисленные факторы: мощность двигателя машины, тип транспортного средства, территория преимущественного использования, марка (модель) автомобиля, срок страхования, количество страховых событий или их отсутствие в течение предыдущих лет страхования, возраст, водительский стаж, период использования автомобиля и т. д.

Исходя из вышеизложенного, встает вопрос: какой из факторов в большей, а какой в меньшей степени влияет на формирование тарифа по ОСАГО? Исходя из важности факторов, необходимо пересмотреть величину коэффициентов при данных факторах, а также выявить те, которые влияют на величину выплат, но при расчете тарифа не учитываются.

Самая употребляемая и наиболее простая из моделей, учитывающих множество факторов – модель множественной линейной регрессии. В регрессионных моделях в качестве объясняющих переменных часто приходится использовать не только количественные (определяемые численно), но и качественные переменные, влияние такого фактора выражается в виде фиктивной (искусственной) переменной, которая отражает два противоположных состояния качественного фактора. В этом случае фиктивная переменная может выражаться в двоичной форме:  $D = \begin{cases} 0, & \text{фактор не действует;} \\ 1, & \text{фактор действует.} \end{cases}$

Для проведения анализа были взяты данные общества с ограниченной ответственностью «Страховая корпорация "Коместра-Томь"», образованного в 1993 г. [2]. Компания «Коместра-Томь» на страховом рынке, находясь уже около 20 лет, динамично развивается и занимает первые места в рейтингах страховых компаний Сибирского региона. Ежегодно заключается более 75 тысяч договоров страхования, ежемесячные страховые выплаты по рисковому виду страхования составляют свыше 3 млн. руб.

Предлагается провести анализ влияния факторов на величину страховых выплат по ОСАГО на основании статистических данных по 35000 договорам, заключенным за два пол-

ных года, из которых 3517 с выплатами. Предоставленные данные включают в себя: сумму страховых выплат, сумму собранных премий, стаж вождения, пол водителя, год выпуска автомобиля и марку автомобиля.

В первую очередь необходимо по каждому договору страхования вычислить сумму заработной платы компанией премии. Для этого для всех договоров, начиная с 2 января первого года, необходимо умножить сумму собранной премии на долю года, оставшуюся до 31 декабря. Доля года может быть вычислена с помощью встроенной функции пакета Excel ДОЛЯГОДА. Для договоров, заключенных до 2 января, сумма собранной премии уже равна сумме заработной платы премии.

Различные факторы в модели будут являться объясняющими переменными ( $X_1$  – заработанные премии;  $X_2$  – стаж вождения;  $X_3$  – пол водителя;  $X_4$  – год выпуска автомобиля;  $X_5$  – марка автомобиля), а страховые выплаты – объясняемой переменной  $Y$ .

Переменные  $X_3$  и  $X_5$  являются качественными, поэтому в модели они будут выражаться в виде фиктивных переменных:

$$X_3 = \begin{cases} 0, & \text{мужской пол} \\ 1, & \text{женский пол} \end{cases};$$

$$X_5 = \begin{cases} 0, & \text{автомобиль иностранной марки} \\ 1, & \text{автомобиль отечественной марки} \end{cases}.$$

Наибольшие трудности в использовании аппарата множественной регрессии возникают при наличии мультиколлинеарности факторов, когда более чем два фактора связаны между собой линейной зависимостью, то есть имеет место совокупное воздействие факторов друг на друга. Чем сильнее мультиколлинеарность факторов, тем менее надежна оценка распределения суммы объясненной вариации по отдельным факторам с помощью метода наименьших квадратов [3, с. 46].

Для оценки мультиколлинеарности факторов может использоваться матрица парных коэффициентов корреляции между факторами. Составить эту матрицу с помощью встроенной функции пакета Excel КОРРЕЛ (табл. 1).

Если между факторами существует высокая корреляция, то нельзя определить их изолированное влияние на результативный показатель и параметры уравнения регрессии оказываются не интерпретируемыми. Одновременное включение таких факторов в модель нецелесообразно. Однако из полученной матрицы видно, что факторы не коррелируют друг с другом.

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции между факторами

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	0,158	1				
X2	-0,797	-0,140	1			
X3	0,31	0,105	-0,289	1		
X4	0,202	0,09	-0,039	0,060	1	
X5	0,108	-0,228	0,105	-0,173	-0,13	1

Включаемые во множественную регрессию факторы должны объяснить вариацию независимой переменной. Если строится модель с набором факторов, то для нее рассчитывается показатель детерминации, который фиксирует долю объясненной вариации результативного признака за счет рассматриваемых в регрессии факторов. Если коэффициент детерминации не увеличивается при включении в модель очередного фактора и данные показатели практически не отличаются друг от друга, то включаемый в анализ фактор не улучшает модель и практически является лишним фактором. насыщение модели лишними факторами не только не снижает величину остаточной дисперсии и не увеличивает показатель детерминации, но и приводит к статистической незначимости параметров регрессии по критерию Стьюдента.

Для построения моделей множественной регрессии используется встроенная функция пакета Excel ЛИНЕЙН. Параметры модели будут представлены в виде таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Общий вид параметров модели множественной регрессии

$b_m$	$b_{m-1}$	...	$b_2$	$b_1$	$b_0$
$Sb_m$	$Sb_{m-1}$	...	$Sb_2$	$Sb_1$	$Sb_0$
$R^2$	$Sy$				
$F$	$df$				
$ssreg$	$ssresid$				

Сначала построить уравнение парной регрессии с фактором X2 – стаж вождения, поскольку этот фактор имеет наибольшее значение коэффициента корреляции с результативным показателем. Полученные результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3

Параметры модели парной регрессии с фактором X2

$b_1 = -1599,682761$	$b_0 = 74329,13267$
$Sb_1 = 20,44342811$	$Sb_0 = 339,4840304$
$R^2 = 0,635295658$	$Sy = 11742,99192$
$F = 6122,943932$	$df = 3515$
$ssreg = 8,44341E+11$	$ssresid = 4,84711E+11$

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии) и X2 (стаж вождения) (табл. 4).

Таблица 4

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1 и X2

$b_2 = -1586,419272$	$b_1 = 0,790643266$	$b_0 = 72352,79698$
$Sb_2 = 20,58890425$	$Sb_1 = 0,172187461$	$Sb_0 = 547,5826921$
$R^2 = 0,637470858$	$Sy = 11709,58605$	
$F = 3089,506938$	$df = 3514$	
$ssreg = 8,47232E+11$	$ssresid = 4,8182E+11$	

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии), X2 (стаж вождения) и X3 (пол водителя) (табл. 5).

Таблица 5

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1, X2 и X3

$b_3 = 4470,301708$	$b_2 = -1539,304357$	$b_1 = 0,697702805$	$b_0 = 71224,40404$
$Sb_3 = 562,634547$	$Sb_2 = 21,25329036$	$Sb_1 = 0,17108557$	$Sb_0 = 561,0769149$
$R^2 = 0,643870428$	$Sy = 11607,42547$		
$F = 2117,129075$	$df = 3513$		
$ssreg = 8,55737E+11$	$ssresid = 4,73315E+11$		

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии), X2 (стаж вождения), X3 (пол водителя) и X4 (год выпуска автомобиля) (табл. 6).

Таблица 6

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1, X2, X3 и X4

$b_4 = 1,56036141$	$b_3 = 4046,615303$	$b_2 = -1534,95939$	$b_1 = 0,465207081$	$b_0 = 14528,24032$
$Sb_4 = 0,091887022$	$Sb_3 = 541,5197422$	$Sb_2 = 20,43556545$	$Sb_1 = 0,165058932$	$Sb_0 = 3382,039399$
$R^2 = 0,670892884$	$Sy = 11159,95241$			
$F = 1789,824415$	$df = 3512$			
$ssreg = 8,91651E+11$	$ssresid = 4,374E+11$			

Таблица 7

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1, X2, X3, X4 и X5

$b_5 = 10120,7324$	$b_4 = 1,802530113$	$b_3 = 5875,505556$	$b_2 = -1552,045737$	$b_1 = 1,307153585$	$b_0 = -75,58806927$
$Sb_5 = 370,102895$	$Sb_4 = 0,083911327$	$Sb_3 = 496,2818124$	$Sb_2 = 18,56807551$	$Sb_1 = 0,153019711$	$Sb_0 = 3117,319342$
$R^2 = 0,72867988$	$Sy = 10134,36515$				
$F = 1885,88669$	$df = 3511$				
$ssreg = 9,6845E+11$	$ssresid = 3,60599E+11$				

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии), X2 (стаж вождения), X3 (пол водителя), X4 (год выпуска автомобиля) и X5 (марка автомобиля) (табл. 7).

Из представленных таблиц видно, что при включении в модель каждого следующего фактора коэффициент детерминации ( $R^2$ ) увеличивается, а это означает, что каждый из включаемых факторов улучшает модель.

Таким образом, уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = -75,588 + 1,307 \cdot X_1 - 1552,046 \cdot X_2 + 5875,506 \cdot X_3 + 1,803 \cdot X_4 + 10120,723 \cdot X_5.$$

Необходимо оценить значимость полученного уравнения регрессии. Для проверки статистической значимости в целом уравнения множественной регрессии используется  $F$ -критерий Фишера [3, с. 182]. Расчетное значение  $F$ -критерия сравнивается с критическим  $F_{кр}$ . Значение  $F_{кр}$ , исходя из требуемого уровня значимости  $\alpha$  (0,05) и чисел степеней свободы  $v_1 = m$  и  $v_2 = n - m - 1$  (где  $n$  – объем выборки, а  $m$  – число параметров уравнения), определяется на основе распределения Фишера. Если  $F > F_{кр}$ , то уравнение регрессии статистически значимо. В данном случае  $F = 1885,89$ , а  $F_{кр} = 2,21$  ( $v_1 = 5$ ,  $v_2 = 3511$ ). И это означает, что уравнение регрессии статистически значимо.

Также важной задачей статистического анализа построенной модели является установле-

ние значимости параметров уравнения регрессии. Эта задача решается при помощи отношений, называемых  $t$ -статистикой:

$$t_i = \frac{b_i}{Sb_i}, \quad i = \overline{1, m}.$$

В случае если  $|t| > t_{\frac{\alpha}{2}, n-m-1}$ , то статистическая значимость соответствующего коэффициента регрессии подтверждается. Значения  $t_{\frac{\alpha}{2}, n-m-1}$  находятся в зависимости от уровня значимости и числа степеней свободы  $v$ .

Для пятифакторной модели:

$$|t_1| = \left| \frac{b_1}{Sb_1} \right| = 8,542;$$

$$|t_2| = \left| \frac{b_2}{Sb_2} \right| = 83,587;$$

$$|t_3| = \left| \frac{b_3}{Sb_3} \right| = 11,839;$$

$$|t_4| = \left| \frac{b_4}{Sb_4} \right| = 21,481;$$

$$|t_5| = \left| \frac{b_5}{Sb_5} \right| = 27,346.$$

Критическое значение  $t$ -статистики:  $t_{кр} = 1,96$  ( $\alpha = 0,05$ ;  $v = n - m - 1 = 3511$ ).

Таким образом, все параметры полученного уравнения регрессии статистически значимы.

Необходимо найти стандартизированные коэффициенты регрессии ( $\beta$ -коэффициенты). Стандартизированные коэффициенты регрессии  $\beta_i$  сравнимы между собой. Сравнивая их друг с другом, можно ранжировать факторы по силе их воздействия на результат. В этом основное достоинство стандартизированных коэффициентов регрессии в отличие от коэффициентов «чистой» регрессии, которые несравнимы между собой.

Матрица парных коэффициентов корреляции позволяет найти уравнение регрессии в стандартизированном масштабе:

$$t_Y = \beta_1 t_{X_1} + \beta_2 t_{X_2} + \beta_3 t_{X_3} + \beta_4 t_{X_4} + \beta_5 t_{X_5},$$

где  $t_Y, t_{X_1}, \dots, t_{X_5}$  – стандартизированные переменные:  $t_Y = \frac{Y - \bar{Y}}{\sigma_Y}$ ;  $t_{X_i} = \frac{X_i - \bar{X}_i}{\sigma_{X_i}}$ , для которых

среднее значение равно нулю, а среднее квадратическое отклонение равно единице.

Для того, чтобы найти стандартизированные коэффициенты, необходимо решить систему линейных уравнений:

$$\begin{cases} \beta_1 + r_{12} \beta_2 + r_{13} \beta_3 + r_{14} \beta_4 + r_{15} \beta_5 = r_{1Y} \\ r_{21} \beta_1 + \beta_2 + r_{23} \beta_3 + r_{24} \beta_4 + r_{25} \beta_5 = r_{2Y} \\ r_{31} \beta_1 + r_{32} \beta_2 + \beta_3 + r_{34} \beta_4 + r_{35} \beta_5 = r_{3Y} \\ r_{41} \beta_1 + r_{42} \beta_2 + r_{43} \beta_3 + \beta_4 + r_{45} \beta_5 = r_{4Y} \\ r_{51} \beta_1 + r_{52} \beta_2 + r_{53} \beta_3 + r_{54} \beta_4 + \beta_5 = r_{5Y} \end{cases},$$

где  $r_{ij}$  – коэффициенты линейной корреляции для переменных  $X_i$  и  $X_j$ ;  $r_{iY}$  – коэффициент корреляции для переменных  $X_i$  и  $Y$ .

Записать систему уравнений в матричной форме и решить ее методом обратной матрицы:

$$A \cdot X = B \Rightarrow X = A^{-1} \cdot B$$

Тогда уравнение регрессии в стандартизированном масштабе примет следующий вид:

$$t_Y = 0,078 \cdot t_{X_1} - 0,773 \cdot t_{X_2} + 0,11 \cdot t_{X_3} + 0,19 \cdot t_{X_4} + 0,251 \cdot t_{X_5}.$$

Наибольшее воздействие на величину страхового возмещения ( $Y$ ) оказывает стаж вождения (фактор  $X_2$ ). Поскольку значение коэффициента при факторе  $X_2$  отрицательное, то зависимость обратная, то есть чем больше стаж вождения, тем меньше сумма выплаты, и наоборот. Остальные факторы влияют на величину страхового возмещения в гораздо меньшей степени. Самое слабое влияние оказывает величина страхового тарифа (фактор  $X_1$ ).

Как уже отмечалось выше, по оценкам некоторых экспертов, необходимо двукратное повышение тарифа для молодых водителей. В то же время Российский союз автостраховщиков предлагал значительно меньшее повышение – около 6 %, что и произошло в июле 2011 г. (табл. 8).

Результаты проведенного анализа показали, что стаж вождения достаточно сильно влияет на размер страховых выплат, а значит, дифференциация тарифа в зависимости от стажа вождения является обоснованной мерой.

Таблица 8

Повышение тарифов для молодых и неопытных водителей – коэффициент КВС

Возраст и стаж водителя транспортного средства	До 28.07.2011 г.	С 28.07.2011 г.
До 22 лет включительно со стажем вождения до 3 лет включительно	1,7	<b>1,8</b>
Более 22 лет со стажем вождения до 3 лет включительно	1,5	<b>1,7</b>
До 22 лет включительно со стажем вождения свыше 3 лет	1,3	<b>1,6</b>
Более 22 лет со стажем вождения свыше 3 лет	1	1

В Российский союз автостраховщиков поступили предложения Минпромторга по дифференциации тарифов ОСАГО в зависимости от возраста автомобиля. Однако проведенный анализ выявил достаточно слабую зависимость между годом выпуска автомобиля и размером страховых возмещений, а значит, такая мера не является обоснованной. Также мнения многих экспертов относительно ввода коэффициента, дифференцирующего пол автомобилиста, являются необоснованными.

Согласно ст. 29 ФЗ РФ № 170-ФЗ от 01.07.2011 г., с 1 января 2013 г. заключение любого договора ОСАГО (внесение изменение условий и досрочное прекращение) возможно только при использовании автоматизированной информационной системы обязательного страхования, содержащей сведения о договорах обязательного страхования, страховых случаях, транспортных средствах и об их владельцах, статистические данные и иные необходимые сведения об обязательном страхования [1].

Оператором автоматизированной информационной системы обязательного страхования, организующим и (или) осуществляющим обработку формируемых в ней сведений, является профессиональное объединение страховщиков (РСА). То есть если раньше люди, попав в ДТП по своей вине, спокойно меняли компанию, при этом страхуясь без повышающего коэффициента, то с нового года у них это вряд ли получится. Также недобросовестные страховые компании, которые страховали без наличия талона технического осмотра или диагностической карты, теперь вряд ли смогут это сделать.

Первое изменение, которое ждет автовладельцев с 2013 г., – увеличение лимита выплат после дорожно-транспортного происшествия [4]. По информации «Интерфакса», через три месяца после вступления закона в силу российские автовладельцы смогут заключать договоры ОСАГО с лимитом ответственности по имущественным рискам в 400 тыс. рублей. Через год планируется ввести поправки, увеличивающие лимит страховых выплат за вред жизни и здоровью граждан до 500 тыс. рублей на каждого пострадавшего. Актуальным пока остается и предложение депутатов Госдумы ввести повышенный коэффициент для водителей-лихачей, превышающих установленные скоро-

стные режимы. Для таких водителей предлагается увеличить стоимость полиса в десять раз. По прогнозам экспертов, рост стоимости полиса в 2013 г. может составить до 50 % от его нынешней цены, но это отчасти будет компенсировано увеличением лимитов выплат и упрощением процедуры выплат при наступлении страхового случая.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон РФ от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (в ред. Федеральных законов от 01.07.2011 г. № 170-ФЗ (ред. 30.11.2011 г.), от 11.07.2011 г. № 200-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 24.12.2002 г. № 176-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 31.05.2005 г. № 6-П, Федеральным законом от 16.05.2008 г. № 73-ФЗ). [Электронный ресурс]. – 2012 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=116009;fld=134;dst=4294967295;md=0.07142225583083928;from=73289-0>
2. Официальный сайт ООО «Страховая компания "КОМЕСТРА-ТОМЬ"». – Режим доступа: <http://www.komestra.tomsk.ru/>
3. *Доугерти, К.* Введение в эконометрику : учебник для вузов / К. Доугерти; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Инфра-М, 2010. – 465 с.: ил. (Университетский учебник).
4. *Панова, О.* ОСАГО изменится в 2013 году / О. Панова // Биржа+АВТО. – 2012. – № 43. – 8 ноября. – Режим доступа: <http://www.birzha.ru/newspapers/>

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 338.27  
ББК У054.3

*А. В. Усов \*, Е. Н. Гончаренко \*\**

## МЕТОДЫ И АЛГОРИТМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*\*Одесский национальный политехнический университет*

*\*\* Одесский национальный экономический университет*

Рассмотрены методы прогнозирования развития экономических систем. Предложены модели для прогнозирования устойчивого развития экономической системы на основании последовательностей параметров, оказывающих влияние на нее.

*Ключевые слова:* экономическая система, предприятие, прогнозирование, методы прогнозирования.

*A. V. Usov\*, E. V. Goncharenko\*\**

## FORECAST METHODS AND ALGORITHMS FOR STABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS

*\*Odessa National Polytechnic University*

*\*\* Odessa National Economic University*

The article discusses methods to predict the development of economic systems. Model is proposed to predict the steady development of the economic system based on sequences of parameters that affect it.

*Keywords:* economic system, Enterprise, forecasting, prediction methods.

Изучение устойчивости развития экономических систем предполагает исследование их состояния не только на сегодняшний день, но и на ближайшую перспективу. Необходимость предвидения вероятного исхода событий в будущем никогда прежде не была столь насущной, как сейчас. Это прежде всего связано с развитием экономики в период кризиса, темпами научно-технического прогресса и многими другими факторами. Предвидение событий дает возможность заблаговременно подготовиться к ним, учесть их положительные и отрицательные последствия, а если это возможно, вмешаться в ход развития, контролировать его, и что более важно – работать для претворения в жизнь одной из выявленных альтернатив будущего. Управленческие решения, принимаемые сегодня, опираются на оценки развития экономической системы в будущем; в свою очередь они в большей или меньшей степени воздействуют на это будущее.

В условиях современной динамики и трансформации рыночной экономики функционирование экономической системы существенно за-

висит от того, насколько достоверно можно предвидеть перспективы ее развития в будущем, то есть от прогнозирования. В значительной мере быстрое изменение динамики и структуры процессов ведет к неопределенности этих процессов.

Особую роль при решении этих задач приобретает прогнозирование. Масштабы, а главное, темпы развития и сложность общественных, в том числе экономических связей определяют важность повышения надежности перспективных оценок, необходимость дальнейшего совершенствования методологии прогнозирования, распространения и совершенствования имеющихся, разработки новых методов, применяемых при прогнозировании.

В развитии методологии прогнозирования социально-экономических процессов большую роль сыграли научные разработки А. Г. Аганбегяна, Д. М. Гвишиани, Н. П. Федоренко, А. И. Анчишкина, В.М. Вартапяна, А. Г. Ивахненко, Б. Н. Михайлевского, А. Г. Емельянова, Е. М. Четыркина и др. В работах этих ученых рассматриваются значение, сущность и функ-

ции прогнозирования, его роль и место в системе планирования, исследуются вопросы методологии и организации прогнозирования.

Целью данной статьи является проведение обзора и анализа методов прогнозирования устойчивости развития экономических систем на основании прогнозных параметров.

Прогнозирование предполагает научное, основанное на системе факторов и доказательств, установление причинно-следственных связей, выявление вероятных путей и результатов предстоящего развития явлений и процессов, оценку показателей, характеризующих эти явления и процессы для более или менее отдаленного будущего. Таким образом, прогнозирование – это деятельность, направленная на выявление и изучение возможных альтернатив будущего развития системы и структуры его вероятных траекторий. Каждая альтернативная траектория развития связывается с наличием комплекса внешних относительно исследуемой системы условий.

Объектами прогнозирования, естественно, не могут являться любые явления или процессы. Если результат процесса однозначен, то его прогнозирование не имеет смысла. Напротив, если имеется множество возможных альтернатив для реализации процесса, то прогноз дает новую информацию.

Прогнозирование распространяется на такие процессы, управление которыми и тем более планирование их развития (во всяком случае в момент выработки прогноза) либо возможно в весьма малом диапазоне, либо совсем невозможно, исходя из современного уровня знаний или наличия инструментов управления, или, наконец, оно вполне возможно в принципе, но требует учета действия таких факторов, влияние которых не может быть полностью или однозначно определено.

Ряд авторов не делает различий между терминами *прогноз* и *предсказание*, а иногда и *предвидение*. В ряде случаев в этом же смысле употребляются термины *план* или *план-прогноз*. Термином *прогноз* обозначается возможное будущее значение некоторого показателя (условное утверждение), однако в отличие от проектировки он связывается не с любыми условиями, а лишь с теми, которые будут превалировать в будущем, то есть с условиями, имеющими наибольшую вероятность. Таким образом, прогноз в данной системе терминов можно рассматривать как *наиболее вероятную проектировку* [1].

Прогнозирование устойчивости развития экономических систем является актуальным направлением в условиях кризиса. В литературных источниках [2, 3] экономическая устойчивость рассматривается в весьма различных значениях. Проведенный анализ существующих определений этого понятия показал, что они являются достаточно обоснованными и бесспорными, хотя и требуют некоторых уточнений: экономическая устойчивость – это комплексная характеристика субъекта хозяйствования на определенный период времени, отражающая способность поддерживать ключевые финансовые, маркетинговые, производственные и кадровые показатели на нормативно заданном с высокой степенью вероятности уровне под воздействием возмущений внешней и внутренней среды.

Исследование проблемы экономической устойчивости предприятия как экономической системы в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды приобретает особую актуальность в настоящий период. Для ее решения необходимы глубокие экономические исследования и разработка новых механизмов прогнозирования, управления, методических подходов по лучшему использованию основных факторов производства на всех направлениях производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий.

Техника прогнозирования продолжает развиваться и появляются все новые и новые методы, так как менеджмент сталкивается с растущей потребностью в прогнозировании процессов. Особое внимание при этом сосредотачивается на ошибках, которые являются неотъемлемой частью любой процедуры прогнозирования. Предсказания будущих исходов редко оказываются точными (с точностью до знака), поэтому человек, занимающийся прогнозированием, может лишь пытаться, насколько это возможно, смягчить последствия неизбежных ошибок.

Главная особенность прогнозирования заключается в том, что оно нацелено на будущее; вторая важная черта – учет неопределенности, связанной с этим будущим. Неопределенность обусловлена отсутствием знаний о точном значении тех или иных экономических параметров, отражающих влияние основных или дополнительных факторов, о действительных условиях, в которых будет развиваться изучаемый процесс, и т. д.

Практика показывает, что прогнозирование достаточно сложно. Иногда прогноз основывается на хорошо изученных закономерностях и осуществляется наверняка. Однако в социально-экономической области обычно не удается дать однозначный обоснованный прогноз. Причины – неопределенности в различных аспектах производственной и экономической ситуаций.

Процессы развития в экономике носят диалектический характер, который, в частности, проявляется в сочетании черт устойчивости и изменчивости этого развития. Соотношение этих черт, их удельный вес в характеристике развития за определенные хронологические интервалы весьма важны для экономического прогнозирования. Так, если изучаемые и прогнозируемые процессы имеют достаточно длительную историю и накоплен материал, позволяющий вскрыть закономерность и тенденции в их развитии и взаимосвязях с другими явлениями, а сами процессы обладают большой *инерционностью*, то гипотеза о будущем развитии этих процессов в значительной ме-

ре может базироваться на анализе прошлого.

В современных условиях, характеризующихся неопределенностью с постоянными динамическими изменениями, актуально использовать инновационные методы управления, в частности, прогнозирование динамических процессов с неопределенными данными. Неопределенность данных характеризуется множеством факторов неопределенности: неопределенность исходных данных, неопределенность внешней среды, неопределенность, связанная с характером динамики процессов, и т. д. Именно факторы неопределенности определяют ошибку прогноза, то есть опасность потери ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов, связанных с системой хозяйствования.

На основе проведенного анализа методов прогнозирования и обработки динамических процессов с неопределенностью в исходных данных все методы можно разделить на четыре группы: статистические методы, имитационные методы, управленческие методы и информационно-аналитические (рис. 1).

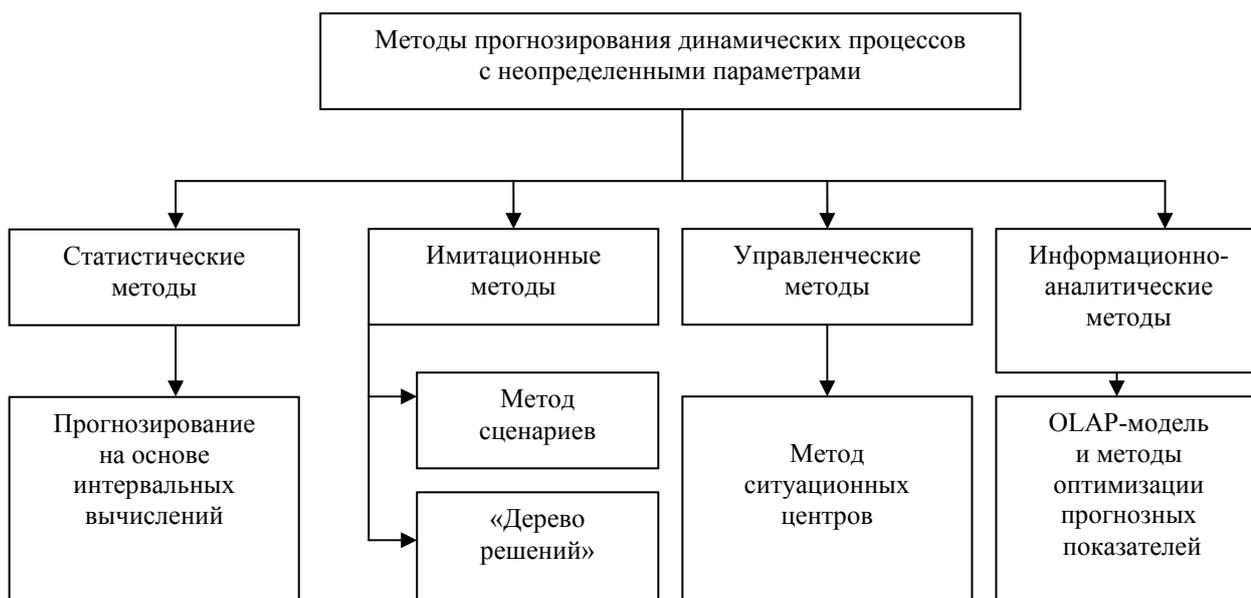


Рис. 1. Методы прогнозирования динамических процессов с неопределенными исходными данными

*Статистические методы* прогнозирования все более широко применяются при решении различных прикладных задач. Одним из таких методов является наложение интервальных операций на оптимальную прогнозную модель. В настоящее время интервальное представление факторов неопределенности привлекает все большее внимание инженеров и экономистов как именно ограниченное и наиболее адекватное многим практическим постановкам задач.

Результатом интервальных расчетов являются интервалы (интервал – это замкнутый числовой промежуток), в которых могут находиться итоги вычислений. Применение интервальных вычислений имеет преимущество перед детерминированными или вероятностными методами вычислений: не требуется знание вероятностных характеристик факторов, которые на практике редко бывают точно известными.

В настоящее время разработка методов прогнозирования на основе интервальных методов представляется прежде всего на основании интервального подхода к стандартным методам прогнозирования.

Одним из основных *имитационных методов* прогнозирования процессов с неопределенными данными является метод «дерево решений».

Данный метод – один из наиболее популярных методов решения задач классификации и прогнозирования. Иногда этот метод называют «деревом решающих правил», «деревьями классификации и регрессии». Как видно из названия, с помощью данного метода решаются задачи классификации и прогнозирования. Если зависимая, то есть целевая, переменная принимает непрерывные значения, то «дерево решений» устанавливает зависимость этой переменной от независимых переменных, то есть решает задачу численного прогнозирования.

Метод сценариев сходен с методом «дерево решений». На основании этого метода можно учесть одновременное влияние изменения нескольких факторов неопределенности.

В условиях, характеризующихся неопределенностью и постоянными изменениями, актуально использовать инновационные методы прогнозирования, в частности, прогнозирования принимаемых решений. Один из таких методов, получивших уже довольно широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой, «ситуационные центры» (разновидность информационных систем поддержки принятия решений). Ситуационные центры аккумулируют средства сбора и анализа информации, инструменты прогнозирования и построения возможных моделей развития и визуального представления результатов, причем в виде, который будет максимально удобен и полезен для первых лиц компании.

Для прогнозирования развития экономических систем актуальными являются *информационно-аналитические методы*, основанные на оптимизации прогнозных показателей. Авторами предлагается использование OLAP-модели для прогнозирования экономических показателей, характеризующих устойчивость развития экономической системы. Прогнозируемые параметры должны быть близки к реальным.

Развитие экономических систем зависит от их устойчивого и эффективного функциониро-

вания в настоящее время и в будущем. Вместе с тем рыночная среда характеризуется неопределенностью и рисками. Экономическая действительность каждый день приносит новые свидетельства интенсивных изменений в окружающей экономической системе (предприятия), что, в свою очередь, обуславливает необходимость оперативного реагирования и поиска методов прогнозирования развития экономических систем.

Оценка и анализ устойчивости работы предприятия направлены на исследование протекающих в них динамических процессов при изменении внешних и внутренних параметров. Поэтому представляет интерес ответ на вопросы о том, какова область устойчивости наблюдаемых показателей, при каких действиях рисков факторов наступает срыв устойчивости и какова картина ее утрачивания (момент срыва устойчивости, плавность перехода от устойчивого состояния к неустойчивому и др.). Для получения более полной картины ослабления устойчивости прибегают к серии экспериментов, раскрывающих рисков факторы и специфику ухудшения стабильности показателей производства. В ходе их проведения появляется возможность визуально оценить траекторию изменения показателя (или их группы) и при задании нормативных или пороговых (минимального, максимального) значений рассчитать степень устойчивости контролируемых показателей.

Если показатель пересекает пороговый уровень и покидает допустимый диапазон значений, это говорит о его неустойчивости и требует проведения диагностики деятельности предприятия. В этой ситуации предприятие будет подвергаться влиянию помех, и его адаптивные качества могут оказаться недостаточными для противодействия им. Вот почему диагностика проводится в тесной двухсторонней связи с оценкой и анализом устойчивости предприятия: выявление симптомов его кризиса диктует необходимость углубленного изучения процесса утрачивания устойчивости предприятия.

Выводы его диагностики могут изменить прежние представления о действительной работе предприятия и допущения, на которых основывались ранее аналитики при формировании плана производства. Коррекция условий планирования наступает после выявления причин и характера приближающегося кризиса предприятия и может включать в себя повторное прогнозирование изменения внешней сре-

ды в будущем, пересмотр структурной и/или параметрической адаптации системы управления и уточнение процедуры формирования плана производства.

Структура алгоритма прогнозирования предусматривает ряд этапов:

- прогнозирование изменения внешней и внутренней среды предприятия на базе количественной и эвристической информации о наблюдаемых параметрах среды;
- определение тенденций развития прогнозируемого объекта (предприятия) на основе факторов, которые влияют на его динамику;
- оценка реакции предприятия на внутренние или внешние факторы и анализ сценариев развития предприятия;
- продолжение прогнозирования по избранному сценарию следствий-последствий его выполнения, чтобы своевременно скорректировать или отменить решение, если условия реализации радикально изменились;
- анализ показателей предприятия с помощью OLAP-модели (on Line Analytical Processing) прогнозирования;
- коррекции параметров прогнозирования и принятых плановых решений, если этого требует необходимость восстановления и сохранения устойчивости деятельности предприятия.

Структура этапов и форм процесса прогнозирования в общем цикле прогнозирования, стратегического планирования и регулирования развития предприятия должна отвечать современным требованиям (рис. 2).



Рис. 2. Этапы процесса прогнозирования развития предприятия

Выбор того или другого конкретного метода прогнозирования (эвристического, фактологического, комплексного) определяется стадией

прогнозно-аналитической работы на предприятии, наличием доступной информации.

Неверное прогнозирование параметров экономической системы (предприятия) существенным образом сдерживает ее развитие. Концепция экономической системы, как и любой другой сложной системы, со временем эволюционирует. Экономическая система должна так функционировать, чтобы учесть прогнозные характеристики ее устойчивого развития. Решением данной проблемы является управление экономической системой на основе прогнозных характеристик ее функционирования, которое включает как информацию об изменении параметров экономической системы, так и OLAP-модель (on Line Analytical Processing) прогнозирования оптимальных параметров ее в зависимости от изменения бизнес-процессов на предприятии [4]. С помощью методов прогнозирования изменения параметров экономической системы можно рассчитать необходимую дополнительную управленческую функцию и заранее принять меры по ее технической реализации с целью устойчивого развития.

Предлагается метод прогнозирования параметров экономической системы, который базируется на OLAP-модели и включает изучение временных рядов, составленных из упорядоченных во времени последовательностей этих параметров в виде вектора состояния  $\{x(t)\}$ . Особенность предложенного метода прогнозирования заключается в том, что назначение эффективных прогнозных характеристик на будущий период  $[0, T]$  зависит от длины интервала, на котором проводится предыдущий сбор этих данных состояния экономической системы, их анализа и экстраполяции на указанный промежуток. Поэтому стратегия поиска такого интервала и его длины определяется условием  $L = \inf_{0 \leq x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_n} \max \{l_n(x_1, x_2, \dots, x_n, x^*)\}$ , нижней границей выборки данных функционирования предприятия.

Полученные последовательности  $\{x(t)\}$  анализируются на отобранных промежутках времени соотношениями

$$q_k = \max \left\{ \left| x(t_k(x_0)) - x(t_k(x_0)) - \delta \right|, \left| x(t_k(x_0)) - x(t_k(x_0)) + \delta \right| \right\},$$

где  $t_k(x_0)$  – вектор состояния прогнозных параметров, взятый из промежутка  $[t_1, t_k]$ , и ин-

терполируются функцией. Благодаря этому можно получить жестко фиксированную модель тренда изменения вектора экономического состояния предприятия  $x_0(t)$  в избранном промежутке времени. Из полученного тренда определяется  $x_0(t)$  – вектор прогнозных характеристик выборки  $V(x_i(t))$  устойчивого развития предприятия. Эта модель экстраполируется на будущее. При этом предполагается, что экономические показатели функционирования предприятия в будущем будут такими, как те, которые взяты в качестве прогнозных. На самом деле, экономические показатели предприятия беспрерывно изменяются, поэтому с увеличением периода резко падает надежность прогноза.

Прогнозирование расчетных характеристик на базе OLAP-модели проведено на базе временных рядов значений прогнозируемых показателей. При этом учитывается их функциональная инерционность, динамичность и нестационарность. В качестве метода прогнозирования используется экстраполяционный прогноз, который состоит в установлении закономерности изменения прогнозируемого параметра за предыдущие моменты времени с дальнейшей экстраполяцией этого времени на будущие про-

межутки времени. Оценка качества прогнозов экономического состояния предприятия осуществляется с помощью целевой функции

$$P(\|x - x_0\|) \rightarrow \min,$$

где  $x$  – вектор текущих значений экономических параметров предприятия за период прогноза;  $x_0$  – вероятные значения экономических параметров предприятия на время прогнозирования.

Основой любого прогнозирования является гипотеза об инерционности прогнозируемого параметра, причем не только временная, но и функциональная.

Точность прогноза определяется объемом статистических данных прогнозируемого показателя  $V$ , и чем данных больше, тем надежнее прогноз; неизменностью тенденции поведения прогнозируемого показателя; глубиной (интервал времени  $T$ ) прогноза, и чем он больше, тем сильнее возрастает ошибка прогноза. Максимальное правдоподобие прогнозируемых показателей зависит от глубины прогноза  $T_M^*$  и объема  $V$  статистических данных прогнозируемых экономических показателей предприятия. Представить функцией  $P(t) = F[X(t), V(t)]$  достоверность того, что прогнозируемый экономи-

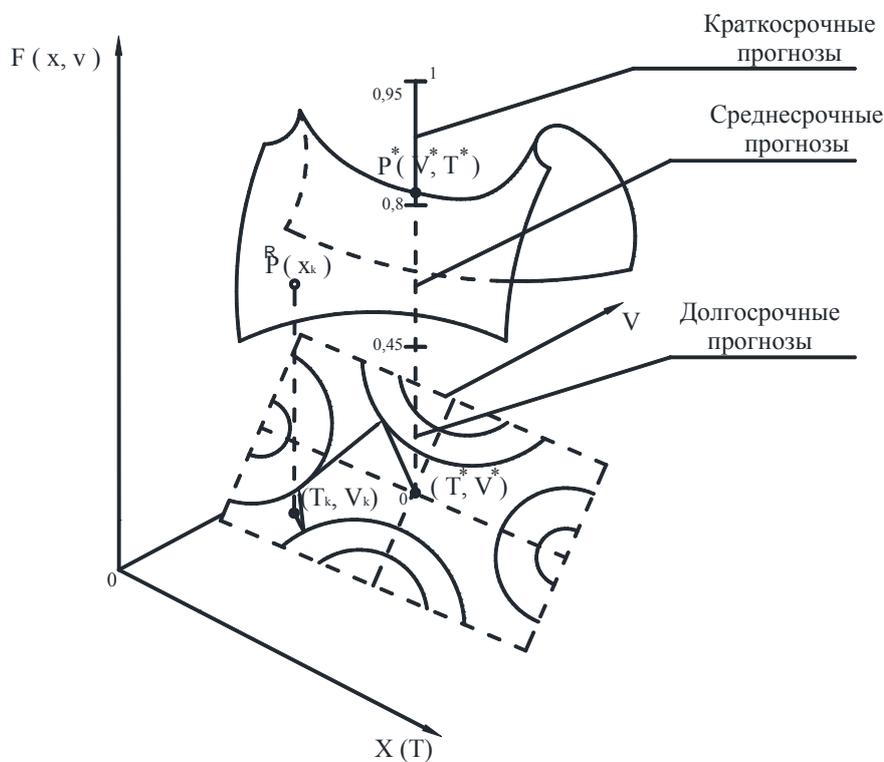


Рис. 3. Графическое изображение точки  $P^*(T^*, V^*)$  в координатах: время  $T(x)$  прогноза параметров – объем выборки;  $V(x)$  – вероятность  $P(x)$  устойчивого развития предприятия

номический показатель предприятия будет правдоподобным на заданном временном интервале при минимальной статистической выборке, которая характеризует тенденцию его поведения.

Чтобы задать экономические параметры предприятия на временной промежуток  $[t_1^F, t_2^F]$  в будущем, необходимо осуществить выборку статистических данных прогнозируемых параметров за промежуток времени  $[3t_1^P, 3t_2^P]$  в прошлом и вычислить из этой выборки  $M(x_1)$  – математическое ожидание искомых параметров и их дисперсию. Полученные по указанной методике прогнозные экономические параметры предприятия распределяются в окрестности седловой точки. На рис. 3 представлено графическое изображение точки  $P^*(T^*, V^*)$ .

В условиях кризиса достоверность значений прогнозируемых экономических показателей предприятия уменьшается, что свидетельствует о понижении их надежности и правдоподобия. Избранные значения временного интервала глубины выборки позволяют рассчитать минимальный объем информации «предыстории» изменения экономических показателей предпри-

ятия, достаточный для выполнения наиболее правдоподобного прогнозирования устойчивого развития предприятия на любой заведомо заданный промежуток времени.

Разработанный метод оценки расчетных экономических показателей дает возможность получить погрешность в пределах доверительного интервала, используя определенное количество измерений их значений, которые поступают за промежуток времени  $T$ . Показано, что экономические прогнозные параметры предприятия необходимо составлять по их анализу за время, в три раза превышающее время прогноза.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузык, Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2008. – 575 с.
2. Ревенко, Д. С. Методы и модели прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными / Д. С. Ревенко, В. М. Вартамян // Бизнес-информ. – 2009. – № 6. – С. 71–74.
3. Четыркин, Е. М. Статистические методы прогнозирования / Е. М. Четыркин. – М.: Статистика, 1977. – 200 с.
4. Усов, А. В. Моделирование систем с распределенными параметрами: монография / А. В. Усов, А. Н. Дубов, Д. В. Дмитришин. – Одесса: Астропринт, 2002. – 664 с.

Научное издание

## ИЗВЕСТИЯ Волгоградского государственного технического университета № 11 (114), 2013 г.

Серия «АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ  
(теория, практика, перспектива)»  
(Выпуск 16)

*Межвузовский сборник научных статей*

Редактор *Е. В. Кравцова*  
Компьютерная верстка *Е. В. Макаровой*

Перевод на английский язык выполнен профессиональным бюро переводов «ЮНИТ»

Темплан 2013 г. (научные издания). Поз. № 51н.  
Подписано в печать 22.07.2013. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная.  
Гарнитура Times. Печать офсетная. Усл. печ. л. 14,88. Уч.-изд. л. 15,43.  
Тираж 150 экз. Заказ

Волгоградский государственный технический университет.  
400005, Волгоград, просп. В. И. Ленина, 28, корп. 1.

Отпечатано в типографии ВолгГТУ.  
400005, Волгоград, просп. В. И. Ленина, 28, корп. 7.

В сборнике научных статей «Известия высших учебных заведений», серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)» публикуются статьи, которые содержат результаты теоретических и экспериментальных исследований, представляют научный и практический интерес для широкого круга специалистов в области экономики.

Вопрос об опубликовании статьи или ее отклонении решает редакционная коллегия сборника, которая утверждается ректором университета, ее решение является окончательным. Редколлегия направляет представленный для издания материал на рецензирование.

Рукопись должна быть набрана и сверстана в текстовом редакторе Word и распечатана на лазерном принтере в режиме полной загрузки тонера. Формат бумаги А4 (210×297 мм).

Для ускорения подготовки издания необходимо представлять файлы статей на дискетах или компакт-дисках (CD) в полном соответствии с распечатанным оригиналом. Дискета должна быть вложена в отдельный конверт, на этикетке дискеты указываются фамилии авторов статьи.

При наборе текста следует соблюдать следующие требования: поля – верхнее – 2,0 см, нижнее – 3,0 см, левое – 2,5 см, правое – 2,5 см; шрифт Times, кегль 14, интервал полуторный.

Текст набирается с применением автоматического переноса слов, перед знаками препинания (в том числе внутри скобок) пробелы не допускаются, после них ставится один пробел. Разрядка слов не допускается, следует избегать перегрузки статей большим количеством формул, рисунков, таблиц. Для набора символов в формульном редакторе MS Equation (MS Word) использовать установки (Стиль/Размеры) только по умолчанию; рисунки должны быть выполнены в редакторах векторной графики, таких как CorelDRAW или в любом приложении к Word. Допускается сканирование рисунков в программе Microsoft Photo Editor.

Инициалы и фамилия автора (авторов) пишутся над заглавием статьи. Ниже заглавия, перед основным текстом, указывается организация или предприятие, в котором работает автор статьи. В конце статьи ставится полное название учреждения, которое рекомендует статью для публикации, дата и подпись автора (всех авторов).

Литературные ссылки должны быть оформлены в соответствии с ГОСТ 7.1–2003 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления». Библиографический список использованной литературы, составленный в порядке упоминания в тексте, дается в конце статьи; связь с основным текстом осуществляется цифровым порядковым номером в квадратных скобках в строке. Подстрочные ссылки не допускаются.

Иностранные фамилии и термины в тексте следует приводить в русском переводе. В библиографическом списке фамилии авторов, полное название книг и журналов приводится на языке оригинала.

Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

При обозначении единиц физических величин должна применяться Международная система единиц (СИ).

Объем статьи не должен превышать 8 страниц бумаги формата А4, включая таблицы и библиографический список; число рисунков – не более четырех, включая рисунки, помеченные буквами *a*, *b*, и т. д. Рекомендуется включать в сборник статьи с авторским коллективом не более четырех человек с участием каждого автора в одной–двух статьях.

Статьи должны представлять сжатое четкое изложение результатов, полученных автором без повторов приводимых данных в тексте статьи, таблицах и рисунках. К статье должны быть приложены: сведения об авторах (полное имя, отчество, фамилия, ученая степень, звание, домашний адрес, номер телефона служебный, домашний, E-mail), документация, подтверждающая возможность ее открытого опубликования.

## *Дорогие читатели!*

Вы держите в руках свежий номер журнала «Известия» ВолгГТУ, серия – «Актуальные проблемы реформирования российской экономики: теория, практика, перспектива». Темой этого номера стала статья канд. экон. наук доцента кафедры «Мировая экономика и экономическая теория» нашего университета Ирины Владимировны Аракеловой на тему: «Формирование и развитие потребительской экономики в России: возможности и перспективы». В этой статье автор, основываясь на фактическом материале, что называется с цифрами в руках, показывает потребительский характер современной российской экономики и ее регионов. Хорошо это или плохо? Автор не дает однозначного ответа на этот вопрос, но отмечает, что целью развития любой национальной экономики, в конечном счете, является потребление, которое проявляется в росте уровня и качества жизни населения. В рыночной экономике, с ростом уровня доходов, люди не начинают потреблять больше, они начинают потреблять качественнее. И это отлично, но только в том случае, если это потребление удовлетворяется за счет потребления отечественных продуктов высокого качества конкурентоспособных как на внутреннем, так и на внешних рынках. В противном случае, он развивает чужую экономику, а не свою собственную.

Так, в общем-то, и происходит в современной России: мы потребляем в лучшем случае продукты отечественной сборки (автомобили, сложно-бытовую технику), пользуемся чужим программным обеспечением и т. п. Другими словами, мы кормим производителей в других странах! Источником нашего дохода являются энергоресурсы, а не производство отечественных конкурентоспособных товаров и услуг. Однако есть такие сферы национального бизнеса, где по определению производятся только отечественные товары и услуги – это сферы деятельности малого и микробизнеса бизнеса России. Никто не будет к нам ездить за тридевять земель ремонтировать наше жилье, автомобили, обслуживать нас в магазинах и парикмахерских и т. д. Следовательно, малый и микробизнес, в основном, удовлетворяет потребительские предпочтения наших граждан.

Именно в сфере малого бизнеса, который своей деятельностью удовлетворяет наши повседневные потребности, складываются отношения лояльности потребителей и производителей в лице тех, кто нас обслуживает. Потребители (не важно, на каком рынке они функционируют) по природе своей толерантны. Они постоянно ищут, где их лучше обслужат, и стремятся вернуться туда же. Таким образом, возникают целые сети, где лояльный потребитель уже приобрел статус лояльного клиента – партнера, который стремится поддерживать с производителем партнерские отношения, поддерживая тем самым его бизнес в своих собственных интересах.

Какой же вывод можно сделать? Потребительская экономика российского типа не может замотивировать, скажем, крупные корпорации сделать свой бизнес социально ответственным и более предсказуемым, но она вполне может за счет использования партнерских программ лояльности укрепить внутреннюю конкурентоспособность региональных экономик. Другими словами, именно потребительская экономика является основой и внешней средой существования малого бизнеса.

Нам бы очень хотелось знать Ваше мнение, дорогой читатель, о проблемах потребительской экономики, о том, как ее можно использовать в интересах всего общества, в условиях, когда основным источником финансирования доходов населения в стране являются не инновационная экономика, а ресурсоориентированная. И еще один вопрос: как мы можем использовать для дальнейшего развития национальной экономики России ту потребительскую ее модель, которую мы создали?

*Л. С. Шаховская,*  
д-р экон. наук профессор, редактор серии  
«Актуальные проблемы реформирования российской экономики  
(теория, практика, перспектива)»

# ТЕМА НОМЕРА

УДК 658.8  
ББК У291.3

*И. В. Аракелова*

## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ: ВОЗМОЖНОСТИ И ОГРАНИЧЕНИЯ**

**Волгоградский государственный технический университет**

В статье проводится оценка этапа развития потребительской экономики в России. Рассматриваются возможности и ограничения регионов в развитии потребительской экономики. Автором делается вывод о влиянии социально-экономического развития регионов на формирование потребительской экономики, о степени ориентации экономики на потребителя.

*Ключевые слова:* потребительская экономика, общественные ресурсы экономического развития, социальная ответственность бизнеса, социальное партнерство, гражданское общество.

*I. V. Arakelova*

## **BUILDING AND DEVELOPMENT OF CONSUMER ECONOMY IN RUSSIA: POSSIBILITIES AND LIMITATIONS**

**Volgograd State Technical University**

The article analyses the stage of the development of Russia's consumer economy, and discusses possibilities and limitations of the regions for the development of the consumer economy. The author concludes on both the impact of social and economic development of the regions on consumer economy building, and a degree of economic orientation to the customer.

*Keywords:* consumer economy, social resources of economic development, business social responsibility, social partnership, civil society.

США, ведущие европейские державы, Японии принято считать странами с идеальной моделью потребительской экономики. В настоящее время этот вопрос является дискуссионным. Так, долги США за 2012 г. составляют 16 трлн дол., в 2011 г. долги Великобритании – 9,8 трлн дол., Германии – 5,62 трлн дол., Франции – 5,63 трлн дол., Японии – 2,7 трлн дол., Италии – 2,7 трлн дол., Испании – 2,6 трлн дол., Люксембурга – 2,1 трлн дол., Швейцарии – 1,3 трлн дол. Анализ последнего пятилетия показывает стабильно высокие темпы развития российского потребительского рынка – 10–15 % прироста ежегодно. Даже негативное влияние инфляционных процессов не останавливает наметившуюся с 2000 г. тенденцию превращения России в общество потребления. Рассматривая структуру ВВП разных стран [1, 2], в том числе и России, можно сделать следующие выводы:

1) Со второй половины XX в. структура экономики европейских стран изменилась. Если раньше в структуре ВВП мировой экономики

основная доля приходилась на вторичный сектор, то сегодня преобладает третичный сектор.

2) В России преобладает первичный сектор, но медленными темпами растет сектор обрабатывающей промышленности. Так, за период с 2002 по 2012 гг. наблюдается последовательное увеличение темпов роста обрабатывающей промышленности. В 2002 г. на долю обрабатывающей промышленности приходилось 1645,5 млрд руб., в 2003 г. – 1897,7 млрд руб., в 2004 г. – 2590,9 млрд руб., в 2005 г. – 3388,5 млрд руб., в 2006 г. – 4116 млрд руб., в 2007 г. – 5025,2 млрд руб., в 2008 г. – 6163,9 млрд руб., в 2009 г. – 5005,3 млрд руб., в 2010 г. – 5934,7 млрд руб., в 2011 г. – 7385,5 млрд руб., в 2012 г. – 8091,7 млрд руб. Снижение в 2009 г. можно рассматривать как следствие экономического кризиса 2008 г. На взгляд автора, очень важным фактом, влияющим на формирование и развитие потребительской экономики в России, является рост числа предприятий малого бизнеса в обрабатывающей отрасли [3]. Так, в струк-

туре вновь образованных предприятий малого предпринимательства в России на долю обрабатывающей отрасли в 2009 г. приходилось 17,6 %, в 2010 г. – 16,3 %, в 2011 г. – 19,7 %.

3) Акцент в экономическом развитии ведущих мировых держав делается на сферу услуг, обрабатывающая промышленность постепенно перемещается в страны со слаборазвитой, переходной экономикой. В России имеется потенциал для развития потребительской экономики. Для оценки потенциала развития потребительской экономики следует провести сравнительный анализ регионов России. По уровню среднедушевого денежного дохода населения в месяц на 1-м месте

стоит Центральный федеральный округ, что соответствует 27091 руб., на 2-м месте – Уральский федеральный округ (23638 руб.); на 3-м месте – Дальневосточный федеральный округ (22870 руб.); на 4-м месте – Северо-Западный федеральный округ (21156 руб.); на 5-м месте – Приволжский федеральный округ (17282 руб.); на 6-м месте – Южный федеральный округ (16584 руб.); на 7-м месте – Сибирский федеральный округ (16568 руб.) (табл. 1). Динамика роста среднедушевых денежных доходов положительная. Средняя величина темпов роста среднедушевых доходов населения в месяц в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составляет 6 %.

Таблица 1

Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц; рублей)

Регионы России	Годы					Место, занимаемое в Российской Федерации 2011 г.
	2007	2008	2009	2010	2011	
Российская Федерация	12540	14864	16895	18951	20755	
Центральный федеральный округ	16631	18590	21931	24645	27091	1
Северо-Западный федеральный округ	13163	14915	17390	19837	21156	4
Южный федеральный округ	9277	11423	12929	15114	16584	6
Северо-Кавказский федеральный округ	7548	9675	11402	13253	15050	8
Приволжский федеральный округ	9959	12392	13962	15840	17282	5
Уральский федеральный округ	15222	18952	20073	21742	23638	2
Сибирский федеральный округ	10414	13045	13714	15007	16568	7
Дальневосточный федеральный округ	13597	15916	18762	20807	22870	3

Источник: [4]

По данным Росстата, в структуре денежных доходов населения основная часть получаемого дохода приходится на статью «Оплата труда» и «Другие доходы» (включая скрытые, от продажи валюты, денежные переводы и пр.). Причем, темпы роста по статье «Другие доходы» выше, чем по статье «Оплата труда».

Структура использования денежного дохода представлена в табл. 2. Основная статья использования денежных доходов во всех регионах России – это «Покупка товаров и оплата услуг», далее «Обязательные платежи и разнообразные взносы», затем «Приобретение недвижимости». В 2011 г. наблюдается резкое снижение показателя «Прирост финансовых активов» по всем регионам. На 1-м месте в 2011 г. по статье «Покупка товаров и оплата услуг» – ЮФО, на 2-м месте – Приволжский федеральный округ, на 3-м месте – Северо-Западный федеральный округ, на 4-м месте – Северо-Кавказский федеральный округ, на 5-м месте –

Центральный федеральный округ, на 6-м месте – Уральский и Сибирский федеральные округа, на 7-м месте – Дальневосточный федеральный округ. Темпы роста в 2011 г. по сравнению с 2005 г. по федеральным округам составляют: Центральный округ – 101,5 %, Северо-Западный округ – 113,49 %, Южный округ – 105,4 %, Северо-Кавказский округ – 97,1 %, Приволжский округ – 107,4 %, Уральский округ – 113,5 %, Сибирский округ – 103 %, Дальневосточный округ – 107,2 %.

В структуре потребительских расходов домашних хозяйств наибольший процент приходится на покупку непродовольственных товаров, причем во всех регионах (табл. 3). В 2011 г. на 1-м месте по покупкам продуктов питания Северо-Кавказский федеральный округ, на 2-м месте – Южный федеральный округ, на 3-м месте – Северо-Западный федеральный округ, на 4-м месте – Приволжский федеральный округ, на 5-м месте – Сибирский федеральный ок-

руг, на 6-м месте – Дальневосточный федеральный округ, на 7-м месте – Центральный федеральный округ, на 8-м месте – Уральский федеральный округ. По статье «Покупка непродовольственных товаров» на 1-м месте – Приволжский федеральный округ, на 2-м месте – Сибирский федеральный округ, на 3-м месте – Уральский федеральный округ, на 4-м месте – Дальневосточный федеральный округ, на 5-м месте – Центральный федеральный округ, на 6-м месте – Южный федеральный округ, на 7-м месте – Северо-Западный федеральный округ, на 8-м месте – Северо-Кавказский федеральный округ. По доле региона ЮФО находится на 6-м

месте в таких показателях развития национальной экономики, как «валовой региональный продукт» (6,2 %), «поступления налогов и сборов в бюджетную систему РФ» (4,23 %, в т. ч. в федеральный бюджет 2,56 %), уступая Приволжскому, Уральскому, Сибирскому, Центральному, Северо-Западному федеральным округам РФ. По уровню инвестиций в основной капитал ЮФО на 7-м месте; по доле экспорта – на 7-м месте, по доле импорта – на 3-м месте, но с огромным разрывом от лидеров. Так, доля импорта в Центральном федеральном округе составляет 60,8 %, в Северо-Западном федеральном округе – 19,2 %, в ЮФО – 4,2 %.

Таблица 2

**Структура использования денежных доходов населения (в процентах от общего объема денежных доходов)**

Регионы России	Покупка товаров и оплата услуг			Обязательные платежи и разнообразные взносы			Приобретение недвижимости			Прирост финансовых активов			Из него прирост (уменьшение) денег у населения		
	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011	2000	2005	2011
Российская Федерация	75,5	69,6	73,5	7,8	10,1	10,3	1,2	2,5	4,0	15,5	17,8	12,2	2,8	1,5	1,6
Центральный федеральный округ	85,2	71,5	72,6	10,0	10,0	10,8	1,9	4,2	6,8	2,9	14,3	9,8	-8,8	-3,1	-2,1
Северо-Западный федеральный округ	71,4	64,5	73,2	7,1	10,4	12,1	1,6	2,6	5,5	19,9	22,5	9,2	7,0	4,6	-3,4
Южный федеральный округ	80,6	78,4	82,6	4,9	8,9	8,8	0,6	1,5	1,6	13,9	11,2	7,0	1,8	-5,0	-3,9
Северо-Кавказский федеральный округ	78,1	75,1	72,9	3,4	5,2	4,6	0,3	0,5	0,5	18,2	19,2	22,0	9,7	1,9	15,4
Приволжский федеральный округ	73,9	70,4	75,6	6,0	9,2	8,8	0,7	1,5	1,8	19,4	18,9	13,8	7,2	4,8	6,0
Уральский федеральный округ	54,6	62,9	71,4	8,6	12,8	12,0	0,4	1,5	2,6	36,4	22,8	14,0	20,0	10,0	6,1
Сибирский федеральный округ	69,5	69,3	71,4	6,4	10,2	11,4	0,5	1,4	2,3	23,6	19,1	14,9	9,9	3,6	4,8
Дальневосточный федеральный округ	65,9	62,3	66,8	7,3	11,1	12,6	1,3	1,6	2,5	25,5	25,0	18,1	10,4	3,9	2,6

Источник: [4]

Таблица 3

**Структура потребительских расходов домашних хозяйств (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств; в процентах)**

Регионы России	Покупка продуктов питания					Покупка непродовольственных товаров					Покупка алкогольных напитков					Оплата услуг				
	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011
Российская Федерация	35,5	36,1	30,5	32,9	32,6	46,2	38,5	37,8	38,7	39,3	4,9	1,9	1,7	1,7	1,7	13,4	23,5	26,8	26,7	26,4
Центральный федеральный округ	...	37,3	27,3	30,6	30,5	...	35,7	39,4	39,5	38,6	...	1,7	1,3	1,4	1,6	...	25,3	28,6	28,4	29,3

Окончание табл. 3

Регионы России	Покупка продуктов питания					Покупка непродовольственных товаров					Покупка алкогольных напитков					Оплата услуг				
	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011	1990	2005	2009	2010	2011
Северо-Западный федеральный округ	...	36,2	31,8	34,0	33,4	...	37,0	34,3	36,0	36,3	...	2,3	2,0	2,0	1,9	...	24,5	28,4	28,0	28,4
Южный федеральный округ	...	...	...	37,4	37,6	...	...	...	37,0	36,9	...	...	...	1,8	1,8	...	...	...	23,8	23,7
Северо-Кавказский федеральный округ	...	...	...	39,6	43,5	...	...	...	40,2	35,1	...	...	...	1,4	1,2	...	...	...	18,9	20,2
Приволжский федеральный округ	...	37,4	32,1	33,7	33,0	...	38,4	37,2	39,4	41,8	...	2,0	2,0	1,9	1,8	...	22,2	25,3	24,9	23,4
Уральский федеральный округ	...	30,8	30,0	30,2	29,9	...	43,4	36,2	38,6	41,0	...	2,1	2,0	1,8	1,8	...	23,7	28,4	29,4	27,3
Сибирский федеральный округ	...	33,1	31,2	33,8	32,6	...	42,5	39,7	38,9	41,2	...	2,0	1,8	1,7	1,7	...	22,4	24,7	25,6	24,5
Дальневосточный федеральный округ	...	35,1	30,6	32,8	31,4	...	38,8	37,0	38,5	40,9	...	1,9	1,5	1,5	1,6	...	24,2	27,8	27,3	26,1

Таблица 4

Сравнительный анализ регионов России по состоянию за 2011 г.

Показатели	ЮФО	Центральный федеральный округ	Северо-Западный федеральный округ	Северо-Кавказский федеральный округ	Приволжский федеральный округ	Уральский федеральный округ	Сибирский федеральный округ	Дальневосточный федеральный округ
1. Валовой региональный продукта (баллы)	2	5	3	1	4	4	3	2
2. Темпы роста пром. производства (баллы)	5	4	4	2	5	2	4	5
3. Среднедушевые денежные доходы населения в месяц (баллы)	3	5	4	2	3	4	3	4
4. Потребительские расходы населения в месяц (баллы)	3	5	4	4	3	4	2	4
5. Уровень занятости населения (баллы)	2	4	5	1	3	3	3	3
6. Оборот розничной торговли	2	5	2	1	4	2	3	1
7. Среднегодовая численность занятых в экономике	2	4	5	1	2	3	2	3
Итого:	19	31	25	12	24	22	20	22

Источники: сост. автором

Для оценки возможностей и уровня развития потребительской экономики в регионах России необходимо сравнить данные регионы по следующим показателям: ВВП, темпы роста промышленного производства, среднедушевые денежные доходы населения в месяц, потребительские расходы населения в месяц, уровень занятости населения, оборот розничной торговли, среднегодовая численность занятых в экономике. В предлагаемой автором методике каждый из приведенных показателей оценивается от 1 до 5 баллов: 1 балл – очень низкое значение данного показателя; 2 балла – низкое значение данного показателя; 3 балла – среднее значение данного показателя; 4 балла – высокое значение данного показателя; 5 баллов – очень высокое значение данного показателя. Суммируя показатели оценки, получается показатель, характеризующий уровень развития потребительской экономики региона. Чем больше его значение по сравнению с регионом-конкурентом, тем более устойчиво положение данного региона. Максимальное значение суммы показателей – 35 баллов. Результатом подобного сравнительного анализа будет перечень факторов, влияющих на формирование потребительской экономики в макрорегионах России. Если проранжировать полученные итоговые значения показателей табл. 4, то: 1-е место – Центральный федеральный округ, 2-е место – Северо-Западный федеральный округ, 3-е место – Приволжский федеральный округ, 4-е место разделили Уральский и Дальневосточный федеральные округа, 5-е место – Сибирский федеральный округ, 6-е место – Южный федеральный округ, 7-е место – Северо-Кавказский федеральный округ.

Полученные результаты свидетельствуют о разном уровне развития потребительской экономики в регионах России. Как отмечается в монографии Д. П. Фролова «Маркетинговая парадигма регионального развития»: «Высочайшее разнообразие условий, ресурсов, факторов социально-экономического развития регионов требует безусловного учета их пространственной специфики при разработке и реализации стратегического планирования и управления. Отсутствие на государственном уровне стратегического видения потенциала российских регионов, их будущего, специфики и комбинации перспективной системы пространственных статусов остается серьезной проблемой, осложняющей гармоничное развитие экономического пространства России в региональном аспекте» [5, с. 39]. Можно добавить, что разные социально-экономические уровни развития регионов

в России являются ограничением для развития в ней потребительской экономики. Возможным решением проблемы будет применение маркетингового подхода в управлении региональным развитием и формирование взаимовыгодных хозяйственных связей регионов. По его мнению, «межрегиональные взаимодействия – процесс взаимного влияния регионов, выступающий универсальной формой их совместного развития (коэволюции)» [5, с. 27]. Таким образом, современный этап развития потребительской экономики в России требует новых подходов в управлении регионами и межрегиональном взаимодействии. Это позволит, в конечном итоге, создать конкурентоспособную экономику России, ориентированную на человека, его потребности. Поскольку **потребительская экономика** – это экономика, в центре которой стоит человек, со своими потребностями как низшего, так и высшего порядка, то есть потребностью в самореализации [5]. Высшая ступень развития потребительской экономики – это создание инфраструктуры, системы отношений между субъектами экономики, ориентированными на человека [6].

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1139821848594](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139821848594)
2. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#)
3. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/prom/sposob.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/prom/sposob.htm)
4. Федеральная служба государственной статистики России. – Режим доступа: URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_13/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_13/Main.htm)
5. Фролов, Д. П. Маркетинговая парадигма регионального развития: монография / Д. П. Фролов; ВолГУ. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2013.
6. Аракелова, И. В. Потребительская экономика в современном информационном обществе / И. В. Аракелова // Наука в современном информационном обществе = Science in the modern information society : матер. Междунар. науч.-практ. конф., Москва, 3–4 апреля 2013 г. – Vol. 2 / spc Academic. – North Charleston (SC, USA). – С. 176.
7. Шаховская, Л. С. Потребительская экономика: сущность, содержание, принципы / Л. С. Шаховская, И. В. Аракелова // Актуальные вопросы современной экономической науки : сб. докл. XI Междунар. науч. конф., г. Липецк, 23 февраля 2013 г. – Липецк: Издательский центр «Гравис» [и др.], 2013. – С. 11.
8. Мушкетова, Н. С. Роль и место инновационных процессов в социально-экономическом развитии общества / Н. С. Мушкетова, Е. С. Бурькин // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 6 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 14). – С. 37–41.

# ОТЗЫВ НА ПУБЛИКАЦИЮ А. Ф. ДЖИНДЖОЛИЯ и Н. В. ЧИГИРИНСКОЙ

УДК 378  
ББК 4484

*О. Н. Корженевская*

## СОВРЕМЕННАЯ ВЫСШАЯ ШКОЛА: ВЫЗОВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Волгоградский государственный технический университет

Статья анализирует основные институциональные вызовы, с которыми придется столкнуться современной российской высшей школе в связи с переходом на новый федеральный государственный образовательный стандарт, внутренними изменениями, затрагивающими ментальные приоритеты нашего общества, и возникновением новых форм сотрудничества рынка образовательных услуг и рынка труда. Выявлены основные перспективные направления развития российского высшего образования как возможный продуктивный ответ на вышеобозначенные вызовы.

*Ключевые слова:* компетенция, ФГОС, междисциплинарный подход, коммерциализация образования, прогнозирование, институциональные вызовы.

*O. N. Korzhenevskaya*

## CONTEMPORARY HIGH SCHOOL: CHALLENGES AND TRENDS

Volgograd State Technical University

The article analyzes the main institutional challenges that Russia's contemporary higher education will have to tackle, owing to its transition to a new federal state educational standard, to internal changes affecting mental priorities of our society, and to the occurrence of new forms of cooperation between the market for education services and that for labour. The author reveals main promising trends for Russia's higher education as a possible efficient answer to the challenges mentioned here above.

*Keywords:* competence, federal state educational standards, interdisciplinary approach, commercialization of education, prediction, institutional challenges.

Наша страна стоит на пороге значительных перемен. Все большая интеграция в мировое общество, накопившиеся внутренние противоречия, изменения в менталитете граждан, проникновение рыночных принципов организации в отрасли, традиционно считавшиеся чисто социальными, – все это требует существенных институциональных преобразований во всех сферах жизни общества, в том числе в образовании. В последнее время особенно интенсивно идет перестройка системы высшего профессионального образования (ВПО). Ведь именно на данной ступени формируется мыслящая элита, которая впоследствии займет ключевые посты в отечественной экономике, будет нести ответственность за стабильность экономического развития и завершит начатые реформы. Для этого она должна быть подготовлена по новым стандартам, обладать уникальными компетенциями и адаптивностью к быстро меняющимся услови-

ям хозяйствования. Чтобы выработать адекватную программу стратегического управления высшим учебным заведением, понять, как эффективнее реализовывать имеющиеся образовательные программы, следует хорошо ориентироваться в наметившихся направлениях трансформации современной высшей школы, а также понимать сущность институциональных вызовов и внутренних конфликтов, с которыми ВПО сталкивается прямо сейчас.

Некоторые сложности, возникающие в рамках системы высшего профессионального образования, хорошо изучены учеными, работающими в данной области [2, с. 37–43]. Другие только начинают проявляться на практике, но тем не менее представляют собой серьезную угрозу качеству подготовки выпускников.

На рисунке представлена классическая структура российского высшего профессионального образования.



Действующая структура высшего профессионального образования в России

Источники: сост. автором.

Провозглашенный в начале XXI века инновационный курс экономического развития страны, базой которого по логике вещей должны стать высокие технологии и интеллектуальный труд, нуждается в специалистах с различным компетентностным уровнем. Удобнее всего реализовать подготовку таких специалистов в условиях многоуровневого образования. К тому же обязательства, принятые Россией при вступлении в Болонский процесс, делают переход к многоуровневому образованию неизбежным.

В статье А. Ф. Джинджолия и Н. В. Чигиринской о новом взгляде на ФГОС (федеральный государственный образовательный стандарт) в инженерном образовании *переход к широкому направлению подготовки вместо специальности* назван своевременной и объективной мерой. Такой подход сокращает время обучения и финансовые затраты на подготовку одного специалиста. Помимо этого авторы справедливо указывают на снижение расходов государства на мониторинг качества образовательного процесса, так как студент имеет возможность самостоятельно оценить качество предлагаемых образовательных услуг и вряд ли станет продолжать обучение в вузе, в котором по объективным причинам не смог получить желаемых знаний [1, с. 6].

При внешних преимуществах такой переход таит в себе несколько довольно опасных скрытых угроз. Одну из них четко обозначили А. Ф. Джинджолия и Н. В. Чигиринская – это

разница в необходимых временных затратах по подготовке гуманитария и качественного инженера. Если для гуманитарных специальностей срок бакалавриата в три-четыре года, в принципе, достаточен для усвоения ключевых знаний для будущей работы, то превратить абитуриента в эрудированного инженера за три-четыре года – практически непосильная задача [1, с. 6].

Второй проблемой, проистекающей из сложностей природы широкопрофильной подготовки, является растущий в обществе парадокс: при относительном увеличении числа получивших высшее образование уровень профессиональной некомпетентности продолжает расти, выпускаемые специалисты не в силах соответствовать требованиям научно-технического прогресса [1, с. 9]. Это явление довольно печальное, но закономерное – широкопрофильная подготовка дает студенту только общий набор знаний и навыков, требующий впоследствии дополнительного углубления или специализации на рабочем месте или различных краткосрочных программах дополнительного профессионального образования. Таким образом, выпускаемый бакалавр или магистр (если речь идет о магистратуре не научного, а прикладного плана) не могут сразу после окончания вуза решать специфические практические задачи в ходе профессиональной деятельности.

И третья угроза перехода на широкопрофильную подготовку бакалавров заключается в растущей деградации качества среднего уров-

ня образования населения. Как уже было сказано выше, современный бакалавр для приведения полученных в ходе учебы навыков в соответствие с текущими требованиями работодателя вынужден идти на курсы дополнительного профессионального образования. Не все студенты имеют для этого достаточные материальные ресурсы. Кому-то не хватает внутренней мотивации к дополнительной учебе. Кто-то не в состоянии верно оценить качество и полезность предлагаемых конкретным учреждением программ ДПО. В связи с этим довольно большая доля студентов после окончания вуза соглашается на работу не по полученной специальности или за гораздо меньшую плату, или выполняет свои обязанности формально и в течение длительного периода некачественно. Создается целая прослойка общества, на бумаге имеющая высшее профессиональное образование, но не обладающая заявленными компетенциями. А именно общественное большинство, средний слой, создает среду социального взаимодействия, выражает мнение основной части потребителей рыночных и общественных благ и является объектом воздействия и зачастую реализатором реформ на местах. Довольно сложно провести в жизнь продуктивные преобразования в экономическом развитии страны, если их суть непонятна и не поддерживается большинством населения. И уж тем более ни о каком построении экономики знаний не может идти и речи.

Следующим институциональным вызовом, с которым предстоит столкнуться российской высшей школе, является *массовый характер*

*высшего образования и изменение функционального значения диплома о высшем образовании.* Особенных пояснений здесь не требуется, стоит лишь заметить, что высшее образование получают сегодня не для овладения какой-либо специальностью, а для наличия диплома, который воспринимается как формальный элемент, позволяющий при наличии соответствующих личных связей получить желаемую работу. К тому же, наряду с государственными увеличилось количество частных вузов, предлагающих программы ВПО всем, кто не уложился в рамки приема в госучреждения. Причем, многие студенты сегодня предпочитают платное высшее образование в негосударственном вузе, поскольку, как уже было сказано, важно не качество диплома, а его наличие, а завершение обучения в таких коммерческих образовательных структурах сопряжено для учащихся с гораздо меньшими трудовыми и интеллектуальными затратами. В одной только Волгоградской области в 2007/2008 учебном году в государственных и муниципальных вузах обучалось 100,3 тыс. человек, в негосударственных – 15,5 тыс. человек. С учетом временно углубляющейся демографической ямы, к 2011/2012 учебному году в регионе осталось 88,7 тыс. учащихся в государственных и муниципальных учебных заведениях, а количество студентов в негосударственных вузах даже возросло – до 16,1 тыс. человек [5].

В табл. 1 представлены государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования по видам.

Таблица 1

**Государственные и муниципальные образовательные учреждения высшего профессионального образования по видам [5]**

Образовательные учреждения (ОУ)	Годы					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Университеты, кол-во	346	346	350	345	349	334
в них студентов, тыс. человек	6133,1	6208,4	6214,8	6135,6	5848,7	5453,9
Академии, кол-во	168	166	165	177	176	169
в них студентов, тыс. человек	4488,4	4571,2	4596,8	4530,1	4392,3	3833,1
Институты, кол-во	146	146	145	140	128	123
в них студентов, тыс. человек	733,2	733,9	737,8	690,1	569,1	539,3
Федеральные университеты, кол-во	–	–	–	–	–	8
в них студентов, тыс. человек	–	–	–	–	–	262,9
Итого:						
общее кол-во ОУ	660	658	660	662	653	634
в них студентов, тыс. человек	911,5	903,2	880,2	915,4	887,4	818,5

Переход к общедоступному ВПО можно было бы рассматривать как позитивную тенденцию, но следующий феномен сводит на нет положительный эффект от роста количества студентов на 10000 человек населения.

Все чаще ученые и практики, работающие в системе ВПО, говорят о «феномене отторжения» сложных научных знаний и дисциплин. Он заключается в том, что слабая общеобразовательная база студента мешает ему адекватно воспринимать любой материал, который нельзя постичь с ходу. Особенно справедливо это для дисциплин физико-математического профиля, естественных и философских наук. Поэтому часто в вузах экзамены сдаются не по требова-

ниям к уровню освоения программы, а по фактическим возможностям конкретного человека. Соответственно падает средний уровень требований к качеству и глубине знаний среднестатистического студента.

Серьезной проблемой, которая требует активного управленческого вмешательства, является *кадровый вопрос*. Несмотря на то, что образовательный процесс в системе ВПО довольно хорошо обеспечен квалифицированными кадрами, и процент остепененности профессорско-преподавательского состава (ППС) растет, положение, в котором находятся вузовские преподаватели, нельзя назвать благоприятным (табл. 2).

Таблица 2

**Профессорско-преподавательский состав образовательных учреждений высшего профессионального образования (на начало учебного года; тысяч человек) [5]**

Показатели	Годы					
	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12
Государственные и муниципальные образовательные учреждения ВПО						
Численность ППС	334,0	340,4	341,1	342,7	324,8	319,0
Ученая степень:						
– доктор наук	39,4	41,2	42,1	42,6	40,2	41,1
– кандидат наук	162,8	168,9	173,5	175,9	169,2	168,5
Ученое звание:						
– профессор	34,7	35,3	35,6	35,7	32,6	32,8
– доцент	105,6	108,5	111,3	111,3	106,7	107,3
Негосударственные образовательные учреждения ВПО						
Численность ППС	44,4	47,7	37,7	35,1	32,0	29,2
Ученая степень:						
– доктор наук	8,3	9,4	5,1	4,4	3,8	3,7
– кандидат наук	21,1	22,9	19,1	17,1	16,3	15,0
Ученое звание:						
– профессор	7,0	8,1	4,1	3,7	3,2	3,1
– доцент	12,8	13,7	10,6	9,8	9,0	8,4

Сегодня широко распространена множественная занятость преподавателя, которая реализуется в форме сочетания работы в нескольких учебных заведениях, ведения большого числа несвязанных между собой курсов, услуг репетиторства, занятий наукой как дополнительным источником дохода, причем тематическая область исследований может быть далека от изначальных интересов ученого, и т. д. Множественная занятость преподавателей, нелIMITированная рабочая неделя нарушают принципы безопасной жизнедеятельности че-

ловека, приводят к перегрузкам, росту издержек преподавательского труда и снижению рабочей продуктивности. В итоге стимулов и существенной мотивации для активной деятельности по решению поставленных перед вузом задач у преподавателя практически не остается.

В завершение разговора об институциональных вызовах, встающих на пути перестройки современной высшей школы в России, хотелось бы отметить еще одну потенциальную угрозу, которой, к сожалению, уделяется недостаточно внимания как руководством высших образова-

тельных учреждений, так и на законодательном уровне, – это *сохранение баланса*. Речь идет о балансе теории и практики, а также коммерческой и социальной составляющей в реализации образовательных программ вуза.

Вопрос о балансе теории и практики встает в связи с тем, что современные программы ВПО часто критикуются за оторванность от процесса реальной рыночной деятельности компаний, слабый набор инструментов для решения производственных задач и недостаточное понимание специфики работы в той или иной отрасли. В результате, единодушным стремлением руководителей и ответственных лиц становится попытка насытить предлагаемые образовательные продукты максимальной долей практики, адаптированные к внешней рыночной среде. Однако А. Ф. Джинджолия и Н. В. Чигиринская приводят яркий пример Англии, которая в свое время чересчур увлеклась данной тенденцией, выстроив систему подготовки технических кадров, ориентированную исключительно на решение сиюминутных рабочих задач. В краткосрочном и среднесрочном периоде это позволило Англии занять лидирующие позиции в производстве во многих отраслях хозяйства, однако к концу XIX века именно такая система подготовки стала причиной все большего технологического отставания страны. Нарастить инновационный потенциал вновь удалось, добавив ряд теоретических дисциплин, расширяющих эрудицию студента [1, с. 7].

Баланс между коммерческим и социальным началом в образовательном процессе важен потому, что при излишней увлеченности рыночными принципами при наборе студентов вызывает нарушение общенациональной структуры подготовки специалистов. Множеством негосударственных и рядом государственных вузов реализуются те специальности, за которые абитуриент готов платить. Известный перекося российского рынка образовательных услуг – перевыпуск специалистов гуманитарных специальностей, особенно юристов, экономистов, менеджеров и финансистов. К тому же такой чисто рыночный подход делает высшее профессиональное образование труднодоступным для малообеспеченного населения. Отношения по принципу оказания обычных услуг «заплатил деньги – получил образовательную услугу» часто самими студентами и некоторыми вузовскими руководителями трансформируются в менее продуктивную формулу «заплатил деньги –

получил диплом», что исключает индивидуальные интеллектуальные усилия студента по освоению образовательной программы из числа факторов, необходимых для присвоения той или иной квалификации.

Проанализированные институциональные угрозы при правильном подходе могут стать дополнительными стимулами к эффективному развитию, а также послужить катализаторами формирования новых трендов в высшей школе. Таких направлений потенциальной трансформации российского высшего образования довольно много, поэтому предлагается остановиться только на некоторых из них.

Использование федеральных государственных образовательных стандартов в процессе обучения дает учебному заведению широкое поле для определения конкретного содержания образовательных программ и, частично, самого содержания учебного курса. Сегодня первоочередной задачей является формирование у студента компетенций, полезных и необходимых в его профессиональной деятельности. ФГОС предлагает к внедрению модульную систему обучения, которая подразумевает, что студент имеет право самостоятельно определять свою программу обучения, консультируясь по поводу выбора учебных курсов с вузом [1, с. 7].

Таким образом, перспективной представляется разработка большого числа элективов, особенно прикладного, междисциплинарного характера. Заинтересованный и правильно мотивированный студент сегодня хочет изучать не просто философию науки, а, например, философию финансов, чтобы понять психологию Уолл-Стрит. Он хочет научиться не только разрабатывать новые технологии, детали, оборудование, но уметь оценить экономический эффект от их внедрения. Пограничные направления науки такие, как социология медицины, экономическая психология, имиджелогия, биогеофизика, геомеханика, микроника, биохимия и многие другие в скором времени будут широко востребованы, так как формируются не по предметному, а по проблемному признаку. Они позволяют учитывать целостность и тотальную взаимосвязанность всего сущего в мире при конструировании управленческих решений. Студент, обладающий знаниями в области стыковых наук, может взглянуть на один и тот же предмет с нескольких сторон, более склонен к креативному нестандартному мышлению и поэтому имеет больше шансов на обнаруже-

ние максимально эффективного способа решения проблемы, новой сферы профессиональной деятельности и, как следствие, высокооплачиваемой работы.

При выборе элективного курса студенту следует принимать во внимание уровень своей подготовки для усвоения содержания выбранного электива, а также целесообразность использования приобретенных знаний и навыков в дальнейшей учебе или профессиональной деятельности.

Изучая элективные междисциплинарные курсы, студент имеет возможность значительно расширить свою теоретическую (фундаментальную) базу; познакомиться с самыми современными методиками и технологиями будущей профессии, иногда и приобрести опыт их использования; четче определиться со своей будущей специализацией; подготовиться к поступлению в аспирантуру; индивидуально пообщаться с лучшими учеными-преподавателями на интересные для себя профессиональные темы.

Основными мотивами для разработки элективных курсов преподавателем может стать желание внедрить в учебный процесс наработанные научные достижения; предложить авторский курс и свое видение интересующего круга вопросов; находить и подготавливать к работе будущих учеников собственной научной школы; повысить свое педагогическое искусство, статус и престиж.

Отсюда вытекает еще одна довольно популярная в мировом сообществе тенденция – персонализация учебных курсов. Во втором десятилетии XXI века мир буквально помешался на индивидуальности. Родился данный тренд на Западе, в Соединенных Штатах Америки, и постепенно перемещается к нам. Уже не так важно, что за продукт или образовательная услуга реализуется на рынке, важно, кто ее продает. Значение бренда вуза, бренда конкретной кафедры, личного бренда преподавателя возросли многократно. И хотя подобное явление наблюдалось и ранее (на лекции Вернадского, Лотмана, Пирогова, Лобачевского и других выдающихся ученых собиралось огромное количество слушателей), сегодня каждый преподаватель, чтобы выдерживать нарастающую конкуренцию, должен обладать уникальным, узнаваемым видением предмета, собственной позицией, яркой харизмой и индивидуальностью. Это особенно проявлено в сфере бизнес-тренингов, где личность и профессиональный авторитет

тренера определяют уровень спроса на предлагаемый им образовательный продукт. Но постепенно данная тенденция станет общей для всей сферы ВПО.

О компетентностном подходе, который в наши дни является основой для разработки всех образовательных, написано достаточно количество материалов, анализирующих его достоинство и провоцируемые им затруднения [3, с. 4–18]. В свою очередь хочется отметить, что данный подход центрирован на самом студенте, то есть наиболее важно, что смогут делать студенты по окончании изучения дисциплины (модуля) или программы в целом. Поэтому связь компетентностного подхода с потребностями работодателя необычайно тесна. Однако зачастую поднимается вопрос о том, что работодатель в большинстве своем не может четко сформулировать, каких специалистов, с какими качествами он ждет, поэтому процедуры изначальной разработки формируемых компетенций и их последующей оценки значительно усложняются [1, с. 9]. Хотелось бы заметить, что данная ситуация не является безвыходной. Здесь должно иметь место выявление скрытых потребностей и предпочтений работодателей, а в отдельных случаях (где это возможно) и создание таковых. Наблюдается прямая аналогия с процессом работы с потребителем в ходе маркетинговых исследований спроса и предложения. Потребитель тоже не всегда знает, какие свойства товара он желал бы получить в первую очередь. Задача маркетолога проникнуть в суть его возможных пожеланий. На рынке труда основным товаром является выпускник, обладающий определенным набором компетенций, его производителем – вуз, а конечным потребителем – работодатель. Бессмысленно требовать от работодателя жестко сформулированных требований. Чтобы исполнять свою задачу – обеспечивать хозяйственную систему страны подходящими кадровыми ресурсами, вуз должен проявить инициативу и предложить бизнес-сообществу возможные альтернативные варианты карт компетенций выпускника и методов их оценки. Рынку труда останется только выбрать наиболее подходящий из них и подкорректировать его.

Широкопрофильный характер подготовки выпускников по новым стандартам в ближайшем будущем спровоцирует активное развитие прикладных программ дополнительного профессионального образования. Они будут при-

званы обеспечить студентов специфическими знаниями в области профессиональной деятельности, более углубленными и детализированными, а также станут дополнительным источником получения доходов высшим образовательным учреждением в условиях частичного сокращения финансирования данной сферы государством [4].

В заключение хотелось бы отметить, что перечисленные тенденции представляют собой лишь скромную часть интересных институциональных преобразований, которые ждут российскую высшую школу в ближайшем будущем. В частности, в рамках данной статьи не были описаны процессы коммерциализации, информатизации образовательного процесса, потенциал перехода на проектную систему обучения и перспективы государственно-частного партнерства в образовании. Это отдельный материал для авторского исследования. Однако уже сейчас можно с уверенностью сказать, что высшее учебное заведение, учитывающее обозначенные тренды в процессе формирования стратегической программы своего развития, получит мощные дополнительные конкурентные преимуще-

ства не только в плане более качественного контингента учащихся, но и аккумуляции значительных финансовых потоков, кадровых ресурсов и инновационного потенциала.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Джинджолия, А. Ф. Новый взгляд на ФГОС в инженерном образовании: размышления после аккредитации / А. Ф. Джинджолия, Н. В. Чигиринская // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 5(108) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – С. 6–11.
2. Шаховская, Л. С. Проблемы реформирования российской высшей школы: взгляд изнутри / Л. С. Шаховская // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 1. – С. 37–43.
3. Зеер, Э. Ф. Модернизация профессионального образования: компетентностный подход: учеб. пособие / Э. Ф. Зеер, А. М. Павлова, Э. Э. Сыманюк. – М.: МПСИ, 2005. – 216 с.
4. Клячко, Т. Как федеральный бюджет планирует финансировать образование / Т. Клячко [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://ecpol.ru/index.php/macroeconomics/2012-04-05-13-38-34/435>
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: <http://ecpol.ru/index.php/macroeconomics/2012-04-05-13-38-34/435>

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ: МИКРОЭКОНОМИКА – МАКРОЭКОНОМИКА – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.111.62  
ББК У011.21

*М. Л. Альпидовская, Д. П. Соколов*

## ГЕНЕЗИС ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКАЯ РЕТРОСПЕКТИВА

**ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

Отношения собственности являются фундаментальными экономическими отношениями, присущими человечеству на протяжении всей истории его существования. Взяв за основу экономического анализа историю государства и общества, можно выявить национальные особенности функционирования отношений собственности и увидеть их современную трансформацию в исторической ретроспективе. В статье дается ретроспективный анализ отношений собственности в России от их возникновения до распада СССР.

*Ключевые слова:* отношения собственности, экономические интересы.

*M. L. Alpidovskaya, D. P. Sokolov*

## THE GENESIS OF PROPERTY RELATIONS IN RUSSIA: THE HISTORICAL RETROSPECTIVE

**FGOBU VPO «Financial University under the Government of the Russia Federation»**

The property relations are associated with fundamental economic relations of the mankind throughout the whole history of its existence. Considering the history of society and the state as a basis for economic analysis, it is possible to reveal national features of functioning of property relations and to see their modern transformation in a historical retrospective. The article performs retrospective analysis of Russia's property relations from their establishment up to the collapse of the USSR.

*Keyword:* property relations, economic interests.

«Исключая из истории политической экономии все, что относится к древним, новейшие экономисты добровольно лишают себя богатого источника для наблюдений и сравнений» [1, с. 22].

*Ж. А. Бланки*

Отношения собственности являются фундаментальными экономическими отношениями, присущими человечеству на протяжении всей истории его существования. Научный анализ данной категории, ограничивающийся историческими рамками в несколько десятилетий, приведет к возможности выявления особенностей и тенденций лишь в краткосрочном периоде. Тогда как, взяв за основу экономического анализа историю государства и общества, можно выявить национальные особенности функционирования отношений собственности и увидеть их современную трансформацию в исторической ретроспективе.

Итак, период разложения первобытнообщинного строя у славян совпал с трансформа-

цией рабовладельческих устоев в феодальные производственные отношения в Европе. Киевскому государству предшествовали государства, содержавшие в себе общинные, рабовладельческие и феодальные социально-экономические отношения – в особенности с середины X века. Важнейшим препятствием образованию рабовладельческой формации на Руси была сельская община, функционирующая в суровых природных условиях [2, с. 19].

Формирование и развитие феодальных отношений осуществлялось по нескольким направлениям. Во-первых, происходило окняжение земель в купе с обложением данью свободных общинников, перерастающей в феодальную ренту. Во-вторых, внутри сельской общи-

ны выделялись землевладельцы-феодалы, присваивающие труд безземельных людей, число которых увеличивалось по причине разложения общины. В-третьих, собственники земли «сажали» на землю рабов, обращая последних в зависимых крестьян [3, с. 227].

В основе экономики феодальной Руси лежало производство крестьянами на своих наделах, являющихся собственностью феодала, продукта как для себя, так и для феодала [4, с. 34]. Таким образом, эксплуатация зависимого населения осуществлялась в форме взимания ренты. В роли феодалов выступали князья, бояре, а с принятием христианства – церковь, играющая значимую роль в процессе феодализации Киевской Руси.

Уже к XII веку происходит окончательное оформление класса феодалов, эксплуатирующих разнообразное по своему составу и правовому положению феодально-зависимое сельское население. Феодальные отношения возникли на основе разложения патриархального уклада и сохранили в себе черты последнего. Оформление класса феодалов осуществлялось не на основе захватнического присвоения (как в странах, входивших в состав Римской империи), а в результате медленной экспроприации земель общинников князьями, дружинниками, церковью. Основной формой крупного частного землевладения была вотчина, являющая собой поначалу аллод – независимое частное землевладение, основанное на захватническом присвоении [5, с. 400]. Наличие обширной территории позволяло передавать землю в собственность, а не в условное владение, предполагающее феодальную иерархию.

Значимую роль играло ремесло, являющееся как самостоятельной отраслью хозяйства, так и источником средств производства для земледелия. До татаро-монгольского нашествия ремесло на Руси развивалось интенсивно. В городах и в сельской местности существовали ремесленники, как зависимые от феодала, так и свободные люди.

С XVII века начался новый этап развития отношений собственности, характеризующийся возникновением элементов капиталистических отношений на основе господства феодального способа производства и одновременным развитием крепостничества. Но крепостное право не создало новой системы отношений в сфере общественного воспроизводства: продолжалась эксплуатация крестьян помещиком посредст-

вом принуждения на основе присвоения последним земли и рабочей силы [6, с. 6].

Каковы основные черты изменений экономической системы России? Во-первых, оформился всероссийский рынок, сложились хозяйственные связи между регионами. Во-вторых, ремесло – изготовление на заказ – стало повсеместно перерастать в мелкотоварное производство – изготовление для рынка. В-третьих, стали появляться первые казенные мануфактуры [7, с. 63]. В-четвертых, усилились связи с рынком землевладельческих хозяйств. В-пятых, большое значение в общественном воспроизводстве приобрел торговый капитал, встроенный в замкнутый контур «производство – потребление». Ремесленники поставляли купцам продукты труда, далее поступающие на реализацию в магазины [8, с. 9]. Основным источником накопления купеческого капитала стала неэквивалентная торговля.

В эпоху правления Петра I крупная промышленность развивалась преимущественно богатыми торговцами. Правительство выдавало пособия на устройство мануфактурного производства, но они были невелики [8, с. 17]. Петр I наделил купечество правом покупать к фабрикам и заводам населенные деревни. Был издан указ, в соответствии с которым мастеровые были обязаны оставаться «вечно» на своих фабриках со своими семьями. Экономической причиной установления крепостного производства была низкая производительность труда, при условии которой выгоднее было использовать принудительный труд. Такая организация производственных отношений исключала возможность повышения производительности труда. В итоге долгое время отечественная продукция была неконкурентоспособной по сравнению с западными капиталистическими производствами и требовала обширных запретительных мер на продукцию последних.

Ко второй половине XVIII в. казенное строительство практически прекращается, в промышленность вкладываются преимущественно частные капиталы. На создаваемых предприятиях все большую роль играет наемный труд [9, с. 116]. Рынок рабочей силы увеличивался за счет расслоения крестьянства и появления большого числа крестьян-«отходников», ищущих заработка. Но вместе с тем промышленность (в особенности, крупная) развивалась преимущественно за счет расширения принудительного труда, то есть крепостнический

путь развития преобладал над капиталистическим.

Работавшие на фабриках вольнонаемные (к 1840 г. их было 54 %) не были свободными людьми, они являлись оброчными крестьянами, выплачивающими своему барину оброк из заработной платы. Таким образом, фабрикант выплачивал помещику посредством заработной платы рабочим часть его поземельной ренты, что не соответствовало экономическим интересам фабриканта и не способствовало развитию промышленности [10, с. 51]. На земле дело обстояло подобным образом. Нередко помещики так поднимали размер оброка, что для его выплаты крестьяне нанимались в батраки к барину.

Ликвидация крепостного права стала причиной резкого кризиса отечественной промышленности, так как производства с преобладающим крепостным трудом составляли значимую долю всех предприятий. Что же касается землевладения, то реформа 1861 года не создала буржуазного земледелия, став лишь шагом к нему. Она усилила противостояние между помещиками и крестьянами за выбор пути развития капитализма в сельском хозяйстве: быстрого американского, подразумевающего полную свободу крестьянина-собственника, или эволюционного германского [5, с. 488].

XIX век – переходный период, в котором совместно функционировали феодальная система барщины и капиталистическое хозяйство. Крестьянин, работающий ради удовлетворения потребностей продуктами своего труда вступал теперь в товарно-денежные отношения на рынок сельскохозяйственной продукции. Тем самым сельское хозяйство было фактически приравнено к фабрике – по способу и цели своего функционирования. Вместе с тем крестьян лишили примерно 40 % (в зависимости от региона и размера имения цифра колебалась от 8 до 75 %) земли, которую они обрабатывали, а за оставшуюся платили выкуп по ценам, превышающим рыночные. Крестьянин не стал самостоятельным землевладельцем, и крепостнические отношения просто изменили внешнее проявление, например, барщина реализовывалась в виде обработки помещичьей земли в качестве арендных платежей [10, с. 51]. Примерно 60 % выработанного уходило на уплату различных налогов и сборов. Таким образом, экономическое давление на крестьянина не только не ослабло, но даже усилилось.

Община, будучи в плачевном состоянии, все же оберегала крестьянство от полного об-

нищания, от его пролетаризации и от передела земли в пользу немногих крупных собственников. В результате реформы община стала выступать в роли субъекта налогообложения. Как отмечал В. И. Украинский, «...правительство, оковав освобожденное крестьянство круговой порукой, превратило общину из хозяйственного союза в универсальный аппарат выколачивания непосильных платежей».

В российской истории община занимала видное место вследствие позднего перехода от родового общества к феодальному и сохранения пережитков родового строя в новых общественных отношениях. Рабовладельческой формации присуща четкая охрана частной собственности, распространение которой вытесняет общинные отношения родового строя. Исключение рабовладения из общественного развития явилось причиной включения общины как формы общественного устройства в феодальную систему общества. В общем и целом народно-хозяйственное значение общины определялось следующими основными положениями: 1) право на землю каждого, рожденного в общине; 2) распределение земли соответственно потребностям и рабочей силе; 3) предохранение земельного владения от чрезвычайного измельчания; 4) поддержание беднейшей части населения и предохранение его от крайностей экономической зависимости; 5) распоряжение землями, не поступавшими в передел (земли общественной запашки, пастбища, леса, дороги, общественные сооружения); 6) поддержание общественного хозяйства [11, с. 48].

Общинное земледелие неизменно показывало большую эффективность и рачительность в сравнении с частными хозяйствами. Так, А. В. Чайнов указывает в отношении Воронежской губернии 1904 года на многократное (в 3–7 раз) превышении арендной платы за десятину над доходностью ее в земледельческом предприятии. О приоритете общины над частным хозяйством говорит также и то, что после революции крестьяне по собственной инициативе восстановили общину. К 1927 году 91 % крестьянских земель в РСФСР находились в общинном ведении [12, с. 27].

К концу XIX века обострение ситуации на селе и русская революция 1905 г. привели правительство к осуществлению столыпинской аграрной реформы. Крестьянин получил право частной собственности на землю. Был взят курс на разрушение общины. Деревенская буржуа-

зия выходила из общины для того, чтобы расширить свои владения. Бедные слои крестьянства лишались земли, закладывая ее в Крестьянском банке или продавая с целью уплаты долгов [13, с. 240]. Реформа усилила дифференциацию крестьянства и дала возможность крепостническому хозяйству просуществовать еще некоторое время. Зависимость приняла новые различные формы. Но принцип аграрных отношений изменен не был – большая часть крестьян не приняла частной собственности на землю.

Возникает вопрос: существовала ли кооперация в досоциалистической России? Современный российский исследователь А. Ю. Давыдов относит время появления кооперативного движения к отмене крепостного права [14, с. 26]. Кооперация проявилась в форме производственных артелей (к примеру, сыроваренных), но после относительно недолгого существования они оказывались в руках частных собственников. Имели место также потребительские общества (как правило, небольшие), ссудосберегательные товарищества (ставшие альтернативой сельскому банку). Кредитные кооперативы создавались сверху, поначалу неэффективные, но впоследствии, с появлением заинтересованности у их учредителей, они трансформировались в эффективные институты, обеспечивающие насыщение сельского хозяйства ресурсами и средствами производства. В 1917 г. по количеству кооперативов и темпам их роста Россия занимала первое место в мире. Однако окрепшее кооперативное движение натолкнулось на противодействие правительства. Ввиду отсутствия правовых норм кооперативы признавались незаконными и преследующими революционные цели.

Отмена крепостного права наводнила рынок свободной рабочей силой. Рабочие на фабриках работали уже преимущественно круглый год (72 % от всех рабочих по Европейской России [15, с. 95]), лишь немногие сохраняли связь с землей. Тем самым можно судить о возникновении в России устойчивого рабочего класса, отчужденного от средств производства: в отличие от крестьянского хозяйства, в котором крестьянин работал на своей лошади, своей бороной, на фабрике все средства производства принадлежат фабриканту [16, с. 98]. Однако образовавшейся массой пролетариев воспользовался в большей степени не отечественный, а иностранный капитал, которому уже к началу

XX века принадлежала большая часть акционерного капитала производств средств производства и значительная доля капитала в иных отраслях. В итоге подъемом промышленности в конце XIX – начале XX вв. Россия обязана иностранному капиталу. Но не стоит забывать и об отрицательных последствиях данного процесса.

Иностранный капитал еще при Петре I служил средством доведения отечественной промышленности до западных стандартов. В те времена зарубежным предпринимателям давались обширные преференции на устройство и функционирование предприятия. Однако в случае невыполнения ими производственного задания, предприятие отбиралось и передавалось другому предпринимателю [17, с. 64]. Основной упор был сделан на привлечение западных специалистов к построению современной экономики в качестве владельцев, менеджеров или специалистов узкого профиля. В конце XIX века в экономике России стал играть существенную роль крупный западный капитал, как промышленный, так и финансовый. В пореформенный период государство вело активную политику внешнего заимствования. В результате выхода на мировой финансовый рынок России удалось привлечь сотни миллионов рублей, направленных на поддержку экономики, хозяйственные и военные нужды.

Приток иностранного капитала в промышленность начинается с 1890-х гг., преимущественно в металлургическую, каменноугольную, нефтяную, текстильную промышленности. Например, в 1914 г. около 60 % добычи русской нефти находилось в руках иностранного капитала: тресты «Ойл», «Шелл» и «Нобель» распоряжались обществами и товариществами, основной капитал которых составлял 80 % всего вложенного в русскую нефтяную промышленность капитала. Л. Г. Ляндау определяет долю иностранного капитала в балансе народного хозяйства России в 55 % всего акционерного капитала [18, с. 8–12] Русские банки выступали в качестве посредников между европейскими банками (преимущественно французскими и немецкими) и промышленностью. В результате европейские корпорации (преимущественно стран Антанты) получили монопольное право на распоряжение русской капиталистической промышленностью. Среда для подобного захвата была благоприятной. В 1907 г. на фоне прекращения казенных заказов по окончании русско-японской войны и с началом мирового

кризиса русская промышленность оказалась в глубокой депрессии.

Отсутствие внутреннего рынка стало причиной более продолжительного кризиса, и начавшегося одновременно с европейским. Производительные силы России стремительно развивались, а внутренней потребности в этом развитии не было. К тому же специфика отечественной промышленности заключалась в пренебрежении производством средств производства и товаров массового потребления. Причиной тому было превалирование в производстве товарной продукции заказов, связанных с удовлетворением воинских нужд (порядка 70 % от всего объема производства) [7, с. 163].

Основная схема функционирования российской промышленности того времени выглядит следующим образом: для ведения войны правительству необходимы товары предприятий, работающих на ВПК (как было указано, 70 % всей продукции), для обеспечения которыми оно делает государственный заказ. Для расчета правительство осуществляет заем средств на Западе (выпуск ценных бумаг, кредиты банков). Более половины предприятий находятся под контролем тех же иностранных банков, в которых правительство осуществляет заем. Таким образом, значительная часть заемных средств в виде более чем половины прибыли предприятий, работающих на ВПК, возвращалась за рубеж. Также отечественные предприятия отличались высокой нормой прибыли (достигающейся за счет оплаты труда, в 1,5–3 раза меньшей, нежели на предприятиях капиталистического центра). Так, самые отсталые технически предприятия давали не менее 6 % в год, тогда как нормальная прибыль составляла 40 %, а то и 70 % на вложенный капитал [19, с. 124]. Это и явилось причиной активности иностранного капитала на просторах Российской Империи. Чем вам не периферия развитого западного капитализма?!

Особенностью отечественно развития капитализма является отсутствие у Российской Империи колоний, которые можно было бы эксплуатировать по схеме «центр – периферия». Франция, Англия, Германия и США имели в своем распоряжении дешевую рабочую силу и рынки сбыта в своих колониях. Россия же являлась периферией этих стран – в особенности, Франции и Англии – будучи источником сверхприбылей для последних. У России возможностей развитых стран Запада не было – отчего

средства для расширения капиталистических отношений исходили от эксплуатации наименее защищенных слоев населения и от внешних займов.

В результате сращивания промышленности с банковским капиталом и господствующего положения монополий, а также ввиду увеличения крестьянского рынка после столыпинской реформы (из-за усиления расслоения крестьянства) в России начался промышленный подъем, особенно в отраслях тяжелой и текстильной промышленности, продолжавшийся до начала Первой мировой войны.

Первая мировая война была четвертой крупной войной, ведомой Россией на протяжении века наряду с Отечественной 1812 года, Крымской и японской войнами, что не могло не сказаться на размере государственного долга. Так, в период с 1914 по 1918 гг. его размер возрос с 8,8 до 63 млрд рублей [20, с. 97]. В результате чего 1 января 1918 г. большевики, оказавшись у власти в результате революции, объявили государственное банкротство.

Революция и последовавшая за ней Гражданская война окончательно разрушили старую экономическую систему. Если до сих пор преобразования отношений собственности велись эволюционным путем, то в 1917 г. настало время революционного слома. Система собственности, выступающая базисом экономической системы, утратила поддерживающую ее надстройку – легитимность государства и обязательность правовых норм к исполнению.

Время деятельности Временного Правительства характеризуется укреплением позиций крупного промышленного (соответственно, и банковского) капитала посредством слияния предприятий в еще более крупные монополии, манипулирующие рынком и государственными заказчиками [21, с. 10]. Параллельно с этим происходит процесс установления рабочего контроля над производством (как промышленным, так и сельскохозяйственным – со стороны крестьян). Впрочем, осуществляемый ими контроль за предпринимателями или руководство заводами не всегда являлись образцовыми: были и распродажи имущества предприятия с наименьшим распределением средств между рабочими, были и сговоры с предпринимателями [22, с. 149].

На селе в это время крестьяне активно противились аграрной реформе и требовали запрета на сделки купли-продажи с землей. Несмотря

ря на Февральскую революцию, для большинства населения не изменилось ничего, посему крестьяне перешли к самостоятельному решению проблем отчуждения земли. Так, в Тамбовской губернии, согласно распоряжению крестьянского Совета, все помещичьи хозяйства передавались в руки местных советов с учетом как земли, так и хозяйственного имущества [22, с. 39].

Тем самым идея о плодотворной необходимости власти буржуазии для достижения социализма на отечественных просторах оказалась несостоятельной: Временное правительство оказалось слабым и бездейственным. Результат – бескровный переворот Октября 1917, узаконивший уже сформированные народные органы власти. Так был осуществлен цивилизационный выбор построения буржуазной республики или социалистического государства, определивший дальнейшую трансформацию собственности. Основой государства постепенно становилась собственность социалистическая, создаваемая посредством национализации и государственного управления.

Одним из важнейшим нормативных правовых актов, принятых советской властью, был Декрет о земле, согласно которому право частной собственности на землю отменялось навсегда. Вся земля обращалась во всенародное достояние безвозмездно и переходила в пользование всех трудящихся на ней с запретом на использование наемного труда [23]. Отличием общенародной собственности от государственной (западного типа) заключалась в отсутствии платы за пользование землей [24, 25].

Совет Народных Комиссаров не осуществил национализации вслед за декретом «О земле» ввиду отсутствия знаний и опыта всестороннего руководства у масс, в частности, фабрично-заводских комитетов. Хотя основной причиной была невозможность контроля за кругооборотом капитала, давление на составляющие которого (производственный, торговый и кредитный капиталы) затрудняется большой долей иностранного капитала в структуре капитала отечественных компаний [25, с. 9–10]. Тем не менее национализация банковского сектора была произведена, несмотря на тесную его связь с иностранным капиталом.

Выделяют три этапа национализации в Советской России: 1) переход в собственность государства отдельных предприятий, закрытых по причине дезуправления; 2) национализация

отраслей с весны 1918 года (предприятия признавались находящимися в безвозмездном арендном пользовании прежних владельцев с сохранением источников финансирования и получения доходов бывшими владельцами [22, с. 160]); 3) мобилизационная национализация в годы Гражданской войны [22, с. 149].

Весной 1921 г. начался поворот к НЭПу, национализация осуществлена до конца не была [26, с. 40]. Основными целями национализации были централизация промышленности перед лицом военной угрозы и обеспечение жизнеспособности населения в условиях военного хаоса [27, с. 26–27]. Так, рынок был ограничен (хотя и имел широкие размеры в годы войны), была организована преимущественно безденежная система распределения предметов потребления (ввиду стремительного обесценения денег), рабочая сила находилась в распоряжении государства и обеспечивалась за его счет по принципу соотношения работоспособности и участия в производственном процессе [28, с. 42–45].

Уровень отдачи сельского хозяйства в послереволюционные годы падает. Это обусловлено дроблением сельского хозяйства на малые участки ввиду раздела крупных хозяйств и перераспределения земли в интересах беспосевных и малосеющих крестьян, действовавших через комитеты бедноты [28, с. 13–14]. В целях недопущения голода в городах и обеспечения продовольствием армии была организована продразверстка – изъятие излишков крестьянского хозяйства. Взамен крестьяне получали некоторый минимум промышленных товаров. Ю. Ларин отмечает, что за каждые 4 вагона хлеба крестьяне получали 3 вагона промышленных изделий, стоимость которых заметно превышала стоимость полученного хлеба [28, с. 20].

По окончании войны программа «военного коммунизма» была свернута. В. И. Ленин неоднократно подчеркивал недопустимость применения военных методов управления экономикой в мирное время. Была развернута новая экономическая политика, задачей которой было обеспечение функционирования в государстве одновременно командно-административной системы управления народным хозяйством и рыночного механизма перераспределения продуктов труда. Основной упор делался на обеспечение экономической связи между городом и деревней посредством вывода крестьянских хозяйств на свободный рынок. Продразверстка

была заменена дифференцированным (по классовому признаку) продналогом [29, с. 34]. Был взят курс на включение мелкотоварного производства в социалистическую систему хозяйствования. Осуществлялось это посредством создания кооперативов: сельскохозяйственных, кустарно-промысловых и многих других. Постепенно, на преимущественно добровольных началах, индивидуальные крестьянские хозяйства трансформировались в колхозы. Таким образом, в экономической системе периода НЭПа сложилась система социалистической собственности, основанной на государственной собственности на промышленные предприятия и общей собственности на средства производства в сельском хозяйстве и кустарном производстве. В 1930-е годы свобода деятельности кооперативов была ограничена, были упразднены многие формы кооперации (кредитной, снабженческо-сбытовой и др.). В 1950-е годы была ликвидирована кустарно-промысловая кооперация, а в 1960–70-е годы колхозы административными методами стали преобразовываться в совхозы [30, с. 79].

Промышленные предприятия были поделены на несколько групп, в соответствии с которыми выбирался механизм их функционирования: хозяйственный расчет в соответствии с производственной программой; сдача в аренду или закрытие; объединение или работа на рынок [31, с. 272]. Основные роли играют тресты (объединения государственных промышленных предприятий, действующие самостоятельно ради получения прибыли) и синдикаты (органы оптовой торговли), обеспечивающие товарные связи как между производителями, так и между производителями и потребителями. Так, к 1928 г. на долю синдикатов приходилось уже 80–100 % оборота промышленности, в зависимости от отрасли. Как показывает статистика, за годы НЭПа был достигнут довоенный уровень развития промышленности [31, с. 307–328]. Иностраный капитал участвовал в отечественной экономике посредством концессий. Особого распространения концессии не получили и имели временный характер.

Параллельно с предоставлением самостоятельности предприятиям осуществлялась работа по совершенствованию системы народнохозяйственного планирования. В 1921 г. из числа крупнейших ученых, экономистов, агрономов, инженеров был создан Госплан [31, с. 424], главной функцией которого было изучение и согла-

сование экономических интересов различных групп населения, отраслей, регионов на основании государственной политики. Постепенно рыночные механизмы функционирования экономики подавлялись, их место занимало административное управление. Ввиду осознанной руководством страны неизбежности войны с Германией для роста обороноспособности требовалась форсированная индустриализация. Появилась жизненная необходимость в средствах для ее проведения. Сегодня не вызывает сомнения тот факт, что продолжение НЭПа в 1930-е годы не только не привело бы к повышению обороноспособности, но и прирост валового продукта опустился бы ниже прироста населения [12, с. 306].

Происходило формирование командно-административного управления единым народным хозяйством на основе социалистической собственности на средства производства. Недостатком такой системы являлась постепенное выделение руководителей в отдельную социальную группу, преследующую свои личные экономические интересы. Именно этот изъян в отсутствие внутрипартийного контроля за его проявлением и стал, в конечном счете, причиной развала Советского Союза и масштабной приватизации государственной собственности. Однако пока партия действовала исходя из национальных экономических интересов, народное хозяйство СССР работало на собственное расширенное воспроизводство.

Особенности отношений собственности в годы Великой отечественной войны заключались в функционировании экономики под девизом «Все для фронта, все для победы». После войны раскрученный маховик промышленности продолжил работу на восстановление хозяйства. После смерти И. В. Сталина началась некоторая либерализация экономического курса. Система управления хозяйством развивалась экстенсивно, и на определенном этапе стала тормозить развитие экономики. Реакцией явилась реформа А. Н. Косыгина 1965 года, главное содержание которой состояло в переходе от преимущественно административных к преимущественно экономическим формам руководства промышленным производством [7, с. 152]. Основные пункты пакета реформ 1960-х годов: 1) сокращение директивных показателей для предприятий; 2) отказ от поддержания заниженных цен; 3) ускорение перевода колхозов в совхозы (то есть отказ от кооперации в угоду

государственным предприятиям); 4) перевод предприятий на хозрасчет; 5) предприятия получили право распоряжения своей прибылью. Негативные последствия проведенных реформ проявились не сразу – рост мировых цен на нефть и газ завуалировал проблемы советской экономики. Дерегулирование экономики привело к неоправданному росту зарплат (как правило, среди управляющих и инженеров), падению качества выпускаемой продукции, росту цен, расширению теневой экономики. Идеологически эти процессы совпали с десталинизацией и декларацией возвращения к заветам В. И. Ленина, отсюда и хозрасчет как продолжение НЭПа. Однако в молодом советском государстве предприятия переводились на хозрасчет ввиду неспособности руководства страны обеспечить их управление (не хватало опыта и подготовленных кадров. У косыгинской реформы были альтернативы: например, проект углубления планирования посредством информационных технологий. Эта идея вызывает интерес и в наши дни в связи с развитием информационных систем и систем связи: сегодня есть действительная возможность создания единой информационной системы для всех предприятий экономики России, прозрачной и достаточно чувствительной. Однако курс был взят на постепенную реставрацию капиталистических отношений.

До конца 1980-х годов экономика СССР стабильно росла, невзирая на термин «застой», больше сопутствующий депрессии. В конце 1980-х начались реформы перестройки-1, представляющей собой «революцию сверху». Реформы осуществлялись, исходя из экономических интересов части партийно-государственной номенклатуры, деятелей теневой экономики и зарубежных политических сил, желающих окончательной победы в холодной войне и расширения рынков сбыта продукции своих стран.

Отличительной особенностью перестройки-1 является психологическое воздействие на обширные слои населения, позволившее осуществить реформы в интересах ограниченной группы лиц с псевдоучетом экономических интересов обширных слоев населения. Трансформация отношений собственности происходила под влиянием основного процесса: дезуправление и демонтаж единого народнохозяйственного комплекса СССР с последующим переводом большей части средств производства (включая землю) в частную собственность узкого круга лиц.

Так, в 1985 г. началась реорганизация органов управления народным хозяйством: 1) осуществлен переход к двухзвенной системе подведомственности «министерство – завод»; 2) сокращение служащих органов управления на 593 тыс. работников; 3) преобразование большинства министерств и ведомств путем разделения и слияния [12, с. 755–756]. Результат – разрушение централизованного управления экономикой и дезориентация предприятий в информационном поле.

В 1987 г. был осуществлен перевод предприятий на полный хозрасчет и самофинансирование. В 1990 г. был принят закон о собственности в СССР, устанавливающий равенство собственности граждан, коллективной и государственной собственности. В 1991 г. был принят закон об основных началах разгосударствления и приватизации предприятий на основе исключения из конституции статьи об общенародном характере собственности на промышленные предприятия. Законы принимались без должного обсуждения в закрытом порядке. Так перевод общенародной собственности в частную получал правовое оформление. В конце 1991 г. СССР прекратил свое существование, трансформация отношений собственности продолжилась на бывших его территориях довольно-таки автономно, но с общей тенденцией к построению рыночной экономики путем масштабной приватизации общенародной собственности.

Итак, отношения собственности в России прошли последовательно несколько характерных форм: первобытнообщинную, феодальную, социалистическую и перешли в капиталистическую. Из перечисленных форм в чистом виде существовала лишь первая, остальные же лишь показывают преобладающий тип отношений, наряду с которым действуют и другие, образуя систему присвоения-отчуждения. Так, например, в позднефеодальной России система присвоения-отчуждения складывалась из феодальных, капиталистических и рабовладельческих элементов. Отдельный интерес вызывает составление подобной палитры для современной России.

История отношений собственности России уникальна. За термином «феодальная собственность» в России и, к примеру, в Германии скрываются различные по своей природе и составу явления. Специфической чертой отношений собственности в истории России является

функционирование общей собственности наряду с господствующей формой собственности, причем, как правило, в области сельского хозяйства. Другой важной чертой системы присвоения является историческое отсутствие у России колоний, которые она могла бы эксплуатировать; пренебрежение развитием отечественной экономики приводило к катастрофическому росту внутреннего и внешнего долга. Также, в отличие от достаточно постепенных изменений отношений собственности в странах капиталистического центра, история России богата на изменения темпа и вектора трансформации. Более ярко и выразительно это проявилось в течение XX века, то есть отношения присвоения являются неустойчивыми, особенно в глобальных условиях. Отношения собственности – общественные отношения, процесс их трансформации является длительным и постепенным, резкие изменения возможны лишь при революционном преобразовании хозяйственного механизма, создающим новые производственные отношения. Однако и тогда большую роль в формировании системы присвоения-отчуждения будут играть существовавшие до настоящего времени формы собственности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бланки, Ж. А.* История политической экономики в Европе с древнейшего до настоящего времени. Т. 1. С древнейших времен до XVIII века / Ж. А. Бланки; пер. с фр. – 2-е изд. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012.
2. *Хромов, П. А.* Очерки экономики докапиталистической России / П. А. Хромов. – М.: Наука, 1988.
3. *Рубаник, В. Е.* Собственность и право собственности: юридические, философские, социологические подходы в их историческом развитии. В 3 т. Т. 1. Отношения собственности и их отражение в восточно-славянской традиции права собственности / В. Е. Рубаник. – М.: Издательство «Юрлитинформ», 2010.
4. *Буганов, В. И.* Эволюция феодализма в России: социально-экономические проблемы / В. И. Буганов, А. А. Преображенский, Ю. А. Тихонов. – М.: Мысль, 1980.
5. *Колганов, М. В.* Собственность. Докапиталистические формации / М. В. Колганов. – М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1962.
6. *Зельцер, В.* Дореформенная экономика / В. Зельцер, А. Гайсинович. – Харьков: Пролетарий, 1930.
7. *Юрьев, В. М.* История трансформации отношений собственности в России: монография : в 3 т. Т. 1. Онтология отношений собственности в России досоветского периода / В. М. Юрьев, Т. Г. Осадчая, О. Ю. Дудина ; под ред. В. М. Юрьева ; Федеральное агентство по образованию [и др.]. – Тамбов : Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2009.
8. *Туган-Барановский, М.* Русская фабрика в прошлом и настоящем. Т. 1. Историческое развитие русской фабрики в XIX веке / М. Туган-Барановский. – 7-е изд. – М.: Государственное социально-экономическое издательство, 1938.
9. *Бернадский, Б. Н.* Крепостническое и капиталистическое предпринимательство в третьей четверти XVIII в. / Б. Н. Бернадский // Вопросы генезиса капитализма в России: сб. ст. – Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1960.
10. *Ванаг, Н.* Экономическое развитие России. Вып. 1. Эпоха промышленного капитализма / Н. Ванаг, С. Томсинский. – М. – Л.: Государственное изд-во, 192.
11. *Мальцев, Г. В.* Крестьянская община в истории и судьбе России: монография / Г. В. Мальцев. – М.: Издательство РГТЭУ, 2010. – С. 48.
12. *Кара-Мурза, С.* Советская цивилизация / С. Кара-Мурза. – М.: Эксмо : Алгоритм, 2011. – 1200 с. – (Русский век).
13. *Хромов, П. А.* Очерки экономики России периода монополистического капитализма / П. А. Хромов. – М.: Изд-во ВПШ и АОН при ЦК КПСС, 1960.
14. *Давыдов, А. Ю.* Свободная кооперация в России (до октября 1917 года) / А. Ю. Давыдов // Вопросы истории. – 1996. – № 1.
15. *Ванаг, Н.* Численность и состав пролетариата во второй половине XIX века / Н. Ванаг, С. Томсинский // Экономическое развитие России. Вып. 1. Эпоха промышленного капитализма. – М. – Л.: Государственное изд-во, 1923.
16. *Грановский, Е. Л.* Монополистический капитализм в России / Е. Л. Грановский. – Л.: Прибой, 1929.
17. *Ионичев, Н. И.* Иностраный капитал в экономике России (XVIII – начало XX вв.) / Н. И. Ионичев // Моск. гос. ун-т печати. – М.: МГУП, 2002.
18. *Ляндау, Л. Г.* Иностраный капитал в дореволюционной России и в СССР / Л. Г. Ляндау. – М.–Л.: Государственное изд-во, 1925.
19. *Гольман, М.* Русский империализм. Очерк развития монополистического капитализма в России / М. Гольман. – Л.: Прибой.
20. Государственное банкротство. Д-р К. Колласт; Финансово-экономическое и международно-правовое положение России как банкрота. А. Н. Зак. – Петроград, 1918.
21. *Белоусов, Р. А.* Экономическая история России: XX век. Кн. 2 / Р. А. Белоусов. – М.: ИздАТ, 1999.
22. *Лысков, Д. Ю.* Великая русская революция: 1905–1922 / Д. Ю. Лысков. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 400 с.
23. Декрет II Всероссийского съезда Советов о земле 26 октября 1917 года // [интернет-ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.hist.msu.ru/msu.ru>
24. *Колганов, М. В.* Собственность в период перехода к коммунизму / М. В. Колганов. – М.: Изд-во экономической литературы, 1963.
25. *Плетнев, В.* О рабочем контроле. С приложением практических указаний и образцов делопроизводства для фабрично-заводских комитетов / В. Плетнев. – М.: Изд-во «Пролетарий», 1918.
26. *Гимпельсон, Е. Г.* О политике «военного коммунизма» (1918–1920 гг.) / Е. Г. Гимпельсон // Вопросы истории. – 1963. – № 5.
27. *Смушков, В.* Очерк советской экономической политики / В. Смушков. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Работник просвещения», 1925.
28. *Ларин, Ю.* Очерк хозяйственной жизни народного хозяйства советской России. 1 ноября 1917–1 июля 1920 г. / Ю. Ларин и Крицман. – М.: Государственное издательство, 1920.
29. *Лященко, П. И.* Народное хозяйство СССР в восстановительный период (1921–1925) / П. И. Лященко // Вопросы истории. – 1953. – № 7.
30. *Файн, Л. Е.* Развитие кооперации в СССР в 1920-е годы. Основные проблемы и итоги из изучения / Л. Е. Файн. – Ивановский государственный университет, 1988.
31. *Белоусов, Р. А.* Экономическая история России: XX век. Т. 2 / Р. А. Белоусов. – М.: ИздАТ, 1999.

УДК 330.34  
ББК 65.013

*Н. В. Яровая*

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ БЕДНОСТИ

Волгоградский государственный технический университет

Статья посвящена изучению бедности как социально-экономическому феномену как энтропии системы. Выделены те ресурсы системы, которые ответственны за предотвращение этого процесса. Определены институты, производства и потребления этих ресурсов и проанализирована степень эффективности их функционирования в российских условиях. Дана оценка характера российской бедности.

*Ключевые слова:* бедность, базовые ресурсы системы, виды бедности, институты производства и потребления базовых ресурсов, эффективность институтов.

*N. V. Yarovaya*

## INSTITUTIONAL CONDITIONS OF POVERTY

Volgograd State Technical University

The article studies poverty as a social and economic phenomenon as the entropy of the system, emphasizes the resources of the system which are responsible for prevention of this process. Institutions for production and consumption of these resources are defined. The efficiency of their operation is analyzed in the context of Russian conditions. The nature of Russia's poverty is estimated.

*Keywords:* poverty, basic resources of the system, types of poverty, institutions, production and consumption of basic resources, efficiency of institutions.

В России бедность является очень значимой проблемой. В исследовании «Евробарометр-40: бедность и социальная эксклюзия» на вопрос: есть ли в вашей местности люди, оказавшиеся в состоянии бедности, отрицательный ответ дали только 4 % [1]. Причем бедность имеет не только экономический характер, как отсутствие средств для удовлетворения потребностей, но и социальный. Это подтверждают теоретики, говоря о бедности монетарной и немонетарной [2], об этом пишут, изучающие реалии современной жизни – данные Росстата о том, что даже в относительно благополучные годы она не сокращается.

Изучать эту проблему необходимо комплексно с учетом всех базовых причин, порождающих ее. Комплексный подход как основа устойчивого развития предлагался М. В. Терешкиной [3], подчеркивая важность учета социальных, экономических и экологических интересов. Действительно, у человека должны быть удовлетворены и экономические и социальные потребности экологично для других, то есть безопасно (в том числе и для Земли, или людей, рожденных в будущем).

Конкретизация средств для удовлетворения этих потребностей, выделение базовых проблем и уточнение характера бедности требует первоочередного рассмотрения в науке для оптимизации социально-экономической реальности. Некоторый взгляд по этой тематике будет представлен ниже.

В экономике давно общепринято говорить о трех основных факторах производства – труд, капитал и земля – как источниках удовлетворения экономических потребностей, или потребностей материального плана. К ним можно отнести потребности низшего уровня в пирамиде А. Маслоу [4]. Для счастья человека, как отмечал великий психолог, нужно удовлетворение всего комплекса потребностей, причем чем более высокий уровень потребностей человеком удовлетворяется, тем большее количество средств у него для этого, или человек богаче. Для возможности получения социального признания, уважения и самоуважения, а также самоактуализации и самореализации человеку нужны социальные ресурсы – знания, вера и коммуникативные навыки экологичного плана, что можно назвать социальной поддержкой.

В обобщенном виде комплекс средств для удовлетворения социально-экономических потребностей можно представить следующим образом (см. рисунок).

Причем средства, или ресурсы, все взаимосвязаны: наличие одного дает возможность для получения других: земля дает знания, знания мотивируют к труду, труд рождает веру, вера – возможность рисковать – капитал, капитал позволяет осуществлять поддержку (могут быть и другие связи). Но развитие ресурсов идет по спирали, ресурсы расширяются и система характеризуется богатством. Если блокируется хоть один из ресурсов – идет сужение системы



Ресурсы системы

по спирали – спуск к центру, и это характеризуется бедностью. То, что блокирует дальнейшее развитие системы, является базовой причиной бедности. В связи с этим можно выделить следующие виды бедности или уровни бедности, отражающие характер энтропии в обществе:

– *экологическая бедность* – сокращение природных ресурсов, увеличение неэкологических производств, слишком много перерабатываемых отходов, проблемы с демографической ситуацией, возрастают риски экологической катастрофы;

– *информационная бедность* – информация перестает перерабатываться в знания, желание отгородиться от неоформленного информационного потока, незащищенность от информационных вирусов, представления о мире поверхностные, обучение формальное, деинтеллектуализация;

– *производственная бедность* – массовое отчуждение от результатов труда, в обществе преобладают потребители, работа перестает рассматриваться как способ получения признания, реализации призвания, ценность жизни понимается в рамках досуга;

– *концептуальная бедность* – пессимистичность, концентрация внимания вокруг обсуждения проблем, а не способов их решения, преувеличение негативного, пассивность;

– *финансовая бедность* – отсутствие ответственности за собственное финансовое положение, ценностная неустойчивость среди населения, актуализация краткосрочных целей в планах, постоянно ощущение недостатка финансов и концентрация на поиске их основных усилий;

– *бедность связей* – основной принцип связей – реципрокность, снижение значимости

другого человека в жизни, эгоистичность, рост проблем личного плана среди населения, начало поиска виноватых.

Преобладающий тип людей меняется в связи с этим в обществе: доноры, активные пользователи, пассивные пользователи или маргиналы [5]. Чем более широкий комплекс ресурсов блокируется, тем больше становится маргиналов и меньше доноров. При блокировке даже уже одного уровня ресурсов в обществе перестают доминировать доноры.

Ресурсы выступают экономического и социального плана, но характер их получения всегда социальный – наличие и создание ресурсов зависит от общего понимания их содержания и практик поддержания, или от эффективности определенных институтов.

Базовые институты и возникают в рамках образования этих ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

#### Базовые ресурсы и институты, формирующие их

Ресурс	Институт
Земля	Природопользование
Труд	Работа
Капитал	Финансовые институты
Вера	Церковь
Поддержка	Культура
Знания	Образование

Таким образом, если не эффективен институт земельной политики – экологическая бедность, образования – информационная бедность, работы – производственная бедность, церкви – концептуальная бедность, финансовых институтов – финансовая бедность, культуры – бедность связей.

Не только ресурсы социально-экономической системы взаимосвязаны, но и институты – неэффективность одного института вызывает деформации в другом. Разрушение институциональной среды вызывает сокращение времени функционирования данного социума (поэтому в России актуальны вопросы не только неэффективности институтов, но и демографии). Для жизни социума должны быть институты, активно производящие эти ресурсы, и институты, актуализирующие их среди широких слоев населения.

Далее следует рассмотреть степень эффективности институтов в России. Основной при-

знак эффективности институтов – появление в системе негаресурсов (синергетический эффект от рационального использования других ресурсов) (табл. 2).

Таблица 2

**Институциональные негаресурсы**

Ресурс	Институт	Негаресурс
Земля	Природопользование	Экологичность жизни
Труд	Работа	Рост производительности труда
Капитал	Финансовые институты	Инвестиции
Вера	Церковь	Оптимизм
Поддержка	Культура	Связи развития
Знания	Образование	Инновации

Показателями неэффективности института традиционно считаются: высокий уровень транзакционных издержек, асимметрия информации и высокая доля безбилетников. Каждый институт имеет определенную долю неэффективности (дисфункции по Р. Мертону [6]), а при превышении предельного значения перерождается в институциональную ловушку – неэффективную норму для большинства. Например, бартер как институт на начальном этапе функционирования позволял оптимизировать взаимоотношения, но быстро начал накапливать транзакционные издержки и асимметрию информации.

Необходимо проанализировать успешность функционирования основных институтов с учетом особенностей производства ресурса (наличия негаресурса) и специфики потребления (доли дисфункциональности при этом – классических черт неэффективности).

*1. Институт природопользования.*

а) Относительно наличия негаресурса, в качестве которого можно рассматривать высокий уровень экологической безопасности. Исследование Йельского университета, опубликовавшего свой рейтинг экологической безопасности (EPI Rank), определило Россию по индексу Trend EPI на последнее, 132-е место, что демонстрирует серьезное ухудшение положения в этой сфере и отсутствие негаресурса [7].

*б) Относительно доли дисфункциональности:*

– в качестве транзакционных издержек будет рассматриваться уровень преступлений в этой сфере как неурегулированных взаимоотношений.

Динамика **экологических** преступлений, зарегистрированных в Российской Федерации в 2007–2011 гг. [8], имеет за исключением последней даты исследования положительный характер, что свидетельствует о высоких транзакционных издержках: 2007 г. – 26096, 2008 г. – 30573, 2009 г. – 33491, 2010 г. – 41883, 2011 г. – 41242;

– асимметрию информации показывает разность в обеспечении необходимого уровня экологической безопасности. Общероссийская общественная организация «Зеленый патруль» с 01.12.2012 г. по 28.02.2013 г. исследовала экологический рейтинг различных регионов [9], сравнивая положительные и отрицательные стороны экологической обстановки: 9 регионов РФ имеют преобладание положительного, а 73 – отрицательного (положительных черт относительно отрицательных нет выше 64 % и ниже 36 %, то есть асимметрия значительная);

– безбилетников в рамках этого института также много в связи с высокой степенью неопределенности имущественных прав.

*2. Работа как институт.*

а) Относительно наличия негаресурса, в качестве которого здесь будет рассматриваться производительность труда. Из нового сборника Росстата «Россия и страны мира 2012» следует, что производительность труда в нашей экономике и до кризиса 2008–2009 гг., и после него показывает один из лучших темпов роста. До 2008 г. прирост производительности труда в России составлял 7,5 % два года подряд. Был и самый высокий показатель среди стран Европы, а также Японии, Турции и США (2006 г.). В 2007 г. обойти достижение России смогла только Словакия. После кризиса упал в вдвое темп прироста производительности – до 3 % в 2010 г. и 3,8 % – в 2011 г. и обойти российский показатель смогли 15 стран. В 2011 г. Россия по приросту производительности труда заняла третье место [10]. То есть негаресурс в рамках данного института явный.

*б) Относительно доли дисфункциональности:*

– в качестве индикатора транзакционных издержек в рамках данного института будет выступать текучесть кадров. Согласно исследованию «PwC Saratoga» [11], текучесть кадров по инициативе сотрудников в среднем составила 11,5 % в 2011 г. и 11,6 % в 2010 г., то есть транзакционные издержки не имеют характера роста. Кроме прочего интерпретаторы исследования делают вывод, что основное количество увольнений происходит в течение первого года

работы, что может свидетельствовать о неправильном формировании ожиданий сотрудников (рост чего может отмечаться в связи с культурными изменениями);

– асимметрию информации на рынке труда может отражать разность в оплате труда по регионам. С учетом разницы даже только в крупных городах [12] можно констатировать, что асимметрия высока (табл. 3);

Таблица 3

**Рейтинг городов России по уровню оплаты труда в 2012 году**

Рейтинг	Город	Процент
1	Москва	100
2	Санкт-Петербург	78
3	Владивосток	74
4	Тюмень	65
5	Красноярск	62
6	Краснодар	60
7	Екатеринбург	59
7	Новосибирск	59
8	Сочи	58
9	Иркутск	57
10	Ростов-на-Дону	56
10	Волгоград	56

– доля безбилетников возрастает при расширении льгот различного характера. Для рынка труда характерны следующие льготы: добровольное медицинское страхование (ДМС), но число компаний, предоставляющих ДМС для членов семей сотрудников, в 2012 г. сократилось на 10 % по сравнению с предыдущим годом; ведение беременности (данная льгота также сократилось на 10 %); предоставление служебного автомобиля (81 % компаний); компенсации на автомобиль (выросли на 40 % по сравнению с предыдущим годом); пенсионные планы (слабо распространены, но увеличились на 5 %); компенсация расходов на телекоммуникационные услуги, расходы на обучение (для руководства сократились на 30 %, для других сотрудников возросли на 25 %), субсидирование питания (стало дороже на 15–20 %) [12]. Таким образом, доля безбилетников является постоянно достаточно высоко.

### 3. Финансовые институты.

а) В качестве негаресурса будет рассматриваться рост инвестиций в основной капитал: 2007 г. – 5217,2 млрд руб.; 2008 г. – 6705,5 млрд

руб.; 2009 г. – 6040,8 млрд руб.; 2010 г. – 6625,0 млрд руб.; 2011 г. – 8406,6 млрд руб. [13].

Положительная тенденция в стране по производству капитала в рамках действующих институтов.

б) Относительно доли дисфункциональности:

– в качестве индикатора транзакционных издержек в рамках данного института будут рассматриваться инвестиционные риски (по материалам выборочных обследований инвестиционной активности организаций в процентах от общего числа организаций [13]): 2007 г. – 29 %, 2008 г. – 27 %, 2009 г. – 23 %, 2010 г. – 23 %, 2011 г. – 27.

Снижение транзакционных издержек не носит устойчивого характера (о положительных или отрицательных тенденциях говорить сложно);

– об асимметрии информации говорит степень несовершенства нормативно-правовой базы [13], регулирующая инвестиционные процессы (кол-во правонарушений), которая имеет следующую динамику: 2007 г. – 18, 2008 г. – 10, 2009 г. – 10, 2010 г. – 10, 2011 г. – 10.

То есть преобразования в 2007 году дали значительный положительный эффект, делая ситуацию приемлемой;

– доля безбилетников будет вновь рассматриваться в соответствии с числом тех, кто имеет какие либо льготы, или кто имеет возможность осуществлять инвестиционную деятельность за счет бюджетных средств [14]: 2007 г. – 21,5 %, 2008 г. – 20,9 %, 2009 г. – 21,9 %, 2010 г. – 19,5 %, 2011 г. – 18,9 %.

Данные показывают тенденцию вынужденного снижения доли безбилетников

### 4. Образование.

а) В качестве определения наличия негаресурса следует проанализировать статистику по объему инновационных товаров, работ и услуг (данные Росстата, в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг) [13]: 2003 г. – 4,7 %; 2005 г. – 5,0 %; 2008 г. – 5,1 %; 2009 г. – 4,6 %, 2010 г. – 4,9 %; 2011 г. – 6,1 %.

Негаресурс образуется в современных условиях, но положение имеет несколько неустойчивый характер.

б) Относительно доли дисфункциональности:

– определение транзакционных издержек возможно на основании соизмерения затрат на исследования и количеством людей, которые занимаются ими [13]. Затраты на исследования и разработки: 2000 г. – 76697,1 млн руб.; 2005 г. –

230785,2 млн руб.; 2006 г. – 288805,2 млн руб.; 2007 г. – 371080,3 млн руб.; 2008 г. – 431073,2 млн руб.; 2009 г. – 485834,3 млн руб.; 2010 г. – 523377,2 млн руб.; 2011 г. – 610426,7 млн руб.

Численность персонала, занятого исследованиями в РФ: 2000 г. – 887729 чел., 2005 г. – 813207 чел., 2006 г. – 807066 чел., 2007 г. – 801135 чел., 2008 г. – 761252 чел., 2009 г. – 742433 чел., 2010 г. – 736540 чел., 2011 г. – 735273 чел.

При стабильном росте финансирования происходит сокращение персонала – транзакционные издержки растут;

– об асимметрии информации можно судить в рамках анализа разницы в регионах по продуцированию инноваций (табл. 4) [13].

Таблица 4

Численность персонала, занятого исследованиями и разработками по субъектам РФ

Регионы	2011 год
Центральный федеральный округ	380363
Северо-Западный федеральный округ	97221
Южный федеральный округ	27738
Северо-Кавказский федеральный округ	8585
Приволжский федеральный округ	111579
Уральский федеральный округ	43586
Сибирский федеральный округ	52794
Дальневосточный федеральный округ	13407

Асимметрия высокая, так как большие отклонения от медианы;

– доля безбилетников также будет изучаться по динамике бюджетного финансирования (возможности незаслуженно получить блага) [13]: 2009 г. – 61274,2 млн руб.; 2010 г. – 55010,4 млн руб.; 2011 г. – 53931,7 млн руб.

Доля безбилетников будет снижаться.

5. Церковь.

а) В качестве оценки негаресурса определяется степень оптимизма в обществе. В работе [14] находится ссылка на информацию о зримом ухудшении россиянами оценки своей жизни, увеличении чувства тревоги, стыда за нынешнее состояние страны, ощущении беспомощности и невозможности повлиять на происходящее вокруг, рассмотрении ситуации как кризисной (67 %) или катастрофической (14 %). Оценки существующего положения вещей за последний год немного улучшились, однако остаются низкими. Негаресурс отсутствует.

б) Относительно доли дисфункциональности: – в качестве индикатора транзакционных издержек будут служить преступления на основе определенных убеждений. Так, динамика преступлений, связанных с экстремистской деятельностью [15], является негативной в РФ: 2004 г. – –17,2 %; 2005 г. – +16,9 %; 2006 г. – +73 %; 2007 г. – +35,4 %; 2008 г. – +29,2 %; 2009 г. – +19,1 %; 2010 г. – +25,2 %; 2011 г. – +16,2 %.

Транзакционные издержки велики и растут; – о значительной асимметрии информации свидетельствует широкий диапазон в отношении веры в нашей стране. По данным социологического исследования, проведенного в августе 2012 г. в 79 из 83 субъектов РФ, религиозность у россиян, общая численность которых 143,2 млн человек, распределилась так:

- 58,8 млн или 41 % – православные верующие;
- 9,4 млн или 6,5 % – мусульмане (включая суннитов, шиитов, и в основном не принадлежащих к определенной мусульманской конфессии);
- 5,9 млн или 4,1 % – христиане, не принадлежащие к определенной конфессии;
- 2,1 млн или 1,4 % – прочие православные (включая прихожан грузинской, сербской, армянской апостольской и других церквей);
- 1,7 млн или 1,1 % – последователи тенгрианства (турко-монгольских, шаманистских религий и новых религиозных течений) или неоязычества (включая родноверие, уральское и кавказское неоязычество);
- 700 000 или 0,4 % – буддизм (в основном – тибетский);
- 400 000 или 0,2 % – старообрядцы;
- 300 000 или 0,2 % – протестанты;
- 140 000 – индуисты и кришнаиты;
- 140 000 – католики;
- 140 000 – иудеи;
- 18 990 – бахаи (в 2005 году) [11];
- 36 млн или 25,1 % – духовные, но не религиозные;
- 18 млн или 12,9 % – безрелигиозные (англ.) и атеисты [16];

– безбилетники в институте церкви подробно изучались Н. М. Розановой [17] и определялись автором как те, кто получает несоизмеримо большее благо по сравнению с затратами в связи с верой, а блага здесь – социальные связи, организация досуга. С учетом того, что среди православных россиян доля тех, кто посещает храм, составляет 83 %, и при этом 11 % неверующих [18] – доля безбилетников высока.

### 6. Культура.

а) В качестве негаресурса, выделяя сети развития, а в работах исследователей ссылки на преобладание сетей выживания [19], можно сделать вывод об отсутствии негаресурса.

б) Относительно доли дисфункциональности:

– в качестве индикатора транзакционных издержек могут выступать преступления, как критические отношения между людьми: 1990 г. – 1839,5 тыс. преступлений; 2000 г. – 2952,4 тыс. преступлений; 2005 г. – 3554,7 тыс. преступлений; 2006 г. – 3855,4 тыс. преступлений; 2007 г. – 3582,5 тыс. преступлений; 2008 г. – 3209,9 тыс. преступлений; 2009 г. – 2994,8 тыс. преступлений; 2010 г. – 2628,8 тыс. преступлений; 2011 г. – 2404,8 тыс. преступлений.

Транзакционные издержки данного института снижаются, так как преступность падает;

– к асимметрии информации в данном институте будет вести прежде всего ценностная неустойчивость

В диссертации О. А. Хутиевой [20] отмечено, что «современную ситуацию в духовной культуре российской молодежи можно охарактеризовать как промежуточную стадию между традиционной системой ценностей (семьи, дружбы, порядочности, честности и патриотизма), которые остаются актуальными в сфере личных отношений, и новой системой ценностей «достиженческого» характера, утилитарности и прагматизма, ориентирующей на самоутверждение, самовыражение, самореализацию, «социальное равнодушие» и «эгоистический активизм». То есть асимметрия значительная;

– доля безбилетников будет изучаться по трудоисживенческому балансу – соотношению работающих и находящихся на иждивении групп населения. По прогнозу Отдела народонаселения ООН [21], в 2050 году коэффициент поддержки будет составлять (в скобках для сравнения приведены данные 2002 г.) в России – 2 (5). Доля безбилетников снижается (но и уровень поддержки в обществе).

Сводная оценка производства (по уровню негаресурсов) (табл. 5) и потребления (табл. 6) базовых ресурсов в нашем социуме.

Хуже всего суммарные показатели по институту церкви – 6, то есть бедность в России имеет прежде всего концептуальный характер, а также актуальна экологическая бедность (институт природопользования – 5,5) и бедность связей (институт культуры – 2). Институциональная среда в стране недостаточно произво-

дит ресурсов (показатель – 2,5), но сильнее проблемы по актуализации этих ресурсов – потреблению (показатель – 5), общество подвержено серьезной энтропии.

Таблица 5

#### Оценка производства ресурсов

Негаресурс	Оценка
Экологическая безопасность	-3
Рост производительности труда	+3
Инвестиции	+3
Оптимизм	-3
Сети развития	-3
Инновации	+0,5

Таблица 6

#### Оценка потребления ресурсов

Институт	Транзакционные издержки	Асимметрия информации	Безбилетники
Природопользования	-0,5	-1	-1
Работа	+0,5	-1	-1
Финансовые институты	0	+1	+1
Церковь	-1	-1	-1
Культура	+1	-1	+1
Образование	-1	-1	+1

О том, что ситуация серьезная свидетельствуют и демографические показатели [13]: 1980 г. – 677,0 тыс. чел.; 1990 г. – 332,9 тыс. чел.; 1995 г. – -840,0 тыс. чел.; 2000 г. – -958,5 тыс. чел.; 2005 г. – -846,5 тыс. чел.; 2006 г. – -687,1 тыс. чел.; 2007 г. – -470,3 тыс. чел.; 2008 г. – -362,0 тыс. чел.; 2009 г. – -248,8 тыс. чел.; 2010 г. – -239,6 тыс. чел.; 2011 г. – -129,1 тыс. чел.

Требуется разработка комплексных мер на институциональном уровне по выходу из сложившейся ситуации с акцентом на формировании веры в хорошее в людях.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Опасная бедность. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.novopol.ru/-opasnaya-bednost-text118532.html>
2. Овчарова, Л. Н. Социально-демографический профиль, факторы и формы проявления бедности российского населения: дис. ... д-ра экон. наук / Л. Н. Овчарова. – М., 2011.
3. Терешина, М. В. Экологическое образование как социальная база для устойчивого развития / М. В. Терешина // Экономика природопользования. – 2006. – № 4. – С. 93–102.

4. Абрахам Маслоу и иерархия потребностей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-around/maslow.htm>
5. *Небыков, И. А.* Экономические решения работающего населения в рамках особенностей ценностных приоритетов, ресурсов, социальных ролей (на примере Волгограда) / И. А. Небыков Н. В. Яровая // Известия ВолГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 10 / ВолГТУ. – Волгоград, 2006. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 5). – С. 326–333.
6. *Мертон, Р.* Явные и латентные функции // Социальные теории и социальная структура / Р. Мертон. – М., 2006.
7. *Оруджев, Р.* Страна демонстрирует экологический прогресс [Электронный ресурс] / Р. Оруджев. – Режим доступа: [www.archive.n.zerkalo.az/2012-01-31/society/26751-absheron.../print](http://www.archive.n.zerkalo.az/2012-01-31/society/26751-absheron.../print)
8. *Романенко, С.* Правовая ответственность предприятия за экологические преступления. [Электронный ресурс] / С. Романенко. – Режим доступа: <http://minieasel.ru/pravovaya-otvetstvennost-predpriyatiya/>
9. Экологический рейтинг субъектов РФ. Зима 2012–2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.greenpatrol.ru](http://www.greenpatrol.ru)
10. [www.eg-online.ru/news/198850/](http://www.eg-online.ru/news/198850/)
11. Q1: HR-Барометр 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.pwc.ru/en\\_RU/ru/hr-consulting/publications/assets/HR-Barometer-2012\\_rus.pdf](https://www.pwc.ru/en_RU/ru/hr-consulting/publications/assets/HR-Barometer-2012_rus.pdf)
12. Исследование «Нау Групп»: Рынок оплаты труда в России: тенденции 2012 года и прогнозы. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – Режим доступа: URL: <http://gtmarket.ru/news/2012/09/24/4974>
13. Российский статистический ежегодник. 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.elstb.ru/other/files/RSE2012.pdf>
14. *Горшков, М. К.* Социальные факторы модернизации российского общества с позиции социологической науки. [Электронный ресурс] / М. К. Горшков. – Режим доступа: [http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/11/1214896847/Gorshkov\\_3.pdf](http://ecsocman.hse.ru/data/2011/03/11/1214896847/Gorshkov_3.pdf)
15. *Фридинский, С. Н.* Противодействие экстремисткой деятельности (экстремизму) в России (социально-правовое и криминологическое исследование) [Электронный ресурс] / С. Н. Фридинский. – Режим доступа: <http://www.crime.vl.ru/index.php?p=3770&more=1&c=1&t=1&pb=1>
16. Религия в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [ru.wikipedia.org/wiki/%D0%E5%EB%E8%E3%E8%FF\\_%E2\\_D0%EE%F1%F1%E8%E8#cite](http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%E5%EB%E8%E3%E8%FF_%E2_D0%EE%F1%F1%E8%E8#cite)
17. Экономический анализ института церкви. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/260/801/1219/24-35.pdf>
18. «Зачем россияне приходят в храм?» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=112543>; *Штейнберг, И. Е.* Парадигма четырех «К» в исследованиях социальных сетей поддержки / И. Е. Штейнберг // Социологические исследования. – 2010. – № 5, май. – С. 40–50.
19. *Хутиева, О. А.* Духовная культура современной российской молодежи: культурфилософский анализ [Электронный ресурс] / О. А. Хутиева. – Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/dukhovnaya-kultura-sovremennoi-rossiiskoi-molodezhi-kulturfilosofskii-analiz#ixzz2TdSHB9kB>
20. Трудодоживенческий баланс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/glossary/trud/>
21. [www.un.org/russian/conferen/ageing/facts.htm](http://www.un.org/russian/conferen/ageing/facts.htm)

*Е. А. Самсонов, К. А. Седых*

## **РАЗВИТИЕ ИПОТЕЧНЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Иркутский государственный университет путей сообщения**

В данной статье рассматривается современное состояние российского рынка ипотечных ценных бумаг; проводится анализ выпуска облигаций с ипотечным покрытием; выделяются основные проблемы его развития и предлагаются пути решения; дается прогноз развития рынка ипотечных ценных бумаг.

*Ключевые слова:* ипотечные ценные бумаги, облигация с ипотечным покрытием, ипотечный сертификат участия, секьюритизация, ипотечное кредитование.

*E. A. Samsonov, K. A. Sedykh*

## **THE DEVELOPMENT OF MORTGAGE-BACKED SECURITIES IN THE RUSSIAN FEDERATION**

**Irkutsk State Transport University**

This article examines the current status of the Russia's market for mortgage-backed securities, analyzes the issuing of mortgage-backed bonds, and highlights the main issues of the market's development, suggesting various solutions. Further development of the market for mortgage-backed securities is forecasted.

*Keywords:* mortgage-backed securities, mortgage-backed bonds, mortgage participation certificate, securitization, mortgage credit lending.

Одним из наиболее эффективных способов решения проблем банков с долгосрочными кредитными ресурсами считается рефинансирование банковских активов на основе секьюрити-

зации. Суть секьюритизации заключается в возможности трансформации кредитными организациями кредитов и других банковских активов в ценные бумаги с целью увеличения своей ли-

квидности и получения прибыли [1]. Очень часто объектом секьюритизации выступают ипотечные кредиты.

Рефинансирование ипотечных жилищных кредитов с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг (ИЦБ) позволяет кредитным организациям привлечь значительные финансовые ресурсы, а также способствует развитию российского фондового рынка за счет эмиссии и обращения ИЦБ.

Рынок ИЦБ в России находится на стадии становления. 2006 год справедливо можно считать годом зарождения российского рынка ипотечных ценных бумаг. Он ознаменовался несколькими значительными событиями, наиболее важными из которых являются первый выпуск ИЦБ по российскому законодательству (эмитентом облигаций стало ОАО «Ипотечная специализированная организация "ГПБ-Ипотека"»), организатором выпуска этих ИЦБ стал «Газпромбанк», который также взял на себя функции спецдепозитария и платежного агента), а также размещение российскими банками («ВТБ» и Городской ипотечный банк) ИЦБ на международном рынке [2, с. 36].

В экономической науке под ипотечными ценными бумагами понимают ценные бумаги, которые удостоверяют право их владельца на получение денежных выплат от совокупности однородных требований, возникающих из кредитного договора и договора займа, обеспеченных ипотекой, и другого имущества, составляющих ипотечное покрытие, а также иные права, предусмотренные законодательством об ипотечных ценных бумагах [3, с. 74].

Согласно Федеральному закону «Об ипотечных ценных бумагах», ИЦБ определяются как облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия.

Облигация с ипотечным покрытием – это облигация, исполнение обязательств по которой обеспечивается полностью или в части залогом ипотечного покрытия. К объектам ипотечного покрытия относятся: только обеспеченные ипотекой требования о возврате основной суммы долга и (или) об уплате процентов по кредитным договорам и договорам займа, в том числе удостоверенные закладными, и (или) ипотечные сертификаты участия, удостоверяющие долю их владельцев в праве общей собственности на другое ипотечное покрытие, денежные средства в валюте РФ или иностранной валюте, а также государственные ценные бумаги и недвижимое имущество.

Ипотечный сертификат участия (ИСУ) – именная ценная бумага, удостоверяющая долю ее владельца в праве общей собственности на ипотечное покрытие, право требовать от выдавшего ее лица надлежащего доверительного управления ипотечным покрытием, право на получение денежных средств, полученных во исполнение обязательств, требования по которым составляют ипотечное покрытие [4].

Несмотря на то, что в настоящее время в России только создаются условия для функционирования системы ипотечного жилищного кредитования и рынка ипотечных ценных бумаг, формируется необходимая нормативно-правовая база, субъекты системы ипотечного жилищного кредитования, прежде всего кредитные организации, серьезно рассматривают возможности рынка ИЦБ в качестве перспективного механизма рефинансирования ипотечных кредитов.

За последние четыре года в России наблюдается тенденция увеличения количества выданных ипотечных жилищных кредитов и доли задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, кроме 2010 г. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика роста задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП [5]

Дата	ВВП, млрд. руб.	Количество выданных ипотечных жилищных кредитов	Задолженность по ипотечным жилищным кредитам, млн. руб.	Доля задолженности по ипотечным жилищным кредитам к ВВП, %
01.01.2012	54 361	611,5	1 474 839	2,7
01.01.2011	44 439	520,8	1 129 373	2,5
01.01.2010	39 016	301,4	1 010 889	2,6
01.01.2009	41 540	130,1	1 070 329	2,6

Доля ипотечного кредитования в ВВП продолжает оставаться на уровне 2,5–2,7 %, в то время как аналогичный показатель в США со-

ставляет 55 %, в европейских странах 35 %, следовательно, Россия все еще значительно отстает от других стран. Таким образом, несмотря на

положительную динамику основных показателей, характеризующих состояние российского ипотечного рынка, объемы ипотечного кредитования остаются очень маленькими по сравнению с другими странами.

Высокая доля ипотечного кредитования в США и в странах Европы во многом объясняется наличием многочисленных институтов развития, которые в течение многих десятилетий вели деятельность, направленную на развитие и поддержку системы ипотечного кредитования, и, в частности, на рынке ИЦБ. Примером такого института в России может служить лишь Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), созданное в 1997 г. В соответствии с Уставом, Российская Федерация является учредителем и единственным акционером АИЖК, но не отвечает по его обязательствам, за исключением случаев, когда государство само приняло на себя такие обязательства [6]. АИЖК же отвечает по своим обязательствам в размере своего уставного капитала: в эмиссионных документах при выпуске ИЦБ «прописывается», что они размещаются под поручительство АИЖК. Но нигде не прописано, что государство обязано прийти на помощь

агентству в трудную минуту. Поэтому очевидна необходимость создания нового института параллельно либо в качестве дочернего общества на базе АИЖК, по обязательствам которого государство несло бы полную ответственность [7].

Как уже отмечалось ранее, в соответствии с ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», таковыми считаются ипотечные сертификаты участия и облигации с ипотечным покрытием. На современном этапе развития рынка ИЦБ ипотечные сертификаты участия еще не получили распространения в Российской Федерации. Единственную в России сделку секьюритизации ипотечных кредитов путем выпуска ИСУ осуществили ЗАО «Управляющая компания «ГФТ КАПИТАЛ» и Банк «Образование» в размере 1 млрд 250 тыс. руб. в 2012 г. С учетом меньшего количества процедур, необходимых для выдачи ипотечного сертификата участия, прогнозируется высокий спрос на данный инструмент со стороны участников рынка ИЦБ. Однако для полноценного функционирования ИСУ необходима поддержка государства и дальнейшее совершенствование российского законодательства в этой сфере [8].

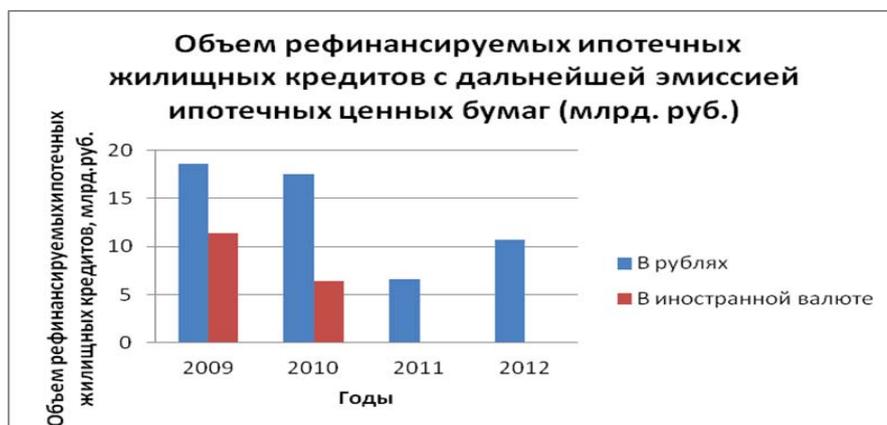


Рис. 1. Объем рефинансируемых ипотечных жилищных кредитов с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг (млрд руб.) [9]

В настоящее время на российском рынке ипотечных ценных бумаг развивается второй вид эмиссионных ипотечных ценных бумаг – облигации с ипотечным покрытием. В период с 2009 по 2012 гг. прослеживается устойчивая тенденция по снижению объема рефинансированных ипотечных жилищных кредитов с дальнейшей эмиссией облигаций с ипотечным покрытием (рис. 1).

Кроме того, на рисунке видно, что в 2010 г. рефинансирование ипотечных жилищных кредитов не осуществлялось в иностранной валю-

те, в результате того, что секьюритизированные ипотечные ценные бумаги не размещались на внешнем рынке (табл. 2).

Согласно данным табл. 2, период с 2006 по 2008 гг. можно считать первоначальным этапом становления рынка ИЦБ в России, характеризующимся незначительной тенденцией увеличения количества сделок «внутренней» и «внешней» секьюритизации и рефинансируемых кредитов. В 2009–2010 гг. последствия мирового финансового кризиса, а именно уменьшение

доли сделок с использованием ипотечного жилищного кредитования (в 2008 г. – 14 %, а в 2009 г. – 5 %), привели к уменьшению количества рефинансируемых кредитов. Необходимо отметить, что ввиду незначительного объема секьюритизации ипотечных кредитов и качественного контроля заемщиков со стороны бан-

ков кризис не нанес таких масштабных последствий для ипотечного и банковского сектора России, как в США и странах Европы. В 2011–2012 гг. наблюдалось оживление экономики, увеличилось количество выданных ипотечных жилищный кредитов (табл. 1) и сделок внутренней секьюритизации.

Таблица 2

**Внутренняя и внешняя секьюритизация, осуществляемая кредитными организациями в период с 2006 по 2012 гг.**

Параметр		Отчетные периоды						
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Внутренняя секьюритизация	Количество сделок, шт.	1	2	2	3	1	7	10
	Количество компаний выпускающих ИЦБ, шт.	1	2	1	2	1	6	8
	Количество кредитов, шт.	6015	9163	34865	26857	16747	41518	62402
Внешняя секьюритизация	Количество сделок, шт.	3	4	6	0	0	0	0
	Количество компаний выпускающих ИЦБ, шт.	3	4	4	0	0	0	0
	Количество кредитов, шт.	11802	13432	10598	0	0	0	0

С 2006 по 2012 гг. российскими банками было проведено 27 сделок (одна приостановлена) внутренней секьюритизации и 13 сделок внешней секьюритизации на сумму 2,4 млрд евро, 341 млн долларов и 19,7 млрд рублей.

В качестве эмитентов ипотечных ценных бумаг принимали участие как первичные кредиторы (Внешторгбанк, Москоммерцбанк), так и рефинансирующие организации, предварительно выкупившие ипотечные кредиты у первичных кредиторов с целью последующего рефинансирования в системе ипотечного кредитования (АИЖК, Совфинтрейд) (рис. 2, 3).

Данные рисунков показывают, что наибольший объем выпуска ипотечных ценных

бумаг внутри страны приходится на АИЖК, за рубежом – на Совфинтрейд (объемом в 198,3 млн евро). Наименьшие количественные показатели внутри страны характерны для КБ МИА (2000 млн рублей), за рубежом – для Городского ипотечного банка (72,6 млн дол.).

Все ценные бумаги, выпущенные в рамках секьюритизации ипотечных кредитов, находятся в обращении с ближайшим сроком погашения в 2014 г. Средняя срочность выпущенных ценных бумаг составляет 337 месяцев. При этом срочность ценных бумаг, выпущенных в рамках внешней секьюритизации, – 354 месяца, по ипотечным ценным бумагам в рамках внутренней секьюритизации – 320 месяцев.

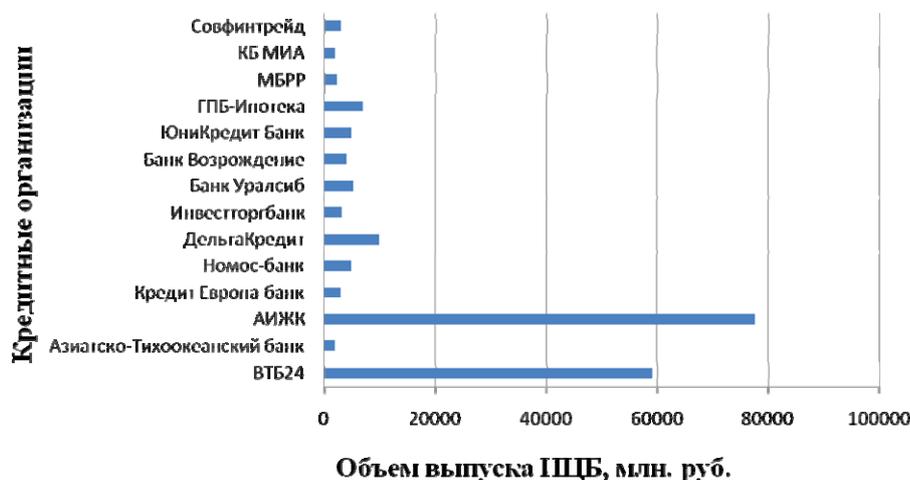


Рис. 2. Структура эмиссии ипотечных ценных бумаг (внутренняя секьюритизация), млн руб.

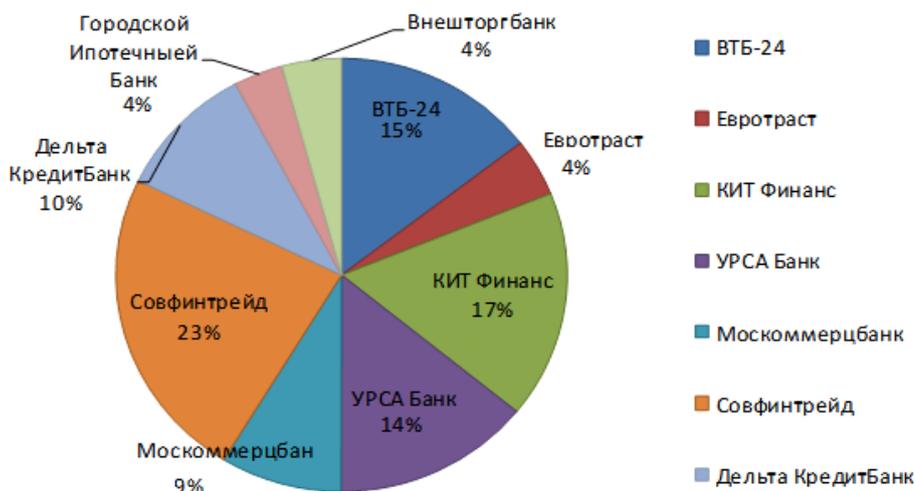


Рис. 3. Структура эмиссии ипотечных ценных бумаг (внешняя секьюритизация), млн руб.

Стоимость выпущенных облигаций для эмитентов зависит от особенностей структурирования и валюты выпуска ценных бумаг. Все сделки локальной секьюритизации имели фиксированные процентные ставки и были номинированы в рублях. В ходе этих сделок 20 прошло с использованием российских спецюрлиц (SPV), остальные 7 с баланса банка. Максимальная ставка старшего транша при размещении составляет 10,5 % в 2008 и 2009 гг. (АИЖК и ВТБ24). Средняя ставка старшего транша за 2012 г. составляет 8,78 %, что говорит о маленькой доходности ИЦБ.

Если банки размещают ИЦБ только тогда, когда им необходима краткосрочная ликвидность, то инвесторы при таком уровне доходности и длительном сроке обращения облигаций (в 2012 г. средняя срочность выпущенных ИЦБ увеличилась на 18 %, по сравнению с 2011 г.) вовсе не заинтересованы в их приобретении. Для того, чтобы они приобретали ИЦБ на таких условиях, институты развития должны дать им стимул, например, государственную гарантию [7].

Сделки внешней секьюритизации имели колеблющиеся процентные (купонные) выплаты, привязанные к ставкам LIBOR, Euribor с некоторой моржей по старшему траншу. Все ценные бумаги, эмитированные спецюрлицами внешней секьюритизации, прошли листинг на Ирландской фондовой бирже. Валюта в выпусках трансграничной секьюритизации представлена следующим образом: 7 сделок были проведены в долларах, 6 сделок в рублях и 2 сделки в евро.

Оценка кредитного качества, выпускаемых ипотечных ценных бумаг эмитентами локальной и трансграничной секьюритизации, дава-

лась крупнейшими международными рейтинговыми агентствами «Moody's» (27 эмиссий), «Fitch» (2 эмиссии) и «Standard&Poor's» (5 эмиссий). Высший рейтинг рейтинговым агентством «Moody's» присвоен ипотечным ценным бумагам ОАО «Внешторгбанк» (транш «А» объемом 88,3 млн долларов – рейтинг А1) [10].

На основании данных, полученных в результате анализа российского рынка ипотечных ценных бумаг, можно спрогнозировать ситуацию на рынке ипотечных ценных бумаг в 2013 г. (табл. 3).

Таблица 3

Прогноз ситуации на рынке ИЦБ в 2013 году

Параметр	Показатель
Количество сделок внутренней секьюритизации, шт.	15
Количество компаний, выпускающих ИЦБ, шт.	12
Количество кредитов, шт.	Около 80000
Эмитент с наибольшим количеством сделок	АИЖК и ВТБ24
Компания с наибольшим объемом выпущенных ИЦБ	ВТБ24
Количество новых компаний, выпускающих ИЦБ, шт.	2
Ближайший срок погашения	2018 год
Средняя срочность выпущенных ценных бумаг	343
Валюта ипотечного покрытия	рубли
Структурирование выпуска	2 выпуска с баланса банка, 13 – с использованием спецюрлиц
Высшие рейтинги международных рейтинговых агентств	«Moody's»: А3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что в 2013 г. не должно произойти никаких существенных изменений на рынке российских ИЦБ. Ожидаются незначительные увеличения количества эмитентов, объемов и сделок внутренней секьюритизации. Сделки с внешней секьюритизацией, как и в последние четыре года, не прогнозируются. Кроме того, возможно, что количество и объем сделок с использованием ипотечных сертификатов участия будет расти более быстрыми темпами, чем у облигаций с ипотечным покрытием. Это связано с тем, что сделки с ИСУ проще, чем с облигациями. АИЖК, к примеру, уже заявило о намерении выпустить ИСУ объемом до 1,5 млрд рублей [11].

Таким образом, несмотря на некоторые положительные тенденции развития рынка ИЦБ, он все еще находится на стадии становления. К основным факторам, тормозящим развитие рынка ипотечных ценных бумаг, можно отнести:

- 1) несовершенства в законодательстве, регулирующего выпуск ипотечных ценных бумаг;
- 2) малые объемы ипотечного кредитования в сравнении со странами с развитой ипотечной системой;
- 3) неразвитость институтов, отвечающих за развитие рынка ИЦБ;
- 4) отсутствие сделок внешней секьюритизации и неиспользование таких ИЦБ, как ипотечные сертификаты участия;
- 5) маленькую доходность ИЦБ.

Поэтому в России необходимо:

- сформировать механизм государственной поддержки развития рынка ипотечных ценных бумаг;
- усовершенствовать законодательство, регулирующее их выпуск;
- увеличить объемы предоставления государственных гарантий по обязательствам АИЖК и вовлечь в действующую систему рефинансирования ипотечных кредитов с дальнейшей эмиссией ипотечных ценных бумаг, большее число банков;
- создать новые институты развития, в частности, институты ипотечных небанковских кредитных организаций, то есть таких кредит-

ных организаций, которые бы специализированно занимались ипотекой;

- дать право строительным компаниям выпускать и размещать облигации с ипотечным покрытием с целью привлечения средств для строительства жилищных комплексов.

Решение вышеперечисленных проблем позволит привлечь значительные финансовые ресурсы, развить российский фондовый рынок, а также будет способствовать реализации государственных социально-экономических задач.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кроливецкая, В. Э. О секьюритизации банковских активов / В. Э. Кроливецкая // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1.
2. Зеленская, О. В. Формирование и функционирование ипотечных ценных бумаг в российской экономике – одно из приоритетных направлений в развитии рынка жилья / О. В. Зеленская // Имущественные отношения в РФ. – 2008. – № 12(87). – С. 35–36.
3. Фисахова, А. Последние изменения в законодательстве об ИЦБ / А. Фасахова // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 19. – С. 74.
4. Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» (с изменениями от 21 ноября 2011 г.).
5. Основные показатели ипотечного кредитования в России в цифрах (обновлено 21 января 2013 г.) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rusipoteka.ru/ipoteka\\_statistika\\_ipotechnoe\\_kreditovanie\\_v\\_cifrah/](http://www.rusipoteka.ru/ipoteka_statistika_ipotechnoe_kreditovanie_v_cifrah/)
6. Устав ОАО АИЖК / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ahml.ru/ru/agency/documents/>
7. Скогорева, А. «Ипотечный «караван» топчется на месте, имитируя движение» / А. Скогорева // Национальный банковский журнал. – 2012. – № 1(92).
8. Ипотечные сертификаты участия (ИСУ) увидели свет / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/lenta/securitisation/ipotechnye-sertifikaty-uchastiya/>
9. Объем рефинансируемых ипотечных жилищных кредитов (прав требования по ипотечным жилищным кредитам) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=6-1>
10. Эмиссии ипотечных ценных бумаг (актуальность 09.01.13) / [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusipoteka.ru/issue.htm>
11. АИЖК готовит пилотный в РФ выпуск ипотечных сертификатов участия объемом до 1,5 млрд рублей / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/lenta/partners/aizhk-gotovit-vypusk-ipotechnyh-sertifikatov-uchastiya/>

УДК 339.9 (470)  
ББК У59 (2Рос)

*А. А. Хрысева, Е. В. О니кова*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В РАМКАХ ОБЪЕДИНЕНИЯ БРИКС

Волгоградский государственный технический университет

Стабильная и эффективная экономика является залогом успеха любого государства на международной арене. В данной статье рассмотрены основные проблемы современной российской экономики и их причины. Авторы ставят задачу выявить возможные решения и раскрыть перспективы развития России в рамках БРИКС.

*Ключевые слова:* российская экономика, внешнеэкономические факторы, нефтегазовая зависимость экономики, БРИКС.

*A. A. Khryseva, E. V. Onikova*

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA AS A PARTICIPANT OF BRICS

Volgograd State Technical University

A stable and efficient economy is the key to a successful state on the international arena. This article discusses basic problems of Russia's economy and their causes. The authors are aiming at revealing possible solutions and prospects of Russia's development within the BRICS.

*Keywords:* Russian economy, external economic factors, oil-and-gas-depended economy, the BRICS.

На сегодняшний день мировая экономика все еще не может восстановить докризисные темпы роста. Кризис 2008–2009 гг. в первую очередь выявил проблемы у развитых стран мира, особенно это касается Южной Европы, где безработица достигла рекордных показателей. Темпы роста также замедлились и у развивающихся стран, в том числе у Китая и Индии.

В подобных условиях развития мировой экономики российская экономика отличается большей устойчивостью в сравнении со странами Еврозоны, однако для того, чтобы нормализовать динамику роста, о которой было заявлено на Всемирном экономическом форуме в Давосе, необходимо решать существующие проблемы.

В 2012 г. на экономику России влияли два основных фактора. Первым фактором является высокая волатильность товарных и финансовых рынков, которая сформировалась под влиянием сохраняющихся кризисных тенденций в мировой экономике.

Вторым фактором можно считать значительное увеличение нагрузки на государственный бюджет в связи с обязательствами, взятыми на себя страной: универсиада в Казани-2013, Олимпийские игры-2014, Чемпионат мира-2018. В то же время на фоне таких расходов необходимо поддерживать финансирование социально-значимых отраслей экономики.

В российской экономике существует несколько причин уязвимости от внешнеэкономических факторов, на которые необходимо обратить внимание в первую очередь.

Самой главной причиной, как и в предыдущие годы, по-прежнему остается высокая зависимость страны от нефтегазового сектора экономики. Экспортные доходы России, служащие одним из основных источников формирования бюджета, зависят от мировых цен на сырье. Ситуация на сырьевом рынке мира нестабильна и для страны это служит существенным препятствием на пути к устойчивому экономическому росту. Доля продукции нефтегазового сектора в совокупном объеме превысила 65 % в 2012 г. Для сравнения, в 2007 г. аналогичный показатель составлял 61,7 %. Это демонстрирует, что, несмотря на планы правительства по сокращению доли сырьевых доходов в госбюджете, зависимость продолжает расти [6].

Еще одним неблагоприятным фактором служит разработка нетрадиционных месторождений нефти и газа. Извлекаемые запасы сланцевого газа в 32 странах, по которым имеется информация, близки к мировым запасам природного газа на традиционных месторождениях и оцениваются в 187,5 трлн м. Лидером в этом секторе является Китай с 36 трлн м., на втором месте находится США с 24 трлн м. Падение цен на нефть и газ может привести к исчезновению одного из важнейших источников дохода страны.

Слабый национальный финансовый рынок также представляет собой угрозу экономическому росту. В России финансовый рынок имеет ограниченную емкость, недостаточную для обеспечения инвестиционных потребностей российских компаний, кроме того, он существ-

венно отстает по многим параметрам от наиболее развитых и крупных финансовых рынков мира. В условиях усиления глобализации мирового финансового сектора российские инвесторы и компании вынуждены обращаться к ресурсам и услугам других финансовых рынков. В 2012 г. ситуация в этом секторе улучшилась за счет произошедшего сокращения удельного веса краткосрочных валютных обязательств российских компаний. Но на финансовый рынок России по-прежнему оказывают значительное влияние иностранные инвесторы, которые прежде всего заинтересованы в реализации краткосрочных стратегий на рынке.

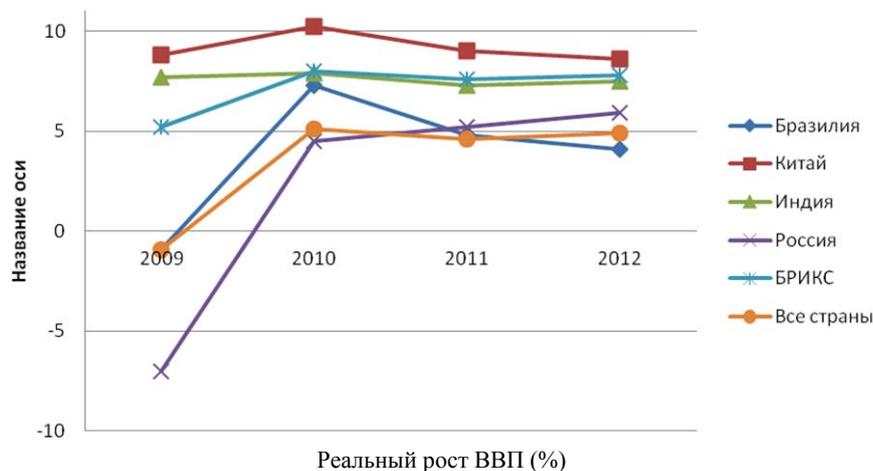
Российская экономика на данном этапе зависима от этих двух причин, приведенных выше, что наглядно демонстрирует динамика за 2012 г. В I квартале 2012 г. на фоне оживления мировых рынков экономика России продемонстрировала рост в 4,9 %, но уже во II квартале на фоне падения цен на нефть и негативной динамики глобальных финансовых рынков темпы роста ВВП сократились до 4,0 %. Во втором полугодии замедление роста продолжилось, причем в III квартале 2012 г. темп роста ВВП опустился ниже уровня 3,0 %, впервые за весь период восстановления после кризисного спада в 2009 г. [6]. Причинами подобной нестабильности являются как внешняя зависимость страны, так и внутренние проблемы – сокращение темпов выпуска в добывающей промышленности, неурожай сельскохозяйственного сектора, который занимает существенную долю во внешнем экспорте страны, а также повышение социальной напряженности в стране.

На Всемирном экономическом форуме в Давосе при обсуждении проблем России и возможных решений, основной акцент был сделан на создание условий для устойчивого экономи-

ческого роста, основой которого должно служить стимулирование притока иностранных инвестиций в страну, создание новых рабочих мест, эффективное регулирование и управление, а также транспарентность во всех сферах деятельности.

Но для осуществления такой политики необходимо множество условий. Часть экспертов, помимо сырьевой зависимости, выделили как проблемные зоны институциональную среду и степень социальной сплоченности общества. По результатам обсуждений, более 78 % экспертов выбрали в качестве приоритета экономической политики правительства России повышение эффективности госуправления и борьбу с коррупцией [2]. Если выделенные проблемы оставить без внимания, то через некоторое время может случиться так, что модель социально-экономического развития России существенно отклонится от общемировых тенденций. Прежде всего говорится о человеко-центристской направленности подобных моделей и качестве человеческого капитала. На данном этапе в России существует угроза его дальнейшего снижения и депрофессионализма. Следствием этого станет низкая динамика производительности труда и неэффективности экономики в целом.

В свете описанных проблем, необходимо более тщательно рассмотреть участие России в объединении БРИКС. Это еще не до конца сформированное интеграционное объединение, включающее в себя пять наиболее быстро развивающихся и перспективных экономик мира. В него входят Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика. В последние годы страны БРИКС обеспечивают более 65 % роста мирового ВВП, на них также приходится около 25 % объема мирового ВВП по паритету покупательной способности (см. рисунок).



Роль БРИКС в мировой экономике характеризуется и тем, что в этих странах сосредоточено более 45 % мировой рабочей силы. А по объемам золотовалютных резервов Китай, Россия, Индия и Бразилия занимают 1-е, 3-е, 6-е и 7-е места соответственно. В объединении существует достаточно четкая специализация стран: Бразилия является сельскохозяйственной страной, Россия – крупнейший экспортер минеральных ресурсов, Индия поставляет интеллектуальные, а Китай – трудовые ресурсы. ЮАР также является поставщиком природных ресурсов.

Основная миссия БРИКС состоит в том, чтобы найти противовес для структур, контролируемых основными центрами мировой экономической и политической власти [3]. Способность БРИКС выполнить указанную выше миссию определяется несколькими факторами:

- возрастание потенциальной силы стран БРИКС;

- их готовность найти общий знаменатель, соблюдая в то же время свои национальные интересы;

- способность создавать многостороннее и укрепить двустороннее сотрудничества в рамках формата пяти стран-членов;

- возможность формулирования и передачи взаимных интересов и позиций в международные структуры и способность обеспечить принятие решений, которые будут учитывать роль развивающихся центров в мировой системе и перспективы их продвижения к полицентричному миропорядку.

БРИКС на сегодняшний день нуждается в устоявшихся и закреплённых в документах институциональных механизмах, которые смогут обеспечить полноправное участие объединения при решении глобальных вопросов. Лидерам БРИКС необходимо создать свой собственный механизм сотрудничества. Периодические встречи глав дипломатических ведомств решают лишь ключевые проблемы координации в международной политике.

Как глобальный игрок, БРИКС выражает свое мнение по всем существенным вопросам мировой политики и экономики и старается оказывать влияние на решение важных для него задач. Подобное влияние уже имеет место в рамках таких международных собраний, как G20. Одним из шагов к усилению влияния является уход от долларовой зависимости. Практическим решением этого вопроса является

«Рамочное соглашение механизма межбанковского сотрудничества в рамках БРИКС» [6], подписанное 14.04.2011 г. в городе Санья. Ключевым положением документа является указание на то, что расчеты должны производиться в национальной валюте. По данному соглашению национальные банки стран готовы активизировать свои усилия в следующих областях:

- стабильное расширение масштабов взаимных расчетов и кредитов в национальных валютах в целях предоставления удобств странам БРИКС в торговле и инвестиционной деятельности;

- активизация сотрудничества в реализации проектов, усиление инвестиционного и финансового взаимодействия в таких сферах, как ресурсы, новые технологии, охрана окружающей среды и низкоуглеродной области;

- активное развитие сотрудничества на рынке капитала, включая выпуск облигаций и котировку акций предприятий на фондовых биржах;

- дальнейшее содействие обмену информацией между банками-членами о финансово-экономической ситуации и финансировании проектов.

Помимо этого, в городе Санья было принято решение о создании Контактной группы. В ее задачи входит анализ текущей ситуации и перспектив развития торгово-экономического сотрудничества между странами БРИКС, а также разработка механизма и конкретных мер в целях расширения экономического взаимодействия [6].

Лидеры-страны БРИКС имеют общую позицию относительно проблемы расчета квот в МВФ. По словам министра финансов РФ Антона Силуанова, существующая формула расчета квот участия в МВФ учитывает многие факторы – не только ВВП, но и показатели открытости, изменчивости. «С одной стороны, это неплохо, но, с другой стороны, сегодняшнее распределение квот МВФ не отвечает нынешним реалиям, потому что мы видим, что развивающиеся страны серьезно продвинулись. Поэтому естественно желание таких стран иметь больше влияния в МВФ, большее влияние на мировую финансовую систему при принятии решений. Страны с развивающимися рынками должны иметь большую долю в МВФ», – сказал А. Силуанов. Результатом подобной работы БРИКС уже стало перераспределение 5 процентов голосов в МВФ и 3 процентов во Всемирном банке в пользу новых и развивающихся экономик.

Кроме того, на саммите БРИКС в южноафриканском Дурбане в 2013 г. лидеры стран признали перспективной идею о создании банка развития БРИКС. Банк должен взять на себя обеспечение стратегически важных проектов в рамках объединения. Однако существует множество нерешенных задач, таких как размер объявленного и внесенного капитала, способы управления этим финансовым институтом и его место в мировой финансовой системе.

Для России БРИКС, как интеграционное объединение, является мощной опорой в современной системе международных отношений. Согласно официальной позиции страны, сотрудничество в рамках объединения отвечает стратегическим и базовым национальным интересам, обеспечивает сбалансированность и диверсификацию внешней политики. Это отражено как в Концепции внешней политики РФ, так и в других важных документах МИД РФ. Согласно Концепции участия РФ в объединении БРИКС, «Становление БРИКС отражает объективную тенденцию мирового развития к формированию полицентричной системы международных отношений и усилению экономической взаимозависимости государств. В такой системе все более широкое». Потенциал данной структуры имеет тенденцию к наращиванию, и чем результативней будет деятельность, тем больше влияния на международной арене будет и у России в том числе. Практика сотрудничества с Евросоюзом и США показывает, что на настоящий момент Россия не может достичь согласия по ключевым и стратегическим для себя вопросам. Поэтому работы по укреплению позиций БРИКС имеет для страны немаловажное значение. Создание таких альянсов способствует повышению переговорной мощи не только России, а также Китая, Индии, Бразилии. Даже самые крупные игроки на мировой арене не способны лоббировать свои интересы в одиночку.

Чрезвычайно важно для России и укрепление двусторонних отношений со своими партнерами по БРИКС. Для успешного функционирования российской экономики необходимо выправить структуру торговых отношений с Китаем. Стратегия поведения заключается в том, чтобы присутствовать на рынке КНР не только как поставщик сырья и минеральных ресурсов, но также в секторах машино-технической продукции, современных инженерных и технологических услуг. Китай является одним из круп-

нейших потребителей в мире после США, и выход на его рынок будет решать часть тех задач, которые стоят перед правительством. В частности, способствовать созданию новых рабочих мест и разработке технологичной продукции, о чем, как говорилось выше, было заявлено на форуме в Давосе. В то же время в российско-китайских отношениях есть несколько противоречий. С одной стороны, необходимо стимулировать приток иностранных инвестиций в страну, с другой стороны, важно, чтобы китайский экспорт не подавлял отечественную промышленность. Существуют разногласия и в ряде политических вопросов, особенно в позициях стран-членов БРИКС касательно изменения состава Совбеза ООН. Индия и Бразилия хотят стать постоянными членами Совбеза, Россия и Китай не против, однако КНР не хочет создавать таких прецедентов, чтобы в дальнейшем не допустить Японию на постоянное членство. Все это является предметом для напряженной дипломатической работы в рамках БРИКС.

Участие в данном интеграционном объединении также способствует повышению инвестиционной привлекательности страны. Согласно Концепции, сотрудничество в торгово-экономической сфере со странами БРИКС предполагает создание благоприятных условий для взаимной торговли. Для России в первую очередь является важным продвижение российского экспорта и развитие инвестиционного сотрудничества с другими государствами, в том числе и на многосторонней основе. Эффективность такого взаимодействия подтверждается опубликованным докладом ЮНКТАД [8], согласно которому транснациональные корпорации считают страны БРИКС одними из наиболее привлекательных для размещения будущих зарубежных инвестиций. Как было отмечено в докладе, инвестиционная привлекательность России и Бразилии растет.

В рамках объединения будет оказываться всяческое содействие развитию бизнеса в странах-членах и устранению преград для передвижения капитала как в двустороннем, так и в многостороннем формате.

Укрепление национального финансового рынка России будет достигнуто за счет повышения роли национальных валют во взаиморасчетах между странами-членами и развитие сотрудничества в области укрепления финансовых рынков в целях укрепления финансовой

стабильности государств и эффективное взаимодействие на основе международных стандартов и принципов. Будет возможно углубление экономической интеграции для России и повышение ее роли в разработке глобальных правил регулирования финансовых рынков [7].

Что же касается главной проблемы российской экономики – высокой зависимости от экспорта нефтегазовой продукции – Россия в объединении также является крупнейшим обладателем минерально-сырьевых ресурсов. Необходимость снижать эту зависимость очевидна, так как Евросоюз – основной потребитель российской продукции также ищет пути уменьшения зависимости от поставок из России. При таком варианте развития событий госбюджет через несколько лет может потерять существенную долю своих расходов. Решению проблемы зависимости способствует развитие энергетики и промышленности благодаря участию в БРИКС. Страны договорились о сотрудничестве при разработке правовой базы в сфере энергетики. Запланировано проведение совместных исследований в области энергосберегающих технологий, новых и возобновляемых источников энергии и технологий хранения энергии.

Сотрудничество в сфере промышленности предполагает поощрение взаимовыгодного сотрудничества при расширении экспортных возможностей. Для российской промышленности в первую очередь это означает экспорт авиации, энергетического машиностроения, металлургии, транспортного и специального машиностроения. Для повышения эффективности российской экономики будут привлечены инвестиции от государств-участников БРИКС. В основном инвестиции будут направлены на модернизацию тяжелой промышленности (горнодобывающей и др.).

Согласно Концепции [4], будут обеспечены условия для поставок в Российскую Федерацию из стран-членов БРИКС современного оборудования и передачи технологий, способствующих развитию высокотехнологичных отраслей.

В заключение хотелось бы отметить, что одной из важнейших задач для российской экономики на данном этапе является переход на

новую модель экономического роста, которая должна основываться на инновационном типе развития национального хозяйства. Страна должна пересмотреть свою внешнеэкономическую стратегию в целом и возможность ее адаптации к новым условиям деятельности на международных рынках. Хотя современная Россия уже стала полноправным участником глобальных рыночных отношений, ее положение неустойчиво и зависит от конъюнктуры мировых финансовых и товарных рынков.

Однако с учетом имеющихся экономических возможностей и ресурсов, наличия мощного производственного потенциала, Россия относится к наиболее перспективным экономикам мира и должна в обозримом будущем занять заметное место в глобальной экономике, чему несомненно способствует участие в БРИКС.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гринберг, Р. С. Экономика России в посткризисном варианте: варианты адаптации в контексте БРИК [Электронный ресурс] / Р. С. Гринберг // Режим доступа: <http://www.mid.ru/brics.nsf/WEBforumBric/>
2. Давос-2013: в поисках «устойчивого динамизма» мировой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www. http://www.webeconomy.ru/index.php?page>
3. Davydov, V. BRICS as Global Regulatory Factor (a must and a possibility) [Электронный ресурс] / V. Davydov. – Режим доступа: <http://www.brics5.co.za/assets/BRICS-as-Global-Regulatory-Factor>
4. Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС от 21.03.2013 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента Российской Федерации. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/news/17715>
5. Кульков, И. В. Паритеты БРИКС / И. В. Кульков // ЮНИДО в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.unido-russia.ru/archive/num8/art8\\_6/](http://www.unido-russia.ru/archive/num8/art8_6/)
6. Перспективы развития экономики России в 2013 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.webeconomy.ru/index.php?page>
7. Сахаров, А. А. Международные финансовые центры [Электронный ресурс] / А. А. Сахаров. – Режим доступа: [http://www.reglament.net/bank/reglament/2009\\_2\\_article.htm](http://www.reglament.net/bank/reglament/2009_2_article.htm)
8. Финансовый кризис и экономический спад отрицательно сказываются на планах компаний относительно будущих зарубежных инвестиций // ЮНКТАД, 24 сентября 2008 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа [http://unctad.org/sections/press/docs/pr08038\\_ru.pdf](http://unctad.org/sections/press/docs/pr08038_ru.pdf)

УДК 339.9  
ББК У5

*И. А. Морозова, Л. Р. Сахабутдинова*

### **ПРОБЛЕМЫ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ СТРАН PIIGS (ПОРТУГАЛИЯ, ИРЛАНДИЯ, ИТАЛИЯ, ГРЕЦИЯ И ИСПАНИЯ)**

**Волгоградский государственный технический университет**

Изучение проблем суверенного долгового кризиса в странах PIIGS показывает, что основными катализаторами его возникновения стали структурные диспропорции в экономике вкупе с легким и дешевым кредитом, предоставляемым со стороны международных финансовых институтов, а также слабый экономический рост, высокий уровень безработицы и слабая производительность труда. Правительства указанных стран вынуждены были прибегнуть к помощи тройки кредиторов: ЕС, МВФ и ЕЦБ, а также принять пакет жестких мер экономии. Однако проблема не решена, так как для данных стран до сих пор сохраняются угрозы со стороны долгового рынка. Слабая перспектива незначительного роста экономики проглядывается только у экономики Ирландии, в то время как все остальные страны группы PIIGS еще некоторое время будут оставаться в зоне рецессии.

*Ключевые слова:* финансовая стабильность, страны PIIGS (периферийные страны), Маастрихтские соглашения, Пакт стабильности и роста, европейский долговой кризис, глобальный финансово-экономический кризис, кризис доверия, эффект «спускового механизма», «плохие» активы, долговая нагрузка, невозвратные кредиты, ипотечный и банковский кризис, процентные ставки по облигациям, дефолт, рецессия, пакет жестких мер экономии, пакет помощи.

*I. A. Morozova, L. R. Sakhabutdinova*

### **DEBT PROBLEMS OF THE PIIGS (PORTUGAL, IRELAND, ITALY, GREECE, SPAIN)**

**Volgograd State Technical University**

The analysis of Sovereign Debt Crises in PIIGS countries shows that the main accelerators of its appearance were structural imbalances in economies together with easy cheap credits, given by international financial institutes, as well as low economic growth, high level of unemployment and low labor productivity. The governments of these countries had to resort to the help of the three creditors - EU, IMF and ECB - and to implement a package of tough austerity measures. However, the problem is currently unsettled as these countries are still facing threats of debt markets. The only perspective for economic growth appears in Ireland's economy while all the other PIIGS countries will be experiencing a recession for some time.

*Keywords:* financial stability, PIIGS countries (peripheral countries), Maastricht Treaty, Stability and Growth Pact, European Debt Crisis, global financial and economic crises, credibility crisis, trigger mechanism, «bad assets», debt burden, irrevocable credits, mortgage and bank crises, bond rates, default, recession, bailout packages, austerity package requirements.

Для того, чтобы иметь комплексное понимание концепции финансовой стабильности, авторы предлагают его эмпирическое изучение на примере детального анализа европейского долгового кризиса. Как известно, данный кризис является основным следствием процессов финансовой нестабильности, вызванных структурными проблемами некоторых экономик стран зоны евро, а также слишком мягкими условиями по банковским займам, выдаваемым многими европейскими банками, особенно в Ирландии и Испании.

Ясно указывать на наличие в экономике некоторых признаков финансовой нестабильности могут определенные значения макроэкономических и финансовых индикаторов. В рассматриваемом примере такие экономики Еврозоны, как Португалия, Ирландия, Италия, Гре-

ция и Испания столкнулись с достаточно неустойчивыми уровнями суверенных долгов (рис. 6) и высокой стоимостью их обслуживания (рис. 4), что, в свою очередь, привело к тому, что кредиторы и инвесторы стали терять доверие к платежеспособности указанных стран. Таким образом, Европейский долговой кризис – это не просто финансовый кризис, но также и кризис доверия, выражающийся в потере уверенности инвесторов в силу монетарного союза. Прежде чем мы приступим к изучению текущей стадии кризиса и мер, предпринятых Европейским Центральным банком (ЕЦБ), Международным валютным фондом (МВФ) и Европейской комиссией (ЕК) для борьбы с ним, необходимо определить и понять главные причины, приведшие к серьезным долговым проблемам стран PIIGS.

В 1992 г. Маастрихтские соглашения (далее – Соглашения), также известные как Соглашения по Европейскому Союзу, с 1 января 2002 г. позволили ввести в обращение европейскую валюту – евро. Соглашения обозначили критерии и условия вхождения европейских стран в зону евро. Все государства должны были гарантировать, что годовой уровень инфляции не будет превышать 1,5 %, поддерживать бюджетный дефицит на уровне не более 3 % от ВВП, а уровень отношения государственного долга к ВВП – не более 60 %. Было очевидно, что такие лидирующие экономики Европейского Экономического Сообщества (ЕЭС), как

Германия, Франция и Италия желали видеть еврозону более обширным и конкурентным рынком. Таким образом, они позволили менее сильным экономикам ЕС, не отвечающим всем вышеозначенным критериям Соглашений, войти в зону евро. Следуя данным Соглашениям, лидеры европейских государств медлили с выполнением указанных требований из-за внутренних проблем в странах со слабой экономикой.

На первом этапе эффекты от вступления в еврозону были позитивными, так как экономики новых стран членов начали расти быстрыми темпами (рис. 1).

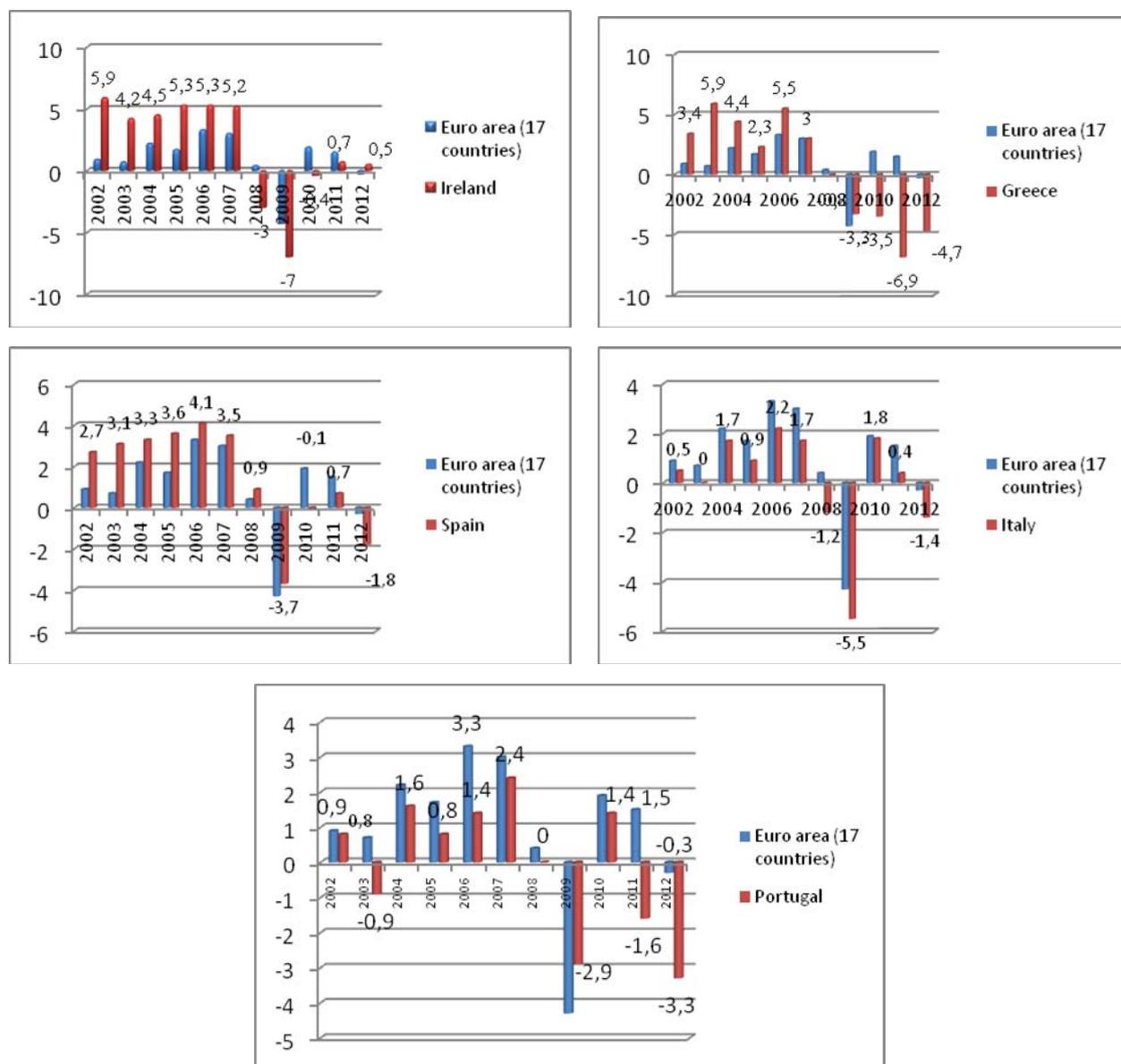


Рис. 1. Реальный рост ВВП, %

Источники: сост. автором, по материалам [1].

Катализатором развития экономики периферийных стран стал большой приток ликвидности и легкий доступ к кредитам из других членов еврозоны. Однако скрытая угроза структурных экономических диспропорций неожиданно развернулась в огромные и неуправляемые долговые проблемы. Многие экономисты сходятся во мнении, что структурные экономические дисбалансы и неконкурентный рынок труда легли в основу долговых проблем стран PIIGS. При более детальном изучении данного вопроса по каждой отдельной стране стало очевидно, что не только отдельные вышеозначенные проблемы, а их целая цепочка привела к долговой ловушке данных стран.

Для начала авторы классифицировали периферийные страны на категории в соответствии с их первоначальными проблемами (рис. 2).

Рисунок показывает сжатую схему того, что послужило причиной развития долгового кризиса в каждой из стран. Как видно, долго-

вая проблема изначально началась в Греции (рис. 3).



Рис. 2. Первоначальные причины долговых проблем стран PIIGS

И с т о ч н и к : сост. автором, по материалам [6].



Рис. 3. Негативное влияние долговых процессов

И с т о ч н и к : сост. автором, по материалам [6].

Анализ следует начать с Греции, так как именно она оказалась на пороге Европейского долгового кризиса задолго до того, как это сделали остальные страны. И следует указать, что эта та экономика, которая стала своеобразным спусковым механизмом в развязывании риск-процессов, негативных эффектов и неопределенности среди инвесторов, в отношении будущего еврозоны. Для более лучшего понимания процессов, происходящих в зоне европейской валюты, представлена информация в виде причин и текущего состояния кризиса:

1. 1979 г. – новая фискальная политика греческого правительства, которая заключалась в ускорении экономического роста путем увеличения потребления домашних хозяйств. Стоит отметить, что потребление и государственные расходы стимулировались посредством займов. Причина возросшего интереса к банковским займам была в легком доступе к кредитам и мягких условиях кредитования. Греческое правительство также брало и международные займы, которые использовались неэффе-

тивно. Программы социального благосостояния также финансировались за счет международных займов.

2. В период с 1997 по 2007 г. ежегодный рост ВВП Греции в среднем составлял 4 % [1].

3. В 2008 г. глобальный финансово-экономический кризис отрицательно повлиял на греческую экономику, и рост ВВП снизился до 3 % [1].

4. К 2009 г. Греция оказалась в самом центре рецессии. В результате, страна не могла больше полагаться на прежние источники стимулирования экономического роста – доступ к международным займам, торговлю и потребление.

5. Для того, чтобы поддержать экономику, правительство увеличивало расходы в 2008 и 2009 гг., как следствие, уровень валового государственного долга к 2009 г. достиг половины ВВП.

6. В 2009 г. Греция имела самый высокий уровень государственного долга в Европейском союзе – 129,4 % от ВВП (рис. 4) [1].

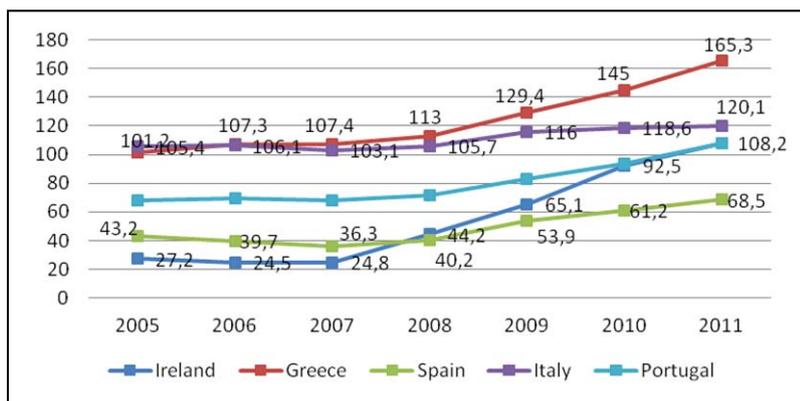


Рис. 4. Рост валового государственного долга в % от ВВП

Источники: сост. автором, по материалам [1].

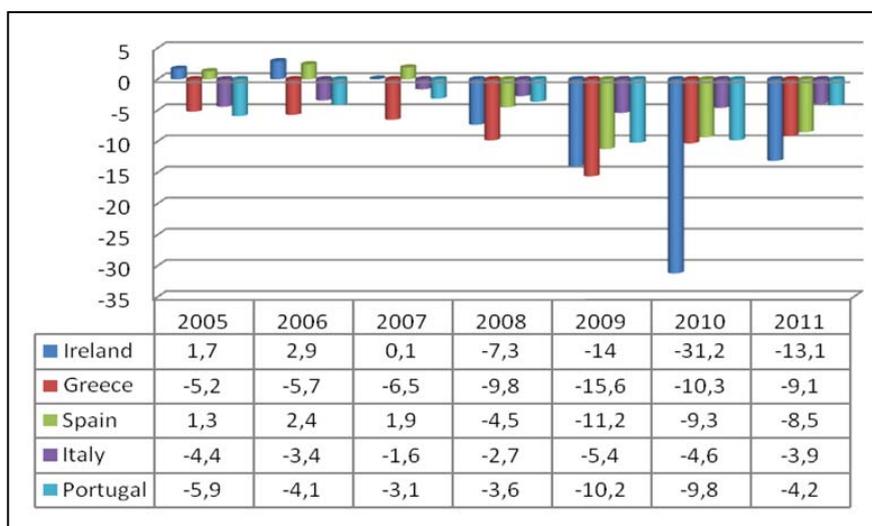


Рис. 5. Валовой бюджетный дефицит (-) и профицит (+) в % от ВВП

Источники: сост. автором, по материалам [1].

7. Согласно прогнозам Евростата и Европейской комиссии, коэффициент долга к ВВП достигнет уровня 198,6 % в 2013 г. [1]. В дальнейшем проблема была усугублена тем, что греческое правительство намеренно сообщало неправильные сведения касательно показателей бюджетного дефицита и уровня государственного долга. Рис. 4 и 5 показывают, что уровни данных показателей были гораздо выше, чем те, что были предписаны Пактом стабильности и роста. В этом была повинна неэффективная политика правительства. Неспособность правительства контролировать греческий долг, увеличивая налоги либо срезая государственные расходы, привела к потере доверия к Греции со стороны многих инвесторов. После присоединения к ЕС Греция выполнила немного фискальных реформ для того, чтобы простимулировать экономический рост и уменьшить долг.

Страна не желала поднимать налоги, для того чтобы оплачивать программы соцразвития, поэтому правительству приходилось заимствовать средства снова и снова для финансирования своих операций, что в итоге увеличивало долговую нагрузку. Для дополнительного финансирования дефицита бюджета Греция начала эмитировать краткосрочные облигации. Фактически это означало, что ей придется возвращать долги по истечении короткого периода времени. Однако ко времени, когда наступал период платежей по облигациям, Греции пришлось платить кредиторам больше, чем она могла себе позволить, так как доходы в государственный бюджет сокращались из-за слабого экономического роста. Как следствие, инвесторы стали поднимать процентные ставки по греческим долгам, так как среди них появилась тревога о способности Греции расплачиваться по

обязательствам (рис. 6). По мере роста беспокойства относительно греческого долга заимствование для страны становилось все более затруднительным и дорогим, в результате чего инвесторы перестали инвестировать в греческие облигации [5]. В итоге, Греция попросила о двух пакетах помощи. Греции со стороны МВФ, Европейской комиссии и ЕЦБ в мае 2010 г. был предоставлен первый заем в раз-

мере 110 млрд евро, а в марте 2012 г. был выдан второй заем в размере 130 млрд евро. Займы были предоставлены при условии, что Греция выполнит все требования по пакету строгой экономии, и что все частные кредиторы будут согласны на реструктуризацию греческого долга, таким образом, уменьшив долговое бремя с прогнозируемых 198 % в 2012 г. до 121 % к 2020 г. [6].



Рис. 6. Стоимость обслуживания долгов странах PIIGS

Источник: [7].

• *Из Греции к Ирландии.* Случай Ирландии совсем не похож на тот, что наблюдается в Греции. Ирландия с середины до конца 1990-х гг. характеризовалась быстрыми темпами экономического роста, во многом благодаря буму строительства жилой недвижимости. Ирландские банки финансировали ипотечные кредиты за счет займов от международных кредиторов. В погоне за конкурентными преимуществами с иностранными финансовыми институтами, деятельность которых была развернута на территории Ирландии, ирландские банки стали вести мягкую кредитную политику. Устойчивый экономический рост Ирландии побудил иностранных инвесторов увеличить объемы выдаваемых по низким процентным ставкам кредитов ирландским банкам. К 2008 г. спрос на жилье резко сократился, как результат замедлился рост сектора строительства, что привело к росту безработицы и замедлению эконо-

мического роста. Это снижение, в свою очередь, уменьшило налоговые поступления в государственный бюджет. Много новых безработных, имеющих ипотечные кредиты, перестали выплачивать по своим долгам, а это привело к тому, что большинство ирландских банков стало неспособно выплачивать по своим долгам международным кредиторам. Для выкупа «плохих» активов по дисконтной цене, правительство создало Национальное агентство по управлению активами («NAMA») [5]. Данный орган должен был стабилизировать финансовую систему путем удаления самых рискованных банковских займов с их балансов. Правительство стало брать в долг для спасения банковского сектора. В итоге, государственный долг вырос с 24,8 % от ВВП в 2007 г. до 65,1 % в 2009 г. [1]. По мере ухудшения экономической ситуации в Ирландии инвесторы стали терять уверенность в способности ирландского

правительства выполнять свои обязательства. Таким образом, страна больше не могла выпускать облигации для получения новых займов. В конечном итоге, в ноябре 2010 г. Ирландия попросила пакет помощи от ЕС и МВФ [4]. Было решено взять трехлетний кредит в размере 85 млрд евро для поддержки правительства и спасения слабых банков. В ответ Ирландия пообещала снизить бюджетный дефицит до 3 % ВВП в течение четырех лет. Однако по мере распространения новостей о предоставляемой помощи процентные ставки по ирландским долговым бумагам выросли, указывая на недостаточную уверенность инвесторов в способности правительства осуществлять платежи по обязательствам (рис. 6). Решение по спасению Ирландии было принято для того, чтобы успокоить инвесторов и заверить их, что кризис не затронет другие страны еврозоны, такие как Португалия и Испания. Экономический рост снизился с 7 % в 2007 г. до 5,2 % в 2009 г. [1]. В 2011 г. успешные усилия Ирландии по сокращению дефицита государственного бюджета были восприняты положительно инвесторами. Государство сократило дефицит с 22,3 млрд евро в III квартале 2010 г. до 21,4 млрд евро за аналогичный период 2011 г. [2]. Согласно прогнозам, в 2012 и 2013 гг. ожидается рост экономики Ирландии частично за счет увеличения экспорта промышленных товаров. Даже до кризиса ирландский экспорт, представленный в основном продукцией фармацевтической и химической промышленности, а также продуктами программного обеспечения, был в фокусе внимания международных потребителей [4].

• *Из Ирландии в Португалию.* Хотя Португалия не столкнулась с такими же финансовыми проблемами, как Ирландия, все же долговой кризис затронул ее. С присоединением в 1999 г. к зоне евро Португалия имела относительно слабый экономический рост, низкую производительность труда и конкуренцию. В период с 2001 по 2007 гг. среднегодовой рост ВВП составлял 1,1 % [1]. Тем временем возросшие государственные расходы и снизившиеся налоговые поступления в бюджет привели к дефициту государственной казны. По мере роста дефицита государство не имело достаточно средств для обслуживания все возрастающего долга. Как следствие, инвесторы теряли желание предоставлять средства Португалии. К весне 2011 г. стало очевидно, что правительство страны больше не способно платить по долгам. В апре-

ле 2012 г. правительство должно было заплатить инвесторам 4,2 млрд евро по государственным облигациям, в июне – 49 млрд евро [3]. Вопрос осложнялся тем, что парламент страны отказывался предпринимать меры по пакету жесткой экономии, а кредитные рейтинговые агентства не были настроены оптимистично относительно новостей по спасению Португалии. «Moody's» снизило рейтинг Португалии до уровня «мусорного» из-за убежденности в том, что меры по спасению окажутся недостаточными для того, чтобы стабилизировать экономику. В свою очередь, агентства «Standard & Poor's» и «Fitch Ratings» сделали то же самое. В октябре 2011 г. «Moody's» понизило рейтинг девяти португальских банков, которые могли быть рекапитализированы из-за наличия на их балансах огромного количества невозвратных кредитов. По состоянию на апрель 2013 г., государственный долг Португалии составил 131 млрд евро или 82,4 % от ВВП [3]. В попытке сократить бюджетный дефицит Португалия начала осуществлять меры по пакету строгой экономии. Однако это еще больше оказало отрицательное влияние на экономику страны. Как результат, многие рабочие покинули страну в поисках работы за пределами после того, как правительство урезало заработные платы и льготы для работников государственного сектора, а также подняло налоги по всей стране. Португалия по большей части зависит от экспортных доходов, но большинство ее торговых партнеров также были задеты кризисом. Следует отметить, что 70 % португальского экспорта приходится на страны ЕС, из них 24 % идет в Испанию [3]. В результате снизившихся объемов торговли государство больше не может положиться на экспорт, чтобы генерировать доходы, необходимые для финансирования долга. Кризис Португалии накладывает финансовые риски на страны, которые значительно подвержены влиянию португальского государственного долга, в особенности Испания – следующая страна, столкнувшаяся с кризисом.

• *Из Португалии в Испанию.* В Испании кризис суверенного долга так же, как и в Ирландии, был вызван ипотечным и банковским кризисом. До 2007 г. в Испании наблюдался значительный экономический рост, но к концу ипотечного бума в 2007 г. и в начале рецессии в 2008 г., вызванной глобальным финансово-экономическим кризисом, бюджетный дефицит Испании увеличился (рис. 5) [1]. В 2007 г., по

сравнению со средним показателем по еврозоне, составлявшим 1,6 % ВВП, испанский профицит находился на уровне 1,9 % ВВП. К 2010 г. дефицит возрос до 10,2 % ВВП. Как известно, Испания является четвертой по размеру экономикой еврозоны, поэтому ее дефолт недопустим. Однако Европейский союз и МВФ уже не имеют достаточно средств для спасения экономики такого масштаба. Правительство также приняло пакет жестких мер экономии, которые легли бременем на граждан страны, уже столкнувшихся с эффектами рецессии. Новое правительство определило, что дефицит 2011 г. был больше, чем тот, что прогнозировался предыдущей администрацией. Фактически это означало, что предстоит урезать значительно больше государственных расходов. Учитывая данные заявления нового Правительства Испании, процентные ставки по испанским 10-летним облигациям в апреле 2012 г. достигли уровня в 5,79 % – самого высокого с начала декабря 2011 г. [1]. Рост ставок был обусловлен ростом озабоченности инвесторов по поводу будущего экономики, так как более жесткие меры экономии заставят экономику снижаться дальше, увеличивая безработицу, потерю налоговых поступлений и рост социальных издержек.

• *От Испании к Италии.* Несмотря на то, что Италия находилась в числе стран еврозоны

с четвертым по величине государственным долгом в 120,1 % ВВП (рис. 2) [1], она, в отличие от Ирландии и Испании, не столкнулась с банковским кризисом, но тем не менее стала следующей экономикой после Испании, которая столкнулась с угрозой суверенного долгового кризиса. В Италии наблюдался слабый экономический рост, даже несмотря на то, что она считается третьей самой крупной экономикой в Европе. Инвесторы стали задаваться вопросом о том, сможет ли Италия рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Глобальный финансовый кризис стал причиной резкого падения итальянской экономики из-за снижения национального и глобального спроса на итальянские товары. В 2008 г. экономика сократилась на 1,2 %, а в 2009 г. – на 5,5 % [1]. В попытке стимулирования экономики правительство увеличило расходы, но итальянский долг вырос до уровня 120 % ВВП (второй самый высокий в Европе после Греции). Темпы экономического роста Италии снижались, и инвесторы стали беспокоиться по поводу способности правительства генерировать достаточно средств для покрытия своих долгов [1].

Необходимо отметить, что Италия имеет самый большой рынок долговых бумаг в Европе и третий по величине рынок в мире после США и Японии (рис. 7).

Внутренний рынок облигаций национального выпуска				
\$бillion неуплаченный, 2010				
	Итого	----- в том числе -----		
		Публичный	Финансовый	Корпоративный
США	25,158	10,746	11,524	2,888
Япония	13,275	11,213	1,206	856
Франция	3,199	1,696	1,208	295
Италия	3,082	1,975	731	376
Китай	2,969	1,617	859	493
Германия	2,689	1,556	785	348
Великобритания	1,687	1,344	322	21
Испания	1,466	606	837	23
Канада	1,389	971	262	156
Другие	11,421	6,150	4,163	1,107
Весь мир	66,335	37,874	21,897	6,564

Источник: Мировая федерация по обмену.

Рис. 7. Рейтинг главных рынков облигаций

Источник: [8].

Много французских и немецких банков удерживают значительную долю итальянских облигаций, что означает, что в случае итальянского дефолта, данные банки понесут существенные убытки.

Суммируя все вышеперечисленное, можно утверждать, что две из пяти экономик – Ирландия и Испания столкнулись с текущим долговым кризисом из-за проведения политики ускорения экономического роста путем увеличения

предоставления банковских займов, заимствованных у международных кредиторов как физическим лицам, так и фирмам. Провал реального сектора экономики привел к значительному снижению экономической активности, увеличению уровня безработицы и росту объемов невозвратных кредитов в банковском секторе, что привело к предоставлению пакета спасительных мер со стороны правительства. Тем временем бюджетные дефициты возросли в разы, также как и уровни государственных долгов. Другие три государства – Греция, Португалия и Италия изначально имели высокую безработицу среди населения, большие бюджетные дефициты и высокие государственные долги параллельно с низкой производительностью. Однако они продолжали получать выгоду от дешевых займов со стороны международных кредиторов и когда в 2008 г. экономические условия существенно

ухудшились, их способность обслуживать долги значительно усугубилась.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/themes>
2. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government\\_finance\\_statistics/introduction](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/introduction)
3. Ernst & Young Eurozone Forecast – Spring edition – March 2012 | Portugal
4. Ernst & Young Eurozone Forecast – Spring edition – March 2012 | Ireland
5. *Menéndez, L.* The Spread of the European Sovereign Debt Crisis / L. Menéndez. – 2012. – April. – P. 15.
6. <http://ebook.law.uiowa.edu/ebook/uicfd-ebook/full-bibliography#Part6-IV>
7. *Higgins, M.* Current Issues in economics and Finance / M. Higgins, T. Klitgaard // Saving imbalances and the Euro area Sovereign Debt Crisis, Federal Reserve Bank of New York. – 2011. – Vol. 17. – № 5. – P. 2.
8. <http://www.washingtonsblog.com>, ноябрь 2011

*О. Е. Акимова, В. В. Исаев*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ**

**Волгоградский государственный технический университет**

Россия и Китай – две страны с крупнейшими в мире экономиками, которые входят в первую десятку стран по уровню ВВП. Два государства делят общую границу и в последние годы все более активно наращивают свое торгово-экономическое сотрудничество. В статье проанализированы совместные проекты двух стран и сферы их реализации, двухсторонние торгово-экономические отношения, результаты прошедшего во Владивостоке саммита АТЭС для России и КНР, а также перспективы совместной двухсторонней экономической деятельности в контексте ситуации, которая сейчас сложилась в мировой экономике.

*Ключевые слова:* Россия, Китай, экономическое сотрудничество, перспективы, двухсторонние проекты.

*O. E. Akimova, V. V. Isaev*

## **PROSPECTS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION FOR RUSSIA AND CHINA**

**Volgograd State Technical University**

Russia and China are the countries with huge world economies, which are included into the top ten countries on their GDP level. Two states share a common border, and in recent years more and more actively increase their trade and economic cooperation. The article analyses joint projects of these two countries and the sphere of their implementations, bilateral trade and economic relations, the results of the APEC Summit for Russia and the Republic of China, taking place in Vladivostok, as well as the prospects of joint bilateral economic activity in the context of the contemporary situation in world economy.

*Keywords:* Russia, China, economic cooperation, prospects, bilateral projects.

Российская экономика – одна из крупнейших экономик в мире. ВВП России в 2012 г. составил 2,021 трлн долларов. Таким образом, страна входит в десятку крупнейших экономик мира. Важную роль в структуре ВВП играет нефтегазовый сектор, а также добыча и переработка металлов, леса, угля и другого сырья. Россия играет все более заметную роль на ми-

ровой арене как экономически, так и политически. Руководители страны делают все возможное, чтобы формировать прочные и крепкие связи с другими экономиками в контексте общих интересов государств. В качестве показателя ответного доверия к России стране было предложено провести саммит АТЭС, который успешно состоялся в 2012 г. во Владивостоке.

Этот саммит стал поворотным моментом для оценки мировыми инвесторами и государствами России как одного из крупных игроков глобальных рынков, с которым необходимо и выгодно сотрудничать. Также очень важным этот саммит стал для Китайской Народной Республики, давнего партнера России.

КНР – это крупнейшая по населению страна мира и вторая экономика после США. Кроме того, Китай является приграничным соседом России. У двух стран складываются плотные экономические отношения в последнее время, постоянно расширяется товарооборот. По своему потенциалу и мощи экономика Китая в перспективе может стать лидером всей мировой экономической системы. Россия же стремится укреплять позиции в Азии и диверсифицировать свою экономику, развивая разные направления. В этом плане интересно проследить, какие проекты уже реализовываются в рамках российско-китайских отношений, а какие могут быть положены в реализацию благодаря прошедшему во Владивостоке саммиту АТЭС.

Датой появления двухсторонних отношений можно рассматривать 2 октября 1949 г. Тогда были установлены дипломатические отношения между СССР и КНР. Главным документом, характеризующим отношения Российской Федерации и Китая, явился договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве, который был подписан 16 июля 2001 г. в Москве. В этом договоре описываются принципы российско-китайских отношений и главные направления и сферы двустороннего сотрудничества. Стоит сказать, что почти во всех областях у двух стран существуют межведомственные и межправительственные соглашения по сотрудничеству.

С 1996 г. на регулярной основе осуществляются ежегодные встречи глав правительств России и Китая. Встречи лидеров проводятся не менее трех раз в год и включают в себя как официальные визиты, так и двусторонние контакты в рамках саммитов Шанхайской организации сотрудничества и АТЭС [7].

Среди уже достигнутых результатов можно выделить запуск российско-китайского нефтепровода, по которому в 2011 г. было поставлено 15 млн т нефти. Также важным результатом совместной работы стало заключение долгосрочного на 25 лет контракта на поставку в КНР российской электроэнергии. В 2011 г. экспорт российского угля на китайский рынок

был увеличен до 10,5 млн т, кроме того есть планы по совместному освоению угольных месторождений. В ближайшее время планируются довольно масштабные поставки российского газа в КНР. Китаю это обеспечит стабильность, в свою очередь Россия будет поставлять газ в КНР по выгодным для себя ценам. Существуют два направления поставки газа – западный и восточный. По первому планируется поставлять около 30 млрд кубометров в год, а по второму – 38 млрд кубометров в год. Данное соглашение между «Газпромом» и Китайской национальной нефтегазовой корпорацией рассчитано до 2030 г. [9].

17 февраля 2009 г. было подписано важное соглашение, которое неофициально называется «нефть взамен на кредиты». В нем оговорены следующие параметры сделки: в обмен на кредиты в 25 млрд долларов Россия поставляет Китаю по нефтепроводу с 2011 по 2030 гг. 300 млн т нефти или по 15 млн т в год.

В стадии реализации находится ряд крупных совместных торгово-экономических проектов. В первую очередь это строительство второй очереди Тяньваньской АЭС в городе Ляньюньган провинции Цзянсу. Генеральный контракт на вторую очередь был подписан в ноябре 2010 г. Важным для двустороннего сотрудничества является также экспорт российской электроэнергии в КНР. Контракт на поставку в Китай 100 млрд киловатт-часов российской электроэнергии рассчитан на 25 лет. В 2009 г. объем экспорта электроэнергии в Китай составил 853,6 млн кВтч, в 2010 г. – 983,2 млрд кВтч, в 2011 г. – 1,2 млрд кВтч. В 2012 г. Китай закупил у России 2,6 млрд кВтч., из которых 1,3 млрд было поставлено через ЛЭП «Амурская-Хэйхэ» и 1,3 млрд через ЛЭП «Благовещенск-Айхуэй». Серьезным инфраструктурным проектом двустороннего сотрудничества явился многофункциональный микрорайон «Балтийская жемчужина» в Санкт-Петербурге. Этот комплекс строится при участии концерна китайских компаний с 2005 года. Стоит сказать, что данный проект является наиболее крупным зарубежным инвестиционным проектом КНР в сфере недвижимости, объем китайских инвестиций в него составит 1,3 млрд долл. В сфере добычи сырья можно выделить проект по освоению Кызыл-Таштыгского месторождения полиметаллических руд в Республике Тыва. Проект предполагает строительство горно-обогатительного комбината. В конце 2011 г. нако-

пленные инвестиции Китая в проект достигли 3,7 млрд руб. Чуть менее масштабным проектом с накопленными на конец 2011 г. китайскими инвестициями в размере 158,7 млн долл. является Амазарский лесопромышленный комплекс в Забайкальском крае. Этот проект, созданный с нуля, предполагает строительство Амазарского целлюлозного завода и Амазарского лесопильного завода. И в качестве еще одного совместно-го энергопроекта можно выделить строительство ТЭЦ в Ярославской области мощностью в 490 МВт. Запланированный объем инвестиций Китая составляет 800 млн долл. [6].

Таким образом, можно сделать вывод, что российско-китайские отношения характеризуются устойчиво высоким уровнем и динамикой развития, регламентированной правовой базой, выстроенной организационной структурой и прочными связями на уровне двустороннего взаимодействия.

Среди дальнейших направлений сотрудничества России и Китая в экономической сфере выделяются следующие: энергетическое, кадровое, авиационное, инвестиционное, валютное, транспортное, сотрудничество в сфере сельского хозяйства. Все эти направления были включены в повестку саммита. По ним прошли многочисленные переговоры как на уровне инвесторов и бизнеса, так и на уровне государств. Так какие же перспективы торгово-экономического сотрудничества двух стран можно выявить?

В энергетическом сотрудничестве двух стран главным предметом обсуждения явилось совместное предприятие «Роснефть» и CNPC, в которое инвестировано около 5 млрд долларов. Предприятие сейчас занимается строительством нефтеперерабатывающего завода в Тяньцзине. Предполагается, что возведением одного НПЗ работа совместного предприятия не закончится, так как в дальнейшем СП планирует построить в Китае разветвленную сеть из 500 АЗС, которая будет осуществлять свою деятельность под знаками «Роснефть» и CNPC. Также в рамках двухсторонних соглашений между Россией и Китаем были предоставлены «Роснефть» льготы по экспорту с Тяньцзинского НПЗ. Предприятию в Тяньцзине дадут право закупать нефтепродукты, экспортировать их и реализовывать на внутреннем рынке Китая. Стоит сказать, что впервые в КНР принято такое решение в отношении предприятия с иностранным участием [5].

Совместно с китайскими партнерами осуществляется развитие судостроительного кластера. Существуют неплохие перспективы в создании авиатехники. Все это подкреплено совместными с КНР проектами по разработке нового поколения вертолетов. В качестве базы будут использоваться российские машины и широкофюзеляжный самолет. Целью таких проектов является вхождение на мировой рынок широкофюзеляжных самолетов.

В рамках саммита АТЭС во Владивостоке была заключена первая сделка российско-китайского инвестиционного фонда на сумму в 200 млн долларов. Эти средства будут инвестированы в повышения уровня переработки одного из крупнейших игроков рынка лесопереработки России, который обеспечивает около десяти процентов экспорта в КНР и пятнадцать процентов – в Японию. Стоит отметить, что российско-китайский инвестиционный фонд был создан в 2011 г. Данная структура основана на инвестициях российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) и китайской инвестиционной корпорации [8].

В банковском и валютном сотрудничестве позитивным моментом на полях саммита стало то, что Китай выдал ВТБ разрешение на работу с юанем. Несколько лет назад банк открыл офис в Шанхае и, согласно законам КНР, через три года подтвердил прибыльность своего бизнеса. Не так давно у банка появился офис и в Гонконге. ВТБ является крупнейшим российским продавцом по паре юань – рубль, объемом операций в 2011 г. достиг 22 млрд руб. [4]

Важным моментом, который сможет приобрести более серьезное значение в будущем, на саммите во Владивостоке стали слова президента В. В. Путина о том, что он не стал бы исключать идею создания валютного союза в АТР. Президент России отметил, что создание валютного союза в АТР – это интересная идея, и в этом направлении нужно двигаться, но процесс этот сложный, и он неизбежно столкнется с трудностями.

В кадровой сфере Китай намеревается помочь Дальнему Востоку, который богат на природные ресурсы, своими квалифицированными трудовыми кадрами. Именно трудовые ресурсы из КНР, по мнению МИД Китая, вполне могут сократить дефицит рабочей силы на Дальнем Востоке и в Сибири. Это может поспособствовать стимулированию развития экономики российских регионов и китайско-российских тор-

гово-экономических связей. Кроме того, у стран очень длинная совместная граница, что может облегчить эти процессы. Стоит отметить однако, что с российской стороны данное предложение не получило какого-то четкого ответа. Но учитывая стремительный процесс наполнения южных районов Сибири и Дальнего Востока китайцами, которые уже успешно работают там, а также мигрирующее в центральную часть страны российское население, можно предположить, что идея помощи трудовыми ресурсами может быть вполне востребована. Хотя в будущем это, возможно, может стать проблемным вопросом для России.

По словам президента В. В. Путина, Россия к 2020 г. будет производить до 125 млн т зерна в год и экспортировать до 40 млн т вместо нынешних 15–20 млн т. Но при этом Россия не намерена ограничиваться только экспортом продовольствия, а заинтересована также в стимулировании взаимных инвестиций в сельское хозяйство и реализацию аграрных проектов на основе передовых технологий. Стоит сказать, что вопросы продовольственной безопасности сейчас приобретают все более активное обсуждение в мире. Особенно остро эта проблема стоит для двухмиллиардного Китая. В этом плане у России огромные перспективы сотрудничества с КНР в этой сфере и возможность получения больших прибылей при правильном выстраивании торгово-экономических отношений в вопросах поставки товаров сельского хозяйства и акценте на развитие этой отрасли внутри страны.

Помимо всего прочего на саммите АТЭС Россией было проявлено большое желание развивать транспортную сферу, в чем также может поучаствовать и Китай. Объем российского грузооборота составил менее 1 % от мирового в 2011 г. Страна имеет выгодное геополитическое расположение, но при этом Россия пропускает через себя только 1,5 % от общего числа перевозок между Азией и Европой. В грузообороте между Азией и Европой из нынешних 19,9 млн контейнеров наша страна перевозит всего 200 тыс. штук.

На «круглом столе» саммита АТЭС во Владивостоке было подчеркнуто, что России необходимо реализовывать такие магистральные пути, как вторая Транссибирская магистраль и Северный морской путь. Также очевидно, у России есть потенциал, чтобы увеличить показатели порядка в шесть раз до 2020 г. [3].

Подытожив вышесказанное, видно, что перспективы сотрудничества России и Китая выглядят колоссальными. Общая граница, сильная вовлеченность двух стран в глобальные экономические процессы способствуют поступательному развитию торгово-экономических отношений и инвестиций между странами. У России с Китаем и до этого были совместные проекты, но саммит АТЭС во Владивостоке действительно явился новой отправной точкой в совместной торгово-экономической деятельности. Потенциал огромен, теперь весь вопрос в том, как удастся его реализовать. Ведь если и перспективы нефтегазового сотрудничества под сомнения не ставятся, то например, превращение России благодаря инвестициям из Китая в крупнейший логистический пункт на мировой карте или в огромную сельскохозяйственную державу в ближайшее время вызывает ряд вопросов и трудностей. В первую очередь в связи с отсутствием необходимой инфраструктуры, что является одной из главных проблем в России, во вторую – с непроработанностью вопросов. Ведь были даны идеи для кооперации, но не были предложены механизмы и подписаны какие-либо соглашения. В-третьих, в качестве проблемы может выступить сильная зарегулированность и монополизация российской экономики, а также коррупционные риски.

Итоги саммита АТЭС 2012 г. во Владивостоке для двух стран вселяют некий оптимизм в перспективы России. В страну приходят китайские инвестиции не только в нефтегазовую сферу, но и в высокотехнологичные области. Российские компании также приобретают преференции на территории Китая. Российские специалисты успешно строят АЭС, обеспечивая Китай электроэнергией. А возможности в сельском хозяйстве при стратегическом упоре на эту отрасль являются безграничными в контексте вопросов промышленной безопасности и поставок продовольствия в КНР. Были также озвучены планы по развитию транспортной системы, что поможет России сделать заметный скачок, оттянув часть грузооборота между Европой и Азией на себя. Главным вопросом остается то, насколько России удастся претворять намеченные планы в жизнь и улучшать свою инфраструктуру для подобных проектов, создавать условия для инвестиций, а также пользоваться самостоятельной возможностью для инвестирования в свою страну, а не в зарубежные оффшоры и банки.

Основные направления сотрудничества России и Китая представлены в таблице.

Направления сотрудничества России и Китая

Сфера сотрудничества	Характеристика
Энергетическая	Соглашение, по которому в обмен на кредиты в 25 млрд долларов Россия поставляет Китаю по нефтепроводу с 2011 по 2030 гг. 300 млн т нефти; совместное предприятие «Роснефть» и CNPC, в которое инвестировано около 5 млрд долларов, занимающееся строительством нефтеперерабатывающего завода в Тяньцзине
Кадровая	Китай намеревается помочь Дальнему Востоку, который богат на природные ресурсы, своими квалифицированными трудовыми кадрами
Авиационная	Совместные с КНР проекты по разработке нового поколения вертолетов, в качестве базы будут использоваться российские машины и широкофюзеляжный самолет
Инвестиционная	Сделка российско-китайского инвестиционного фонда на сумму в 200 млн долларов, выдача Китаем разрешения ВТБ на работу с юанем
Транспортная	Реализация Россией таких магистральных путей, как вторая Транссибирская магистраль и Северный морской путь, которые должны увеличить показатели объема грузоперевозок в шесть раз до 2020 г.
Сельскохозяйственная	Россия к 2020 году будет производить до 125 млн т зерна в год и экспортировать до 40 млн т вместо нынешних 15–20 млн т

Источники: сост. автором по материалам [5].

Таким образом, в вопросах торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества и Россия, и Китай выигрывают довольно много от совместной политики и проектов в этих сферах, развивая свои экономики и укрепляя совместные отношения. Но при этом России уже сейчас следует быть предельно осторожной, учитывая размер экономики Китая, его населения и территориальную близость своего партнера. Ведь, к сожалению, много могущества, как политического, так и экономического, было утрачено после падения СССР. Население страны вследствие этих процессов значительно сократилось. А главными игроками во многих сферах на мировом рынке стали совершенно другие страны. Но при этом по своему потенциалу Россия имеет возможности встроиться в эти процессы и при правильно проводимой экономической политике стать одним из экономических центров, притягивающих капиталы и ресурсы в мировом масштабе.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Акимова, О. Е. Экономический механизм решения проблемы нехватки инвестиционных ресурсов с использованием потенциала ФПГ / О. Е. Акимова, А. С. Пугиев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2012. – № 1. – С. 45–49.
2. Абрамов, С. А. Экономика региона: проблемы, стратегия, мониторинг: монография / С. А. Абрамов, О. Е. Аки-

мова, С. Э. Акопов, Р. С. Безлюдный, Д. В. Богданов, А. Н. Борисов, С. К. Волков, С. А. Волконская, У. А. Волосатова, Ю. И. Дубова, Е. А. Ерохина, Л. И. Кукаева, Т. А. Литвинова, Т. Н. Митра. – М.: Кнорус, 2012. – 303 с.

3. McKinsey: РЖД и правительству нужен конкретный план // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/12244>

4. Китай разрешил ВТБ работать с юанем // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/16678>

5. Китай сделал первый шаг по либерализации торговли // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/16704>

6. Крупные проекты российско-китайского торгово-экономического сотрудничества/ Торговое Представительство Российской Федерации в Китайской Народной Республике. – [Электронный ресурс]. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.russchinatrade.ru/ru/ru-cn-cooperation/large-scale-projects>

7. Межгосударственные отношения России и Китая / РИА Новости. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://ria.ru/spravka/20120605/665238547.html>

8. Российско-китайский фонд наметил первый проект // Вести – экономика. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/16585>

9. Россия и Китай расширят энергосотрудничество и увеличат товарооборот/ МИР 24. – [Электронный ресурс]. – [2011]. – Режим доступа: <http://mir24.tv/news/politics/4016011>

10. Ху Цзиньтао: военное сотрудничество России и КНР выйдет на новый уровень // Вести. – [Электронный ресурс]. – [2012]. – Режим доступа: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=813448>

# **ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ: МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

УДК 658.01  
ББК 65.291.218

*З. В. Межонис*

## **УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ: ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ НОВОЙ ТЕОРИИ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА**

**Волгоградский государственный университет**

Среди многообразия моделей управления организационными изменениями важное место занимают теория жизненного цикла предприятия, а также ресурсно-факторное обеспечение процесса формирования и реализации управленческих решений. В статье рассматривается методика решения аномальных проблем предприятия за счет анализа освоения организацией новых факторов производства при продвижении по кривой жизненного цикла. Подобное представление позволит повысить качество принимаемых управленческих решений, более адекватно реагировать на сложные проблемы развития организации.

*Ключевые слова:* управление изменениями, теория жизненного цикла, факторы производства, управленческие решения, аномальные проблемы в организации.

*Z. V. Mezhonis*

## **ORGANIZATIONAL CHANGE MANAGEMENT: IMPROVING THE QUALITY OF MANAGEMENT DECISION-MAKING USING A NEW THEORY OF FACTORS OF PRODUCTION**

**Volgograd State University**

Among the variety of the models of organizational change management, the most important one is the theory of enterprise life cycle, as well as resource and factor provision for the process of creation and implementation of management decisions. The article discusses techniques for solving enterprise's abnormal problems by analyzing the process of mastering new factors of production by the enterprise during promotion along its life cycle curve. This idea will allow the quality of management decisions to be improved, and the challenges of enterprise's development to be responded more adequately.

*Keywords:* change management, life cycle theory, factors of production, management decisions, abnormal problems of the enterprise.

На сегодняшний день наблюдается большое разнообразие моделей управления изменениями. Однако, несмотря на это, до сих пор отсутствует единая методология анализа. Существующие теории и практические методы управления изменениями зачастую противоречат друг другу в основном из-за недостатка эмпирических свидетельств в пользу тех или иных концепций [3, с. 38–41; 6, с. 49–55]. Возможно, виной тому малый срок существования теории управления организационными изменениями как самостоятельного направления управленческой науки, ее возникновение связывают с появлением модели К. Левина в 1951 г. [6, с. 97–

101]. К настоящему времени можно выделить следующие ключевые положения об изменениях для организации:

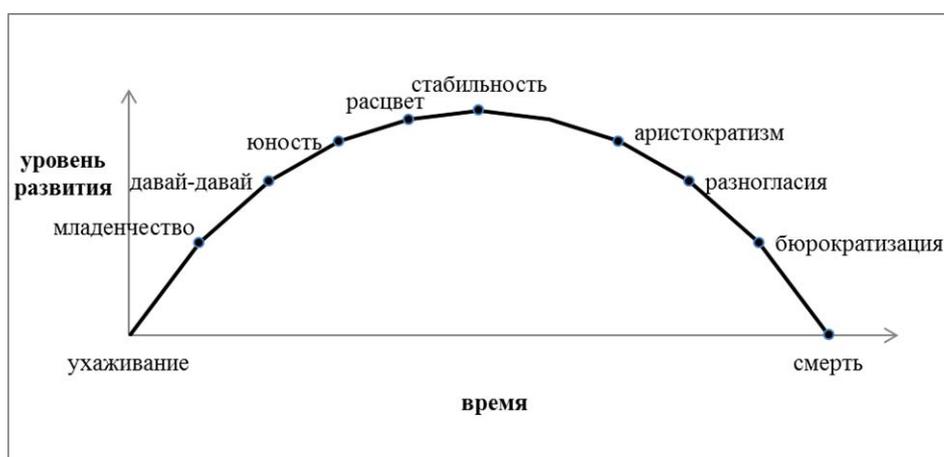
- изменение – природный феномен;
- изменение непрерывно и поступательно;
- цель изменения – способствовать выживанию и росту;
- выживание и рост зависят от адаптации к изменяющимся условиям окружающей среды;
- индивиды и организации изменяются как в общих, так и в единственных в своем роде направлениях;
- задача руководителя подготовить организацию к грядущим изменениям.

Отсутствие доминирующей парадигмы, несомненно, сказывается на эффективности применяемых методик и доверии руководителей к данному направлению науки в целом. В этой связи становится актуальной разработка новых инструментов управления изменениями.

В настоящей работе рассматривается задача повышения качества принятия управленческих решений за счет разработки методики ухода от аномальных проблем предприятия с помощью новой теории факторов производства. Она решается за счет применения теории жизненного цикла И. К. Адизеса [1; 2; 7; 8] и теории факторов производства О. В. Иншакова [4; 5].

Необходимо сформулировать основные положения, в рамках которых предлагается решать поставленную задачу.

Изменения, с которыми сталкивается организация, можно с большой долей вероятности предсказать, исходя из текущего положения компании на кривой жизненного цикла [2, с. 57]. Жизненный цикл предприятия, согласно Теории И. К. Адизеса, состоит из следующих этапов: ухаживание, младенчество, давай-давай, юность, расцвет, стабильность, аристократизм, разногласия, бюрократизация, смерть. Образно, его можно представить в виде кривой (см. рисунок).



Жизненный цикл предприятия

Источник: [1, с. 172].

Поведение организаций обусловлено стремлением их систем к эффективности и результативности в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Таким образом, модель И. К. Адизеса носит прикладной характер: в ней подробно описаны как сами стадии, проблемы, так и способы их решения. Модель является завершённой: включает все стадии от рождения до смерти организации. Автор модели также учитывает фактор вмешательства государства, что делает его модель применимой в российских реалиях.

Для идентификации факторов, напрямую влияющих на продвижение компании по стадиям жизненного цикла, следует воспользоваться теорией факторов производства, предложенной О. В. Иншаковым, применительно к изучаемому процессу [4; 5].

Согласно его концепции, содержание факторов развития может быть представлено в виде иерархической структуры, высший уровень которой образован двумя группами факторов — трансформационными и транзакционными. Каж-

дая из них в свою очередь образована тремя факторами. Первая группа, трансформирующая предметы природы, включает человека (А), технику (Т), материальные ресурсы (М). Вторая группа включает институциональный (Ins), организационный (О) и информационный (Inf) факторы. Первая группа факторов трансформирует вещество, поле, связи и отношения предшествующей системы для строительства новой, тогда как вторая группа факторов воспринимает факторы предшествующей системы как ресурсы, распределяет и обменивает их внутри себя между агентами хозяйства, преобразуя в факторы строительства новой системы и изменения предшествующей системы [5].

Гармоничное сочетание этих факторов, их системное единство максимизирует эффективность предприятия, обеспечивая достижение целевых ориентиров развития и своевременное продвижение по стадиям жизненного цикла. Необеспеченность и несбалансированность комбинаций факторов производства следует рас-

смаивать как угрозу нормальному развитию предприятия.

Следует отметить, что развитие каждого фактора производства подразумевает определенный набор действий:

- человеческий фактор (А): развитие персонала;
- технико-технологический фактор (Т): техническое развитие предприятия, развитие технологий;
- материальный фактор (М): увеличение экономических показателей деятельности компании;
- институциональный фактор (Ins): развитие институций, внедрение системы профессионального менеджмента;
- организационный фактор (О): развитие организационной структуры предприятия;
- информационный фактор (Inf): повышение информационной открытости предприятия, улучшение использования информационных потоков с целью ускорения развития организации.

Ранее автором статьи, в процессе написания магистерской диссертации, было проведено исследование развития факторов производства на различных стадиях жизненного цикла предприятия. Было выделено три уровня развития фактора производства:

- а) 0 (цифра «ноль») – нулевое развитие фактора;
- б) a,t,m,ins,o,inf – низкий уровень развития фактора, обозначается прописными буквами названий факторов;
- в) A,T,M,INS,O,INF – высокий уровень развития фактора, обозначается заглавными буквами названий факторов.

Таким образом, уровни развития факторов производства по стадиям жизненного цикла были представлены в следующем виде (табл. 1).

И. К. Адизес выделил ряд аномальных проблем, характерных для некоторых стадий жизненного цикла [1, с. 49, 64, 86, 100, 116]. Суть их

Таблица 1

**Развитие факторов производства по стадиям жизненного цикла**

Стадия жизненного цикла	Уровень развития факторов производства
Ухаживание	a-0-0-0-0-inf
Младенчество	a-t-m-ins-o-inf
Давай-давай	a-T-M-ins-O-INF
Юность	A-T-m-INS-o-INF
Расцвет	A-T-M-INS-O-INF
Стабильность	A-T-M-INS-O-inf
Аристократизм	A-t-m-INS-O-inf
Разногласия	a-t-m-ins-o-inf
Бюрократизация	a-0-m-ins-o-0
Смерть	0-0-0-0-0-0

И с т о ч н и к : сост. автором.

в том, что они заводят организацию в тупик, не позволяя перейти на следующую стадию жизненного цикла, зачастую руководство неспособно решить их самостоятельно. Следует отметить, что ученый рассматривает аномальные проблемы только на этапах роста компании [1, с. 32–34]. С целью эффективного развития организации необходимо научиться исправлять аномальные проблемы, находить пути их решения. Логично предположить, что неправильная модель развития факторов производства, не соответствующая текущему этапу жизненного цикла, приводит к появлению аномальных проблем предприятия. Следовательно, развивая определенным образом некоторые факторы производства, организация может избавиться от аномальных проблем. В табл. 2 представлены аномальные проблемы, характерные для этапа «Ухаживание», и отмечены факторы производства, развивая которые, организация может решить их. В качестве экспертов были привлечены руководители предприятий малого бизнеса.

Таблица 2

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Ухаживание»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Отсутствие реальной проверки приверженности						*
Детали не продумываются				*	*	*
Фанатичный основатель, утративший связь с реальностью	*			*	*	*
Ориентация исключительно на прибыль и ROI				*	*	*
Приверженность не соответствует риску						*
Основатель легко теряет контроль над ситуацией	*			*		

И с т о ч н и к : сост. автором.

Таким образом, можно сделать вывод, что появление аномальных проблем на этапе «Ухаживание» связано со слабым развитием информационного и институционального факторов. Основатель компании не обладает необходимой информацией для принятия качественных управленческих решений, что приводит к переоценке своих возможностей и создает угрозу жизнеспособности предприятия. Использование

неполной информации не позволяет в должной мере оценить будущие риски и принимать такие управленческие решения, которые бы заранее накладывали на развитие предприятия адекватные ограничения, обеспечивая необходимую устойчивость и стабильность развития.

Аномальные проблемы этапа «Младенчество» и факторы производства, позволяющие их решить, представлены в табл. 3.

Таблица 3

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Младенчество»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Преждевременная ориентация на сбыт		*	*	*	*	
Сомневающиеся инвесторы						*
Преданность ослабевает под влиянием риска	*					
Непредвиденный негативный поток денежных средств			*	*		
Преждевременное делегирование полномочий	*			*	*	
Преждевременное появление правил, систем, процедур	*					*
Утрата контроля основателем	*			*	*	
Нежелание прислушиваться к другим мнениям; самонадеянность	*			*		
Отсутствие пространства для совершения ошибок	*				*	*
Неуправляемые кризисы	*	*	*	*	*	*
Отсутствие поддержки в совете директоров	*			*	*	*
Отсутствие изменения или негативное изменение стиля руководства	*					
Получение краткосрочных кредитов для долгосрочных инвестиций			*			
Диктатура				*	*	*

Источники: сост. автором.

Из этого следует, что недостаточное развитие человеческого фактора производства на данном этапе является причиной появления аномальных проблем. Это объясняется единоличным управлением со стороны основателя, что не может обеспечивать необходимое видение будущих изменений и полноту управленческих стилей, и приводит к таким аномальным проблемам, как: утрата контроля над компанией, снижение поддержки заинтересованными

лицами, непредвиденные кризисы. Апофеозом неправильного развития человеческого фактора производства среди сотрудников компании является диктатура со стороны основателя, его излишняя самонадеянность и нежелание прислушиваться к другим точкам зрения на проблему.

Взаимодействие аномальных проблем и факторов производства на этапе «Давай-давай» представлено в табл. 4.

Таблица 4

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Давай-давай»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Самонадеянность				*	*	*
Отсутствие фокуса				*	*	*
Размазывание ресурсов			*	*	*	*
Ориентация на сбыт и преждевременная ориентация на прибыль		*	*	*		
Отсутствие ограничений выбора направлений работы				*	*	*

Окончание табл. 4

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Продажи, несмотря на неспособность обеспечить качество		*		*		
Отсутствие контроля издержек				*		*
Отсутствие собраний персонала	*			*		*
Завышенная зарплата персонала				*	*	*
Лидер в окружении пятой колонны (замаскировавшиеся предатели)	*			*	*	*
Синдром чайки				*	*	
Руководство находится в состоянии паранойи	*			*	*	*
Отсутствие коммуникаций						*
Отсутствие подотчетности				*	*	
Неработоспособная организационная структура, создаваемая вокруг людей				*	*	*
Компания является объектом юридических санкций				*	*	*
Падение взаимного доверия и уважения	*					*
Распад инфраструктуры				*	*	

Источники: сост. автором.

Таким образом, причиной появления аномальных проблем на этапе «Давай-давай» является недостаточное развитие институционального, организационного и информационного факторов. Следует отметить, что развитие информационного фактора напрямую связано с повышением уровня интеграции организации, что значительно ускоряет ее движение к этапу «Расцвет» и позволяет удержаться здесь как можно дольше. Институциональный фактор производ-

ства должен получить свое максимальное развитие на следующем этапе жизненного цикла, но потребность в правилах и институционализации управления уже сегодня приводит к отсутствию подотчетности, размыванию ресурсов и невозможности сфокусироваться на наиболее важных направлениях деятельности.

В табл. 5 представлено влияние факторов производства на аномальные проблемы этапа «Юность».

Таблица 5

Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Юность»

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Возврат на этап «Давай-давай» и попадание в западню основателя				*	*	*
Несогласованность целей				*	*	*
Отстранение основателя	*			*	*	*
Организационный паралич во время бесконечной передачи власти	*			*	*	*
Премии за индивидуальные достижения, хотя организация несет убытки			*	*		*
Быстрое ослабление взаимного доверия и уважения	*			*	*	*
Совет директоров смещает лидера-предпринимателя	*			*	*	*
Избыточное количество внутренних правил	*				*	*
Неизменный, дисфункциональный стиль руководства	*			*	*	*
Отказ лидера-предпринимателя уступить свою роль неперсонифицированному органу	*			*	*	*
Управление по принципу «разделяй и властвуй»				*	*	
Введение избыточных и затратных мер контроля					*	*
Ответственность за прибыли делегируется без предоставления прав управлять ими			*	*	*	*
Выплата завышенных зарплат с целью удержания работников				*	*	*
Преждевременное внедрение схемы участия в прибылях			*	*		*
Рост прибыли при падении сбыта		*	*			*

Источники: сост. автором.

Можно сделать вывод, что недостаточное развитие институционального, организационного и информационного факторов производства на данном этапе приводит к развитию аномальных проблем. Сущность этапа «Юность» заключается в институционализации управления предприятием в соответствии с матрицей взаимодействия факторов производства с управленческими ролями на различных этапах жизненного

цикла. Следовательно, развитие факторов производства, не соответствующее целям текущего этапа жизненного цикла, приводит к появлению аномальных проблем, которые в итоге могут стать патологическими и привести к преждевременной смерти организации.

Взаимосвязь аномальных проблем и факторов производства на этапе «Расцвет» представлена в табл. 6.

Таблица 6

**Матрица воздействия факторов производства на аномальные проблемы этапа «Расцвет»**

Аномальные проблемы	A	T	M	Ins	O	Inf
Недостаточная децентрализация	*			*	*	*
Признаки дезинтеграции					*	*
Признаки ослабления предпринимательской активности	*	*	*			*
Удовлетворенность результатами и процессом	*	*	*	*		*
Чувство безопасности, отсутствует чувство необходимости срочных действий	*	*	*	*	*	*
Опора на то, что работало в прошлом	*	*		*	*	*
Порядок ради порядка	*			*	*	*
Все больше времени проводится в офисах за рабочими столами	*				*	*
Рост накладных расходов как процентной доли от общего дохода			*		*	*
Переход власти от линейного управленческого персонала к центральному аппарату управления	*			*	*	*
Растущая опора на факты и измеряемые данные, ослабление внимания к умозрительным оценкам	*			*		*
Нежелание принимать на себя риск	*			*	*	*
Потеря видения	*					*

И с т о ч н и к : сост. автором.

Следовательно, появление аномальных проблем на этапе «Расцвет» связано с недостаточным развитием человеческого, информационного, организационного факторов производства. Это связано с необходимостью создания структур, которые будут заниматься генерированием и развитием новых видов бизнеса, с целью обеспечения долгосрочной эффективности. Компания, достигшая этапа «Расцвет», всегда остро нуждается в высококлассных специалистах. Недостаточное развитие информационного фактора снижает уровень интеграции в компании, что не позволяет ей задержаться на этапе «Расцвет» на долгое время. Такие аномальные проблемы, как потеря видения и появление дезинтеграции, являются первыми признаками перехода компании со стадий роста к стадиям увядания. Данные проблемы могут быть решены с помощью развития соответствующих факторов производства,

которые представлены в предыдущей таблице.

Таким образом, своевременное выявление руководством аномальных проблем предприятия, позволит оптимизировать его развитие, избежать распыления ресурсов. Использование шести факторов производства позволит применять конкретные инструменты к каждой проблеме, тем самым повысив качество принятия управленческих решений.

Представленная в данном исследовании методика решения аномальных проблем с помощью развития факторов производства, требует детального описания применяемых инструментов. Данную работу необходимо будет провести в будущем с целью создания своеобразного руководства по решению аномальных проблем, с четко прописанными действиями по принятию управленческих решений, позволяющих компании управлять изменениями.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Адизес, И. К. Управление жизненным циклом корпорации / И. К. Адизес. – СПб.: Питер, 2007. – 383 с.
2. Адизес, И. К. Управляя изменениями / И. К. Адизес. – СПб.: Питер, 2008. – 222 с.
3. Шаховская, Л. С. Глобализация экономических отношений в современной мировой экономике: монография / Л. С. Шаховская, О. Е. Акимова, И. В. Аракелова, С. К. Волков, У. А. Волосатова, Е. Г. Гущина, И. В. Днепровская, Ю. И. Дубова, А. В. Евстратов, И. А. Иванюк, В. А. Кабанов, Е. Н. Кукина, А. А. Манихин, Т. Н. Митрахович, И. А. Морозова, Д. В. Очеретяная, М. В. Плешакова, Е. Г. Попкова, М. В. Попов, Л. М. Сеницына; ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – 260 с.
4. Иншаков, О. В. Теория факторов производства в контексте экономики развития: науч. докл. на президиуме МАОН, Москва, 29 ноября 2002 г. / О. В. Иншаков. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002. – 89 с.
5. Иншаков, О. В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства / О. В. Иншаков // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 1. – С. 11–25.
6. Широкова Г. В. Управление изменениями в российских компаниях: учебник / Г. В. Широкова. – 3-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. – 480 с.
7. Adizes, I. Twelve Tips on Keeping Your Growing Business at Prime / I. Adizes. – L. A.: Manage 44,3, 1993. – P. 14–17.
8. Adizes, I. Managing: The Business of Mutual Trust and Respect / I. Adizes. – L. A.: Manage 45,1, 1993. – P. 26–28.

*И. П. Николаева, Ю. В. Лежнев*

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ**

**Финансовый университет при Правительстве РФ**

Быстрое распространение новых информационных технологий привело к коренному изменению практически всех сфер общественной жизни. Коснулся этот процесс и сферы торговли товарами и услугами, породив принципиально новые формы связи продавцов и покупателей и новые формы организации процесса обмена. В статье рассматривается процесс становления электронного рынка, его особенности в российской экономике, возникающие в связи с эти проблемы и основные пути их решения.

*Ключевые слова:* информация, Интернет, электронная торговля, интернет-магазины, онлайн-продажи, электронный рынок.

*I. P. Nikolaeva, Y. V. Lezhnev*

## **THE PROBLEMS OF E-TRADING DEVELOPMENT**

**Financial University under the Government of the Russian Federation**

A fast spread of new information technologies has provoked radical alterations in practically all spheres of social life. So did this process affect the sphere of trading in goods and services, producing both principally new forms of ties between sellers and buyers, and new forms of organized exchange process. The article discusses the process of e-trading establishment, its peculiarities in Russia's economy, its problems and key ways of their solution.

*Keywords:* information, Internet, e-trading, online shopping, online sales, electronic market.

Стремительное развитие информационных технологий в последние десять лет коренным образом изменило подход к предпринимательской деятельности. Появление глобальных сетей, таких как Интернет, заставило по новому подойти к организации коммерческой деятельности. Преобразования коснулись как внешних форм ведения бизнеса, так и внутренней структуры самих компаний.

Сегодня функционирование Интернета обуславливает образование сетевых сообществ, оказывающих значительное влияние на экономическую жизнь общества: наступает эра электронной торговли. Интернет стал одновременно и новой средой общения, и рынком с десятками миллионов потенциальных покупателей, обладающих достаточно высоким уровнем до-

ходов. В этих условиях формируются коммерческие организации, имеющие особую структуру и иные принципы управления.

Неудивительно, что электронные средства связи сразу стали применяться при заключении различных сделок. Бизнес не стоит на месте, фирмы конкурируют между собой, ищут новые способы привлечения клиентов и реализации своей продукции. В едином информационном пространстве торговая организация может напрямую взаимодействовать с любым потенциальным клиентом, в какой бы точке планеты он не находился, и получать практически мгновенную информацию о принятом им решении. Имеющаяся практика доказала, что компании, недоучитывающие потенциал электронной коммерции, могут утратить свои коммерческие позиции

под натиском конкурентов, более способных к адаптации в условиях новых реалий рынка.

Объемы электронной торговли удваиваются почти ежегодно. По данным международного агентства «ActivMedia Research», суммарный объем электронной торговли в 2010 г. представлял собой тысячи миллиардов долл. Тем не менее исследовательская компания «IDC Research» имеет другую информацию – почти 2,8 трлн долл., а «Forrester Research» – 4 трлн долл. Впрочем, следует отметить, что развитие электронной торговли в разных регионах мира идет неодинаковыми темпами.

Электронная торговля начала бурно развиваться с середины 1990-х годов, и прежде всего в США. Согласно результатам исследования, проведенного в США Университетом штата Техас и компанией «Cisco Systems Inc.», уже в 1999 г. объем оборота в сфере деятельности, связанной с Интернетом, составил 507 млрд долл. Также эта сфера обеспечила рабочие места для 2,3 миллионов американцев [16]. В результатах этого исследования особо отмечается, что, в то время как интернет-экономика в США выросла на 68 % в период с I квартала 1998 г. по I квартал 1999 г., электронная коммерция развивалась опережающими темпами, и общая сумма электронных сделок за этот период увеличилась на 127 %.

За счет расширения использования населением Интернета оборот североамериканского рынка электронной коммерции, основанной на модели «предприятие–потребитель» в 1999 г. достиг 33,1 млрд. долл. [1]. Общий объем рынка электронной коммерции в нише «предприятие–потребитель» в 1999 г. соответствовал 1,4 % от общего торгового оборота и его рост составил 120 %. Кроме того, различными организациями были потрачены 13,1 млрд долл. при электронных покупках товаров таких категорий, как программные продукты, офисные принадлежности и путешествия, включая расходы на авиабилеты. Оборот компаний-производителей и аукционов «потребитель–потребитель» составил около 6,8 млрд. долларов.

В США в 1999–2000 гг. общий оборот новых типов компаний, включающих аукционы, объединения покупателей, производителей и дистрибьюторов, продающих свою продукцию напрямую потребителям, превысил третью часть от всего рынка электронной коммерции. В сфере электронной коммерции Северной Америки наиболее популярными являются компь-

ютерные комплектующие и программные продукты, путешествия, коллекционные товары и брокерские услуги, которые, совокупно занимают более двух третей от всего рынка. Что касается отдельных категорий, то в 1999 г. рост был наибольшим в категории автомобилей (а точнее около 2300 %), поскольку отдельные компании стали продавать автомобили напрямую через Интернет. Показательным являлся и рост по категориям игрушек (440 %), а также товаров для ухода за здоровьем и сохранения молодости и красоты (780 %).

В конце 2000 г. доля электронных продаж в категориях: компьютеры, книги, аудио- и видеотовары достигла порядка 10 %, что начинало представлять реальную угрозу традиционным компаниям, предоставляющим товары данных категорий и использующим обычные каналы сбыта, заставило их пересмотреть численность персонала, а также количество и площадь торговых точек с целью компенсации потерь от падения объемов продаваемых товаров и услуг.

Но и электронная торговля испытывала определенные трудности. Практика показала, что более 60 % покупателей, отобравших и поместивших выбранный товар в «электронную корзину», затем отказываются от его приобретения. Этот факт говорит о необходимости совершенствования всего процесса электронной торговли.

Североамериканский рынок электронной торговли характеризуется, в частности, обострением борьбы за покупателя. Так, средняя стоимость привлечения одного клиента достигла почти 40 долларов. Такой рост характерен в основном у компаний, использующих только один канал продаж – Интернет (более 80 долларов), тогда как компаниям, использующим несколько каналов, удалось снизить этот показатель до 10–11 долларов. Североамериканский опыт показывает, что на этапе выполнения заказа более конкурентоспособны компании, реализующие продукцию и услуги по каталогам. Стоимость выполнения заказа у компаний, продающих товары по каталогам, примерно на 18 % ниже по отношению к компаниям, использующим только один канал продаж – Интернет, и на 43 % ниже, чем у традиционных компаний. Компании, продающие товары по каталогам, также обеспечивают более быструю (около 36 часов по сравнению с примерно 48 часами) и своевременную (91 % заказов выполня-

ется вовремя против 86 %) доставку товара потребителю.

По данным разных источников, в 2010 г. количество граждан США, которые покупают товары и услуги через Интернет, достигло цифры в 230 млн. человек. По данным «Electronic Payments Association», суммарный объем задействованного капитала в электронной коммерции США в 2010 г. равнялся 50,3 трлн долл. Электронная торговля ежегодно растет примерно на 17 %, и ее объем в 2012 г. стал равным 200 млрд долл., по сведениям luxurydaily.com.

В целом для Северной Америки характерна постоянная тенденция все увеличивающегося прироста объемов электронной торговли за счет увеличения числа активно выходящих на этот рынок традиционных компаний и количества пользователей Интернетом. Имеющиеся прогнозы указывают, что доля электронной коммерции в общем торговом обороте в ближайшие годы будет устойчиво расти, и это притом, что на сегодняшний день рынок электронной торговли в США является самым крупным в мире.

Обострение конкурентной борьбы в 1999–2002 гг. происходило не только на американском, но и на западноевропейском рынке электронной коммерции. Основной причиной для этого являлась его финансовая привлекательность, которая, в первую очередь, определялась высокой платежеспособностью основной части населения, наличием современной инфокоммуникационной инфраструктуры\*, а также развитой сетью сервисных служб.

В борьбе за рынок электронной торговли участвовали три основные группы: традиционные европейские компании, европейские интернет-компании, американские интернет-компании. В настоящее время американские интернет-компании уже захватили до 20 % европейского рынка. Это произошло вследствие того, что американские компании пришли в Европу с проектами общеевропейского уровня, в то время как большинство европейских компаний было ориентировано на собственные рынки внутри отдельно взятых стран. Но это же сделало американцев уязвимыми, так как они

недостаточно адаптированы к деятельности на разрозненных рынках Европы, которые находятся на различных стадиях своего развития. Традиционные компании, использующие несколько каналов продаж, имеют два преимущества: известную торговую марку и отлаженную схему работы с клиентами. Как следствие, на их долю приходится две трети рынка электронной коммерции. На долю «чистых игроков» – компаний, для которых Интернет является единственным каналом продаж, приходится оставшаяся доля рынка, но темпы их роста превышают темпы роста традиционных компаний в среднем на 25 %.

В целом европейские компании сконцентрировали усилия на своих национальных рынках, на которые приходится около 93 % их оборотов. Частично это объясняется огромными различиями между рынками Интернета в Европе, что создает значительные трудности для компаний, пытающихся стать глобальными. Даже развитые американские компании испытывают трудности при адаптации к разнообразному европейскому рынку.

В настоящее время в Западной Европе темпы развития электронной торговли практически не уступают США. По мнению электронного издания «Business Online», к концу 2010 г. суммарный объем сделок в Европе достиг 10 трлн. долл.

В Германии электронная коммерция имеет высокие скорости развития, особенно это заметно в предпраздничное время. Исследовательское агентство «Forrester Research» дает прогноз, что суммарный объем электронных продаж в Германии в праздничный период доходит до отметки в 715 млн евро, тогда как во Франции – 292 млн евро, а в Англии – 664 млн евро. А вообще, европейские страны в 2011 г. по объемам продаж распределились следующим образом: Великобритания (80 млрд долл.), Франции (50 млрд долл.), Германии (35 млрд долл.) и Италии (11 млрд долл.). Россия оказалась на шестом месте. В других европейских странах объемы онлайн-продаж значительно меньше – это связано со сложной экономической ситуацией в регионе, решили в «Fast Lane Ventures».

Быстрыми темпами развивается и электронная коммерция Италии. Ее общий оборот в стране возрос в 2010 г. до 73 млрд евро, в то время как общий объем электронной коммерции в Европе составил 810 млрд евро.

Активно развивается и электронная торговля во Франции. По сведениям журнала «Планета

\* *Инфокоммуникационная инфраструктура* – система организационных структур, подсистем, обеспечивающих функционирование и развитие информационного пространства страны и средств информационного взаимодействия.

Internet», в 2010 г. годовой оборот электронной коммерции в стране составил 4,2 млрд франков.

В число лидеров успешно пробиваются и страны с развивающейся экономикой.

В Китае электронная торговля обещает стать новым, причем серьезным источником экономического роста. Уверенность в этом выразила председатель Китайской ассоциации участников электронной торговли Цюй Вэйчжи, выступая на отраслевом совещании в Ухане (провинция Хубэй). В последние годы, на фоне не самой лучшей экономической ситуации в мире, электронная торговля в Китае продолжает демонстрировать темпы роста не ниже 40 процентов. Как уточнила Цюй Вэйчжи, в 2012 г. объем электронной торговли достиг в Китае 7 трлн юаней (один доллар равен 6,28 юаня), при этом объем покупок через Интернет превысил 1,2 трлн юаней, увеличившись на 43 %. Четырехкратное увеличение объема электронной торговли (до 18 трлн юаней при сохранении темпов роста на 30–40 процентов) ежегодно предусматривается в отраслевой программе развития, намеченной на период 12-й пятилетки (2011–2015 гг.).

Вслед за крупными компаниями, производящими компьютерное оборудование, в Сеть стали выходить торговцы традиционными товарами. Появилось большое количество книжных магазинов, магазины компакт-дисков и видеокассет, сейчас практически любые товары можно купить через Сеть.

В странах Западной Европы и США получили распространение системы интерактивного кабельного и спутникового телевидения (t-commerce), с помощью которых пользователи не

только могут смотреть видеофильмы, но и заказывать различные товары и услуги. Эти системы, по оценке большинства специалистов, более надежны, поскольку в отличие от интернет-магазинов реализуются в замкнутых сетях без прямого доступа покупателей к глобальным информационным сетям.

Новым направлением развития электронной торговли является использование средств мобильного доступа к сети Интернет для осуществления покупок (m-commerce). В условиях России, имеющей значительную территорию и низкую плотность населения, а также недостаточно развитую наземную телекоммуникационную инфраструктуру в удаленных регионах, беспроводные технологии подключения к сети Интернет могут иметь серьезную перспективу.

Для информации потребителей чаще всего используется электронный каталог с подробной информацией о товарах и услугах, а нередко и с текущими ценами. Существование электронного магазина позволяет не только выбрать товар или услуги с использованием каталога, но одновременно оформить заказ и совершить покупку. Кроме того, торговая интернет-система может объединить в одно целое интернет-магазин и традиционный магазин, с общей системой логистики, управления товарными запасами и т. п.

Стремительный рост Интернета и его проникновение в самые разнообразные сферы жизни общества является одной из главных тенденций не только современного мира электронной торговли, но и современного мира вообще. Сегодняшние статистические исследования интернет-аудитории показывают неуклонное увеличение числа пользователей сети (рис. 1).

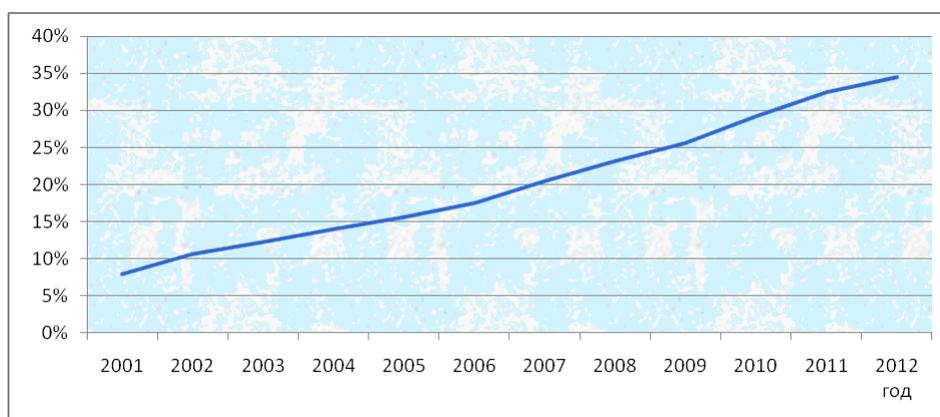


Рис. 1. Количество пользователей Интернетом во всем мире от численности населения, %

Источник: [10]

Лидирующее положение по количеству интернет-пользователей занимает Китай (рис. 2), а странами, где наибольший процент населения

пользуется сетью Интернет, являются Германия, Франция, Корея, США, Япония, Великобритания (рис. 3).

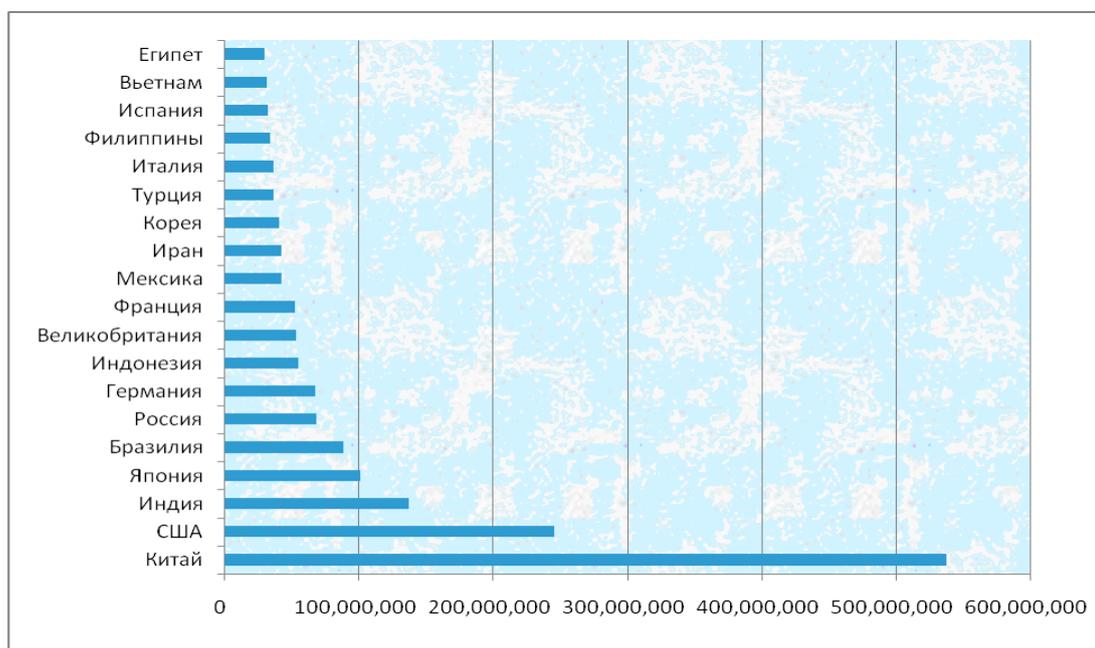


Рис. 2. Пользователи Интернетом по странам, человек, июнь 2012 г.

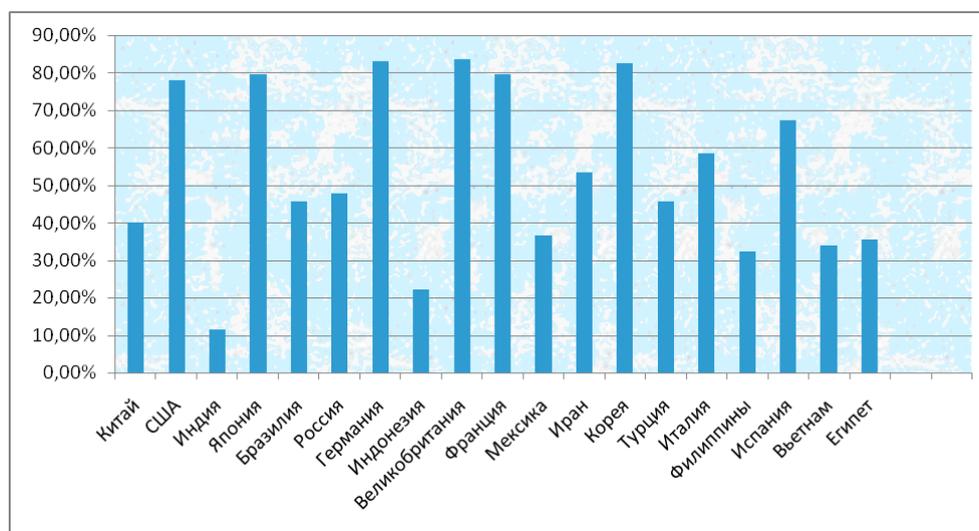


Рис. 3. Пользователи Интернетом (в % от общей численности населения страны), июнь 2012 г.

Что касается наиболее популярных товаров в сети Интернет, то они могут меняться. Это может зависеть от сезона, например, какие-то товары наиболее популярны в одно время года, другие в другое. Так же это зависит и от вкусов и предпочтений самих покупателей. Потребительские хиты сезона определяются путем анализа данных с eВау. Поскольку бум достаточно быстро приводит к дефициту товаров в магазине (а в интернет-точках, которые обычно не держат больших запасов на складах, и подав-

но), стандартной для американцев практикой становится покупка желаемой вещи на интернет-аукционе у частных лиц, предусмотрительно купивших партию востребованного товара. Так, в конце 2006 г. предновогодним хитом продаж в Сети стала кукла Т.М.Х. Elmo от компании «Mattel», персонаж детской передачи «Улица Сезам». Игрушка пользовалась огромной популярностью и раскупалась в подарок детям практически мгновенно при средней цене в 70,1 доллара.

Сравнимый потребительский интерес в прошедшем году вызвали игровые приставки седьмого поколения «Sony PlayStation 3» и «Nintendo Wii», которые продавались на eBay в среднем по 1186 и 412,53 долл. соответственно. Тем не менее существуют товары, спрос на которые в Сети всегда высок. Это такие товары, которые люди будут покупать независимо от сезона или моды и различных тенденций. Так, наиболее популярными из них оказались книги, компьютеры и их комплектующие, одежда и обувь, заказ и оплата билетов.

Россия, которая стремится стать равной среди ведущих мировых держав, не может оставаться в стороне от процесса развития электронной торговли

Опыт использования электронных систем для покупок и продаж в России пока еще довольно скромнен. В сферах развития и различных возможностей развития Интернета Россия отстает от США примерно на шесть-семь лет. Общий объем российского рынка электронной коммерции по общемировым меркам довольно невелик. Однако за последние годы отмечается постоянный рост аудитории пользователей Интернетом в России, которые, собственно говоря, и представляют собой базу для устойчивого и стабильного развития электронной торговли.

Согласно результатам проведенного агентством «РБК.research» исследования «Российский рынок интернет-торговли: товары 2012», весной 2013 г. доля населения, пользующаяся услугами Сети, составила 63,6 %. По расчетам, в 2018 г. она превысит отметку в 80 %. Достижению данных прогнозов будут способствовать прежде всего рост пользования интернетом

в городах РФ с населением менее 100 тысяч человек и селах, где уровень интернетизации пока еще не превышает 50 % и 37 % соответственно.

Есть и другие статистические данные. По данным ФОМ\*, ожидаемый рост Российской пользовательской аудитории летом 2013 г. составит около 60 % населения страны, а к лету 2014 г. – 66,6 % (74, 7 млн человек). При этом более чем 50 % прироста в возрастной категории, по прогнозам аналитиков ФОМ, составят лица старше 35 лет, и наибольший прирост пользовательской аудитории ожидается в городах с населением менее 1 млн человек. Следует отметить, что аудитория русскоязычного сегмента сети за последние два года стала немного старше. Такое исследование провел портал QIP.ru. По результатам исследования оказалось, что число пользователей до 18 лет за последние годы уменьшилось, а более зрелая аудитория, напротив, возросла (рис. 5) [12]. Помимо этого, в ходе проделанного анализа стало очевидно, что в Рунете по-прежнему царит равноправие полов. Все это может служить важным посылом для создания и организации интернет-магазинов и сайтов как для начинающих предпринимателей в сфере интернет-торговли, так и для более опытных.

Несмотря на рост интернет-аудитории, электронная торговля в России остается в наименее предпочтительном секторе использования Интернет. Так, например, 72 % опрошенных пользуются сетью для поиска информации, 63 % – для просмотра новостей, более 50 % – для общения в социальных сетях и ведения переписки по электронной почте. И только 11 % используют Интернет для оплаты товаров и услуг, а 16 % для покупок в интернет-магазинах.

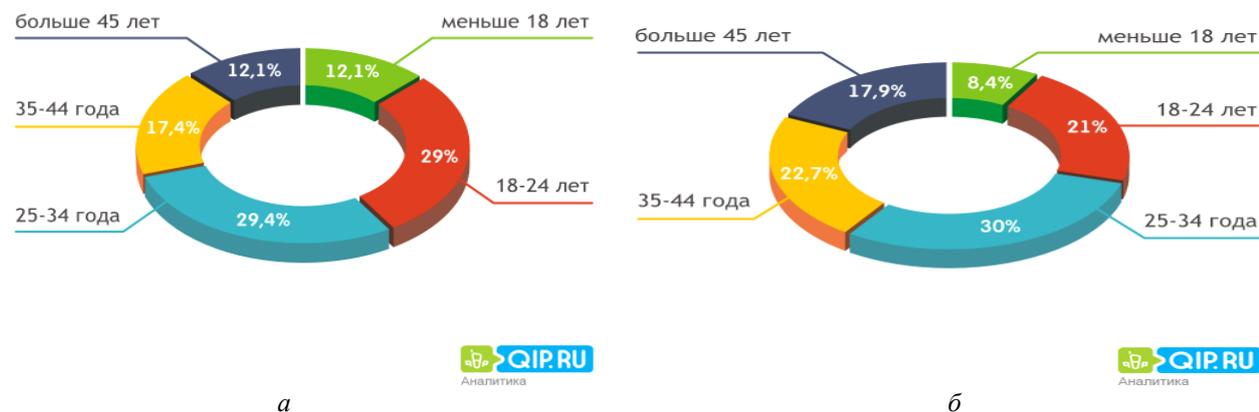


Рис. 5. Демография Рунета 2010 г. (а) и 2012 г. (б)

\* Фонд «Общественное мнение» – российский фонд, занимающийся изучением общественного мнения. Одна из крупнейших российских компаний на этом рынке. ФОМ проводит как регулярные социологические замеры, так и тематические исследования по заказу различных организаций.

Структура российских покупок в Интернете мало отличается от общемировой. Опрос, проведенный среди 8,5 тыс. пользователей сети, делающих покупки в интернет-магазинах, показал следующие результаты (табл. 1) [11].

Таблица 1

**Какие товары Вы покупали в интернет-магазинах в 2012 году?**

№	Вариант ответа	Количество голосов	Проценты
1	Мелкая бытовая техника	1128	14,97
2	Книги, канцтовары	954	12,66
3	Одежда, обувь	907	12,04
4	Компьютеры и комплектующие	840	11,15
5	Билеты в театр, кино, на концерты	764	10,14
6	Другое	546	7,25
7	Крупная бытовая техника	538	7,14
8	Косметика и парфюмерия	504	6,69
9	Игрушки	386	5,12
10	Программное обеспечение	311	4,13
11	Лекарства	227	3,01
12	Мебель	218	2,89
13	Продукты питания	210	2,79
	<b>Итого</b>	<b>7533</b>	<b>100,00</b>
	Ничего	865	—

Источник: [4]

Развитие нового вида деятельности вызвало к жизни объективную потребность в правовом регулировании этой отрасли, поэтому возникает новая юридическая специализация – интернет-право. К сожалению, в России система правового регулирования электронного бизнеса пока полностью не сложилась, но она будет формироваться в процессе создания взаимосвязанной системы норм на международных и национальных уровнях. При этом необходимо идти по пути заключения многосторонних договоров, фиксирующие цели и принципы функционирования глобальных компьютерных сетей, финансирование и технические параметры их развития на базе существующих средств коммуникаций.

Электронная коммерция имеет как положительные, так и отрицательные последствия для продавцов и покупателей. К сожалению, проблем и вопросов в российском секторе электронной коммерции пока что больше, чем ответов и готовых схем и решений, работающих на практике.

В сфере электронной торговли на данном этапе в России можно выделить ряд основных причин, являющихся важными преградами на пути ее развития. Одна из таких причин – информационная перегруженность многих сайтов, что препятствует привлечению и удержанию потенциальных клиентов. Другими словами, встает проблема профессионального создания сайта и возможности оценки его эффективности.

До сих пор в этой сфере деятельности не хватает узких специалистов. Ощутимый недостаток профессиональных, хорошо обученных специалистов по вопросам интернет-торговли, интернет-маркетинга и рекламы в этих сферах приводит к низкому качеству оказываемых услуг.

Особое внимание следует обратить на безопасность финансовых сделок и передаваемой конфиденциальной информации. Вполне очевидно, что сектор электронной торговли зависит не только от аудитории, но и от того, насколько быстро здесь удастся решить проблему с проведением платежей в режиме реального времени, что позволяет просто приучить пользователей приобретать товары через Интернет. Согласно *Monitoring.ru*, лишь 14 % аудитории российского Интернета имеют опыт совершения таких покупок.

Проблема связана и с тем, что в России пока имеет место недоверие населения к банковской системе, распространяющееся в том числе и на предлагаемые банками системы расчетов с использованием расчетных карточек. Банкам и менеджерам электронных расчетных систем пока трудно побороть бытующее среди непрофессионалов мнение о том, что расчеты с применением карточек в Сети более опасны, нежели оплата карточкой, скажем, счета в ресторане, хотя факты свидетельствуют как раз об обратном. По данным электронной платежной системы «CyberPlat», мошеннические операции в Сети, включая платежи по украденным номерам и кодам карточек, не достигают и одного процента оборота системы. Конечно, пользователь должен следить за тем, чтобы онлайн-платежи в Сети, также как и ввод информации о держателе карточки, проходили по защищенному протоколу связи (SSL или усовершенствованному SET), но в большинстве случаев все именно так и делается. В дополнение к этому, как считают эксперты «Boston Consulting Group», сертификацию конфиденциальности платежных систем могут проводить независимые и заслуживающие доверия компании. В России таких услуг пока не оказывает никто.

Для русских интернет-компаний можно также выделить несколько специфических отличительных особенностей:

– почти все русские компании узко специализированы;

– бесперебойность, скорость работы сайтов, а также удобство пользования ими зачастую оставляет желать лучшего. Это определяется качеством оборудования, на котором работает компания, и программным обеспечением;

– очень мало рекламы интернет-компаний в традиционных средствах массовой информации. Вспоминая ролики, рекламирующие сайты «Avito.ru» и «Slando.ru» на телевидении, важно понимать, что они являются всего лишь сайтами частных объявлений, а не интернет-магазинами.

Серьезной проблемой, ассоциируемой с электронной коммерцией в России, стал некачественный сервис в российских интернет-магазинах. Неспособность предоставлять качественные услуги во многом стала следствием ажиотажа. У интернет-компаний нет времени (да и необходимости), чтобы задуматься над перспективами бизнеса и нуждами потребителей. Большинство компаний стремится поскорее застолбить рынок, не медлить, сделать хоть какой-то проект и хоть как-то его запустить. Многие компании, таким образом, создаются наспех, бизнес-планы основываются на лозунгах и не содержат таких ключевых для бизнеса моментов, как логистика и платежные системы. Компании тратятся на раскрутку интернет-магазина, не занимаясь серьезными вложениями в соответствующую инфраструктуру.

Еще одной значимой проблемой интернет-магазинов является доставка купленного продукта покупателю. Большинство интернет-компаний уже успели понять, что в электронной коммерции многое зависит от логистики. Проблемы логистики интернет-ритейла упираются в отсутствие развитой дорожной инфраструктуры, возможность работы только через центральные регионы, где расположены представительства производителей и таможенные посты, а также ограниченные финансовые ресурсы компаний, которые не позволяют содержать крупные склады по всей стране [5]. Из-за неразвитости логистической инфраструктуры и недоверия населения более половины покупок в российском интернете приходится на жителей Москвы, Петербурга и их областей. Хороший онлайн-продавец должен не только хранить на

своем складе большое количество единиц товара и быстро приводить свой интернет-каталог в соответствие с ассортиментом на складе, но и быстро доставлять товар по нужному адресу, используя при этом предпочтительно более дешевые варианты. В России пока что невозможно гарантировать быструю доставку, а также велик рост потери или порчи товара. При этом ни о страховке товара или платежей, ни о факторинге при проведении онлайн-операций даже говорить не приходится. Таких услуг онлайн-торговцам ни банки, ни страховые компании попросту не предлагают.

Магазины, которые не связаны с офлайн-розницей, вынуждены работать следующим образом. Для того, чтобы держать в своем каталоге широкий ассортимент, интернет-магазин должен работать со многими поставщиками. Получив от покупателя заказ, продавец ищет товар у своих поставщиков, если находит, то направляет своего курьера за товаром, а потом к покупателю. Когда покупка мелкая, то магазину невыгодно нанимать курьера ради выполнения только одной заявки. В таких случаях магазины накапливают заказы, разрабатывая маршруты курьеров по адресам поставщиков и по адресам покупателей. Этим-то и объясняется печальный опыт многих покупателей, неделями ожидающих своего заказа или не дождавшихся его вовсе. Кроме того, данная схема работы вынуждает магазины ограничивать ассортимент, а покупатель, нужно отметить, этого не любит. Понять покупателя можно: он и в Интернет-то заглянул, чтобы облегчить себе поиск. За рубежом понимание данной проблемы привело к высокой специализации магазинов по однотипным товарам и большой концентрации рынка по каждому их виду. Универсальность же в этом случае достигается объединением магазинов в моллы (malls) – торговые площадки.

Кроме того, на развитие электронной торговли в России по сравнению с другими странами БРИК негативно влияет олигопольный характер рынка мобильной связи, что приводит к высоким ценам на мобильный Интернет и, следовательно, к низкому проценту онлайн-покупателей, совершающих покупки с помощью мобильных телефонов, пишут в отчете эксперты.

Еще одним препятствием для электронной торговли является поведение потенциальных покупателей. Речь идет не о недоверии людей к интернет-магазинам, о чем говорилось выше, а о психологическом факторе. Действительно,

расхаживая по традиционному магазину, посетитель может рассмотреть понравившейся товар со всех сторон, пощупать его, ощутить запахи и так далее. Часто бывает так, что человек не планировал покупать тот или иной товар, но случайно заметив его на витрине, рассмотрев поближе, решает совершить покупку. Доля таких случайных покупок в интернет-магазинах ничтожна. Вся информация, которая представлена посетителю интернет-магазина – это в лучшем случае несколько картинок, фотографий товара и подробное (а часто и не очень) письменное описание. Этого очень мало, чтобы совершить спонтанную покупку. В этом аспекте традиционные магазины имеют большое преимущество перед интернет-компаниями. Недаром сегодня способы и схемы разложения товаров по полкам и витринам традиционных магазинов являются чуть ли не искусством. Однако люди похитрее могут подробно ознакомиться с желаемым товаром в традиционном магазине, а потом заказать его в Интернете, но это чревато потерей времени.

Таким образом, можно заключить, что проблем и вопросов у электронной торговли в России сегодня пока больше, чем ответов и способов их решения. Однако развитие данного сегмента рынка не стоит на месте. Все больше и больше обращается внимания на потенциал данной сферы и поиск способов ее развития. А главное – все больше людей начинают осознавать, что приобретать товары в сети Интернет удобно и безопасно.

Большую часть отечественной интернет-экономики в 2010 г. занимала электронная коммерция (44 %) [1], ее доля к 2016 г. вырастет до 57 % (43 млрд долл.), а к 2020 г. показатели могут вырасти и до 72 млрд долл. (все данные по результатам обследований, проведенных «BCG Morgan Stanley») [8].

Такой скачок «Morgan Stanley» связывает с быстро меняющимся поведением потребителей: делать покупки в Интернете становится привычкой россиян. Кроме того, развитию электронной коммерции способствует проникновение Интернета и рост числа обладателей банковских карт. Только за 2010–2011 гг. количество россиян – обладателей пластиковых карт увеличилось на 13 %. А число интернет-пользователей достигло 70 млн человек в конце 2012 г. и вырастет до 87 млн человек в 2015 г. Онлайн-ритейл в России за пять лет вырос в четыре раза, но его проникновение остается низ-

ким – всего 1,9 % от объема офлайновой розницы (670 млрд долл.), подсчитали в «Morgan Stanley». Для сравнения: в ЕС этот показатель составляет около 6 %, в США – 6,5 %. Потенциал отечественного электронного ритейла огромен, ведь 48 % пользователей в России свои первые покупки в Интернете сделали в последние два года. В США, например, объем интернет-торговли только за прошлый год увеличился на 17 %. По статистике, в России ежегодно закрывалось около 10 % предприятий интернет-торговли, но вместо них тут же появлялось 20–30 % новых. Таким образом, к 2015 году рынок электронной коммерции прогнозирует свой рост как минимум в два раза. По отдельным товарным группам картина уже начинает впечатлять: в 2012 г. через российский сегмент Интернета было продано около 12–14 % всей бытовой техники, электроники и книг.

Как сообщает пресс-служба РБК, «East-West Digital News» выпустил исследование о российской электронной торговле. Исследование представляет широкий спектр данных по рынку электронной торговли, который в прошлом году составлял 10,5 млрд долл. и может достичь суммы в 50 млрд долл. до конца десятилетия.

Несмотря на то что электронная коммерция постепенно распространяется и в регионах (прежде всего в городах-миллионерах как центрах торговли), на Москву и Подмоскovie приходится 45 % всех онлайн-покупок, 11 % – на Санкт-Петербург и Ленинградскую область. В первую очередь это вызвано неразвитостью логистической инфраструктуры, и недоверием со стороны населения к электронной коммерции, констатируют аналитики [9].

По данным компании «СПСР-ЭКСПРЕСС», если измерять рынок дистанционной торговли в количестве посылок, то можно говорить о 35 млн посылок в год на внутреннем рынке и 15 млн посылок – на внешнем, при этом средняя стоимость заказа составляет около 4 тыс. руб. Для такой страны, как Россия, это ничтожно мало. На рис. 6 представлены объем и общая структура российской электронной торговли.

Вместе с общим оборотом интернет-торговли активно растут и выручки крупнейших магазинов Сети. Журнал «Forbes», исследовав российский рынок электронной коммерции, составил рейтинг тридцати крупнейших компаний российского Интернета. Ниже приведен фрагмент этого списка, а именно интернет-магазины (табл. 2).

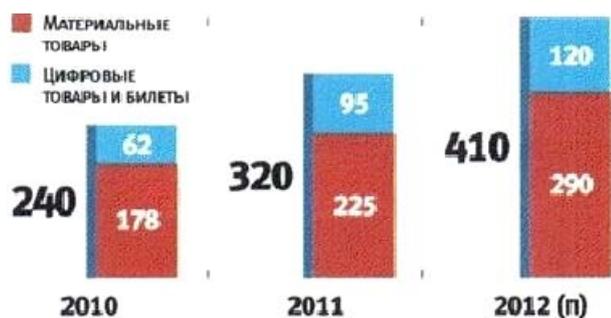


Рис. 6. Объем и общая структура российской электронной торговли, млрд руб.

Источник: [4]

Следует отметить компанию «Утконос», принадлежащую основателю «Северстали» Алексею Мордашову. За несколько лет эта компания превратилась из столов заказов в крупнейший

в России интернет-магазин. Выручка еще двух крупнейших, помимо «Утконоса», представителей этого сегмента – магазинов «Холодильник.ру» и KupiVIP – выросла примерно в полтора раза, а у Wildberries – более чем удвоилась.

Таким образом, российская электронная торговля уже три года подряд демонстрирует впечатляющую динамику, прибавляя в среднем порядка 30 %. Многие лидеры в данной отрасли щедрь на оптимистичные оценки. Они обещают расти невиданными темпами. Все большее увеличение количества российских проектов в этой сфере, куда последнее время вкладываются венчурные инвесторы, словно подтверждает: этот рынок действительно выглядит перспективным. Однако на самом деле все не так просто.

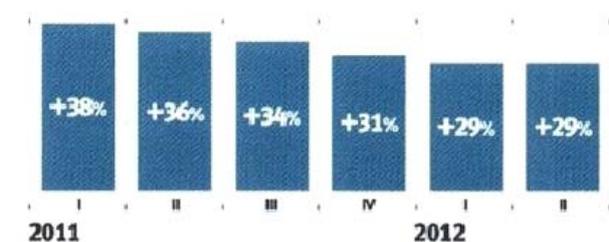
Таблица 2

Крупнейшие компании российского Интернета

Компания	Сайт	Выручка в 2012 году, млн долл.	Год основания	Руководитель	Сферы деятельности
Утконос	utkonos.ru	300	2000	Владимир Рюмин	Продукты питания
Wildberries	wildberries.ru	290	2004	Татьяна Бакальчук	Одежда, обувь, предметы интерьера
Ozon.ru	ozon.ru	270	1998	Маэль Гавэ	Товары, авиабилеты, бронирование отелей
Холодильник.ру		262	2003	Валерий Ковалев	Бытовая техника
KupiVIP	kupivip.ru, shop-time.ru	256	2008	Оскар Хартманн	Одежда, аксессуары
Biglion	biglion.ru	175	2010	Олег Савцов	Купоны, товары
Сотмаркет	sotmarket.ru	134	2005	Всеволод Страх	Электроника, товары для дома и отдыха
ВсеИнструменты.ру	vseinstrumenti.ru	127	2006	Виктор Кузнецов	Инструменты для строительства, ремонта и др.
Викимарт	wikimart.ru	110	2008	Максим Фалдин	Электроника, инструменты, одежда
Ютинет.Ру	utinet.ru	92	2004	Михаил Уколов	Электроника, инструменты
Vasko.ru	vasko.ru	90	2004	Владимир Ахлестин	Электроника, товары для дома и др.
Нотик	notik.ru	90	1999	Андрей Шатров	Электроника
Enter	enter.ru	84	2011	Сергей Румянцев	Товары для дома и отдыха, электроника
Softkey	softkey.ru, softkey.info и др.	67	2001	Феликс Мучник	Программное обеспечение
Плеер.ру	pleer.ru	60	2002	Алексей Коньшев	Электроника
Boutique.ru	boutique.ru	53	2006	Денис Белов	Одежда, аксессуары
Выгода.ру	vigoda.ru	41	2010	Давид Шостак	Купоны, товары
WebMediaGroup	bank.ru, dostavka.ru и др.	40	2007	Сергей Калугин	Товары, финансовая информация и др.

Источник: [7]

Стоит обратить внимание на то, что это новая отрасль. Когда сфера растет практически с нуля, очень легко удивить всех вокруг впечатляющими темпами роста. Оценить, насколько большой индустрией может быть онлайн-торговля, можно по рынку США. Там объем рынка электронной коммерции в 2011 г. составил 210–230 млрд долл., то есть почти в двадцать с лишним раз больше, чем в России. Но как долго будет длиться этот подъем? Многим покажется, что задавать такой вопрос сейчас слишком рано. Однако некоторые эксперты фиксируют снижение темпов роста уже сегодня (рис. 8).



Источник: Data Insight

Рис. 8. Темпы роста российского рынка электронной коммерции поквартально, в % к предыдущему году

Источник: [4]

В 2011–2012 гг. рынок электронной коммерции увеличивался за счет повышения числа пользователей Интернета, диверсификации онлайн-покупок, увеличения среднего чека и частоты покупок внутри отдельных сегментов. Но некоторые уменьшают влияние или просто перестают действовать. Так, темпы подключения к Интернету новых пользователей, достигшие пика в 2010 г., пошли на убыль. Сейчас, по данным «Data Insight», интернет-аудитория в нашей стране прирастает преимущественно за счет жителей малых городов и сел, людей старше 40 лет и тех, чей уровень доходов можно охарактеризовать как «средний» и «ниже среднего»; средний доход новых пользователей на 45 % ниже, чем у тех, кто с Интернетом более семи лет. А это не самая перспективная целевая аудитория для онлайн-продавцов. Не следует забывать и о том, что среднестатистический пользователь Интернета, по статистике, «дозревает» до совершения покупок в онлайн в течение трех-семи лет.

Замедление роста демонстрируют многие крупные игроки. В частности, Российские железные дороги в 2010–2011 гг. ежегодно удваивали объем онлайн-продаж билетов (по итогам

2011 г. их было продано около 11 млн штук) и повсеместно внедрили электронную регистрацию. В первом полугодии 2012 г. продажи выросли уже не в разы, а на 80 %, даже несмотря на предложенную РЖД в мае пятипроцентную скидку при совершении покупки через Интернет.

Хотя первые сигналы о замедлении роста поступают, но он все равно пока остается впечатляющим. Плюс 25 % к объему рынка электронной коммерции в 2013 г. и выход на оборот в 20 млрд долл. к 2014 г. эксперты считают вполне реалистичным прогнозом.

Таким образом, несмотря на многочисленные проблемы и трудности, российский рынок интернет-торговли продолжает стремительно расти.

Что же характерно для сегодняшнего дня?

Сегодня все больше и больше людей во всем мире осознают удобства и преимущества при покупках через Интернет. С помощью электронной торговли сегодня продают огромное количество товаров, начиная от билетов на самолеты, поезда, в концерты, заканчивая такими габаритными товарами, как двуспальные кровати. Говоря, о перспективах развития, важно отметить значительные преимущества у онлайн-магазинов перед их традиционными конкурентами. Такими преимуществами являются:

- массовое обслуживание большого количества покупателей;
- глобальное присутствие на рынке. Электронная торговля дает возможность осуществить глобальное присутствие даже самым маленьким компаниям. С помощью Интернета любой субъект экономической деятельности может выйти на любые рынки, независимо от того, где он находится;
- интерактивное общение с потребителями;
- персонализированность;
- сбор и хранение информации о предпочтениях покупателя;
- быстрая реакция на спрос;
- снижение издержек.

Наличие таких преимуществ уже говорит о хорошей перспективности электронной торговли. Электронная торговля повышает конкурентоспособность компаний. Грамотное ее использование позволяет добиться весомых успехов в интернет-бизнесе. Но наряду с преимуществами у предпринимателей в сфере онлайн-торговли появляются и недостатки, мешающие развитию:

- у покупателя нет возможности пощупать товар, невозможно узнать о нем больше, чем написано;

– проблемы гарантии, особенно важно в России. Хотя интернет-магазины обещают замену недоброкачественного товара, на практике это оборачивается чаще всего волокитой, когда для замены предлагают отправить товар производителю, и если он согласится, что допустил брак, товар заменят. Как это в конце концов реализуется, хорошо знают те покупатели, кто пытался пройти эту процедуру;

- долгая доставка;
- низкий сервис дополнительных услуг;
- отсутствие эмоционального эффекта удовлетворенности от покупки.

Но плюсы и минусы есть везде. В бизнесе да и в экономике вообще не бывает, чтобы все было либо хорошо, либо плохо. Также и здесь. Чтобы добиться каких-либо высот, привлечь больше клиентов, увеличивать прибыль и тому подобное продавцам необходимо работать над этими минусами. Например, на страничках своих сайтов можно размещать больше информации о товаре, больше фотографий; дополнять описание видеороликами или интерактивными приложениями. Уже существуют сайты, где можно посмотреть, как различные виды одежды будут сочетаться с другими. Также необходимо работать и развивать логистику фирмы, новые маршруты, способы доставки. Положительно скажется на спросе и предложение каких-либо дополнительных услуг, например, таких, как надежная гарантия и сервисный ремонт.

Перспективы развития маркетинга в Сети в России и в мире существенно отличаются. Так, взрывной рост онлайн-продаж за рубежом перевел Интернет из канала преимущественно информационного в канал продаж, и это немедленно сказалось на рекламных стратегиях, обусловив, в частности, бум порталов. Интернет-маркетинг в России развивается, но как и все в нашей стране идет по собственному пути.

По количеству российских пользователей ежегодный прирост аудитории, как отмечалось выше, составил в среднем 30 % за последние годы и вряд ли снизится в ближайшие четыре-пять лет. Если считать отдельно взятых пользователей, то интернет-аудитория составила в 2012 г. порядка 70 млн человек. Если исключить студентов и школьников (по разным оценкам, около 40 % всей аудитории), то пользователи Рунета являются людьми с хорошим уровнем дохода, хорошим образованием и активным потребительским поведением, то есть составляют весьма привлекательную целевую группу для

всех занимающихся электронной коммерцией и интернет-рекламой.

Также важно отметить и значительное увеличение инвестиций в российскую интернет-коммерцию [4]. Сегмент e-commerce в России пользуется у инвесторов очевидной популярностью. В 2010–2011 гг. вложения в уже работающие e-commerce-проекты составили 423 млн долл., в стартапы – 323 млн долл. В итоге отечественный рынок электронной коммерции даже получил негласное звание «любимого сектора инвесторов».

Достаточно посмотреть по списку самых крупных сделок года, кто стал получателями инвестиций: онлайн-площадка Wikimart.Ru (30 млн долл.; инвестор – хедж-фонд «Tiger Global Management»), интернет-магазин одежды и обуви «Lamoda» (по разным оценкам, от 55 до 80 млн долл.; «JP Morgan Asset Management»), «Все инструменты» (30 млн долл.; основатели интернет-провайдера «NetbyNet» Вадим Курин и Григори Беренштейн), «Сотмаркет» (оценочно – до 50 млн долл.; IQ One).

Все приведенные выше факты говорят о значительных перспективах рынка электронной торговли. Данная сфера торговли обладает видными преимуществами и имеет огромную аудиторию, которая продолжает расти большими темпами и по сей день. В современных условиях глобализации и развития сети Интернет, которая окутывает практически весь земной шар, перед электронной коммерцией и торговлей, в частности, предстают большие перспективы.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Брагин, Л. А. Электронная коммерция / Л. А. Брагин, Г. Г. Иванов, А. Ф. Никишин, Т. В. Панкина. – М.: ИД «Форум»; ИНФРАМ, 2012.
2. Царев, В. В. Электронная коммерция: учебник для вузов / В. В. Царев, А. А. Кантарович. – СПб.: Питер, 2002.
3. Юрасов, А. В. К вопросу формирования понятийно-категориального аппарата электронной коммерции / А. В. Юрасов. – 2004.
4. Калинина, Ю. Накликали / Ю. Калинина // Бизнес-журнал. – 2013. – 14 января.
5. Андреев, В. Абонент недоступен / В. Андреев // Коммерсантъ. – 2013. – 10 апреля.
6. Электронная торговля наращивает темпы // Правда – КИРФ. – 2013. – 2 апреля.
7. Каменский, А. Успех в розницу / А. Каменский // Forbes. – 2013. – № 03(108).
8. Васильев, И. Гонки в онлайн / И. Васильев // Forbes. – 2013. – № 03(108).
9. Ритейлеры взяли в электронный оборот // Retail.ru Москва. – 2013. – 19 февраля. – Режим доступа: <http://www.etail.ru/news/70418/>.

10. *Зайцева, Г. Е.* Тенденции развития современного рынка электронной коммерции / Г. Е. Зайцева. – Режим доступа: <http://uecs.ru/marketing/item/1893-2012-12-26-10-12-53>.

11. РБК Рейтинг. – Режим доступа: [http://rating.rbc.ru/articles/2012/10/26/33803144\\_tbl.shtml?2012/10/26/33803110](http://rating.rbc.ru/articles/2012/10/26/33803144_tbl.shtml?2012/10/26/33803110).

12. Аудитория Рунета повзрослела. – Режим доступа: [http://qip.ru/qip/24-08-2012/demografija\\_runeta](http://qip.ru/qip/24-08-2012/demografija_runeta) Август 2012.

13. Журнал «КомпьютерПресс». – Режим доступа: <http://www.compress.ru>.

14. Сибирская ассоциация консультантов. – Режим доступа: <http://sibac.info>.

15. Интернет в мире и в России. – Режим доступа: <http://www.bizhit.ru>.

16. Пресс-релиз «Cisco Systems, Inc.», октябрь 1999 г.

*А. В. Евстратов, А. И. Бережнова*

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Волгоградский государственный технический университет**

Статья посвящена исследованию роли рынка электронных платежных систем в экономике Российской Федерации. Авторы выявляют наличие зависимости между развитием рынка электронных платежных систем и объемом продаж в Российской Федерации. С помощью регрессионного анализа авторы составляют модель парной линейной регрессии. Графически роль рынка электронных платежных систем в экономике Российской Федерации представлена с помощью кривой эффективности, которая известна под названием «диаграмма Эджуорта», а также с помощью трехмерной модели. Авторы выявляют важнейшие тенденции развития рынка электронных платежных систем и анализируют их в рамках концепции создания в Российской Федерации международного финансового центра.

*Ключевые слова:* электронные платежные системы, наличные деньги, экономическая эффективность, розничная торговля, диаграмма Эджуорта, международный финансовый центр.

*A. V. Evstratov, A. I. Berezhnova*

## **DEVELOPMENT OF THE MARKET OF ELECTRONIC PAYMENT SYSTEMS AND ITS ROLE IN THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**Volgograd State Technical University**

The article investigates the role of the market of electronic payment systems in the economy of the Russian Federation. The authors reveal if there is any dependence for the development of the market of electronic payment systems on the volume of sales in the Russian Federation. Using a regression analysis, the authors create a Simple Linear Regression Model. Graphically the role of the market of electronic payment systems in Russia's economy is represented by an efficiency curve, which is known as the «Edgeworth box» and by using a three-dimensional model. The authors reveal major trends for the market of electronic payment systems, and analyze them in the context of the concept of creating an international financial center in the Russian Federation.

*Keywords:* electronic payment systems, cash, cost effectiveness, retail, Edgeworth box, international financial center.

Платежная система выполняет функцию связующего компонента, обеспечивая взаимосвязь производства и потребления и целостность экономики. От ее адекватности потребностям общества напрямую зависит эффективность экономики. На современном этапе развития мировой экономики становится очевидной тенденция перехода к безналичным платежам, в то время как бумажные деньги постепенно утрачивают свои позиции. По мнению авторов данной статьи, Российской Федерации со структурной диспропорцией экономики и явным отставанием развития финансовой сферы и сферы услуг от промышленного производства важно использовать каждую возможность сбала-нсирования экономики.

Учитывая возрастающее влияние финансового рынка на мировые процессы, что является характерной чертой рыночной экономики и капиталистической системы, исследование значения рынка электронных платежных систем для экономики Российской Федерации приобретает особую актуальность. Необходимо выяснить, являются ли они потенциально опасным финансовым инструментом, способным спровоцировать очередной мировой финансовый кризис, или наоборот, средством гармонизации мировой экономики и фактором ее устойчивого роста и развития.

Согласно результатам исследования, проведенного независимым аналитическим агентством «Moody'sAnalytics», «рост использования

электронных платежных систем, способствовал увеличению ВВП в Российской Федерации на 0,55 %, или 36 млрд долл.» [7], что демонстрирует преимущества использования электронных платежей, а также свидетельствует о важности наличия открытого рынка, способствующего конкуренции и внедрению инноваций в этой сфере.

Положительное влияние на экономический рост связано с преимуществами электронных платежей, среди которых более высокий уровень безопасности, удобство и скорость осуществления платежей. От использования электронных платежных систем выигрывают все хозяйствующие субъекты:

а) выгода для потребителей:

- помощь в принятии решения о покупках;
- быстрый и безопасный доступ к своим средствам на счете;

б) выгода для организаций:

- рост продаж, снижение операционных издержек и повышение скорости товарооборота;
- уменьшение объема наличных средств и, как следствие, сокращение затрат и рисков, связанных с их хранением и обработкой;
- гарантия оплаты за товары и услуги;

в) выгода для государства:

- увеличение ВВП;
- сокращение доли теневой экономики;
- содействие восстановлению экономики после рецессии.

Для выявления наличия зависимости между развитием рынка электронных платежных систем и объемом продаж в Российской Федерации следует обратиться к регрессионному анализу и составить модель парной линейной регрессии. Исходные данные для моделирования представлены на рис. 1.



Рис. 1. Динамика оборота розничной торговли в Российской Федерации и объема платежей с использованием электронных платежных систем за 2002–2012 гг.

Источни к : сост. авт. по: [3, с. 37; 4]

Уравнение линейной регрессии имеет вид:  $\hat{y}(x)=b_0+b_1x$ . Рассчитав параметры линейной функции для характеристики зависимости  $y$  от  $x$  с помощью программы MathCad, получается:  $b_1=36,556$ ,  $b_0= 3559$ . Таким образом, получаем уравнение регрессии:  $\hat{y}(x)= 3559+36,556x$ .

Индекс  $b_1= 36,556$  говорит о том, что при увеличении объема платежей с использованием электронных платежных систем на 1 млрд руб. оборот розничной торговли в Российской Федерации увеличиваются на 36,556 млрд руб. Коэффициент корреляции для полученной модели  $r_{xy}=0,954$ . Значит, можно сделать вывод, что существует тесная взаимосвязь между объ-

емом платежей с использованием электронных платежных систем и оборотом розничной торговли в Российской Федерации.

Рассчитать коэффициент детерминации:  $D=r^2_{xy} \cdot 100 \% = 95,4 \%$ . Следовательно, оборот розничной торговли в Российской Федерации на 95,4 % объясняется объемом платежей с использованием электронных платежных систем. Оценить модель линейной регрессии через среднюю ошибку аппроксимации, которая для полученной модели составляет 6 %. Из этого можно сделать вывод, что модель качественная. Оценить модель линейной регрессии через F-критерий Фишера, выдвинув нулевую гипотезу:  $H_0: b_1=0$ .

$$F = \frac{r^2}{1-r^2} \cdot (n-2) = \frac{0.99^2}{1-0.99^2} \cdot (11-2) = 91,129$$

$$F_{\text{табл}}(\text{крит}) = 5,12.$$

Так как  $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$ , то уравнение регрессии значимо на заданном уровне. Поэтому гипотеза  $H_0$  не верна.

Согласно полученному уравнению линейной регрессии, с увеличением объема платежей с использованием электронных платежных систем на 1 млрд руб. оборот розничной торговли в Российской Федерации увеличиваются на 36,556 млрд руб. Связь между рассматриваемыми признаками сильная и прямая ( $r_{xy} = 0,954$ ). Вариация объема платежей с использованием электронных платежных систем на 95,4 % (D) объясняется вариацией оборота розничной торговли в Российской Федерации. Ошибка аппроксимации (6 %) показывает хорошее соответствие расчетных и фактических данных. Так как  $F_{\text{набл}} > F_{\text{табл}}$ , то отклоняется гипотеза  $H_0$  по случайной природе выявленной зависимости и статистической незначимости параметров уравнения, показателей тесноты связи.

Необходимо оценить влияние электронных платежных систем на эффективность платежной системы страны. Понятие эффективности предполагает определение отношения положительного эффекта к затратам. Важнейшим положительным эффектом денежной системы является удобство для граждан, а также ее соответствие интересам государства.

В качестве количественных показателей положительного эффекта платежной системы страны могут выступать размер налоговых поступлений в государственный бюджет, объем ВВП, количество совершенных сделок в экономике и др. Затраты платежной системы включают в себя в первую очередь затраты общества на ее содержание.

Таким образом, эффективность платежной системы равно F (налоги, ВВП, сделки, затраты, другие факторы). В результате развития рынка электронных платежных систем экономика становится более прозрачной и управляемой, поэтому размер налоговых поступлений в государственный бюджет увеличивается, а уровень коррупции снижается. Являясь удобным средством оплаты, электронные платежные системы облегчают процесс совершения покупки и увеличивают количество совершаемых сделок.

Согласно исследованию Д. С. Паниной, «стоимость наличного платежа варьируется от

20 до 25 рублей за каждую сделку, в то время как стоимость использования электронных платежных систем составляет от 7 до 9 рублей». Другими словам, использование электронных платежных систем обходится обществу на 70 % дешевле, чем содержание наличных денег. Следовательно, развитие рынка электронных платежных систем приводит к снижению затрат на содержание платежной системы.

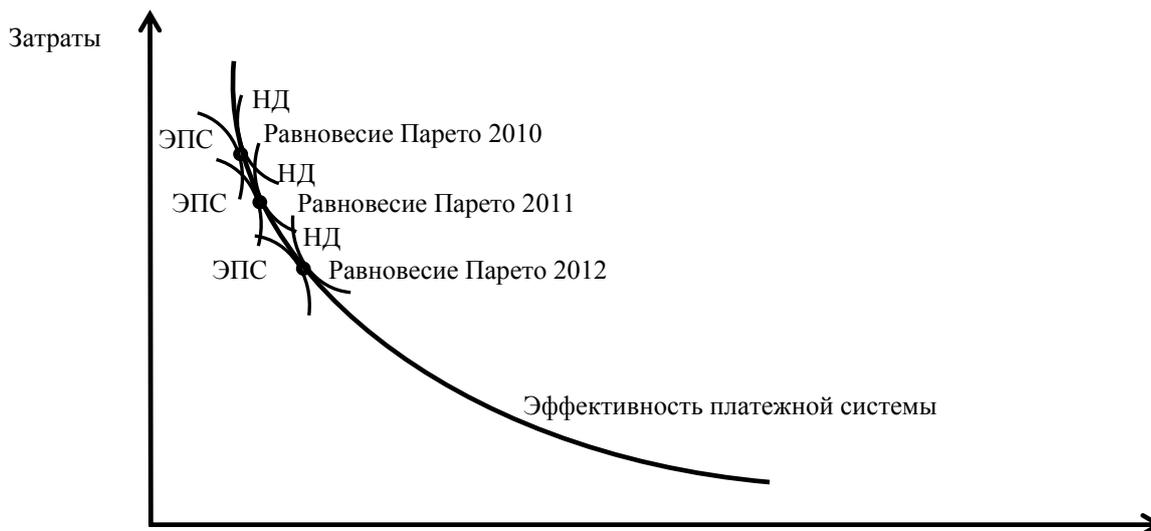
Так как в результате развития рынка электронных платежных систем положительный эффект платежной системы возрастает, а затраты на ее содержание сокращаются, то происходит повышение ее эффективности. Графически этот процесс можно представить с помощью кривой эффективности, которая известна под названием «диаграмма Эджуорта» [8].

Выбор данного метода для моделирования эффективности платежной системы не случаен – диаграмма Эджуорта предусматривает наличие двух товаров в экономике. Деньги представляют собой специфический товар, поэтому в модели платежной системы одним товаром являются наличные деньги, а другим – электронные платежные системы.

По горизонтальной оси отложить положительный эффект платежной системы, а по вертикальной – затраты на ее содержание. В левом верхнем углу расположить наличные деньги, а в правом нижнем – электронные платежные системы. Таким образом, кривая эффективности платежной системы будет отражать различные комбинации электронных платежных систем и наличных денег.

Согласно данным банковского форума «Bankovskiy.ru», в 2010 г. в Российской Федерации доля электронных платежных систем составляла около 12 %, в 2011 г. – около 16 %, а в 2012 г. – приблизилась к 20 % [1]. Набор изоквант изображает соотношение электронных платежных систем и наличных денег в экономике при различном положительном эффекте платежной системы и затратах на ее содержание.

На рис. 2 построены три изокванты электронных платежных систем (ЭПС) с уровнем 12, 16 и 20 %. Изокванты наличных денег повернуты на 180°. Построены три изокванты наличных денег (НД) с уровнем 88, 84 и 80 %. Точки пересечения изоквант электронных платежных систем и наличных денег на кривой эффективности платежной системы представляют собой ситуацию Парето эффективности.



Положительный эффект

Рис. 2. Диаграмма Эджуорта для эффективности платежной системы

Источник: сост. автором

Из рисунка видно, что эффективность платежной системы возрастает по мере движения вправо вниз, то есть по мере увеличения доли электронных платежных систем в экономике.

В трехмерном пространстве модель сочетания электронных платежных систем и наличных денег в экономике представлена на рис. 3.

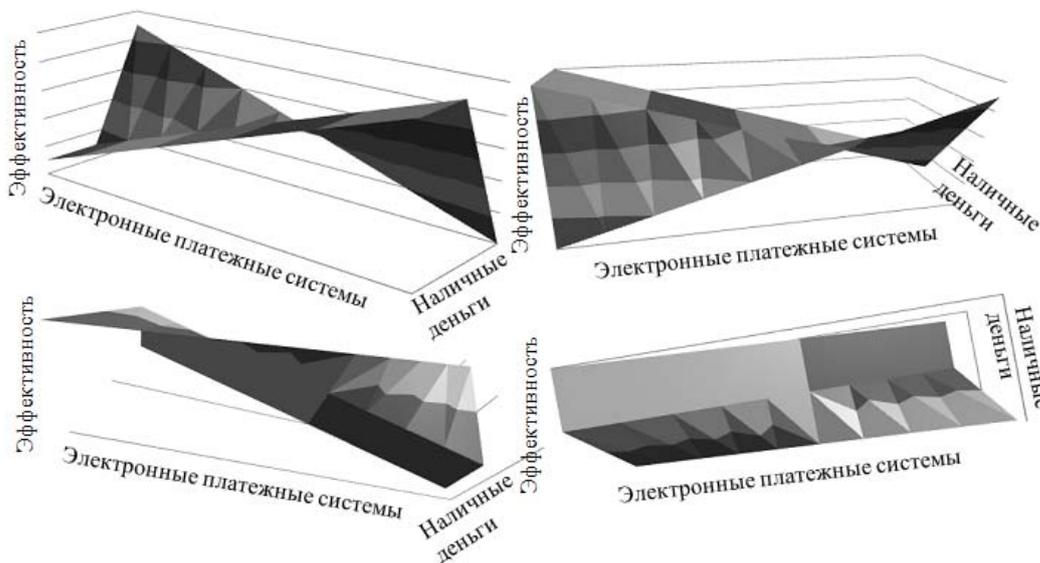


Рис. 3. Модель сочетания электронных платежных систем и наличных денег в экономике

Источник: сост. автором

Как видно из рисунка, эффективность экономики возрастает по мере увеличения доли электронных платежных систем.

Помимо вышеуказанных преимуществ электронные платежные системы способствуют достижению стратегических целей Российской Федерации в области финансов. Согласно заяв-

лениям Министерства экономического развития Российской Федерации, «развитие финансового рынка в Российской Федерации является неотъемлемой частью государственной политики, направленной на эффективное «вливание» российской экономики в мировую экономику в процессе глобализации. Только финан-

совый рынок поможет обеспечить в стране более сбалансированный, основанный на инновациях и стабильный в долгосрочной перспективе экономический рост» [6].

В Концепции создания международного финансового центра в Российской Федерации отмечается, что важнейшей характеристикой международного финансового центра является его «открытость и ориентированность на клиентов вне страны, при этом существенную роль играют иностранный капитал и иностранные инвесторы» [2].

Для создания в Российской Федерации международного финансового центра необходимо обеспечить разнообразие финансовых инструментов, позволяющих удовлетворить потребности большинства клиентов финансовых рынков, а также высокую ликвидность рынков этих инструментов для снижения транзакционных издержек операций на финансовом рынке. Этому способствует развитие рынка электронных платежных систем.

Во-первых, рынок электронных платежных систем характеризуется многообразием финансовых инструментов, постоянно совершенствующихся в процессе конкурентной борьбы [см. 10, с. 46].

Во-вторых, электронные платежные системы способствуют развитию внешней торговли, так как «большинство трансграничных сделок совершается с использованием электронных платежных систем. В большинстве случаев это крупные сделки, измеряемые сотнями тысяч долларов» [5, с. 42].

В-третьих, электронные платежные системы приобретают все большую популярность по всему миру. Все большее число сделок совершается с их использованием. Согласно исследованию «JuniperResearch», проведенному в 2013 г., в 2010–2012 гг. происходило ежегодное увеличение объема мирового рынка электронных платежных систем на 15 %. В 2013–2017 гг. прогнозируется ежегодный прирост электронных платежей на 25 % (рис. 4).

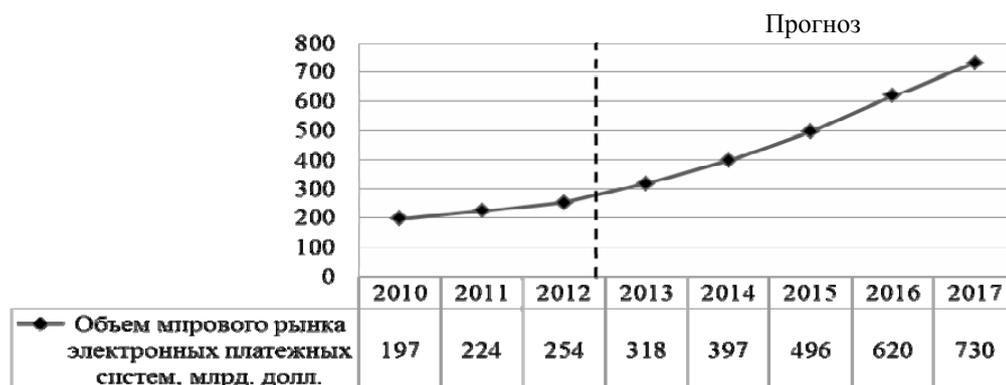


Рис. 4. Динамика развития рынка электронных платежных систем в 2010–2012 гг. и прогноз на 2013–2017 гг.

Источник: сост. авт. по [9]

Учитывая данную тенденцию, можно сделать вывод, что отставание российского рынка электронных платежных систем от мирового будет тормозить развитие финансового рынка Российской Федерации. И наоборот, устойчивое развитие российского рынка электронных платежных систем будет способствовать созданию в Российской Федерации благоприятного инвестиционного климата.

В заключение следует отметить, что для того, чтобы увеличить свою долю в мировой экономике, Российской Федерации необходимо отказаться от стратегии догоняющего развития и перейти на инновационный путь развития экономики, предполагающий выявление современных тенденций развития мирового хозяйст-

ва и поиск возможных путей их использования в собственных целях. Необходимо ориентироваться на предложение новых товаров и услуг, развивать перспективные рынки, одним из которых является рынок электронных платежных систем. Поэтому если Российской Федерации удастся развить данный рынок, то это будет способствовать созданию в нашей стране международного финансового центра. Таким образом, финансовая сфера может стать движущей силой развития российской экономики.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Доля безналичных расчетов в Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Банковский форум «Bankovskiy.ru» – [2013]. – Режим доступа: <http://bankovskiy.ru/showthread.php?p=44202>

2. Концепция создания международного финансового центра в Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Министерство экономического развития Российской Федерации. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/>

3. *Обаева, А. С.* Национальная платежная система: инфраструктура, инновации, перспективы развития / А. С. Обаева // Деньги и кредит. – 2010. – № 5. – С. 34–41.

4. Оборот розничной торговли // Российский статистический ежегодник. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – С. 523.

5. *Усокин, В. М.* Мировые тенденции развития платежных систем / В. М. Усокин, В. Ю. Белоусова // Деньги и кредит. – 2010. – № 11. – С. 39–48.

6. Финансовые рынки и международный финансовый центр. – [Электронный ресурс]. – Министерство экономического развития Российской Федерации. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/finances/>

7. Электронные платежи стимулируют рост россий-

ской экономики. [Электронный ресурс] // E-moneynews. – [2013]. – Режим доступа: <http://www.e-moneynews.ru/elektronnye-platezhi-stimuliruyut-rost-rossijskoj-ekonomiki/>

8. *Edgeworth, F. Y.* Mathematicalpsychics; anessayontheapplicationofmathematicstothemoralsciences = [Эджворт, Ф. Ю. Математическая психология. Эссе о применении математики к моральным наукам]. – [Электронный ресурс]. – London, C. K. Paul&co. –1881. – 150 с. – [2013]. – Режим доступа: <http://catalog.hathitrust.org/Record/001886743>

9. Mobile Paymentsfor Digital & Physical Goods: Opportunity Analysis 2012–2017 = [Мобильные платежи для цифровых и физических товаров: Возможность анализа 2012–2017]. – [Электронный ресурс] // Juniper Research. – 2013. – 133 с. – Режим доступа: <https://www.juniperresearch.com/about-us.php>.

10. *Евстратов, А. В.* Конкуренетоспособность российских электронных платежных систем в рамках присоединения Российской Федерации к ВТО / А. В. Евстратов, А. И. Бережнова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 5(108) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2013. – Вып. 15. – С. 37–44.

*Л. С. Шаховская, А. А. Безлепкина*

## **ЗАКОН О РАЗДЕЛЕ ПРОДУКЦИИ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

**Волгоградский государственный технический университет**

В статье предлагаются возможные направления совершенствования совместных предприятий как приоритетных социально-экономических источников развития. Совместные предприятия, действующие на основании Соглашения о разделе продукции (СРП), демонстрируют высокую форму организации взаимоотношений хозяйствующих субъектов во внешнеторговой деятельности нефтяного рынка. Отмечается, что в результате активного взаимосодействия инвестора и государства удается максимизировать величину продукции, вследствие чего максимизировать прибыль обеих сторон на региональных рынках.

*Ключевые слова:* совместное предприятие, государственно-частное партнерство, Соглашение о разделе продукции, недропользование, рента.

*L. S. Shakhovskaya, A. A. Bezlepkina*

## **THE LAW ON PRODUCTION SHARING AND ITS APPLICATION AT REGIONAL JOINT VENTURES**

**Volgograd State Technical University**

The article proposes possible directions for improvement of joint ventures as social and economic development sources of higher priority. The joint ventures operating under the Law on Production Sharing show a high form of relationship between economic entities in the foreign trade activity of the oil market. The article notes that, as a result of active mutually cooperation of the investor and the state, it is possible to maximize production value with further maximization of profits for both parties in the regional markets.

*Keywords:* joint venture, public-private partnership, Law on Production Sharing, using of subsurface assets, rentals.

Совместное предпринимательство (явление современное) – форма экономического развития и неотъемлемое звено внешнеторговых отношений как Российской Федерации, так и регионального уровня, позволяющая интегрироваться в систему мировых хозяйственных связей. Обработка аналитического материала показала, что совместные предприятия, действующие на основе долевого участия иностран-

ного инвестора – это явление достаточно новое, это ни что иное, как стремление к увеличению экономических результатов деятельности, что является главной движущей силой и основным источником социально-экономического развития не только конкретного предприятия, но и страны в целом, подтверждением чему является деятельность ООО СП «Волгодеминойл» (предприятие с 50 %-ной долей иностранного

капитала, функционирующее на территории Волгоградской области). Стоит отметить, что ООО СП «Волгодеминойл» – единственное из 191 СП, действующих на рынке Волгоградского региона, занятое в сфере нефтедобычи. В деятельности «Волгодеминойл» участвуют два учредителя: государственное производственное объединение «Нижеволжскнефть» (ныне – ОАО «Лукойл-Волгоград») и «ДеминексЭрдойлферзонгунггезельшафт мбХ» (в настоящее время – «Винтерсхалл Волга Петролеум ГмбХ»), компании, представляющие принципиально разные экономические формации – плановую и рыночную, которые объединили свои усилия и капитал для совместной деятельности в области поиска, разведки и добычи углеводородов. В современных условиях важным приоритетом СП «Волгодеминойл» как субъекта нефтяного рынка Волгоградской области считается целенаправленная, взвешенная политика, направленная на преодоление убыточности, повышение эффективности хозяйствования с целью обеспечения выживания в динамичных рыночных условиях и дальнейшего развития совместной предпринимательской деятельности, а также повышения инвестиционного имиджа региона. ООО СП «Волгодеминойл» – баланс имеющихся на территории Волгоградского региона ресурсов: природных, финансовых, социально-экономических и тд.

Задачами финансового управления ООО СП «Волгодеминойл» являются:

- разработка стратегии по оптимизации долгосрочного роста и получение быстрой прибыли, так называемое «стратегическое планирование»;

- текущее планирование – составление годовых планов на основе перспектив, в том числе разработка бюджета предприятия;

- осуществление непрерывного процесса внутренней отчетности с целью контроля, фиксирования и тестирования полученных результатов на соответствие решению задач, установленных стратегическим и годовым планами;

- маркетинг рынка нефти и выдача на его основе рекомендаций для принятия управленческих решений по ее реализации.

Специалисты «Волгодеминойл» решают проблемы выработки экономических основ деятельности предприятия, взаимодействия по вопросам финансирования совместной деятельности российским и иностранным учредителем, совместимости двух моделей экономического

планирования, бухгалтерской и статистической систем учета и отчетности.

Весьма эффективной формой их существования является государственно-частное партнерство (ГЧП), поскольку гарантии государства позволяют осуществлять весьма крупные и эффективные, с точки зрения всей национальной экономики, проекты. ГЧП как экономический институт, на взгляд авторов, – это недооцененное экономическое явление, которое способно минимизировать риски иностранных инвесторов, решившихся вложить свои капиталы в российские предприятия [1].

Совместные предприятия, действующие на основании Соглашения о разделе продукции (СРП), иллюстрируют высокую форму интеграции взаимоотношений хозяйствующих субъектов во внешнеторговой деятельности сырьевых рынков – нефтяного рынка. В результате активного взаимодействия инвестора и государства удается максимизировать величину продукции, вследствие чего максимизировать прибыль обеих сторон.

В настоящее время в Волгоградской области необходимо вести разработку и эксплуатацию месторождений на обоюдодовыгодных для государства и инвестора условиях, так как это способствует развитию инвестиционного климата региона. Согласованность, однонаправленность интересов сторон, при соблюдении всех институционально-правовых форм и бюрократических моментов, позволяет обеим сторонам быть заинтересованными в осуществлении деятельности на территории конкретного региона, тем самым извлечь прибыль от недропользования.

По своей правовой природе СРП являются гражданско-правовыми или договорными формами государственной гарантии. Субъектами СРП являются государство и инвестор. Государство, в лице Правительства РФ, органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и т. д., заинтересовано в создании благоприятных условий и предпосылок для инвестирования в проекты Соглашений.

СРП – решающая роль государства, которая определяет гарантии, адресованные непосредственно стороне, участвующей в договоре, иностранному инвестору, защищая данных представителей от возможных рисков, связанных с поиском, добычей и последующей реализацией углеводородов и другой продукции топливно-энергетического комплекса. Благодаря та-

кому сотрудничеству, возможно получить возможность организовать разработку богатейших месторождений полезных ископаемых в наиболее бедных и слабо развитых регионах нефтегазоносной провинции. Стоит отметить, что Волгоградская область (Волго-Уральская нефтегазоносная провинция) является одним из ключевых источников по добыче нефти. На сегодняшний день в регионе добыча нефти ведется на 50 месторождениях, большинство из которых выработаны на 80–90 %. Но суммарный объем по-прежнему держится на уровне 3 млн тонн нефти и порядка 600 млн кубических метров газа, что составляет почти треть углеводородов, добываемых на Юге России, а это менее половины того, что добывалось в 1970-е годы. И чтобы хотя бы приблизиться к этому уровню добычи, следует вести геологоразведочные работы, которые в настоящее время практически свернуты.

Современная оценка показывает, что на территории Волгоградской области открыто около 100 нефтяных и газовых месторождений. Разработка новых крупных месторождений в 2011–2013 гг. и соответствующей инфраструктуры позволит значительно увеличить доходы в областной бюджет и послужит всестороннему развитию региона.

Анализ применения СРП на территории Волгоградской области позволяет судить о том, что они имеют ряд преимуществ перед другими видами договоров о разделе продукции:

- защита инвестора от неблагоприятных бизнес-условий;
- предсказуемость налогообложения – фактор стабильности, ритмичности;
- ограничение права государства расторгнуть СРП по сравнению с лицензионным режимом (СРП расторгается по соглашению сторон);
- возможность выбора политики прежде всего в интересах инвестора по СРП (уступка, залог) с согласия государства;
- гарантированное право инвесторов экспортировать 100 % своей доли нефти;
- довольно четко выраженная возможность рассмотрения споров в международном коммерческом арбитражном суде и возможность отказа государства от суверенного иммунитета.

Однако стоит выделить и некоторые недостатки:

- недоработанность, инвариантность, многокомпонентность институционально-правовой практики;

- недостаточное регулирование многих процедур – систематические недоработки налоговой системы; порядок возмещения затрат инвестора;

- излишняя сложность законодательного порядка одобрения объекта недропользования СРП.

Государственное регулирование СРП призвано минимизировать эти недостатки с помощью продуманной взвешенной внешнеэкономической политики и отлаженных внешнеторговых связей. Государство должно выступать гарантом повышения конкурентоспособности российских регионов с целью завоевания и удержания ими рынка товаров и услуг для нефтяных проектов.

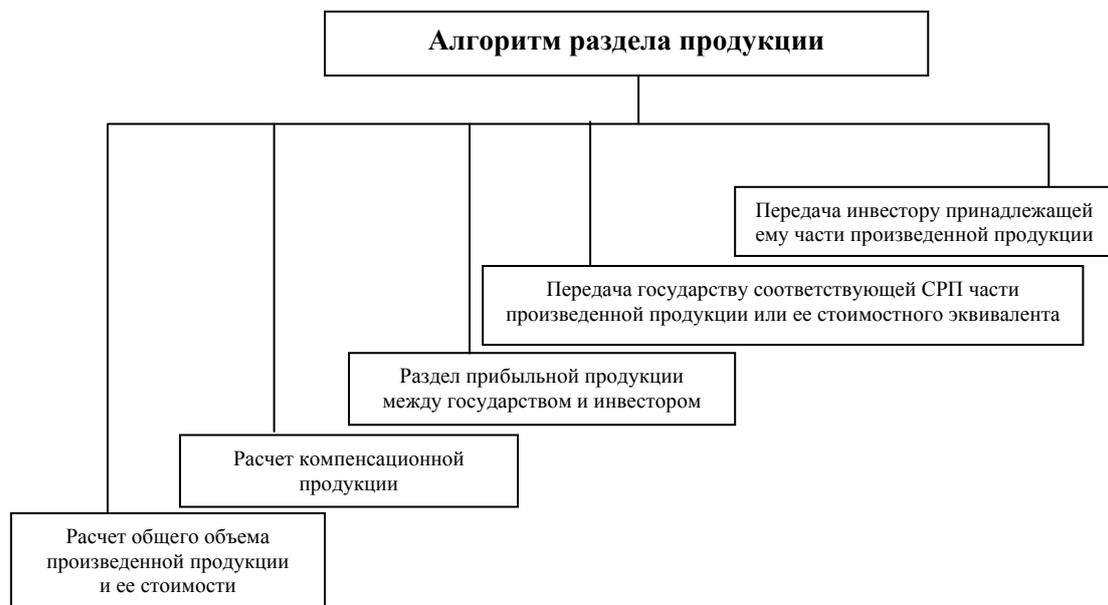
Государство получает соответствующую часть продукции (процент, который может увеличиваться при росте ежедневного производства), такая часть называется нефтяное или газовое роялти (в контексте соглашений о разделе продукции понятие «нефть» обычно включает и понятие «природный газ» – добыча происходит на всех стадиях инвестиционного цикла получения нефти, затрагивая даже область переработки нефтяного сырья).

Полная часть, на которую подрядчик имеет право, амбивалентна. Первый компонент – процент, который подрядчик имеет право получить в качестве компенсации за затраты, понесенные им при выполнении своих обязательств. В некоторых контрактах, заключаемых в Волгоградской области, существует также пункт, в соответствии с которым оплачивается подоходный налог, которым облагаются государственная сторона и подрядчик. Продукция, оставшаяся после выплаты нефтяного роялти, компенсации по затратам и, возможно, налога на нефть (именно в этом порядке), делится между государственной стороной и подрядчиком в простой пропорции или, что бывает чаще, в сложных пропорциях. Сложные пропорции раздела продукции – оставшейся нефти, которую обычно называют нефтяной прибылью, – обеспечивают государственной стороне более благоприятные условия при разделе производства на более высоких уровнях отдачи нефтяного пласта, чем доля, измеряемая в терминах суммарной добычи, или доля, измеряемая в терминах ежедневного производства.

Однако, важно отметить, что после установления в начале 1996 г. относительно четкого выполнения двукомпонентной процедуры заключения СРП, процесс проникновения ино-

странных инвесторов в добывающую промышленность России шел не слишком быстро. За шесть лет действия закона об СРП к соглашениям о разделе продукции было допущено лишь 28 нефтяных месторождений, при том, что только на территории, например, Западной Сибири насчитывается более 150 нефтяных месторождений.

Для устранения недостатков предыдущей двухкомпонентной модели можно привести алгоритм раздела продукции между государством и инвестором – пятиступенчатую схему, которая позволяет существенно упростить систему раздела продукции и сделать ее наиболее ликвидной, взаимовыгодной для обеих сторон соглашения – государства и инвестора (см. рисунок).



Алгоритм раздела продукции

Источник: сост. автором

Специфическими особенностями соглашения о разделе продукции являются:

- определение прав инвестора на принадлежащую ему продукцию и передача соответствующей СРП части произведенной продукции или ее стоимостной оценки без каких-либо ограничений экспорта, в том числе упрощение квотирования и лицензирования, а также без определения обязательных требований к инвестору относительно реализации этого сырья через определенные коммерческие и некоммерческие организации;

- снижение налогового бремени для инвестора (за исключением платежей в федеральный бюджет);

- предоставление государственных гарантий стабильности условий хозяйственной деятельности инвесторов на весь срок действия соглашения о разделе продукции независимо от вносимых поправок в действующее российское законодательство.

Участниками соглашения о разделе продукции являются: государство, от имени которого выступает Правительство Российской Федера-

ции; провинция, область, район и соответствующие органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, на территории которых расположен предоставляемый в пользование участок недр; инвесторы – как граждане Российской Федерации, так и иностранные граждане, юридические лица (российские и иностранные), консорциум юридических лиц.

В процессе хозяйственной деятельности инвестор уплачивает все необходимые бюджетные сборы, касающиеся полного жизненного цикла нефтяного месторождения (поиск, разведка, эксплуатация), а также территории, на которой находится месторождение – налог на прибыль, платежи за пользование недрами, регулярные платежи за выбросы загрязняющих веществ и другие платежи.

Политика государственного регулирования проектов СРП направлена на достижение прямых, побочных и латентных (скрытых) эффектов для государства, решение задач внешнеэкономической деятельности и обеспечение непосредственных гарантий деятельности инвестора как на региональном, так и страновом уровне,

что можно проследить в матрице возможно достигаемых благоприятных эффектов в кратко-средне-долгосрочной перспективах (см. таблицу).

Данная матрица демонстрирует, что совместные предприятия, действующие на основе СРП, затрагивают и отдельные аспекты международного разделения труда, и международной торговли, производственной инфраструктуры, инвестиционного климата, тем самым обеспечивая развитие конкурентоспособности регионов, а именно – совершенный доступ на национальные рынки зарубежных товаров; лояль-

ность при принятии решений внешней торговли самими предпринимателями внутри страны; осуществление различных ограничений по отношению к зарубежным товарам; стимулирование, поддержка национального производства; контроль за соблюдением национальных интересов; обеспечение экономической безопасности; проведение работ по созданию материально-технической базы СП, установление партнерских отношений с фирмами-поставщиками, потенциальными подрядными организациями и предприятиями; автоматизация, компьютеризация производственного процесса.

**Матрица эффектов, достигаемых за счет применения СРП**

Периоды	Прямые эффекты от реализации проектов СРП	Побочные эффекты от реализации проектов СРП	Латентные эффекты от реализации проектов СРП
Краткосрочный период	Развитие производственной инфраструктуры; – дополнительные взносы в фонды социального страхования; – сокращение рецессии, безработицы	Обеспечение рабочими местами как рабочих, так и работающих граждан; – создание новых рабочих мест в смежных отраслях промышленности; – привлечение для работ российских предприятий-подрядчиков и поставщиков	Развитие других региональных областей бизнеса; – совершенствование процессов автоматизации рабочих мест; – повышение уровня образования и грамотности населения в регионах
Среднесрочный период	Для государства – получение доли прибыли. Пополнение казны федерального бюджета за счет: – НДС; – налога на фонд оплаты труда; – ренталс; – НДФЛ. Доход местного бюджета: – налог на прибыль	Поддержка интересов местного населения и коренных народов; – развитие социально-ответственного бизнеса; – оздоровление окружающей среды	Повышение уровня жизни населения в регионах базирования СП; – развитие рынка образовательных услуг; – улучшение здоровья населения; – улучшение демографической ситуации в регионах
Долгосрочный период	Развитие социально-экономической инфраструктуры регионов; – доходы российских участников проектов	Развитие, совершенствование местных поставщиков товаров и услуг; – подготовка отечественных наукоемких кадров	Развитие инвестиционного климата региона; – экономический рост в регионах; – сокращение числа дотационных, развивающихся регионов; – выход регионов на мировые рынки; – повышение конкурентоспособности всей экономики РФ

Источники: сост. автором

Ренталс – ежегодные платежи, уплачиваемые инвестором в соответствии с Федеральным законом «О соглашениях о разделе продукции», за проведение поисковых и в последствие разведочных работ. Иходными данными для расчета данного показателя является единица площади использованного участка недр в зависимости от экономико-географических условий, размера участка недр, вида полезного ископаемого (нефть, газ, природный газ), сроков проведения поисковых и разведочных работ,

степени геологической изученности участка недр, сейсмооценки участка недропользования, метода полевой и промысловой геофизики на лицензионной территории и степени риска, сопровождающего все этапы добычи, например, углеводородов.

Таким образом, раздел продукции в области добычи углеводородов оказывает большое влияние как на инвестора, так и на государство. Применение СРП особенно актуально для «трудных» месторождений, которые и остались

неразведанными на территории Волгоградской области (Жирновский, Котовский и другие районы), которые требуют больших капитальных и наукоемких затрат. За прошедшие десятилетия запасы углеводородов на территории региона значительно выработались, поэтому главной задачей нефтяников локального рынка углеводородов остается поддержание достигнутого уровня нефтедобычи за счет увеличения объема геологоразведочных работ, доразведки уже открытых месторождений и применения целого комплекса геолого-технических мероприятий, направленных на увеличение объемов извлекаемой нефти.

Для решения поставленных выше задач необходимо внедрять СРП на совместных предприятиях (форма взаимовыгодного сотрудничества): 1) возможность государству привлекать недропользователя на взаимовыгодных условиях – с помощью компенсации затрат и раздела прибыльной продукции; 2) недровладелец получает прибыль как за счет продукции, так и за счет различных налоговых и прочих институциональных норм и регламентов.

Необходимо подчеркнуть, что создание совместных предприятий на региональном уровне способствует решению насущной проблемы современности – быстрое, интенсивное развитие

сети предприятий с участием иностранного капитала, обеспечивающей весомый вклад в формирование эффективного регулируемого рынка. Так же, как конечная цель основного производства – максимальное извлечение прибыли, главная задача рационального управления корпоративными финансовыми ресурсами совместных предприятий – обеспечение экономических условий для роста его эффективности. Таков основополагающий принцип финансового менеджмента любой компании, заботящейся о своем будущем. Этой концепции придерживается и ООО СП «Волгодеминойл».

Только полная и комплексная реформа хозяйственного права, включающая более широкую деятельность совместных предприятий, принятие законодательства об иностранных инвестициях и их защите (Соглашение о разделе продукции), которое может создать юридические предпосылки перехода к рынку, позволило бы снять преграды на пути эффективного развития.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Джинджолия, А. Ф. Государственно-частное партнерство: сущность, формы, перспективы и направления развития в современной экономике / А. Ф. Джинджолия, Л. С. Шаховская, И. А. Морозова. – М.: Экономическое образование, 2010. – 237 с.

*Ю. И. Дубова, А. Ю. Заруднева*

## **СУЩНОСТЬ КОНЦЕПЦИЙ И ТЕОРИЙ КРЕАТИВА В НАУКЕ**

**Волгоградский государственный технический университет**

В статье содержится анализ концепций и теорий креатива, определяются факторы, влияющие на креативность, параметры креативности, выявляются различия между терминами «креатив» и «творчество».

*Ключевые слова:* креатив, креативность, творчество, теория инвестирования, интеллект.

*Y. I. Dubova, A. Y. Zarudneva*

## **THE ESSENCE OF CONCEPTS AND THEORIES OF CREATIVITY IN SCIENCE**

**Volgograd State Technical University**

The article analyses concepts and theories of creativity, identifies the factors affecting creativity and its parameters, and reveals differences between the terms «creativity» and «creation».

*Keywords:* creative, creativity, creative work, theory of investment, intellect.

Под словом «креатив» в маркетинговой литературе понимается «рекламное творчество» или проектирование рекламной продукции. Англоязычный перевод данного термина позволяет в самом общем смысле их идентифицировать (англ. creative – «творческий»). Однако в английском языке зачастую понятие «creative»

заменяют понятием «creativity», дословно обозначающее «творческий потенциал», и устойчивое словосочетание «creative work» – «творческая работа».

Довольно часто термин «креативность» применяется в психологии и обозначает «прошлые, сопутствующие и последующие характеристи-

ки процесса, в результате которого человек создает что-либо, не существовавшее прежде), или самую «способность создавать новое» [6].

В современной психологии выделяют три наиболее часто применимых подхода к проблеме определения творческих способностей:

1) *Отсутствие творческих способностей.*

В качестве основного условия определения одаренности творческой личности является интеллектуальная одаренность. Главную роль в детерминации творческого поведения играют ценности, личностные черты, мотивация. Исследователи к основным характеристикам-чертам творческой личности относят когнитивную одаренность, способность чувствовать проблемы, независимость в неопределенных и сложных ситуациях [4].

Так, А. Танненбаум классифицирует одаренных людей по критерию потребности общества в них. С его точки зрения, существующий у индивида высокий уровень интеллектуального развития и креативности не является гарантией достижения им выдающихся творческих результатов. Для этого необходимо взаимодействие пяти факторов развития одаренности:

а) фактора «G» или общих интеллектуальных способностей;

б) фактора особых способностей в определенной области;

в) фактора особых характеристик неинтеллектуального характера (личностные, ролевые), необходимых для реализации специальных способностей в конкретной области деятельности;

г) случайных факторов, счастливого стечения обстоятельств или удача, а также стимулирующего окружения, способствующего развитию этих способностей (семья, школа и др.) [2].

В то же время А. Маслоу полагает, что креативность является универсальной характеристикой всех людей с высоким личностным самоутверждением и имеет ряд специфических особенностей. При этом оценить всю уникальность творческих способностей можно только в совокупности с другими особенностями. Креативность – это не дар, ее возвращают в себе индивиды. Гениальность практически не связана с личностными качествами гения, она непостижима. Осознавая, что перед нами гений, мы можем только констатировать данный факт. Креативность самоактуализирующегося человека схожа креативности ребенка, на которого еще не оказала влияние та или иная культура, те или иные ценности и нормы. Креативность –

основополагающая характеристика человеческой природы, это возможность, данная каждому человеку от рождения. По мере социализации люди теряют способность к чистоте восприятия жизни, и лишь единицы из нас способны, приняв ее в детстве, повзрослев, вновь приобрести ее [7].

2) *Творческая способность (креативность) является самостоятельным фактором, независимым от интеллекта.* То есть между уровнем интеллекта и уровнем креативности практически нет ни какой взаимосвязи [4]. Основополагающими постулатами данного положения является теория креативности, разработанная Дж. Гилфордом и Э. П. Торренсом. Дж. Гилфорд выявил основные отличительные черты мыслительных операций: конвергенции и дивергенции. Конвергентное мышление (схождение) проявляется у индивида в ситуациях, предполагающих на основе множества условий определить единственно верное решение. Дивергентное мышление проявляется в случае поиска нескольких и зачастую кардинально отличающихся путей решения. Данный способ мышления часто приводит к неожиданным выводам и результатам.

В предложенной теории Дж. Гилфорд считает операцией дивергенции, наряду с операциями преобразования и импликации, основой креативности как общей творческой способности. Исследователи давно пришли к выводу о слабой связи творческих способностей со способностями к обучению и интеллектом.

Дж. Гилфорд, исследуя креативность, выделил основные четыре параметра креативности:

а) оригинальность – умение продуцировать отдаленные ассоциации, необычные ответы;

б) семантическая гибкость – умение выявлять базовые черты объекта и предлагать новые способы его применения;

в) образная адаптивная гибкость – умение изменять стимул, с позиции выявления в нем новых черт и возможность применения;

г) семантическая спонтанная гибкость – умение разрабатывать различные идеи в неожиданных и не запланированных ситуациях.

Дальнейшее развитие данная теория получила в исследованиях Э. П. Торренса, который разрабатывал тесты в ходе учебно-методической работы по развитию творческих способностей детей. Его исследования состояли из нескольких этапов. На первом этапе испытуемому предлагали вербальные задачи на решение ана-

грамм. Необходимо было предложить единственно верную гипотезу и сформулировать правило, которое способствовало бы разрешению проблемы. Таким образом работа велась по конвергентному мышлению (по Дж. Гилфорду). Следующий этап предполагал работу с картинками или рисунками, осматривая которые испытуемый должен предположить и предложить свои варианты развития событий, предшествовавшие тому событию, которое было изображено на картинке, и спрогнозировать возможные последствия. На третьем этапе проводилась работа с предметами, на котором необходимо было перечислить все возможные способы их использования.

Э. П. Торренс, полагал, что данный подход к тренингу способностей позволяет освободить человека от заданных извне рамок, и он начинает мыслить творчески и нестандартно. На основе этого Э. П. Торренс под креативностью понимает способность к обостренному восприятию недостатков, пробелов в знаниях, дисгармонии и т. д. По его мнению, творческий процесс подразделяется на основные этапы: осознание проблемы, поиск решения, появление и формулировка предположений, проверка предположений, их модификация и нахождение решения [4].

Однако М. Воллах и Н. Коган, разработав свою концепцию, полагают, что предлагаемые Дж. Гилфордом и Э. П. Торренсом тестовые модели креативности попросту диагностируют IQ, как и обычные тесты интеллекта. М. Воллах и Н. Коган выступают против жестких временных лимитов, соперничества и единственного критерия правильности ответа, таким образом, отвергают критерий креативности – точность. По их мнению, для проявления творчества нужна непринужденная, свободная обстановка. Именно поэтому исследование и тестирование творческих способностей должно проводиться в обыденных, привычных жизненных ситуациях, когда испытуемый может иметь доступ к дополнительной информации по вопросу задания.

3) *Высокий уровень развития интеллекта предполагает высокий уровень творческих способностей, и наоборот.* Так, самого творческого процесса как особой формы психической активности нет. Данного положения придерживаются все специалисты в области интеллекта [4].

Р. Стернберг и Д. Лаверт представили «теорию инвестирования», которая выдвигает тезис о том, что основной чертой креативного чело-

века является способность «покупать идеи по низкой цене и продавать по высокой». «Покупать по низкой цене» – заниматься малопризнанными идеями. В данном случае необходимо верно оценить потенциал их развития и возможный спрос. В противовес, творческий человек акцентирует внимание на специфических, конкретных идеях и «продает их по высокой цене». После достижения рыночного успеха он переходит к другой непопулярной или новой идее. Вторая проблема заключается в источнике идей. Авторы полагают, что индивид не реализует творческий потенциал только если он высказывает идеи слишком рано или если он не обсуждает их слишком долго, они становятся очевидными, устаревают.

Необходимо заметить, что в данном контексте авторы подменяют проявление творчества его социальным принятием и оценкой.

Согласно Р. Стернбергу, существует шесть основных факторов, определяющих творческие проявления: интеллект как способность; знание; стиль мышления; индивидуальные черты; мотивация; внешняя среда.

Согласно этой концепции ведущей является интеллектуальная способность. Для того, чтобы человек обладал творческими способностями, Р. Стернберг выделяет наиболее важные составляющие интеллекта: синтетическая способность; аналитическая способность; практические способности.

Синтетическая способность предполагает преодоление границ обыденного сознания, новое видение проблемы. Аналитическая способность связана с выявлением идей, представляющих интерес для дальнейшей разработки. Практические способности дают возможность убеждать других в ценности идеи («продажа»).

Каждая из этих способностей влияет на творческое мышление индивида. Так, если у него слишком развита аналитическая способность в ущерб двум другим, то он скорее всего будет являться блестящим критиком, но не творцом. Обладание синтетической способностью, не подкрепленной аналитической практикой, часто способствует появлению массы новых идей, но не обоснованных исследованиями и бесполезных. Наличие практической способности, не подкрепленной двумя другими, может привести к продаже недоброкачественных, но ярко представленных публике идей.

Знания могут влиять как позитивно, так и негативно: человек должен представлять, что именно он собирается сделать. Выйти за пределы поля возможностей и проявить креативность нельзя, если не знаешь границ этого поля. Вместе с тем слишком устоявшиеся знания могут ограничивать кругозор исследователя, лишая его возможности по-новому взглянуть на проблему.

Для реализации творческих способностей необходимо демонстрировать независимость мышления от стереотипов и внешнего влияния. Самостоятельная постановка проблем, автономность мышления – это то, что отличает творческого человека.

Согласно концепции Р. Стернберга, креативность предполагает, что человек способен идти на разумный риск, готов преодолевать препятствия, настроен на внутреннюю мотивацию, толерантен к неопределенности, может противостоять мнению окружающих. Но для того, чтобы иметь возможность проявить креативность, индивиду нужна творческая среда. Отсутствие творческой среды может компенсировать мотивация, а интеллект при взаимодействии с мотивацией значительно повышает уровень креативности.

Творческий процесс возможен, если только отдельные компоненты, которые его обеспечивают, взаимодействуют, и совокупный эффект от их взаимодействия несводим к влиянию какого-либо одного из них [4].

Другая теория креативности разработана Х. Гарднером. Он разработал классификацию видов интеллекта, однако она «скорее соотносит-

ся с видами одаренности», а стало быть, можно говорить и о креативности, так как Х. Гарднер подразумевает под выраженным видом интеллекта творческие достижения в данных областях.

Согласно ученому, существует семь относительно независимых интеллектуальных компетенций. Он определил их как навыки, которые соответствуют двум базовым стандартам: формулирования и творческого решения проблем или нового подхода к решенным проблемам; широкого использования и высокой оценки обществом (см. рисунок).

*Лингвистический интеллект* основан на эффективной вербальной памяти и чувствительности к смыслу слов.

*Логическоматематический интеллект* предполагает способность исследовать категории, структуры и взаимоотношения в процессе манипулирования объектами, символами, понятиями.

*Пространственный интеллект* связан с умением манипулировать объектами в уме и способностью воспринимать и создавать зрительнопространственные композиции.

*Телеснокинестетический интеллект* предполагает возможность использовать двигательные навыки в исполнительском искусстве, спорте, в ручном труде.

*Музыкальный интеллект* позволяет эмоционально исполнять, сочинять и воспринимать музыку.

*Интраперсональный интеллект* связан со способностью сознавать собственные чувства.

*Интерперсональный интеллект* дает возможность понимать мотивацию и намерения других людей, замечать и различать их темперамент.

Наличие одного из видов интеллекта, например, в лингвистической или интерперсональной сфере может привести в ряде профессий к выдающимся успехам. Но часто интеллектуальные компетенции могут сочетаться, повышая компетентность в различных областях. Например, кинестетический и пространственный интеллект дают компетентность в сфере механики. Существуют достаточно убедительные эксперименты, доказывающие существование многих видов креативного процесса, в зависимости от сферы приложения.

В бытовом общении к понятию «творчество» и «креативность» относятся как к синонимам, но, по мнению большинства специали-



Виды интеллекта по Х. Гарднеру

стов, такой подход ошибочен. Творческий процесс основывается на вдохновении автора, его способностях и традициях, которых придерживается автор. Тогда как в креативном процессе, главной составляющей становится прагматический элемент, который предполагает изначальное понимание, зачем нужно что-то создавать, для кого нужно что-то создавать, как нужно что-то создавать и, собственно, что именно нужно создавать.

Знание ответов на эти вопросы и построение работы по соответствующим принципам обеспечивают максимальный эффект представления результата работы окружающим людям. Как правило, художники, композиторы, писатели и все остальные творческие люди не задают себе этих вопросов и творят, руководствуясь собственными настроениями и эмоциями. Поэтому творчество нельзя отождествлять с креативностью [6].

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ассоциация коммуникационных агентств России [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.akarussia.ru/>
2. Глухова, В. А. Социально-психологические подходы к развитию одаренности в процессе обучения [Электронный ресурс] / В. А. Глухова // Лаборатория психодиагностики ЮУрГУ. – Режим доступа : [http://www.lab.psytest.ru/ru/Poleznaja\\_informacija/Izbrannye\\_statii/Gluhova\\_V.A.\\_odarennost](http://www.lab.psytest.ru/ru/Poleznaja_informacija/Izbrannye_statii/Gluhova_V.A._odarennost)
3. Дружинин, В. Психология: учебник для гуманитарных вузов [Электронный ресурс] / В. Дружинин // Библиотека Гумер. – Режим доступа : [http://www.gumer.info/bibliotek\\_Buks/Psihol/drugin/index.php](http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/drugin/index.php)
4. Рой, А. Д. Креативное мышление / А. Д. Рой ; пер. с англ. В. А. Островского. – М. : НТ Пресс, 2007. – 176 с. – (Библиотека лидера).
5. Ткаченко, Н. В. Креативная реклама. Технологии проектирования : учеб. пособие для студентов вузов / Н. В. Ткаченко, О. Н. Ткаченко ; под ред. Л. М. Дмитриевой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 335 с. – (Серия «Азбука рекламы»).
6. Шаховская, Л. С. Корпорации в мировой экономике: учеб. пособ. / Л. С. Шаховская, Е. Г. Гущина, А. Ю. Заруднева и др.; под ред. Л. С. Шаховской / ВолгГТУ. – Волгоград, 2009. – 178 с.
7. Маслоу, А. Мотивация и личность [Электронный ресурс] / А. Маслоу // PSYLIB. – Режим доступа : <http://psylib.org.ua/books/masla01/txt11.htm#17>

*С. Н. Гришкина, О. И. Конторович*

**РАЗВИТИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ  
В РОССИЙСКОЙ СИСТЕМЕ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ НА ОСНОВЕ МСФО**

**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации**

В статье рассматривается концепция оценки активов в российской системе учета и отчетности на основе МСФО, основанная на учете справедливой стоимости, для чего авторы предлагают разработать соответствующую методику.

*Ключевые слова:* концепции оценки, международные стандарты финансовой отчетности, справедливая стоимость, оценка справедливой стоимости.

*S. N. Grishkina, O. I. Kontorovich*

**DEVELOPING CONCEPTUAL APPROACHES OF VALUATION  
FOR RUSSIA'S ACCOUNTING AND REPORTING SYSTEMS UNDER IFRS**

**Financial University under the Government of the Russian Federation**

The article discusses the concept of valuation of assets in Russia's accounting system and that of reporting under IFRS, based on fair value accounting. For this reason, the authors propose developing a corresponding method.

*Keywords:* valuation concepts, international financial reporting standards, fair value, fair value accounting

Реформирование системы бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации направлено на повышение качества бухгалтерской информации, которое в значительной степени определяется ее полезностью для широкого круга пользователей. Основой реформирования в течение последних двадцати лет является система международных стандартов финансовой отчетности, которая также динамично развивается с целью наиболее полного удовлетво-

рения информационных потребностей пользователей.

В настоящее время Международные стандарты финансовой отчетности введены в правовое поле в России. Положение о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации утверждено Постановлением Правительства РФ от

25 февраля 2011 г. № 107. В соответствии с ним, а также с Федеральным законом № 208-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О консолидированной финансовой отчетности», в формате МСФО должна формироваться консолидированная финансовая отчетность общественно значимых организаций [1]. Кроме того, на основе МСФО разрабатываются и совершенствуются национальные стандарты учета (ПБУ). Действующие ПБУ с каждым вносимым изменением все больше напоминают соответствующие МСФО. Например, утвержденное в 2006 г. ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» в значительно большей степени соответствует МСФО 38 «Нематериальные активы», чем ранее действовавшее одноименное ПБУ 14/2000. ПБУ 8/2010 «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» практически соответствует МСФО 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы», чего нельзя сказать о ранее действовавшем ПБУ 8/01 «Условные факты хозяйственной деятельности». На основе Принципов подготовки и составления финансовой отчетности по МСФО разработана Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России [2]. Однако Концептуальная основа международных стандартов финансовой отчетности – оценка по справедливой стоимости в российских Положениях по бухгалтерскому учету (ПБУ) не предусмотрена.

Вместе с тем требования МСФО все больше смещаются в сторону использования справедливой стоимости при оценке элементов финансовой отчетности.

Ранее в бухгалтерском учете и финансовой отчетности предпочтение отдавалось учету активов по исторической (первоначальной стоимости), однако для многих пользователей финансовой отчетности более важна информация о текущей реальной стоимости как отдельных активов, так и бизнеса в целом. Наличие в составе отчетности сведений о справедливой стоимости активов и обязательств организации дает возможность более точно оценить финансовое положение организации, прогнозировать ее будущие денежные потоки, а также оперировать при принятии различных управленческих решений гораздо более надежной информацией.

Вопрос о том, какие методы оценки применять, чтобы отчетность отражала реальное положение дел компании, обсуждается на протяжении долгого времени, но и на сегодняшний день не теряет своей актуальности.

Проблема объективного определения справедливой стоимости – основная проблема, которая возникает при оценке активов и обязательств. Действительно, в условиях наличия активного рынка, такого как биржевой, определить справедливую стоимость не представляется затруднительным. Однако всегда возникают вопросы в случае, когда рынок неактивен или отсутствует.

В действующей редакции Концепции подготовки и предоставления финансовой отчетности по МСФО приведены четыре метода оценки активов и обязательств, которые могут быть использованы при определении стоимости для целей бухгалтерского учета и финансовой отчетности:

- по исторической стоимости;
- текущей стоимости;
- стоимости реализации (погашения);
- приведенной (дисконтированной) стоимости.

Оценка по справедливой стоимости в данном перечне отсутствует, однако во многих стандартах этот метод успешно используется. Таким образом, существует несогласованность между Концепцией и самими стандартами финансовой отчетности.

Для создания единой основы измерений по справедливой стоимости Совет по МСФО (IASB) выпустил IFRS 13 «Оценка справедливой стоимости» [3], чтобы упростить и упорядочить применение справедливой стоимости на практике. МСФО 13 также ставит своей целью улучшить раскрытия таким образом, чтобы пользователи отчетности получили представление о технических методах оценки и вводных данных, определяющих конечную стоимость. Стандарт был предложен в мае 2011 г., официально он вступил в силу с 1 января 2013 г. МСФО 13 разъясняет, каким образом следует измерять справедливую стоимость, если она либо подразумевается тем или иным стандартом, либо ее применение разрешено. Стандарт покрывает как финансовые, так и нефинансовые активы и обязательства.

Стандарт МСФО 13 определяет справедливую стоимость как цену, которая будет получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки [3].

Стандарт предполагает, что в процессе измерения справедливой стоимости организация

проводит анализ характеристик активов и обязательств так, как это делали бы участники рынка. Такие характеристики включают, например, следующее: состояние и местонахождение актива; и ограничения на продажу или использование актива при наличии таковых. Отсюда следует, что справедливая стоимость – это стоимость, основанная на рынке либо основном, либо наиболее выгодном. Измерение на основе справедливой стоимости предполагает, что транзакция по продаже актива или передаче обязательства производится либо на первом, либо на втором в случае отсутствия первого.

Основной рынок – это рынок с наибольшим объемом и уровнем деятельности в отношении актива или обязательства актива, который необходимо измерить организации. С другой стороны, на наиболее выгодном рынке организация получит максимальную стоимость при продаже актива или минимизирует свои издержки при приобретении.

Согласно МСФО № 13, существует концепция наилучшего способа использования – «highest and best use», применяется только в отношении нефинансовых активов [3]. Справедливая стоимость учитывает способность участников рынка генерировать экономическую прибыль, используя актив наилучшим для него образом. Наилучший способ использования всегда подразумевается, если речь идет об измерении по справедливой стоимости, даже если при этом организация собирается применять его как-то иным образом.

В сферу применения МСФО №13 не входят операции, которые входят в систему применений МСФО (IFRS) 2 «Выплаты, основанные на акциях» или МСФО (IAS) 17 «Аренда», а также к некоторым другим случаям, которые регулируются иными стандартами и которые аналогичны оценке по справедливой стоимости, но не являются таковой (например, стоимость использования, предусмотренная МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов»).

Для того, чтобы добиться наибольшей последовательности и сопоставимости оценок справедливой стоимости и раскрытия соответствующей информации, настоящий стандарт устанавливает иерархию справедливой стоимости, которая делит исходные данные для метода оценки, используемые для оценки справедливой стоимости, на три уровня:

– котировки активных рынков для идентичных активов и обязательств, данные по кото-

рым организация может получить на дату измерения;

– данные, отличные от котировок, оговоренных в предыдущем пункте, которые являются наблюдаемыми применительно к активу или обязательству, прямо либо косвенно;

– ненаблюдаемые данные.

МСФО 13 описывает подходы к измерению, которые должны применяться в отношении справедливой стоимости:

– *рыночный подход* («market approach»): использует цены и другую связанную информацию по транзакциям на идентичные и похожие активы и обязательства;

– *доходный подход* («income approach»): конвертирует будущие величины (например, денежные потоки дохода или затрат) в текущую (дисконтированную) стоимость. Методы оценки могут включать дисконтированный денежный поток (DCF), модели ценообразования опционов или любые другие методы на основе текущей стоимости;

– *затратный подход* («cost approach»): отражает величины, которые необходимы, чтобы компенсировать сегодняшнюю стоимость актива.

Справедливая стоимость является требованием при оценке активов и обязательств в финансовой отчетности, а сам процесс определения справедливой стоимости объектов лежит на плечах независимых оценщиков.

Оценочную деятельность на мировом уровне регулируют Международные стандарты оценки (МСО), которые разрабатывает и утверждает Международный совет по стандартам оценки имущества (The International Valuation Standards Council (IVSC)). Он был образован в 1981 г. и является независимой некоммерческой частной организацией, которая служит общественным интересам. Целью МСО является укрепление доверия к оценочной деятельности посредством создания инфраструктуры, обеспечивающей предоставление специально подготовленными профессиональными оценщиками, действующими с соблюдением этических принципов надежных суждений о стоимости. Членами МСО являются саморегулируемые организации оценщиков из множества стран. Со стороны России членами являются: Общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», Российская коллегия оценщиков, Саморегулируемая межрегиональная ассоциация оценщиков.

Первая редакция Международных стандартов оценки была опубликована в 1985 г. Офи-

циальный перевод на русский язык первой редакции представлен в системе «КонсультантПлюс». 2 июня 2010 г. на сайте Международного совета по стандартам оценки вместе с кратким пресс-релизом были опубликованы полный текст проекта для обсуждения новой 9-й редакции Международных стандартов оценки (МСО), а также прилагаемый к этому тексту «Обзор и вопросник для респондентов». Комментарии к опубликованному проекту для обсуждения принимались до 3 сентября 2010 г., а публикация нового свода стандартов МСО осуществилась 19 июля 2011 г.

Международные стандарты оценки 2011 г. действуют с 1 января 2012 г. Документ на английском языке представлен на официальном сайте для некоммерческого пользования [4]. Официального перевода на русский язык не существует.

Стандарты состоят из трех основных частей: общие стандарты (серия «100»), стандарты по видам активов (серия «200») и стандарты применения (серия «300»). Рекомендации к измерению справедливой стоимости представлены в стандарте-применении IVS 300 «Valuations for Financial Reporting» – «Оценка для целей финансовой отчетности».

В данном стандарте подтверждается существующий тезис, что справедливая стоимость в контексте бухгалтерских измерений в целом соответствует рыночной стоимости в оценочном смысле. Так же в тексте стандарта приводится разъяснение смысла трехуровневой иерархий данных при использовании оценочных подходов, закрепленной в МСФО 13. Стандарт приводит определение справедливой стоимости, ссылаясь на МСФО 13.

Приведенные в МСФО 13 указания в отношении участников рынка при определении справедливой стоимости операций, которые имеют место на основном или наиболее благоприятном

рынке с целью лучшего и наиболее эффективного использования актива, и применяемые подходы для измерения справедливой стоимости четко указывают на то, что справедливая стоимость в понятиях МСФО отвечает концепции рыночной стоимости в понятиях МСО.

В России отдельного стандарта бухгалтерского учета, посвященного определению стоимости бухгалтерских объектов, нет. Однако для последующей оценки некоторых активов и обязательств (финансовые вложения, оценочные обязательства, основные средства и нематериальные активы) предусмотрено применение рыночной или дисконтированной стоимости. Для оценки многих объектов (арендные обязательства, вознаграждения работникам и др.) с целью отражения в отчетности их реальной стоимости, по мнению авторов, следовало бы пересмотреть действующий порядок. В связи с этим возникает необходимость в пересмотре концептуальных подходов оценки бухгалтерских объектов в направлении более широкого использования справедливой стоимости. Представляется целесообразным разработать и утвердить отдельный документ, в котором на основе изучения международного опыта определения справедливой стоимости и исследования российских условий были бы представлены методические подходы оценки бухгалтерских объектов.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон «О консолидированной финансовой отчетности» от 27 июля 2010 г. № 208-ФЗ.
2. Концепция бухгалтерского учета в рыночной экономике России. Одобрена Методологическим советом по бухгалтерскому учету при Минфине РФ и Президентским советом ИПБ России 29 декабря 1997 г.
3. Международный стандарт финансовой отчетности № 13, введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина № 106н от 18.07.2012 г.
4. <http://www.ivsc.org/>

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338(470.45)  
ББК У9 (2Рос-4Волг)

*Л. С. Шаховская, К. О. Климова*

## ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СПЕЦИФИКИ РЕГИОНА НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Волгоградский государственный технический университет

В данной статье освещаются основные аспекты влияния социально-экономической специфики Волгоградской области на развитие промышленности. На основании проведенного анализа современной ситуации выявлены основные направления реализации в регионе активной промышленной политики.

*Ключевые слова:* промышленность, предприятие, стратегия, экономический рост.

*L. S. Shakhovskaya, K. O. Klimkova*

## THE INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC SPECIFICITY OF THE REGION ON INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN CONTEMPORARY CONDITIONS

Volgograd State Technical University

This article discusses main aspects of socio-economic specificity impact of the Volgograd region on the industrial development. Based on the analysis of the contemporary situation, the main directions of implementing an active industrial policy in the region are revealed.

*Keywords:* industry, enterprise, strategy, economic growth.

Социально-экономическая специфика региона определяет ведущие направления его развития. Существует много как положительных, так и отрицательных факторов, оказывающих воздействие на развитие сферы производства. Они представлены показателями, характеризующими различные социальные, экономические, демографические и экологические аспекты функционирования региона.

Волгоградская область – это один из крупных промышленных центров Поволжья, в котором главными отраслями промышленности являются машиностроение и металлообработка. В области преобладают судостроительные, трубные заводы; цветная металлургия, химиче-

ская, нефтехимическая, легкая и пищевая промышленность. Город Волгоград является мощным энергетическим узлом, состоящим из Волжской ГЭС, ВолгоГРЭС, ТЭЦ-2.

Социально-экономический уровень Волгоградской области повторяет общероссийские тенденции. Анализ динамики промышленного производства в субъектах РФ за период 2008–2011 гг. показал отставание темпов развития промышленности в Волгоградской области в сравнении с близлежащими регионами (табл. 1) [1]. В обрабатывающих производствах региона отмечается неустойчивое развитие, способное возобновить тенденцию к снижению экономического роста.

*Таблица 1*

Индексы промышленного производства по субъектам Российской Федерации в 2008-2011 гг.  
(в % к предыдущему году)

Регионы	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2011 в % к 2007
Российская Федерация	100,6	90,7	108,2	104,7	103,4
<b>Волгоградская область</b>	<b>99,9</b>	<b>90,3</b>	<b>104,8</b>	<b>104,5</b>	<b>98,8</b>
Астраханская область	110,3	93,4	117,2	114,9	138,7
Воронежская область	103,6	99,4	103,5	108,4	115,5
Саратовская область	102,0	96,3	110,3	109,1	118,2
Ростовская область	105,1	84,5	116,4	111,7	115,2
Краснодарский край	100,4	87,8	108,1	104,7	99,8
Ставропольский край	101,0	101,4	109,7	104,4	117,3

Источник: [1].

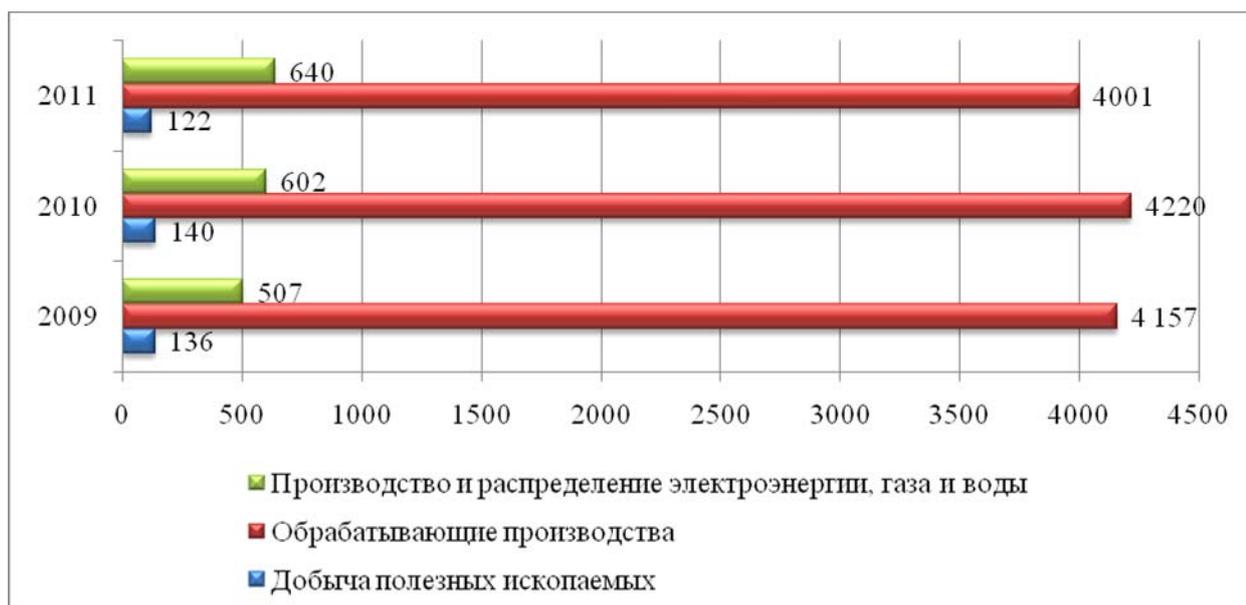


Рис. 1. Число предприятий и организаций промышленности по видам экономической деятельности

Источник: [2].

Число предприятий промышленности в Волгоградской области, связанных с добычей полезных ископаемых, в 2011 г. сократилось на 11 % по сравнению с числом предприятий данной категории в 2009 г., аналогичная ситуация обстоит с обрабатывающей промышленностью, произошло сокращение на 4 % (рис. 1) [2].

Задача создания экономически устойчивого промышленного комплекса требует от органов власти, местного самоуправления и хозяйствующих субъектов разработки согласованных мер по развитию как сферы промышленного производства, так и непромышленного сектора экономики.

Среднегодовая численность работников организаций, занятых добычей полезных ископаемых, снизилась на 9 % с 2009 г., составив в 2011 г. 2,85 тыс. человек. Численность работников обрабатывающих производств осталась на уровне 2010 г. (128,5 тыс. человек) (табл. 2) [2].

Таблица 2

Среднегодовая численность работников по видам экономической деятельности (человек)

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Добыча полезных ископаемых	3214	2865	2853
Обрабатывающие производства	135655	128592	128529
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	29519	29826	28502

Источник: [2].

Вместе с тем на отдельных видах обрабатывающих производств отмечено увеличение среднегодовой численности работников: в прочих производствах – на 15,0 %, на текстильном и швейном производстве – на 6,3 %, металлургическом производстве и на производстве прочих неметаллических минеральных продуктов – на 2 %).

Размер среднемесячной начисленной заработной платы работников промышленных производств увеличился в 2011 г. по сравнению с 2010 г. Так, на предприятиях, занятых добычей полезных ископаемых, он возрос на 10,3 %, в обрабатывающих производствах – на 9,9 % и составил соответственно 31473 и 18344 рубля. В организациях, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды, заработная плата сложилась в размере 19427 рублей, что на 8,1 % превышает показатель 2010 г.

Уровень среднемесячной начисленной заработной платы работников добывающих производств в 2011 г. превысил средний по области в 1,9 раза, работников, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды – на 20 %, на обрабатывающих производствах – на 13,3 % (рис. 2) [2].

Вместе с тем низкий уровень заработной платы остается на предприятиях текстильного и швейного производства и в организациях, производящих кожу, изделия из кожи и обувь, где он, соответственно, составил 48,9 % и 41,3 % от областного показателя.

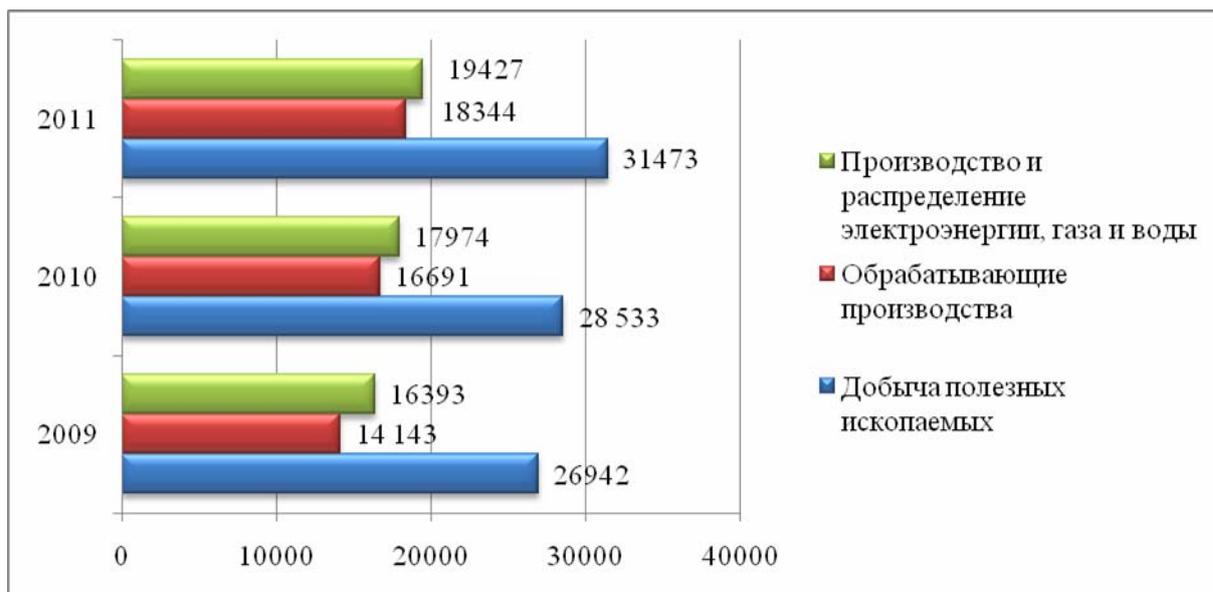


Рис. 2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности (рублей)

Источник: [2].

Прием работников в организациях, занятых добычей полезных ископаемых, в 2011 г. увеличился по сравнению с 2010 г. в 1,7 раза. На обрабатывающих производствах и предприятиях, занятых производством, распределением электроэнергии, газа и воды, этот показатель продолжает снижаться (соответственно на 0,7 % и в 1,4 раза).

Увеличилось за отчетный год (на 11,1 %) выбытие кадров в организациях обрабатывающих производств. Наибольшее количество работников этих производств уволилось по собственному желанию (67,3 % от общего числа выбывших). В организациях с основным видом деятельности «Добыча полезных ископаемых» число выбывших работников увеличилось в 1,6 раза и составило в 2011 г. 1 тыс. человек, из которых 355 (34,4 % от общего количества выбывших работников) уволились по собственному желанию и 25 (2,4 %) выбыли в связи с сокращением численности персонала. На предприятиях, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды, в 2011 г. выбытие работников сократилось на 12,6 % и составило 7,6 тыс. человек.

Анализ условий труда на промышленных производствах показал, что в 2011 г. наибольшее количество работающих в условиях, не отвечающих гигиеническим нормативам, трудилось в организациях, занятых добычей полезных ископаемых (46,9 % от общей численности). На обрабатывающих производствах в по-

добных условиях трудилось около трети работников (29,8 % от общей численности).

Высокий уровень травматизма на производстве, не меняющийся кардинально в лучшую сторону в течение нескольких лет, свидетельствует о неудовлетворительной ситуации условий и охраны труда на предприятиях области. Показатель численности пострадавших на производстве со смертельным исходом в расчете на 1000 работающих в среднем ухудшился на 22,7 % в 2011 г. по сравнению с 2010 г. (табл. 3) [2]. Руководители предприятий допускают большое количество нарушений трудового законодательства, что подтверждается результатами проверок и обращений граждан с жалобами.

Таблица 3

Основные показатели производственного травматизма на предприятиях Волгоградской области

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Численность пострадавших на производстве в расчете на 1000 работающих, человек	2,3	2,4	2,3
из них со смертельным исходом	0,087	0,066	0,081

Источник: [2].

Если в целом проанализировать приведенные показатели социально-экономического развития области за три самых сложных для эко-

номики РФ года после первой волны мирового финансово-экономического кризиса (2009–2011 гг.), становится очевидным, что катастрофического снижения ни по одному из них не произошло. Напротив, по некоторым из них, особо значимым с социальной точки зрения, как, например, рост заработной платы, есть положительная динамика, которая, к сожалению, значительна только в добывающих отраслях. В остальных же, несмотря на рост ее увеличение не так значительно, что свидетельствует, скорее, о некоторой наметившейся положительной тенденции, характер которой весьма неустойчив.

Неустойчивость положительной динамики в народном хозяйстве области объясняется как последствиями мирового экономического кризиса, который не обошел и Россию, так и очень зыбким состоянием регионального производственного комплекса в целом, которое можно охарактеризовать как «неустойчивое равновесие». Надеяться на рост положительной динамики в ближайшие три года без специальных мер стимулирующего характера со стороны регионального Правительства нет оснований, поскольку с конца 2012 г. национальная экономика России вошла в рецессию – темпы экономического роста начали сокращаться. На 2013 г. прогнозируется их падение почти вдвое к уровню 2012 г. [3].

Межрегиональная дифференциация по темпам промышленного производства имеет сложный характер с региональными различиями по факторным показателям, оказывающим влияние на его развитие. Это также подтверждает возможность использования выявленных факторов в качестве рычагов воздействия на промышленную сферу.

Проведенный анализ ситуации показывает необходимость реализации в регионе активной промышленной политики, основными направлениями которой должны стать:

- внедрение инновационных технологий;
- активное привлечение инвестиций;
- развитие трудового потенциала;
- приоритетное развитие производств, способных выпускать качественную, конкурентоспособную продукцию на внешних и внутренних рынках;
- осуществление эффективной внешнеэкономической деятельности, ориентированной на стимулирование региональной политики.

Стратегией социально-экономического развития Южного федерального округа на период

до 2020 г. для Волгоградской области в числе основных направлений определены: развитие и модернизация добывающих и обрабатывающих производств с внедрением инновационных технологий, совершенствование транспортной и энергетической инфраструктуры, отраслей социальной сферы, полноценное раскрытие агломерационного потенциала региона как следствие высокого уровня урбанизации.

Среди задач, стоящих перед экономикой ЮФО, и Волгоградская область здесь не является исключением, особое место занимает развитие малого предпринимательства в сфере промышленного производства. Если внимательно посмотреть на обозначенные выше основные направления реализации активной промышленной политики в регионе, то станет ясно, что большинство из них имеет глобальный характер и рассчитано на очень длительную перспективу, в то время как население региона живет «здесь и сейчас». По крайней мере, три из пяти означенных основных направлений реализации активной промышленной политики в области могли бы развиваться с привлечением малого предпринимательства: внедрение инновационных технологий – через развитие венчурных компаний; развитие трудового потенциала – через социальные обучающие программы, реализуемые крупными отраслевыми вузами региона; приоритетное развитие производств, способных выпускать конкурентоспособную продукцию как на внутрисоссийском, так и на мировом рынках – через развитие малых инновационных предприятий, ориентированных на аутсорсинг с предприятиями – лидерами региона.

Говоря о важнейших направлениях промышленного развития региона, авторы оставляют в стороне вузовскую науку, хотя каждый из государственных вузов Волгоградской области мог бы возглавить тот или иной научно-производственный кластер в нашем регионе: технический университет – промышленный; аграрный университет – сельскохозяйственный; архитектурно-строительный – строительный и ЖКХ; социально-педагогический – образовательный; медицинский – фармацевтический; классический университет мог бы возглавить разработку перспективной долгосрочной стратегии экономического развития региона с ежегодной корректировкой оперативно решаемых задач [4, 5, 6]. Такая совместная деятельность Правительства области с региональными вуза-

ми могла бы в последующем привести к возникновению в регионе сильного сетевого университета, который бы мог составить конкуренцию не только крупнейшим вузам РФ, но и стать точкой роста в ЮФО, привлекая инвестиции, в том числе и иностранные, под региональный бренд, который, кстати, еще только предстоит создать [7].

Таким образом, только комплексное воздействие на выявленные факторы развития промышленности будет способствовать достижению стратегических целей социально-экономического развития Волгоградской области, постепенно превращая ее в лидеров экономического всего ЮФО.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Индексы промышленного производства по субъектам Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
2. Статистический сборник данных по Волгоградской области – 2011 // Волгоградский областной комитет государственной статистики, 2011. – 315 с.
3. *Клепач, А. Н.* Для роста экономики нужен ведущий [Электронный ресурс] / А. Н. Клепач // Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
4. *Кабанов, В. А.* Опыт и тенденции модернизации российских регионов: Волгоградская область / В. А. Кабанов // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 4(77) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 11). – С. 7.
5. *Меркулов, А. В.* Кластерное развитие Волгоградской области: возможные перспективы / А. В. Меркулов // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14(87) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 12). – С. 14.
6. *Николаева, И. П.* Кластерное развитие региона / И. П. Николаева // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 14(87) / ВолгГТУ. – Волгоград, 2011. – (Серия «Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива)»; вып. 12). – С. 15–21.
7. *Шаховская, Л. С.* Проблемы реформирования российской высшей школы: взгляд изнутри / Л. С. Шаховская // Национальные интересы, приоритеты и безопасность. – 2013. – № 1(190). – С. 37–42.

*И. В. Митрофанова\**, *И. А. Митрофанова\*\**, *Е. В. Родионова\*\*\**, *М. Г. Майорникова\*\*\**

**ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОГО  
ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В ФОРМАТЕ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА**

**\*Институт социально-экономических и гуманитарных исследований  
Южного научного центра РАН**

**\*\*Волгоградский государственный технический университет**

**\*\*\*Волгоградский государственный университет**

В статье раскрываются конкурентные признаки и особенности индустриальных парков, отличающие их от промышленных зон и технопарков, обосновывается актуальность создания индустриальных парков как относительно нового формата организации промышленного производства в регионах России и как эффективный способ привлечения инвестиций в регионы ЮФО.

*Ключевые слова:* регион, технопарк, промышленная зона, индустриальный парк, резидент, инвестиции, развитие.

*I. V. Mitrofanova\**, *I. A. Mitrofanova\*\**, *E. V. Rodionova\*\*\**, *M. G. Mayornikova\*\*\**

**ORGANIZATIONAL ADVANTAGES AND PROBLEMS OF REGIONAL  
INDUSTRIAL COMPLEX IN THE FORMAT OF THE INDUSTRIAL PARK**

**\*Institute of Social, Economic and Humanitarian Researches  
of the South Scientific Center of RAS**

**\*\*Volgograd State Technical University**

**\*\*\*Volgograd State University**

The article reveals competitive features and characteristics of industrial parks, distinguishing them from industrial zones and technology parks, and proves the creation of industrial parks as a relatively new format of industrial production in Russia's regions, and as an effective way to attract investments into the regions of the Southern Federal District.

*Keywords:* region, technology park, industrial zone, industrial park, resident, investments, development.

Сегодня индустриальные парки (далее – ИНДП) как комплексы, сочетающие складские, производственные, офисные и социально-бытовые помещения, популярны и распространены во всем мире. С начала XX века индустриальные бизнес-парки располагались на окраинах

городов, вблизи транспортных узлов и аэропортов, на территориях, специально зонированных для промышленно-складского использования. С 1950-х гг. начали появляться специализированные инновационные технопарки, связанные с крупными университетами. Индустриальные парки обеспечивают предприятия инфраструктурой для осуществления их основной производственной деятельности. Технопарки способствуют разработке и внедрению новых технологий в производство, для них обязательно присутствие научно-исследовательской составляющей в виде научных институтов, центров, университетов. Со временем бизнес-парки стали больше тяготеть к местам концентрации квалифицированного персонала, центрам образования, торговли, культуры, развлечений, их территориальная организация привязывалась преимущественно к местам старых промышленных зон в крупных городах [3].

Конкурентные признаки ИНДП: географическая близость рынков сбыта и трудовых ресурсов, наличие финансовых партнеров, транспортная доступность, интеграция нескольких видов транспорта (авто, ж/д, авиа, водный), избыточная обеспеченность энергетическими ресурсами, упрощенный порядок прохождения резидентами административных и разрешительных процедур, близость жилья и социальной инфраструктуры, возможность расширения и (или) диверсификации производства, передовые инженерные решения и др. Во всем мире ИНДП являются центрами инвестиционного благоприятствования, экономического роста и развития производства.

У ИНДП должна быть единая управляющая компания и обязательные признаки: земля, чей вид разрешенного использования должен быть обозначен в документах как «земли промышленности»; специализированные объекты капитального строительства и инженерная инфраструктура; юридические условия (вид разрешенного использования земли и зданий, согласование проекта со службами по вопросам пожарной и экологической безопасности, соблюдение установленных законодательством норм и требований ко всем видам деятельности проекта).

Своим резидентам ИНДП предлагают следующие преимущества: комплексные услуги по строительству и обслуживанию производства, экономию времени на запуск проекта, обеспеченность инфраструктурой и инженерными се-

тьями, гарантии юридической чистоты сделок, административную поддержку в регионе, налоговые льготы. На ИНДП нужно смотреть шире, чем на просто удобный способ для ведения бизнеса. В перспективе они способны переконструировать экономику страны, обновить инфраструктуру и запустить инновационный процесс. Уже сегодня суммарный объем инвестиций во все заявленные проекты составляет 550 млрд. руб., в стране сейчас существует около 250 проектов по развитию действующих и проектируемых ИНДП.

Качественное отличие ИНДП от промышленной зоны – единая концепция развития территории, предусматривающая создание пула арендаторов – пользователей, сотрудничающих друг с другом, общей для всех резидентов системы автоматизированного управления, предоставления коммунальных услуг и системы охраны и доступа.

Новые промышленные площадки помогут снять зависимость моногородов от одного крупного предприятия, а региональным властям – решить проблему занятости населения. Самый желанный резидент для парка – крупный западный производитель, который становится якорным и притягивает к себе сопутствующий бизнес, благодаря чему возникает полноценный узкоспециализированный кластер. В основном иностранные компании имеют строгие стандарты в отношении того, какой должна быть их производственная площадка, поэтому сначала они предоставляют управляющей компании собственные проекты по строительству, а затем выкупают их в собственность. Большинство государственных парков построено по такому принципу. Причем чем больше региональные власти заинтересованы в появлении у себя новых проектов, тем больше преференций они создают для будущих резидентов.

Поддержка крупных государственных ИНДП имеет смысл только в случае дальнейшего трансфера технологий резидентов и обрастания крупного резидента в парке большим количеством отечественных компаний. Частные же индустриальные парки в первую очередь работают на развитие мелкого и среднего бизнеса в стране, и их поддержка обеспечивает новую индустриализацию, которая позволит существенно модернизировать национальный и региональные хозяйственные комплексы.

В современных условиях создание ИНДП – это эффективный способ привлечения в регион

инвестиций. В условиях нехватки собственных финансовых ресурсов найти одного крупного инвестора, способного занять достаточно большую по площади территорию и, соответственно, вложить в ее развитие достаточно большие деньги, гораздо труднее, чем несколько мелких. А поскольку ИНДП создаются по кластерному принципу, то инвестору предлагают площадку, изначально ориентированную на развитие определенного производства [4].

По праву собственности ИНДП делятся на муниципальные и частные. Основной задачей городских властей является не получение краткосрочной прибыли от проекта, а привлечение инвесторов-налогоплательщиков и создание новых рабочих мест, то есть муниципалитеты не ориентированы на продажу или сдачу в аренду всех имеющихся площадей в кратчайшие сроки. Поэтому размер муниципальных ИНДП на порядок превышает размер частных (объекты от 20 до 1000 га и более). У государственных парков сегодня больше возможностей по привлечению клиентов, в первую очередь за счет предоставления льгот, причем у государства нет задачи вернуть эти средства.

Частные парки размещаются на площади от 2 до 300 га и создаются инвесторами исключительно в коммерческих целях. По месторасположению они ориентированы на крупные промышленные центры, где не возникает проблемы привлечения предприятий, намеревающихся организовать новое производство. Чаще всего частные парки возводятся со зданиями спекулятивного строительства, в основном складского назначения. Кроме того, частно-государственная форма сотрудничества возникает в случае, когда у муниципалитета есть возможность выделить земельный участок, а инвестор готов проинвестировать расходы по созданию ИНДП.

Частные ИНДП должны окупить вложенные в инфраструктуру средства, причем не за счет налогов, которые им также нужно выплатить государству. Из-за этого цены на услуги частных парков выше, ведь для получения прибыли им требуется быть максимально эффективными [5].

В контексте роста макроэкономической эффективности поддержка крупных государственных ИНДП имеет смысл только в случае дальнейшего трансфера технологий резидентов и обрастания крупного резидента в парке большим количеством отечественных компаний.

Частные ИНДП целенаправленно работают на развитие мелкого и среднего бизнеса в стране, обеспечивая условия для «новой индустриализации».

В числе действующих сегодня в РФ ИНДП: «Озеры» и «Дега Кластер Ногинск» в Московской области, «Заволжье» – в Ульяновской области, «Родники» – в Ивановской области, «Технополис «Химград» и Камский индустриальный парк «Мастер» – в Республике Татарстан, «Ворсино», «И-Парк» и «Росва» – в Калужской области, «Орел» – в Орловской области, «Greenstate» – в Ленинградской области, «Шексна» – в Вологодской области. Активно строятся новые индустриальные парки в Московской, Волгоградской, Воронежской, Ленинградской и Ярославской областях [2].

Регионы, уже имеющие на своих территориях значимых производителей, зачастую предлагают новым инвесторам открывать производства не для обслуживания конечного спроса, а для создания технологических цепочек с уже существующим производителем. Сейчас многие компании смотрят не только на потенциал конкретного региона, но и на то, как они смогут выстраивать длинные экономические связи внутри страны. В связи с этим новые проекты парков перемещаются с запада на восток. Поэтому, наряду с вниманием инвесторов к южным, приволжским территориям, сейчас заметно активное освоение ими Сибири – Алтайского, Красноярского краев, Иркутской области, Южной Якутии.

Среди ИНДП существует градация по типу производственных площадок. Так, гринфилд – это новые парки, построенные с нуля, а браунфилд – это старые, возникшие на основе бывших промышленных зон. По данным компании «Knight Frank», из всех ИНДП, действующих в России, 69 % приходится на гринфилды, которые представляют собой подготовленные участки на бывших сельскохозяйственных землях с подведенными коммуникациями или без них.

По структуре участников ИНДП могут быть универсальными или специализированными. Среди резидентов универсальных парков самые разные компании. Единственный критерий – предприятия должны не вступать в противоречие в плане экологии, не смешивая, например, производство строительных материалов, нефтехимии (у них должна быть большая санитарная зона) и продуктов питания.

Специализированные парки, в свою очередь, бывают двух типов: 1) с одним якорным рези-

дентом, который подбирает под себя компании с сопутствующим бизнесом (так, в Калужской области вокруг автоконцерна «Volkswagen» собрались его поставщики); 2) основанные на интеграции независимых друг от друга компаний, работающих в одной отрасли.

По оценке компании «Эрнст энд Янг», только за 2012 г. в России количество новых ИНДП выросло на 15 %. В то же время, по мнению экспертов компании «Knight Frank», половина из всех заявленных проектов – это пока «чистое поле». На практике в России в стадии реализации находится 25–30 парков (10 % от общего количества), при этом свободных площадей в существующих парках 70 % [5].

Создаваемые в России и ее регионах ИНДП отличаются как по масштабам, так и по перечню оказываемых услуг, что привлекает к ним внимание компаний разного масштаба. Крупным ТНК такие проекты интересны при освоении муниципальных земель, отданных под индустриальную застройку. Местные небольшие компании рассматривают варианты участия в ИНДП в случае, например, реконструкции производственных цехов для их последующей сдачи в аренду или при создании бизнес-инку-баторов.

Привлекательность аренды подготовленных производственных площадей ИНДП – в возможностях аренды производственных, офисных, складских площадей в более короткие сроки, чем приобретение земли с последующим самостоятельным осуществлением строительства. Такой вариант вполне рационален и альтернативен, позволяет снять многочисленные проблемы, с которыми сталкиваются компании в процессе отвода и оформления земельного участка, получения разрешения на строительство, при сооружении коммуникаций [3].

Однако реализованных ИНДП в России по сравнению с мировым опытом все же мало по причине молодости самой отрасли. Средняя окупаемость проектов составляет семь лет, для вложений в них владельцы ищут длинные деньги и пытаются собрать эффективный пул резидентов. При этом нередко возникают ситуации, когда владельцы индустриальных парков заявляют масштабные проекты, но на практике потенциальные резиденты остаются разочарованными – в одном месте возникают административные барьеры, в другом отсутствует инфраструктура или управляющая компания предоставляет некачественный сервис. Причины отказа инвесторов от размещения в индустри-

альных парках: недостатки общей инфраструктуры и давление на резидента собственником, возможные обременения со стороны предприятий-соседей, конкуренция за профессиональную рабочую силу, фокус на крупных клиентах, в то время как индустриальные парки интересны малым и средним бизнесам; возможность неконтролируемого уровня эксплуатационных расходов и коммунальных платежей, желание резидентов самостоятельно выступить в роли девелопера [5].

На Юге России уже действует Невинномысский ИНДП, включенный в перечень приоритетных инвестиционных проектов на 2010–2013 гг. в рамках реализации «Стратегии развития СКФО до 2025 г.». Объем бюджетных средств, направленных на реализацию проекта в рамках этой стратегии, составил 1,4 млрд руб., из которых 1,15 млрд рублей – это средства федерального бюджета. На 2013–2014 гг. на эти цели запланировано финансирование из федерального бюджета в размере 4 млрд рублей.

Это уже позволило уйти от монопрофильности хозяйственного комплекса города, начаты масштабные стройки новых предприятий различных отраслей (стройматериалов, металлургической и др.). Запуск предприятий парка позволит изменить экономический базис города, он перестанет зависеть от ситуации на трех предприятиях. По окончании реализации создания ИНДП «Невинномысск» объем инвестиций из всех источников составит 35 млрд руб. В плане развития ИНДП до 2030 г. учтены вопросы развития кадрового потенциала: количество вновь созданных рабочих мест с учетом мультипликативного эффекта достигнет 10 тыс., а для развития кадровой базы формируются направления активного сотрудничества науки, образования и бизнеса. В 2013 г. в ИНДП «Невинномысск» планируется начать строительство сетей электроснабжения, водоснабжения, водоотведения и газоснабжения, автомобильных и железнодорожных путей [1].

Два года назад в России была создана Ассоциация индустриальных парков (АИП), объединяющая 60 крупнейших участников рынка. В АИП входят как государственные корпорации развития субъектов РФ, так и частные отечественные и международные компании. Сейчас АИП разрабатывает стандарт индустриального парка, в соответствии с которым проводит добровольную сертификацию участников. Однако пока сертифицированных ИП немного (см. таблицу).

## Сертифицированные действующие индустриальные парки в России (2012 г.)

Индустриальный парк	Организаторы	Регион	Площадь, га	Статус	Специализация
«Химград»	ОАО «Управляющая компания «Идея Капитал»»	Татарстан	181	Браунфилд	Химия и обработка полимеров
«Мастер»	ОАО «Камский индустриальный парк «Мастер»	Татарстан	11	Браунфилд	Машиностроение
«Озеры»	ООО «Флагман»	Московская область	42	Браунфилд	Многофункциональный
«Заволжье»	Корпорация развития Ульяновской области	Ульяновская область	500	Гринфилд	Многофункциональный
«Родники»	ОАО «Корпорация «Нордтекс»»	Ивановская область	370	Браунфилд	Легкая промышленность
«Ворсино»	Корпорация развития Калужской области	Калужская область	1000	Гринфилд	Товары народного потребления
«Росва»	Корпорация развития Калужской области	Калужская область	472	Гринфилд	Автокомпоненты
«Грабцево»	Корпорация развития Калужской области	Калужская область	730	Гринфилд	Автокомпоненты
«И-Парк»	ООО «Лемминкяйнен инвест»	Калужская область	134	Гринфилд	Многофункциональный
«Орел»	ОАО «Северсталь-Метиз»	Орловская область	120	Браунфилд	Металлопереработка
Greenstate	ЗАО «ЮИТ Лентек»	Ленинградская область	115	Гринфилд	Многофункциональный
«Шексна»	БУ Вологодской области «Дирекция индустриального парка»	Вологодская область	2000	Гринфилд	Металлопереработка, стройматериалы, автокомпоненты
«Невинномысск»	ГУ СК «Управляющая компания инвестиционного и инновационного развития Ставропольского края»	Ставропольский край	200	Браунфилд	Стройматериалы, полимеры
«Тагил»	ЗАО «УК «Хим-парк Тагил»»	Свердловская область	142	Браунфилд	Химия

Источники: по данным Ассоциации индустриальных парков.

После проведения АИП процедуры сертификации ИПДП «Невинномысск» отмечен на интерактивной карте индустриальных парков России, что активизирует процесс привлечения в Невинномысск новых инвесторов, для которых разработана дорожная карта – уникальный продукт, прописывающий весь алгоритм действий потенциальных инвесторов: от согласования концепции и основных параметров инвестиционного проекта с администрацией города,

присвоения статуса резидента ИНДП «Невинномысск» ГУП СК «Управляющая компания инвестиционного и инновационного развития Ставропольского края» – до получения разрешения на ввод объекта в эксплуатацию.

Для Невинномысска индустриальный парк является сегодня одной из основных точек экономического роста и центром притяжения инвестиций. Так, например, если в 2011 г. из общего объема инвестиций, поступивших в эко-

номику города (12 млрд. руб.), лишь 12,5 % приходилось на проекты резидентов ИНДП, то в 2012–2014 гг. доля инвестиций в парк вырастет, по прогнозам, до 40–50 % [1].

По данным Агентства инвестиционного развития (АИР) Ростовской области, в этом крупном старопромышленном регионе ЮФО сегодня четыре действующих ИНДП: «Новоалександровский», «Азовский», «Красносулинский», «Октябрьский» и один формирующийся «Грушевский». С 2004 г. здесь размещают свои производства компании с мировыми именами: «Coca-Cola», «PepsiCo», «Guardian», «Fondital», «PRAXAIR», «IMERYS» и др.

Так, например, весьма значителен потенциал ИНДП «Красносулинский», общая территория которого составляет около 1 тыс. га. По прогнозам на территории парка можно разместить от 60 до 100 заводов. Основными выигрышными сторонами парка являются близость к крупным городам Восточного Донбасса – Шахтам, Новошахтинску, Красному Сулину, а также развитая инженерная инфраструктура и близкое расположение к главным транспортным магистралям – федеральной трассе М4 «Дон» и ведущей на Украину М19.

В 2012 г. первый инвестор ООО «Гардиан Стекло Ростов» начал осуществлять на площадке парка строительство завода. Дочернее предприятие компании «Guardian» (крупнейшего мирового производителя стекла) планировало запустить свое производство к началу 2013 г., мощность завода составит 900 т флоат-стекла в сутки. Планируемый объем инвестиций составляет порядка 260 млн долларов.

Вторым резидентом ИНДП «Красносулинский» стала американская компания «Praxair», специализирующаяся на производстве промышленных газов. В марте 2012 г. на форуме MIPIM во Франции «Praxair» и правительство Ростовской области подписали договор о сотрудничестве. Строительство пройдет в два этапа: в 2012 г. начал возводиться производственный комплекс по выпуску азота и водорода для технологических нужд завода «Гардиан Стекло Ростов». На втором этапе в 2013 г. предусмотрено строительство газонаполнительной станции. Общий объем инвестиций составит около 22 млн долларов. К 2014 г. планируется запустить весь производственный комплекс.

Третьим потенциальным резидентом парка является корпорация «ТехноНиколь» – европейский производитель и поставщик кровель-

ных, гидро- и теплоизоляционных материалов. Инвестиционный проект предполагает вложения примерно 45 млн долларов в производственную линию мощностью 50 тыс. т утеплителя в год со сроком окупаемости 10 лет. Выбор инвестором территории ИНДП «Красносулинский» был обусловлен в первую очередь его выгодным географическим положением. Близость к южной границе позволит расширить рынок сбыта: материалы будут поставляться в регионы ЮФО и СКФО, а также Казахстан, Армению, Грузию и Азербайджан. Резидентам парка будут предоставлены льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль в соответствии с законодательством Ростовской области. Размер льгот составит порядка 100 млн рублей. Кроме того, резидентам предоставляется возможность возмещения затрат на создание инфраструктуры по электро- и газоснабжению (порядка 80 млн рублей). Дополнительным преимуществом ИНДП «Красносулинский» является наличие всех инженерных коммуникаций и развитой инфраструктуры на производственных площадках, и, в частности, железнодорожной ветки [6].

Но проблемы есть. Дело в том, что ныне действующие ИНДП в Ростовской области – это потенциальные площадки для крупных инвесторов с мировыми именами. Долгое время политика привлечения инвестиций была ориентирована именно на них. Потенциал средних, в том числе региональных компаний был мало востребованным. То, что этот сегмент экономической политикой области не охвачен, стало ясно в течение трех последних лет, когда, несмотря на все усилия, инвестиции в регион сокращались на фоне того, что крупные компании значительно понизили свою инвестиционную активность, а предложений для средних компаний не поступало. Поэтому в начале 2012 г. Департамент инвестиций и предпринимательства Ростовской области инициировал подготовку концепции создания и развития индустриальных парков на территории региона (работа была выполнена Южным инвестиционным агентством). В результате публичного обсуждения проекта концепции были сделаны выводы, что комплексная нормативная база развития ИНДП пока не создана, «единое окно» для инвесторов действует только в ручном режиме, должного кадрового обеспечения нет, парков, соответствующих мировой и отечественной практике, нет. Разработчики концепции предложили мо-

дель, которая включает интересы бизнеса любого масштаба и могла бы быть применима в большинстве территорий области. Ее минус – сопряженность с активной бюджетной позицией, что ослабляет конкурентные преимущества существующих индустриальных парков в пользу избранных, то есть крупного бизнеса, который может рассчитывать на льготы.

С февраля 2012 г. в Ростовской области реализуется пилотный проект первого частного ИНДП «Октябрьского», по всем критериям соответствующего международному формату. Управляющая компания (УК) была создана в форме ООО, главный источник ее доходов – средства, поступающие от обслуживания резидента. ИНДП «Октябрьский» специализируется именно на средних предприятиях с оборотами 50–300 млн. руб., что не позволяет рассчитывать на особые налоговые преференции от региона, поскольку, согласно закону об инвестициях, льготы может получить инвестор, чей бизнес предполагает доход от 300 млн рублей. Если же парком заинтересуется крупный инвестор, он должен будет самостоятельно заниматься получением субсидии из областного бюджета.

УК ИНДП «Октябрьский» арендовала у муниципальных властей земельный участок в 65 га, в планах – увеличение площади минимум вдвое, ведутся переговоры с инвесторами, планируемыми занять участки в 20 и 30 га; остальная территория разделена на площадки по 2–3 гектара для предприятий малого бизнеса. УК ориентируется на инвестиционный потенциал в 4,5 млрд руб. от предприятий-резидентов, а дополнительная площадь сможет нам принести еще порядка 3 млрд руб.

Потенциальные резиденты ИНДП «Октябрьский» – чешская компания, специализирующаяся на глубокой переработке сельскохозяйственной продукции, и испанский завод по производству компонентов для стройматериалов, которые до сих пор поставлялись только из-за рубежа. Рядом с новым парком размещается прежний, существующий с 2004 г. (называемый теперь Октябрьской промзоной). Сегодня его основными инвесторами выступают крупнейший российский производитель мяса индейки «Евродон» и завод по выпуску металлоконструкций и сэндвич-панелей «Металл-Дон» [6].

Однако пока в России понятие «индустриальный парк» воспринимается преимущественно

как сугубо рыночное. Поэтому ряд субъектов РФ пошли по пути придания особого статуса ИНДП с помощью принятия специальных региональных законов. Ставропольский край стал первым на Юге России регионом, где закон об индустриальных парках принят и действует с 2009 г.

Волгоградская область разработала законодательную базу для технопарков в 2011 г.

Закон «О промышленных парках Краснодарского края» был принят в 2012 г. В этих документах определены статус резидента, механизм его присвоения, что определяет условия применения региональных налоговых льгот.

В Ростовской области инвесторы одновременно работают с несколькими законами: «Об инвестициях в Ростовской области», «О зонах экономического развития в Ростовской области» и «Об основах государственно-частного партнерства». Однако ни в одном из них нет разъяснений на предмет того, кого из инвесторов считать резидентом ИНДП и какую территорию, собственно, следует считать таковой. В настоящее время в области идет разработка такого регионального закона.

По мнению специалистов АИП, сегодня ИНДП настолько интенсивно набирают обороты, что уже через год-два можно будет с трудом представить компанию, начавшую развивать свое производство в «чистом поле». Начиная с 2012 г., требования к ИНДП ужесточаются. Так, по заявлению Министерства экономического развития, финансовую помощь от государства смогут получать только сертифицированные индустриальные парки [3; 5].

В ближайших планах АИП – создание рейтинга ИНДП, причем оценивать парки предлагается по разным параметрам, например, по степени удовлетворенности резидентов, по количеству привлеченных инвестиций и предприятий за последний год и т. д., что не исключает конкуренции между ИНДП.

Поскольку государственные и частные ИНДП находятся далеко не в равных условиях, Министерством экономического развития РФ принято решение о поддержке частных парков. Планируется проводить тестовое субсидирование ИНДП, достигших определенного уровня в своей деятельности. Так, если частный ИНДП заполнен на 40 %, он может претендовать на возмещение затрат на инфраструктуру, с тем условием, что эти средства пойдут на дальнейшее его развитие.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Бессонов, А.* Мы уходим от монопрофильности. Невинномысский региональный индустриальный парк (РИП) уже обеспечивает динамичное развитие города / А. Бессонов // Эксперт Юг. – 2012. – № 15–16.

2. *Гарбер, Н.* Индустриальный парк как инвестиционный бренд региона / Н. Гарбер // Бюджет. – 2012. – № 6.

3. Индустриальные парки: настоящее и будущее [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.sitmag.ru/article/buildsklad/2007\\_12\\_A\\_2008\\_03\\_27-20\\_56\\_34](http://www.sitmag.ru/article/buildsklad/2007_12_A_2008_03_27-20_56_34).

4. Индустриальные парки – серьезная помощь малому бизнесу [Электронный ресурс] // Агентство стратегических программ. – Режим доступа: <http://www.rosstrategy.com/index.php/analitika/industrialnye-parki-sereznaaya-pomosch-malomu-biznesu>.

5. *Инкижинова, С.* В стране активно развиваются проекты по созданию индустриальных парков / С. Инкижинова // Эксперт. – 2012. – № 19.

6. *Козлов, В.* Индустриальные парки – для избранных или для большинства? [Электронный ресурс] / В. Козлов, Ю. Дементьева // Эксперт Юг. – 2012. – №35–36. – Режим доступа: <http://expert.ru/south/2012/37/industrialnyie-parki-dlya-izbrannyih-ili-dlya-bolshinstva/>.

7. *Криничанский, К. В.* Политико-экономические аспекты формирования модели регионального развития в России / К. В. Криничанский // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 7.

*Д. В. Грушевский\*, Н. А. Волкова\*, А. Е. Калинин\*\**

## **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В СФЕРЕ УСЛУГ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ**

**\*Волгоградский государственный университет**

**\*\* Волгоградский государственный технический университет**

Сегодня сфера услуг играет определяющую роль в национальных и региональных экономических системах. При этом ключевым фактором развития данного сектора становится поддержка и создание благоприятных условий для активизации в нем предпринимательской деятельности. В статье рассматриваются состояние региональной сферы услуг, основные тенденции ее развития, а также факторы и особенности формирования предпринимательской среды на примере г. Волгограда. Авторами обосновывается целесообразность разработки и реализации в каждом субъекте РФ собственной стратегии развития, способствующей экономическому росту региона и повышению его конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* сфера услуг, предпринимательская среда, конкурентоспособность региона, стратегия регионального развития.

*D. V. Grushevsky\*, N. A. Volkova\*, A. E. Kalinin\*\**

## **THE FEATURES OF FORMATION OF BUSINESS ENVIRONMENT IN SERVICE INDUSTRY: REGIONAL PECULIARITIES AND DEVELOPMENT TRENDS**

**\*Volgograd State University**

**\*\* Volgograd State Technical University**

Today the service industry plays a significant role in national and regional economic systems. The key factor of the development of this sector deals with support and creation of favourable conditions for active business in the sector. The article considers the state of regional services, main trends of its development, as well as the factors and features of the formation of business environment as exemplified by the city of Volgograd. The authors reason the development and implementation, by each economic entity of the Russian Federation, of own development strategy, which contributes to eco-economic growth of the region and improves its competitiveness.

*Keywords:* service industry, business environment, regional competitiveness, strategy for regional development.

Формирование экономики услуг – процесс, свойственный на сегодняшний день практически всем странам. Это обусловлено тем, что в последние десятилетия сфера услуг играет определяющую роль в экономике развитых стран. Данная сфера стала рассматриваться в качестве самостоятельного сектора экономики с переходом на систему национальных счетов, и в настоящее время ведется статистическое наблюдение и подготовка статданных по сфере услуг для сопоставлений на внутригосударственном и международном уровне наряду

с производственным сектором и агропромышленным комплексом.

Рост активности в этой сфере носит стабильный характер, и увеличение вклада сферы услуг в формирование ВВП развитых стран только за вторую половину XX века составило 30–50 %. Тенденция роста удельного веса доходов от сферы услуг в структуре ВВП наметилась в некоторых странах уже в 60–70-е годы прошлого века. При этом доля этого дохода во многом зависит от уровня экономического развития страны. Так, например, в конце прошлого

века 80 % мирового ВВП, произведенного в секторе услуг, приходилось на страны с высоким уровнем душевого дохода. В настоящее время, по оценкам Всемирного банка, эта доля составляет около 68 % мирового ВВП [1].

В связи с бурным развитием в мире сферы услуг, необходимо отметить ряд тенденций. Во-первых, очевидна высокая межстрановая дифференциация: наибольшая доля сферы услуг в структуре ВВП развитых стран в 2008 г. зафиксирована в США – 80 %, далее идут страны Западной Европы с показателями 67–71 %. В России доля экономики услуг в ВВП составляет только 59 %. Во-вторых, в развитых государствах Европы доля сферы услуг в ВВП приблизительно равна, и, в-третьих, темпы ее роста замедляются. Следовательно, существует определенное соотношение между производственным и непроизводственным секторами экономики, находящееся на уровне 70 % [3].

Кроме того, более быстрый рост сферы услуг обусловлен появлением новых видов деятельности и новыми инвестиционными возможностями. Прежде всего это стремительное развитие рынков информационных и телекоммуникационных, медицинских, интеллектуальных, образовательных услуг, связи, Интернет, индустрии туризма и развлечений.

Вследствие этого произошли изменения в структуре занятости. Высокие значения доли занятых в секторе услуг имеют США (78 % занятого населения), Люксембург (77 %), Нидерланды (77 %), Австралия (75 %), Великобритания (75 %), Канада (75 %), Норвегия (74 %), Бельгия (73 %), Дания (73 %) и другие страны. В России доля занятого населения в данной сфере составляет 57,3 % [7].

Становление в России социально-ориентированной рыночной экономики, наблюдающийся в стране рост потребления способствуют изменениям в структуре национального хозяйства. В условиях возрастания конкуренции, трансформация отраслевой структуры идет в направлении увеличения предприятий сферы услуг. На современном этапе хозяйствования сфера услуг является важным источником мобилизации потенциала экономического роста, что предопределяет необходимость ее дальнейшего развития [11].

Переход от сырьевой модели хозяйствования к ее инновационному типу является необходимым условием экономической независимости и конкурентоспособности российской

экономической системы и призван существенно изменить, в числе других отраслей, структуру сферы услуг регионов, требования к качеству человеческого капитала занятых в этой сфере, характер потребляемых ресурсов и оказываемых услуг [6].

Основными стратегическими задачами развития российской экономики являются: обеспечение высокого уровня жизни населения, повышение качества человеческого капитала, рост занятости. Развитие предпринимательства, формирование благоприятной предпринимательской среды выступают в качестве важнейших средств достижения этих целей.

Развитие предприятий сферы услуг непосредственно связано с ростом предпринимательской активности во всех секторах экономики. Предпринимательство в сфере услуг не сводится только к открытию собственного дела. Предпринимательская деятельность характеризуется обязательным наличием инновационной составляющей [5]. Это позволяет рассматривать ее с позиции двух основных элементов: инновационной деятельности как предпринимательской функции; действия предпринимателя как носителя и реализатора данной функции [10]. Таким образом, экономическая сущность предпринимательской деятельности в сфере услуг заключается в поиске и реализации новых видов услуг в различных отраслях хозяйства с целью удовлетворения явного и потенциального спроса потребителей.

Однако существуют факторы экономического и производственного характера, препятствующие инновациям. Среди экономических факторов предприниматели называют высокую стоимость нововведений и недостаток финансовой поддержки со стороны государства; среди производственных факторов преобладает недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта. В числе других причин чаще всего называют неразвитость инновационной инфраструктуры и рынка технологий [9].

Предпринимательство как самоорганизующаяся система имеет свои движущие силы, обусловленные сложной системой разноплановых интересов, главный из которых, безусловно, получение прибыли. По мере развития рыночных отношений происходит изменение задач предприятий сферы услуг, системы формирования их доходов, а также появления новых организационно-правовых структур и систем управления ими, адекватных требованиям вре-

мени. В современных условиях все большее значение для функционирования и развития предприятий сферы услуг, особенно малых и средних форм, приобретают предприимчивость, творческая инициатива, компетентность и оперативность организации предоставления услуг.

Успешное развитие предпринимательской деятельностью в сфере услуг возможно только при наличии определенных условий. Определяющими внешними факторами успеха предпринимательской деятельности в сфере услуг, как и в любой другой сфере, являются: развитые цивилизованные рыночные отношения; рыночная инфраструктура; благоприятная стабильная политическая и экономическая обстановка; рационально построенная система денежного обращения и кредитования; правовые, социально-культурные, природно-географические факторы; микросреда, в которой действует предприниматель – состояние экономических связей с его рыночными контрагентами, в том числе конкурентная среда и др. К внутренним факторам относятся: цели и принципы работы предприятия, организационно-экономические отношения внутри фирмы, производственный и управленческий потенциал, финансовая деятельность, система организации и стимулирования труда, организация маркетинга и т. д. [8].

Совокупность внешних и внутренних факторов оказывает влияние на функционирование предприятий в сфере услуг, что требует принятия решений, направленных либо на их устранение, либо на приспособление к ним. Характер внешних факторов в основном обусловлен деятельностью государства, которое берет на себя

обязательства по поддержанию благоприятной макро- и микросреды, внутренние факторы зависят от субъектов предпринимательства, которые аккумулируют свои усилия на предоставлении услуг. Такая ситуация выгодна как государству, поскольку в результате создаются дополнительные стимулы не только к развитию сферы услуг, но и к экономическому росту всего региона, так и предпринимателю, поскольку он не несет инфраструктурных издержек и минимизирует риски своих вложений, имея государственную гарантию безопасности деятельности.

Существенные различия в экономических, природно-географических, социально-демографических, политических и других условиях регионов России исключают унифицированный подход к формированию предпринимательской среды и диктуют проведение в сфере услуг гибкой региональной политики с учетом особенностей каждого региона. Далее предлагается рассмотреть некоторые показатели в сферы услуг в 2007–2012 гг. по различным видам экономической деятельности и выделить некоторые тенденции ее развития на примере г. Волгограда.

Состояние сферы услуг характеризуют, в частности, такие показатели, как объем платных услуг населению. В табл. 1 представлены данные по крупным городам России.

Анализ данных показывает, что для Волгограда в целом характерна общая тенденция к росту объема платных услуг населению. В целом Волгоградская область характеризуется увеличением роли сферы услуг в производстве валового регионального продукта.

Таблица 1

Объем платных услуг населению (млн руб.)

Города	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Волгоград	45587,3	56541,2	71134,9	77149,2	89036,0
Екатеринбург	64389,3	73384,5	...	...	...
Казань	49470,1	64019,8	73272,9	82389,6	91570,8
Н.Новгород	33506,8	45085,4	53023,3	58924,3	67731,9
Новосибирск	56342,4	64215,5	56601,2	55792,1	62541,0
Омск	34174,4	39773,2	43635,2	48150,0	54559,7
Ростов-на-Дону	44037,1	53026,4	58297,7	...	...
Самара	48506,0	57644,1	64484,1	70850,3	...
Уфа	57764,6	78558,9	87568,8	94972,6	101608,0
Челябинск	36378,9	42913,1	37211,4	41456,5	...

Источник: [4].

Таблица 2

## Платные услуги населению (в ценах соответствующих лет; млн рублей)

Показатели	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
Платные услуги – всего	45587,3	56541,2	71134,9	77149,2	89036,0
В том числе по видам услуг:					
бытовые	4093,6	5850,5	6776,2	10127,3	11669,7
транспортные	5300,6	6562,6	9885,3	20320,1	27860,3
связи	6880,0	8204,3	9040,7	11092,1	12881,5
жилищные	1454,9	1434,6	1835,4	1903,4	2368,5
коммунальные	6040,0	7146,5	7905,4	8720,1	9141,9
учреждений культуры	414,5	497,7	631,2	1015,0	1245,9
туристские	721,4	1394,6	700,5	806,4	1936,1
услуги гостиниц	575,2	673,5	696,2	868,1	1076,0
физической культуры и спорта	137,6	149,1	209,7	335,8	454,0
медицинские	2863,3	3596,3	3918,8	6860,9	6971,3
санаторно-оздоровительные	303,4	321,8	369,1	365,7	427,0
ветеринарные	29,9	31,6	32,6	37,3	38,4
правового характера	12751,4	15477,3	22971,1	5698,9	2091,3
системы образования	2120,5	2706,0	2842,9	3459,7	3573,6
Прочие виды услуг	1901,0	2494,8	3319,8	5538,4	7300,5

Источник: [4].

В табл. 2 представлены виды платных услуг.

Анализ данных позволяет сделать следующие выводы. В 2011 г. объем платных услуг населению в действовавших ценах составил существенную сумму – 89,0 млрд рублей. За период с 2007 по 2011 гг. в структуре формирования услуг существенную долю занимали расходы населения на оплату транспортных услуг, услуг связи, коммунального хозяйства, правового характера, бытовых и медицинских услуг (в 2007 г. – 83,2 % от общего объема услуг, в 2011 г. – 79,3 %). Удельный вес бытовых услуг в общем объеме платных услуг увеличился с 9,0 % в 2007 г. до 13,1 % в 2011 г.

Состояние розничной торговли – одного из важнейших видов предпринимательской деятельности, в 2007–2011 гг. характеризовалось следующими основными итогами: оборот розничной торговли в 2011 г. по сравнению с предыдущим годом увеличился на 7,8 %; сохранялась тенденция формирования оборота розничной торговли, в основном, за счет продажи товаров торгующими организациями и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими деятельность в стационарной торговой

сети (вне рынка), доля которых в обороте розничной торговли увеличилась с 85,7 % в 2007 г. до 87,8 % в 2011 г.; в расчете на душу населения оборот розничной торговли в 2011 г. составил 183,8 тыс. рублей (99,3 тыс. рублей в 2007 г.) [2]. На рисунке приведена структура формирования оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам.

Свободно формирующаяся рыночная ситуация требует наличия широкого спектра предприятий сферы услуг различной специализации, видов деятельности, отраслевой принадлежности, форм собственности. В табл. 3 представлена структура предприятий и организаций по видам экономической деятельности, в том числе предприятий сферы услуг.

Организация собственного дела предпринимателя может быть реализована различными способами: через покупку уже существующего, учреждение совместного предприятия с другими физическими или юридическими лицами, создание нового предприятия. Наибольшее количество предприятий данного сектора осуществляют посредническую деятельность и гораздо меньшее их число занимается производством.



Структура формирования оборота розничной торговли по хозяйствующим субъектам в 2011 г (в % к итогу в фактически действовавших ценах) [4]

Таблица 3

Распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности (число организаций по состоянию на 1.01.2012 г.)

Показатели	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	27271	30191	31842	32578	30190
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	247	271	291	296	290
Рыболовство, рыбоводство	22	26	25	27	21
Добыча полезных ископаемых	66	73	79	80	67
Обрабатывающие производства	2266	2459	2575	2631	2475
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	90	91	100	120	123
Строительство	3064	3632	3703	3714	3382
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	10046	11052	11712	11877	10339
Гостиницы и рестораны	654	715	764	773	749
Транспорт и связь	1484	1666	1776	1846	1752
Финансовая деятельность	653	749	768	766	720
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4969	5698	6241	6512	6364
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	302	306	289	276	262
Образование	846	873	880	897	898
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	517	536	558	593	604
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1978	1972	2005	2107	2113
Предоставление услуг по ведению домашнего хозяйства, деятельность экстерриториальных организаций и организаций, у которых конкретные виды деятельности не установлены	67	72	76	63	31

Источник: [4].

В Волгограде по состоянию на 1 января 2012 г. на учете в Статистическом регистре хозяйствующих субъектов состоят 30,2 тыс. юридических лиц, филиалов, представительств и

других обособленных подразделений. Поскольку приведены данные на начало календарного года, то имеет место снижение числа предприятий по всем видам деятельности, за исключе-

нием услуг образования, коммунальных, социальных и персональных услуг, что дает не вполне объективную картину. Общее количество организаций по сравнению с началом 2008 г. возросло на 2919 единиц (на 10,7 %).

Значительно возросло число организаций производства и распределения электроэнергии, газа и воды (на 36,7 %), операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг (на 28,1 %), транспорта и связи (на 18,1 %), финансовой деятельности (на 10,3 %). На долю организаций, осуществляющих оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования приходится 34,2 % от общего количества; операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг – 21,1 %; строительство – 11,2 %; обрабатывающие производства – 8,2 %, предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг – 7,0 % от общего количества [4].

Несмотря на количественный рост показателей в сфере услуг, основными проблемам развития предпринимательства остаются недостаточный уровень менеджмента и маркетинга инновационной и коммерческой деятельности предприятий сферы услуг; уровень организации предприятий, не адекватный требованиям рынка; низкий уровень профессиональной подготовки персонала и др. Эти проблемы одновременно выступают в роли факторов, тормозящих становление и развитие сферы услуг в различных отраслях региональной экономики.

Хозяйственная деятельность предприятий сферы услуг должна охватывать решение комплекса задач, в том числе: исследование конъюнктуры рынка услуг; своевременное и качественное обеспечение потребителей услуг в соответствии с договорами (заказами); обеспечение коммуникационных связей всех участников процесса производства и предоставления услуг. При таком подходе становится очевидной необходимость прогнозирования и проведения маркетинговых исследований для формирования планов по расширению ассортимента оказываемых услуг, их структуре, каналах продвижения и сбыта, привлечению потребителей. Трансформация экономических условий страны предъявляет новые требования к управлению предприятиями, изменению его ориентации на качество, рентабельность и ассортимент услуг.

Рыночная среда, в которой осуществляется предпринимательская деятельность, определяет

характеристику сферы услуг. Относительная простота в организации сферы услуг обусловила бурное развитие предпринимательства в данной сфере в последние годы. При этом ключевым фактором развития данной отрасли становится поддержка и создание благоприятных условий для предпринимательской деятельности, что определяет необходимость поддержки предпринимательства в данном секторе со стороны государственных структур.

Сфера услуг сегодня рассматривается многими регионами как прорывная. Одним из важнейших условий развития сектора услуг является профессиональный комплексный подход и желание со стороны руководства регионов заниматься развитием этой социально-значимой сферы экономики. При разработке системы управления предпринимательской деятельностью в сфере услуг региона необходимо учитывать отличительные черты территории, связанные со спецификой ее исторического развития, национальными традициями, особенностями современного состояния региональной экономики, политики и культуры. Такой подход позволит адаптировать применяемые инструменты управления под специфику изменений регионального и отраслевого характера, а предпринимательская деятельность в сфере услуг позволит обеспечить рабочими местами большее число трудоспособного населения региона.

Таким образом, предпринимательская деятельность развивается под воздействием системы внешних и внутренних факторов, которые представляют собой предпринимательскую среду, формирование которой благоприятно скажется не только на деятельности конкретного субъекта предпринимательства, конкурентоспособности региона, но и в целом на решении таких важных социально-экономических задач, как обеспечение высокого уровня занятости, рост социального благосостояния и повышение качества жизни людей.

Представляется, что приоритетными направлениями развития сферы услуг в России на основе формирования благоприятной предпринимательской среды являются: развитие рынка труда и содействие эффективной занятости населения; изменение политики в сфере доходов населения и оплаты труда; совершенствование системы и механизмов кредитования как основы формирования малого предпринимательства. В этой связи предлагается формирование и реализация в каждом субъекте РФ собствен-

ной стратегии регионального развития, способствующей экономическому росту региона, повышающей его конкурентоспособность и эффективность малого предпринимательства в сфере услуг, обеспечивающей вовлечение большего количества населения в оказание платных услуг. Финансирование данной стратегии может осуществляться как за счет частных инвестиций (предпринимательских структур), так и за счет бюджетных ресурсов (средств региональных программ поддержки предпринимательства). При этом необходимо определение приоритетов и критериев распределения финансовых средств для адресных программ поддержки отдельных организаций и конкретных отраслей сферы услуг.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балаева, О. Н. Управление организациями сферы услуг [Текст]: учеб. пособие / О. Н. Балаева, М. Д. Предводителя; Гос. ун-т Высшая школа экономики. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 155 с.
2. Бородин, О. И. О некоторых аспектах реализации Стратегии развития торговли на территории Волгоградской области [Электронный ресурс] / О. И. Бородин. – [2011]. – Режим доступа: <http://shabunin.info/>
3. Голубицкая, М. Региональные особенности и современные тенденции в развитии сферы услуг [Электронный ресурс] / М. Голубицкая. – [2004]. – Режим доступа: <http://www.rau.su/>
4. Город Волгоград в цифрах – 2011 : стат. обзор. / Волгоградстат. – Волгоград, 2012. – 205 с.
5. Грушевский, Д. В. Катализаторы и барьеры инновационного процесса / Д. В. Грушевский, Е. Г. Гущина // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – № 43. – С. 8–14.
6. Дегтерева, В. А. Задачи проблемно-ориентированного стратегического планирования развития сферы услуг региона / В. А. Дегтерева // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2008. – № 2.
7. Дегтерева, В. А. Современные тенденции в развитии и трансформации сферы услуг / В. А. Дегтерева // Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей: труды XIV Междунар. научно-практич. конф. СПбГПУ, 27–29 октября 2009 г. – СПб.: СПбГПУ, 2009.
8. Кондрашов, Е. Г. Факторы формирования предпринимательства в туристической сфере России / Е. Г. Кондрашов // Известия ВГСПУ. – Волгоград, 2011. – Т. 63, № 9. – С. 103–107.
9. Лебедева, Н. Н. Тенденции развития инновационной системы Волгоградской области / Н. Н. Лебедева, Н. В. Лисовская // Вестник ВолГУ. Серия 3. – 2008. – № 1(12).
10. Омарова, К. А. Развитие малого и среднего бизнеса в сфере услуг как фактор экономического роста [Электронный ресурс] / К. А. Омарова. – [2008]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/>
11. Плешакова, М. В. Развитие сферы услуг как фактор экономического роста / М. В. Плешакова, Е. Г. Гущина // Состояние и перспективы экономического развития Южного Федерального округа: сб. матер. межрег. науч.-пр. конф., Ставрополь, 29–30.05.2003 г. / Ставропол. гос. аграр. ун-т и др. – Ставрополь, 2003. – С. 375–379.

УДК 378.1  
ББК Ч484.4

*Н. С. Мушкетова*

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ УНИВЕРСИТЕТА**

### **Волгоградский государственный университет**

В конкурентной борьбе выживает тот, кто умеет быстро реагировать на изменения внешней среды и постоянно совершенствует инновационную деятельность. Инновационная деятельность российских предпринимателей стимулирует спрос на инновации, генерируемые вузами, заинтересованными в стратегическом развитии как на рынке образовательных услуг, так и на рынке инноваций, что позволит вузам сделать необходимый рывок, чтобы занять достойное место в мировом рынке.

*Ключевые слова:* инновации, инновационная стратегия, малые инновационные предприятия, инновационные исследования.

*N. S. Mushketova*

## **STRATEGIC MANAGEMENT OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UNIVERSITY**

### **Volgograd State University**

In competition survives the one who can quickly respond to the changes of the environment, and continuously improve his innovative activity. The innovative activities of Russian entrepreneurs stimulate the demand for innovation, which are generated by universities interested in strategic development in both the educational market and that for innovations. This will enable universities to take its rightful place in the global market.

*Keywords:* innovation, innovation strategy, small innovative companies, innovative research.

Нестабильность экономической конъюнктуры в современных условиях, рост количественных и качественных запросов потребителей

к товарам и услугам, стремительное развитие информационных технологий, повышение роли человеческого капитала, возрастание неопреде-

ленности среды образовательных рынков, связанное с изменением законодательства и демографическими тенденциями, и тому подобное приводят к переосмыслению содержания стратегического управления университетом, основанного на прогрессивных подходах к оценке и прогнозированию эффективности принимаемых управленческих решений. В таких условиях цели, задачи и направления стратегии должны непрерывно уточняться и совершенствоваться в соответствии с требованиями изменения рыночной среды.

Анализ хозяйственной, финансовой и маркетинговой деятельности университета служит необходимой предпосылкой разработки стратегических решений, определяет его развитие на современных рынках образовательных услуг и инновационных продуктов. «От глубины проработки и анализа каждого этапа инновационной деятельности предприятия зависит качество разрабатываемой стратегии и ее реализуемость» [11]. В своей статье «Что такое инновационная фирма?» профессор А. Юданов заметил, что «в практическом контексте степень инновационности той или иной фирмы или отрасли обычно сводится к легко измеряемым сторонам их технологической активности: уровню расходов на НИОКР, численности исследовательского персонала или числу зарегистрированных патентов» [15]. Но инновационную активность университетов аналитики предлагают рассматривать в системном аспекте и во всем многообразии ее проявлений, как так называемое «предпринимательство, основанное на знании» [11].

В национальном отчете по результатам Глобального мониторинга предпринимательства в России применительно к благоприятным временным тенденциям было отмечено: «За два последовательных года (2007–2008 гг.) среди опрошенных владельцев малого бизнеса ни один не расценил свой продукт как инновационный» [5], то есть степень инновационности малого бизнеса была достаточно низкой. Но уже в ходе исследования, предпринятого в 2009 г., выяснилось, что для предприятий с оборотом 10–100 млн долл., переросших размеры малого инновационного бизнеса, главным тормозом развития становятся не недостатки инновационных ресурсов, а ограниченные масштабы рынка. Государственные заказы не расширяют спрос, а перекачивают средства бюджета [6; 14].

Пионерам инновационного бизнеса становятся предприятия и фирмы, не имеющие соб-

ственных НИОКР, а использующие чужие инновации для решения собственных проблем, это быстро растущие фирмы, дающие стабильный прирост производства на 20 и более процентов в год. Для таких фирм английский бизнесмен и экономист Д. Берч в 1980-е гг. ввел в обращение термин «газели» [16]. Они достигают предельно эффективного соотношения итогового результата и затрат на его достижение; их инновации, хотя относятся к категории низко технологичных, нельзя считать второсортными. В российской экономике именно инновации таких организаций, как «газели» могут носить массовый характер, играя роль своеобразных «рабочих лошадок» в процессе модернизации экономики. В роли таких «газелей» в российской экономике могут выступать как раз вузы, организуя в своей структуре малые инновационные предприятия (МИП), которые нацелены не только на решение инновационных проблем университета и региональных предприятий, но и на повышение привлекательности университета на рынке образовательных и исследовательских услуг. Кроме того, косвенные издержки таких предприятий могут не учитываться в себестоимости продуктов МИП, так как их покрытие будет происходить за счет основной деятельности вуза, что в конечном итоге сделает эти продукты более конкурентоспособными.

Разработка инновационной стратегии малого инновационного предприятия проходит несколько этапов:

- анализ инновационного потенциала вуза;
- выработка концепции инновационного развития;
- формулировка целей и задач;
- SWOT-анализ, который выявляет баланс внутренних особенностей предприятий и действующих на него внешних факторов в благоприятных или неблагоприятных направлениях;
- обоснование и выбор стратегии инновационного развития;
- начальный этап реализации инновационной стратегии;
- корректировка инновационной стратегии;
- завершающий этап инновационной стратегии, оценка эффективности и получение прибыли.

При этом ряд экономистов отмечает важность «нулевого этапа» – предпроектных инновационных исследований. В фазе предпроектных исследований анализируются требования

рынка. Сюда включаются анализ проблемы и ее симптомов (ощущение несовершенства деятельности предприятия); сбор данных, на основе которых общая концепция проверяется в деталях, устанавливается ее реалистичность, приблизительный объем работ по внедрению инноваций, масштаб расходов, сроки исполнения. Затем следует формулировка проблемы, определяющей цели и задачи предприятия в стратегическом плане, далее следует теоретическая разработка возможных решений и их оценка. И. И. Грошева в своей статье, посвященной данной теме, предупреждает, что на решение по принятию той или иной инновационной стратегии должна влиять и мера упущенной выгоды от реализации других альтернатив, и величина расходов на осуществление избранного решения [3]. Университеты, в структуре которых имеется факультеты или кафедры управления, располагают арсеналом трудовых, научных и методических ресурсов для исследования инновационного потенциала, внешней и внутренней среды для разработки инновационной стратегии.

К наиболее важным источникам информации для анализа инвестиционно-инновационной деятельности вуза относятся:

- планы различных видов деятельности, включая научную, инвестиционную, финансовую, маркетинговую;
- нормы и нормативы расхода материально-энергетических, трудовых, финансовых ресурсов;
- данные бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности;
- правовая, налоговая, финансовая информация;
- отчеты о научно-исследовательской работе университета и его факультетов, отчеты по грантам.

При осуществлении инновационной деятельности трудно переоценить значение управленческого контроля. Основой управленческих решений также является анализ. Если в течение первой фазы собираются данные о колебаниях рынка, то в инвестиционной фазе анализируется финансовое состояние, возможность привлечения средств извне и прочее, в эксплуатационной фазе анализу подлежат результаты инновационной деятельности. Для вычисления эффективности инновационной стратегии предприятия, по мнению специалистов, простой в вычислениях, но неочевидный по содержа-

нию, монопоказатель затрат на НИОКР нужно заменить системой индикаторов, улавливающих все формы инновационных фирм: создание, распределение и применение инноваций.

Теория и практика управления инновационной деятельностью оперируют широким набором методов количественного анализа влияния организационных и производственных факторов на результат деятельности всех участников проекта, позволяющих найти близкие к оптимальным решениям [1; 10].

Наиболее часто используются математические методы, в основе которых лежат модели исследования операций: корреляционно-регрессионный анализ, математическое моделирование и программирование, метод экспертных оценок и другие.

Между тем экономисты постоянно ищут более совершенные методы и способы анализа инновационной деятельности организации. Так, В. И. Лившиц для непосредственной оценки инновационных проектов предлагал взамен традиционных собственные критерии типа «реальной чистой будущей» или «реальной чистой современной» стоимости, «реальной внутренней нормы доходности». Таким образом, вместо критерия оценки эффективности проектов по чистой приведенной стоимости предлагается более естественный для экономики России критерий – выбор варианта проекта, который обеспечивает получение на выходе максимальной суммы денег при реальных возможностях их реинвестирования в пределах жизненного цикла проекта. С точки зрения В. И. Лившица, эффективный проект обеспечивает положительное сальдо между реально накопленной к его окончанию величиной капитала (будущей стоимостью проекта) и совокупной альтернативной стоимостью использованных средств, выраженных как в финансовом, так и в матричном виде, когда то и другое оценено по альтернативной стоимости. При этом считается нецелесообразным добавление к дисконту «премии за риск», то есть использование в нестандартной экономике традиционных методов оценки проектов может приводить к ошибкам и искажать, соответственно, направление инновационной деятельности предприятия [9].

Интересный подход к выбору модели стратегического управления малым инновационным предприятием разработал коллектив авторов под руководством А. А. Сотникова. Они предлагают вместо популярной модели для

анализа портфеля продуктов и бизнес-планов Бостонской консалтинговой группы (модель BCG) свою, более простую и наглядную. Они считают, что модель BCG предполагает целый ряд допущений, которые искажают общую картину. Кроме того, ось скорости роста объема продукции как главной характеристики привлекательности рынка не позволяет нанести на нее позиции малого инвестиционного предприятия, если это предприятие находится только на начальных этапах инновационного развития [12].

Ими предложена трехмерная матрица выбора стратегии для МИП, в основу построения осей которой закладываются следующие оценки:

**OX** – степени развития продуктового компонента, что фактически связано с оценкой жизненного цикла бизнес-идеи или технической идеи, заложенной в ее основу;

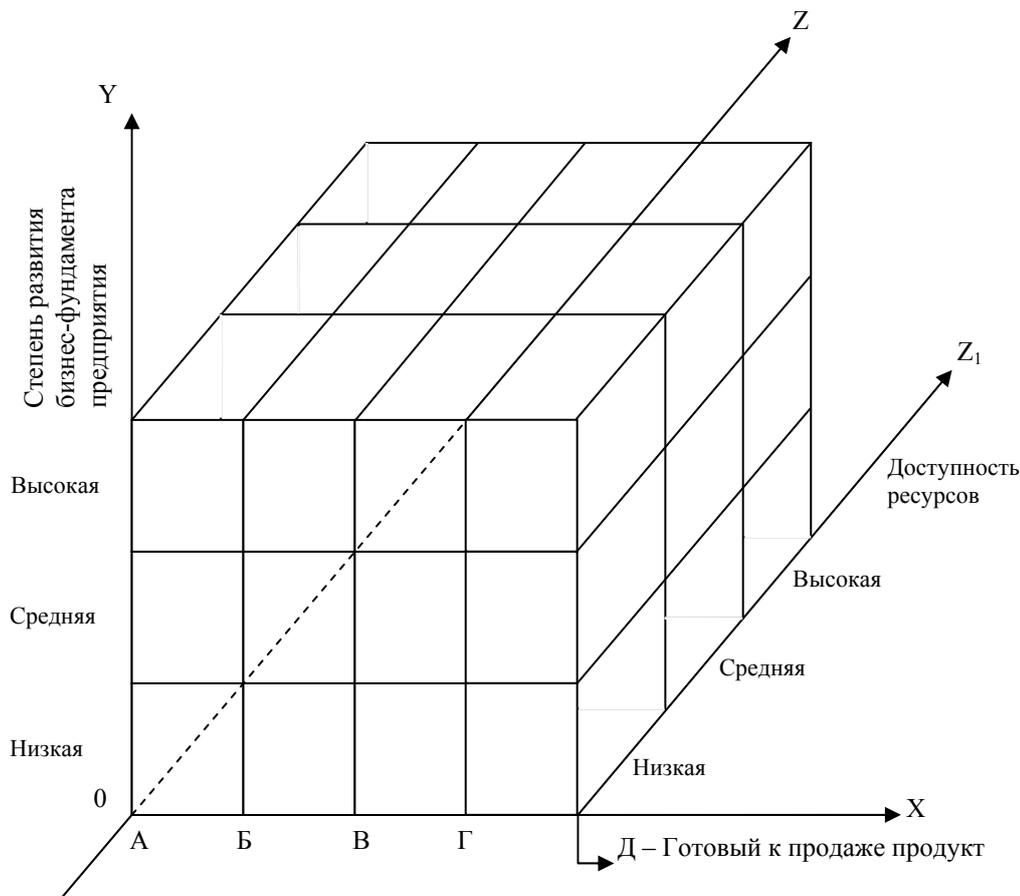
**OY** – оценка жесткости бизнес-фундамента, которая определяется степенью развития внутренних элементов предприятия, формирующих его потенциал, а значит, конкурентоспособность;

**OZ** ( $OZ_1$ ) – показатель доступности и достаточности ресурсов как ключевая характери-

ка привлекательности внешней среды (см. рисунок).

Совокупность и градуировка осей дает направление в стратегическом анализе, а матричная структура и совокупность позиций создают поле для выбора наилучшей стратегии. Совокупность комбинаций возможных координат каждой из осей составляет пространство стратегического выбора, предусматриваемого ею 45 стратегических позиций. Составляющие трехмерную матрицу блоки – это оценка текущего положения предприятия. Вышеуказанные авторы дают возможные рекомендации для практического использования:

- продолжение бизнеса самостоятельно (с собственным производством, использованием субконтрактинга, аутсорсинга по основным производственным операциям и т. д.);
- продажа лицензий на разработки (полная или частичная);
- совместное предприятие с мелким и/или предприятием-партнером;
- развитие еще одной идеи для осуществления дискретно-непрерывной стратегии;



Трехмерная матрица выбора стратегии малых инновационных предприятий:  
 А – техническая бизнес-идея; Б – НИР; В – ОКР; Г – образец (технология); Д – готовый к продаже продукт

– отложить в архив и наращивать мощности для инновационного рывка.

Привлекательность использования такой матрицы состоит в том, что она проста в построении и наглядна, а также пригодна для использования как начинающим свою деятельность предприятиям, так и уже успешно действующим. Возможно ее использование и внутрикорпоративными инновационными группами.

Экономисты Э. И. Крылов и И. В. Журавкова впервые в отечественной литературе предлагают методику оценки инновационной эффективности с учетом особенностей, обусловленных тем, что в создании и исполнении инновационной идеи, как правило, задействован более широкий круг участников, по сравнению с инвестиционным проектом: инвесторы, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, проектные организации, заводы-изготовители новой продукции и ее потребители [8]. Кроме того, достижение конечного результата инновационного предприятия связано с более высоким риском по сравнению с осуществлением инвестиционного проекта. Особенности, выявляемые И. Журавковой и Э. Крыловым:

1. Необходимо учитывать не только общую массу дохода (полезный результат), который можно получить за весь срок полезного использования нововведения, но и прирост в среднем с аналогом. Это означает, что при технико-экономическом обосновании наилучшего варианта инновации следует исходить как из теории сравнительной оценки эффективности, так и из теории абсолютной эффективности. Базируясь на теории сравнительной эффективности, отбирают наилучший вариант из возможных, а затем производят расчет оценочных показателей абсолютной эффективности инновации. Такой подход необходим также для определения влияния выбранной инновации на экономические показатели хозяйственной и финансовой деятельности предприятия.

2. При оценке эффективности инновации рекомендуется различать: расчетный год внедрения, первый год после окончания нормативного срока освоения нововведения, начальный год срока полезного использования нововведения, последний год срока полезного использования инновации. В качестве расчетного года принимают второй или третий календарный год серийного выпуска новой продукции или второй год использования новой технологии, новых методов организации управления, произ-

водства, труда. Для оценки инновационного проекта сложно принимать в качестве начального срока полезность использования, так как единовременные затраты на его использование могут осуществляться в течение многих лет. При этом одновременно осуществляются затраты и получается полезный результат, в частности, это касается крупномасштабных проектов. Исходя из этого, при оценке эффективности инновации все затраты (текущие и единовременные), а также результаты приводятся к расчетному году. При этом используются как коэффициенты дисконтирования, так и коэффициенты наращивания.

3. При оценке эффективности нововведений в отличие от оценки эффективности инвестиций следует значительно большее внимание уделять процессу выбора наилучшего варианта из числа возможных. При этом необходимо обеспечить сопоставимость не только по фактору времени, но и по объему производства новой продукции (работ) и по качественным, социальным и экологическим факторам.

За базу для сравнения при отборе вариантов принимаются:

– на этапе формирования портфеля НИОКР с помощью технологии бенчмаркинга принятие решения о постановке на производстве нововведения основывается на показателях лучшей техники, спроектированной в России и за рубежом, которая может быть закуплена в необходимом количестве или разработана и произведена на основе лицензии в России. (В случае отсутствия аналогов в качестве базы для сравнения принимаются показатели лучшей техники, производимой в России);

– на этапе формирования планов по освоению нововведения – показатели заменяемой техники (аналогичного товара);

– на этапе технико-экономического обоснования выбора лучшего варианта должен соблюдаться подход, учитывающий интересы производителей, инвесторов и государства, что предполагает:

а) проведение оценки эффективности с учетом сопутствующих позитивных и негативных результатов в других сферах народного хозяйства, включая социальную, экологическую и внешнеэкономическую сферы;

б) проведение расчетов экономической эффективности по всему циклу разработки.

В. В. Жиделева и Ю. Н. Каптейн предлагают уточнить результаты комплексного анализа

инновационной деятельности предприятия математическим методом, учитывая разность между фактическими и планируемыми показателями. Они его назвали «Метод цепных подстановок». Его сущность состоит в том, что в формуле, устанавливающей зависимость между общим показателем и частным показателем, влияющим на него, показатель, степень влияния которого изменяется, подставляется один раз по отчетной величине, а другой раз – по базисной. И по разнице между величинами определяется степень влияния частного показателя на общий показатель. Так поступают поочередно с каждым показателем, устанавливая общую величину отклонения общего показателя. При этом следует соблюдать правила: при изменении влияния первого частного показателя все остальные принимаются по базисной величине, а при измерении последующих факторов показатели, уже измеренные ранее, вводятся пооче-

редно в формулу по цепочке. Еще не измеренные – сохраняют базисное значение [4].

Структура инновационных проектов, должна содержать дополнительную информацию о факторах повышения риска и неопределенности, возникающих в ходе их выполнения, а также о влиянии этих факторов на изменение безрисковой нормы дисконта.

Для расчета и оценки факторов риска и неопределенности инновационного проекта в процессе его реализации П. Л. Виленский, В. И. Лившиц, Е. Р. Орлова и С. А. Смолин предложили оригинальную схему учета таких факторов, их градации и приблизительной процентной стоимости, где учитываются неопределенности проведения НИОКР, недостатки применяемой технологии, непредсказуемость объемов спроса и цен на будущую продукцию, цикличность внешней среды и процесса освоения применяемого оборудования [2] (см. таблицу).

Структура стратегического производственного решения [7]

Проблема	Суть проблемы	Последовательность решения	Условия принятия решений
Выбор товаров и рынков, оптимизирующих возврат инвестиций предприятия	Неоптимальное распределение ресурсов по альтернативным товарам и рынкам	Постановка целей и задач. Стратегия диверсификации. Стратегия решения. Административная стратегия. Финансовая стратегия. Метод роста. Время роста. Ключевое решение	Централизованные решения; незнание части информации; решение не повторяются; решения не ведут к появлению подобных же решений

Обычно специалисты прибегают к статистическому методу выявления результативности инновационной стратегии на том или ином участке ее осуществления и определения степени влияния выявленных на данный момент рисков, то есть для наблюдения за течением инновационной деятельности предприятия используются методы и формулы, принятые в инвестиционно-производственной сфере. Данный прием оправдывает себя в ситуациях, когда затраты и результаты неравномерно распределяются по годам реализации инновационных стратегий. По мнению экономиста Ф. Файберга, в этом случае применение статистического метода недостаточно: не в полной мере учитывается временной аспект стоимости денег и факторы, связанные с инфляцией и риском. Одновременно усложняется процесс проведения сравнительного анализа проекта и фактических данных по годам исполнения планов инновационной стратегии. В данном случае, по мнению Ф. Файберга, простота и доступность

для понимания специалистами, высокая скорость расчета эффективности и рисков, доступность получения необходимых данных не искупается не совсем достоверными в данный момент результатами [13].

В такой сложной ситуации, когда оценка эффективности реализации инновационной стратегии не является объективной и не позволяет учитывать весь комплекс факторов влияния на инновационное предприятие, действующее в динамичных экономической, политической и технологической средах, значимая роль малых инновационных предприятий в структуре высших учебных заведений не подвергается сомнению, так как его кадровый, научный, инновационный потенциал дает возможность избежать недостатков необъективной оценки и рисков инновационной деятельности.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аракелова, И. В. Концепция ценностного управления в структурах малого предпринимательства / И. В. Ара-

келова // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 16 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2012. – С. 96–100.

2. *Виленский, П. Л.* Оценка эффективности инновационных проектов / П. Л. Виленский, В. И. Лившиц, Е. Р. Орлова, С. А. Смолин. – М.: Дело, 2008. – 246 с.

3. *Грошева, И. И.* Роль маркетинга в управлении инновационной деятельностью малых и средних предприятий / И. И. Грошева // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 6. – С. 17.

4. *Жиделева, В. В.* Экономика предприятия / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 133 с.

5. Жизненный цикл малого предприятия / под общ. редакцией А. А. Шамрая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innocentr-samara.ru/files/Giznenniy%20cikl%20malogo%20pridpriytia.pdf>

6. *Имамудинов, И.* Пройти пубертатный период [Электронный ресурс] / И. Имамудинов, С. Розмирович, Д. Медовников // Эксперт. – 2009. – № 2 (641). – Режим доступа: [http://expert.ru/expert/2009/02/proiti\\_pubertatnyy\\_period/](http://expert.ru/expert/2009/02/proiti_pubertatnyy_period/).

7. *Киселев, Е.* Управление инновационным развитием на машиностроительном предприятии / Е. Киселев, Т. Коркина // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 1. – С. 127–134.

8. *Крылов, Э. И.* Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия / Э. И. Крылов, И. В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2011. – С. 76–117.

9. *Лившиц, В. И.* Каких ошибок следует избегать при оценке инвестиционных проектов / В. И. Лившиц // Вопросы экономики. – 2011. – № 9. – С. 8.

10. *Мушкетова, Н. С.* Роль и место инновационных процессов в социально-экономическом развитии общества / Н. С. Мушкетова, Е. С. Бурькин // Известия ВолгГТУ : межвуз. сб. науч. ст. № 6 / ВолгГТУ. – Волгоград, 2006. – Т. 11. – С. 37–41.

11. *Окатов, Ю. Э.* Приоритетные подходы к формированию инновационной стратегии развития промышленных предприятий: автореф. дис. ... д-ра экон. наук / Ю. Э. Окатов. – М., 2012. – С. 28.

12. *Сотников, А. А.* Современная модель стратегического управления малым инновационным предприятием / А. А. Сотников, С. Е. Шкуратов, А. М. Шкуратова // Инновационный менеджмент. – 2012. – № 4. – С. 78–83.

13. *Файберг, Ф.* Финансовый контролинг. Концепция финансовой стабильности фирмы / Ф. Файберг // Финансовая газета. – 1999. – № 13.

14. *Юданов, А.* Вторая половинка модернизации [Электронный ресурс] / А. Юданов // Эксперт. – 2011. – № 20 (754). – Режим доступа: <http://expert.ru/expert/2011/20/vtoraya-polovinka-modernizatsii/>

15. *Юданов, А.* Что такое инновационная фирма? / А. Юданов // Вопросы экономики. – 2012. – № 7. – С. 30.

16. *Birch, D. Gazelles* / D. Birch, J. Medoff // Labor Markets, Employment Policy and Job Creation / A. R. Levenson (Eds.). – Westview: Boulder, 1994. – P. 159–168.

*Т. В. Калашикова, М. А. Кудрявцева*

## **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ТАРИФА ПО ОСАГО**

**Национальный исследовательский Томский политехнический университет**

ОСАГО является обязательным видом страхования и учитывает многочисленные факторы, разработанные и утвержденные Росстрахнадзором. В статье рассматривается влияние различных факторов на формирование тарифа по ОСАГО; пересматривается величина коэффициентов при данных факторах, а также выявляются те, которые влияют на величину выплат, но при расчете тарифа не учитываются. Исходя из проведенного исследования, наибольшее воздействие на величину страхового возмещения оказывает стаж вождения.

*Ключевые слова:* страхование, ОСАГО, факторы, тариф

*T. V. Kalashnikova, M. A. Kudryavtseva*

## **THE ANALYSIS OF THE FACTORS AFFECTING CMTPL TARIFFS**

**Tomsk National Research Polytechnic University**

The CMTPL is an obligatory type of insurance, which regards numerous factors developed and approved by the Russian Insurance Supervision Service. The article discusses the influence of various factors on tariff formation due to the CMTPL. Referring to the importance of such factors, the values of coefficients are recalculated. The authors reveal those factors which affect a size of payments and which are not considered at tariff calculation. The research conducted demonstrates that a driving experience has the greatest impact on the value of insurance compensation.

*Keywords:* Insurance, CMTPL, factors, tariff.

На сегодняшний день разговоры на тему обязательного страхования автогражданской ответственности по-прежнему актуальны. Пожалуй, самой важной темой для обсуждения остается «тарифный вопрос», ведь подавляющему большинству автовладельцев крайне важно то, сколько придется заплатить за страховку.

Несмотря на то, что Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» вступил в силу 1 июля 2003 г., до сих пор ежегодно вносятся изменения в существующий порядок расчета страховых тарифов [1]. Это свидетельствует о том, что законодательство по ОСАГО несовершенно, и требует

постоянных поправок. Так, последнее изменение было внесено в июле 2011 г. и повлекло повышение тарифа практически на 6 %.

Поскольку страхование автогражданской ответственности является обязательным видом страхования, все страховые компании обязаны использовать одинаковые методики расчета страховых тарифов, разработанные и утвержденные Росстрахнадзором и учитывающие многочисленные факторы: мощность двигателя машины, тип транспортного средства, территория преимущественного использования, марка (модель) автомобиля, срок страхования, количество страховых событий или их отсутствие в течение предыдущих лет страхования, возраст, водительский стаж, период использования автомобиля и т. д.

Исходя из вышеизложенного, встает вопрос: какой из факторов в большей, а какой в меньшей степени влияет на формирование тарифа по ОСАГО? Исходя из важности факторов, необходимо пересмотреть величину коэффициентов при данных факторах, а также выявить те, которые влияют на величину выплат, но при расчете тарифа не учитываются.

Самая употребляемая и наиболее простая из моделей, учитывающих множество факторов – модель множественной линейной регрессии. В регрессионных моделях в качестве объясняющих переменных часто приходится использовать не только количественные (определяемые численно), но и качественные переменные, влияние такого фактора выражается в виде фиктивной (искусственной) переменной, которая отражает два противоположных состояния качественного фактора. В этом случае фиктивная переменная может выражаться в двоичной форме:  $D = \begin{cases} 0, & \text{фактор не действует;} \\ 1, & \text{фактор действует.} \end{cases}$

Для проведения анализа были взяты данные общества с ограниченной ответственностью «Страховая корпорация "Коместра-Томь"», образованного в 1993 г. [2]. Компания «Коместра-Томь» на страховом рынке, находясь уже около 20 лет, динамично развивается и занимает первые места в рейтингах страховых компаний Сибирского региона. Ежегодно заключается более 75 тысяч договоров страхования, ежемесячные страховые выплаты по рисковому виду страхования составляют свыше 3 млн. руб.

Предлагается провести анализ влияния факторов на величину страховых выплат по ОСАГО на основании статистических данных по 35000 договорам, заключенным за два пол-

ных года, из которых 3517 с выплатами. Предоставленные данные включают в себя: сумму страховых выплат, сумму собранных премий, стаж вождения, пол водителя, год выпуска автомобиля и марку автомобиля.

В первую очередь необходимо по каждому договору страхования вычислить сумму заработной платы компанией премии. Для этого для всех договоров, начиная с 2 января первого года, необходимо умножить сумму собранной премии на долю года, оставшуюся до 31 декабря. Доля года может быть вычислена с помощью встроенной функции пакета Excel ДОЛЯГОДА. Для договоров, заключенных до 2 января, сумма собранной премии уже равна сумме заработной платы премии.

Различные факторы в модели будут являться объясняющими переменными ( $X_1$  – заработанные премии;  $X_2$  – стаж вождения;  $X_3$  – пол водителя;  $X_4$  – год выпуска автомобиля;  $X_5$  – марка автомобиля), а страховые выплаты – объясняемой переменной  $Y$ .

Переменные  $X_3$  и  $X_5$  являются качественными, поэтому в модели они будут выражаться в виде фиктивных переменных:

$$X_3 = \begin{cases} 0, & \text{мужской пол} \\ 1, & \text{женский пол} \end{cases};$$

$$X_5 = \begin{cases} 0, & \text{автомобиль иностранной марки} \\ 1, & \text{автомобиль отечественной марки} \end{cases}.$$

Наибольшие трудности в использовании аппарата множественной регрессии возникают при наличии мультиколлинеарности факторов, когда более чем два фактора связаны между собой линейной зависимостью, то есть имеет место совокупное воздействие факторов друг на друга. Чем сильнее мультиколлинеарность факторов, тем менее надежна оценка распределения суммы объясненной вариации по отдельным факторам с помощью метода наименьших квадратов [3, с. 46].

Для оценки мультиколлинеарности факторов может использоваться матрица парных коэффициентов корреляции между факторами. Составить эту матрицу с помощью встроенной функции пакета Excel КОРРЕЛ (табл. 1).

Если между факторами существует высокая корреляция, то нельзя определить их изолированное влияние на результативный показатель и параметры уравнения регрессии оказываются не интерпретируемыми. Одновременное включение таких факторов в модель нецелесообразно. Однако из полученной матрицы видно, что факторы не коррелируют друг с другом.

Таблица 1

Матрица парных коэффициентов корреляции между факторами

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
Y	1					
X1	0,158	1				
X2	-0,797	-0,140	1			
X3	0,31	0,105	-0,289	1		
X4	0,202	0,09	-0,039	0,060	1	
X5	0,108	-0,228	0,105	-0,173	-0,13	1

Включаемые во множественную регрессию факторы должны объяснить вариацию независимой переменной. Если строится модель с набором факторов, то для нее рассчитывается показатель детерминации, который фиксирует долю объясненной вариации результативного признака за счет рассматриваемых в регрессии факторов. Если коэффициент детерминации не увеличивается при включении в модель очередного фактора и данные показатели практически не отличаются друг от друга, то включаемый в анализ фактор не улучшает модель и практически является лишним фактором. насыщение модели лишними факторами не только не снижает величину остаточной дисперсии и не увеличивает показатель детерминации, но и приводит к статистической незначимости параметров регрессии по критерию Стьюдента.

Для построения моделей множественной регрессии используется встроенная функция пакета Excel ЛИНЕЙН. Параметры модели будут представлены в виде таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Общий вид параметров модели множественной регрессии

$b_m$	$b_{m-1}$	...	$b_2$	$b_1$	$b_0$
$Sb_m$	$Sb_{m-1}$	...	$Sb_2$	$Sb_1$	$Sb_0$
$R^2$	$Sy$				
$F$	$df$				
$ssreg$	$ssresid$				

Сначала построить уравнение парной регрессии с фактором X2 – стаж вождения, поскольку этот фактор имеет наибольшее значение коэффициента корреляции с результативным показателем. Полученные результаты представлены в табл. 3.

Таблица 3

Параметры модели парной регрессии с фактором X2

$b_1 = -1599,682761$	$b_0 = 74329,13267$
$Sb_1 = 20,44342811$	$Sb_0 = 339,4840304$
$R^2 = 0,635295658$	$Sy = 11742,99192$
$F = 6122,943932$	$df = 3515$
$ssreg = 8,44341E+11$	$ssresid = 4,84711E+11$

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии) и X2 (стаж вождения) (табл. 4).

Таблица 4

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1 и X2

$b_2 = -1586,419272$	$b_1 = 0,790643266$	$b_0 = 72352,79698$
$Sb_2 = 20,58890425$	$Sb_1 = 0,172187461$	$Sb_0 = 547,5826921$
$R^2 = 0,637470858$	$Sy = 11709,58605$	
$F = 3089,506938$	$df = 3514$	
$ssreg = 8,47232E+11$	$ssresid = 4,8182E+11$	

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии), X2 (стаж вождения) и X3 (пол водителя) (табл. 5).

Таблица 5

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1, X2 и X3

$b_3 = 4470,301708$	$b_2 = -1539,304357$	$b_1 = 0,697702805$	$b_0 = 71224,40404$
$Sb_3 = 562,634547$	$Sb_2 = 21,25329036$	$Sb_1 = 0,17108557$	$Sb_0 = 561,0769149$
$R^2 = 0,643870428$	$Sy = 11607,42547$		
$F = 2117,129075$	$df = 3513$		
$ssreg = 8,55737E+11$	$ssresid = 4,73315E+11$		

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии), X2 (стаж вождения), X3 (пол водителя) и X4 (год выпуска автомобиля) (табл. 6).

Таблица 6

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1, X2, X3 и X4

$b_4 = 1,56036141$	$b_3 = 4046,615303$	$b_2 = -1534,95939$	$b_1 = 0,465207081$	$b_0 = 14528,24032$
$Sb_4 = 0,091887022$	$Sb_3 = 541,5197422$	$Sb_2 = 20,43556545$	$Sb_1 = 0,165058932$	$Sb_0 = 3382,039399$
$R^2 = 0,670892884$	$Sy = 11159,95241$			
$F = 1789,824415$	$df = 3512$			
$ssreg = 8,91651E+11$	$ssresid = 4,374E+11$			

Таблица 7

Параметры модели множественной регрессии с факторами X1, X2, X3, X4 и X5

$b_5 = 10120,7324$	$b_4 = 1,802530113$	$b_3 = 5875,505556$	$b_2 = -1552,045737$	$b_1 = 1,307153585$	$b_0 = -75,58806927$
$Sb_5 = 370,102895$	$Sb_4 = 0,083911327$	$Sb_3 = 496,2818124$	$Sb_2 = 18,56807551$	$Sb_1 = 0,153019711$	$Sb_0 = 3117,319342$
$R^2 = 0,72867988$	$Sy = 10134,36515$				
$F = 1885,88669$	$df = 3511$				
$ssreg = 9,6845E+11$	$ssresid = 3,60599E+11$				

Построить уравнение множественной регрессии с факторами X1 (заработанные премии), X2 (стаж вождения), X3 (пол водителя), X4 (год выпуска автомобиля) и X5 (марка автомобиля) (табл. 7).

Из представленных таблиц видно, что при включении в модель каждого следующего фактора коэффициент детерминации ( $R^2$ ) увеличивается, а это означает, что каждый из включаемых факторов улучшает модель.

Таким образом, уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = -75,588 + 1,307 \cdot X_1 - 1552,046 \cdot X_2 + 5875,506 \cdot X_3 + 1,803 \cdot X_4 + 10120,723 \cdot X_5.$$

Необходимо оценить значимость полученного уравнения регрессии. Для проверки статистической значимости в целом уравнения множественной регрессии используется  $F$ -критерий Фишера [3, с. 182]. Расчетное значение  $F$ -критерия сравнивается с критическим  $F_{кр}$ . Значение  $F_{кр}$ , исходя из требуемого уровня значимости  $\alpha$  (0,05) и чисел степеней свободы  $v_1 = m$  и  $v_2 = n - m - 1$  (где  $n$  – объем выборки, а  $m$  – число параметров уравнения), определяется на основе распределения Фишера. Если  $F > F_{кр}$ , то уравнение регрессии статистически значимо. В данном случае  $F = 1885,89$ , а  $F_{кр} = 2,21$  ( $v_1 = 5$ ,  $v_2 = 3511$ ). И это означает, что уравнение регрессии статистически значимо.

Также важной задачей статистического анализа построенной модели является установле-

ние значимости параметров уравнения регрессии. Эта задача решается при помощи отношений, называемых  $t$ -статистикой:

$$t_i = \frac{b_i}{Sb_i}, \quad i = \overline{1, m}.$$

В случае если  $|t| > t_{\frac{\alpha}{2}, n-m-1}$ , то статистическая значимость соответствующего коэффициента регрессии подтверждается. Значения  $t_{\frac{\alpha}{2}, n-m-1}$  находятся в зависимости от уровня значимости и числа степеней свободы  $v$ .

Для пятифакторной модели:

$$|t_1| = \left| \frac{b_1}{Sb_1} \right| = 8,542;$$

$$|t_2| = \left| \frac{b_2}{Sb_2} \right| = 83,587;$$

$$|t_3| = \left| \frac{b_3}{Sb_3} \right| = 11,839;$$

$$|t_4| = \left| \frac{b_4}{Sb_4} \right| = 21,481;$$

$$|t_5| = \left| \frac{b_5}{Sb_5} \right| = 27,346.$$

Критическое значение  $t$ -статистики:  $t_{кр} = 1,96$  ( $\alpha = 0,05$ ;  $v = n - m - 1 = 3511$ ).

Таким образом, все параметры полученного уравнения регрессии статистически значимы.

Необходимо найти стандартизированные коэффициенты регрессии ( $\beta$ -коэффициенты). Стандартизированные коэффициенты регрессии  $\beta_i$  сравнимы между собой. Сравнивая их друг с другом, можно ранжировать факторы по силе их воздействия на результат. В этом основное достоинство стандартизированных коэффициентов регрессии в отличие от коэффициентов «чистой» регрессии, которые несравнимы между собой.

Матрица парных коэффициентов корреляции позволяет найти уравнение регрессии в стандартизированном масштабе:

$$t_Y = \beta_1 t_{X_1} + \beta_2 t_{X_2} + \beta_3 t_{X_3} + \beta_4 t_{X_4} + \beta_5 t_{X_5},$$

где  $t_Y, t_{X_1}, \dots, t_{X_5}$  – стандартизированные переменные:  $t_Y = \frac{Y - \bar{Y}}{\sigma_Y}$ ;  $t_{X_i} = \frac{X_i - \bar{X}_i}{\sigma_{X_i}}$ , для которых

среднее значение равно нулю, а среднее квадратическое отклонение равно единице.

Для того, чтобы найти стандартизированные коэффициенты, необходимо решить систему линейных уравнений:

$$\begin{cases} \beta_1 + r_{12} \beta_2 + r_{13} \beta_3 + r_{14} \beta_4 + r_{15} \beta_5 = r_{1Y} \\ r_{21} \beta_1 + \beta_2 + r_{23} \beta_3 + r_{24} \beta_4 + r_{25} \beta_5 = r_{2Y} \\ r_{31} \beta_1 + r_{32} \beta_2 + \beta_3 + r_{34} \beta_4 + r_{35} \beta_5 = r_{3Y} \\ r_{41} \beta_1 + r_{42} \beta_2 + r_{43} \beta_3 + \beta_4 + r_{45} \beta_5 = r_{4Y} \\ r_{51} \beta_1 + r_{52} \beta_2 + r_{53} \beta_3 + r_{54} \beta_4 + \beta_5 = r_{5Y} \end{cases},$$

где  $r_{ij}$  – коэффициенты линейной корреляции для переменных  $X_i$  и  $X_j$ ;  $r_{iY}$  – коэффициент корреляции для переменных  $X_i$  и  $Y$ .

Записать систему уравнений в матричной форме и решить ее методом обратной матрицы:

$$A \cdot X = B \Rightarrow X = A^{-1} \cdot B$$

Тогда уравнение регрессии в стандартизированном масштабе примет следующий вид:

$$t_Y = 0,078 \cdot t_{X_1} - 0,773 \cdot t_{X_2} + 0,11 \cdot t_{X_3} + 0,19 \cdot t_{X_4} + 0,251 \cdot t_{X_5}.$$

Наибольшее воздействие на величину страхового возмещения ( $Y$ ) оказывает стаж вождения (фактор  $X_2$ ). Поскольку значение коэффициента при факторе  $X_2$  отрицательное, то зависимость обратная, то есть чем больше стаж вождения, тем меньше сумма выплаты, и наоборот. Остальные факторы влияют на величину страхового возмещения в гораздо меньшей степени. Самое слабое влияние оказывает величина страхового тарифа (фактор  $X_1$ ).

Как уже отмечалось выше, по оценкам некоторых экспертов, необходимо двукратное повышение тарифа для молодых водителей. В то же время Российский союз автостраховщиков предлагал значительно меньшее повышение – около 6 %, что и произошло в июле 2011 г. (табл. 8).

Результаты проведенного анализа показали, что стаж вождения достаточно сильно влияет на размер страховых выплат, а значит, дифференциация тарифа в зависимости от стажа вождения является обоснованной мерой.

Таблица 8

Повышение тарифов для молодых и неопытных водителей – коэффициент КВС

Возраст и стаж водителя транспортного средства	До 28.07.2011 г.	С 28.07.2011 г.
До 22 лет включительно со стажем вождения до 3 лет включительно	1,7	<b>1,8</b>
Более 22 лет со стажем вождения до 3 лет включительно	1,5	<b>1,7</b>
До 22 лет включительно со стажем вождения свыше 3 лет	1,3	<b>1,6</b>
Более 22 лет со стажем вождения свыше 3 лет	1	1

В Российский союз автостраховщиков поступили предложения Минпромторга по дифференциации тарифов ОСАГО в зависимости от возраста автомобиля. Однако проведенный анализ выявил достаточно слабую зависимость между годом выпуска автомобиля и размером страховых возмещений, а значит, такая мера не является обоснованной. Также мнения многих экспертов относительно ввода коэффициента, дифференцирующего пол автомобилиста, являются необоснованными.

Согласно ст. 29 ФЗ РФ № 170-ФЗ от 01.07.2011 г., с 1 января 2013 г. заключение любого договора ОСАГО (внесение изменение условий и досрочное прекращение) возможно только при использовании автоматизированной информационной системы обязательного страхования, содержащей сведения о договорах обязательного страхования, страховых случаях, транспортных средствах и об их владельцах, статистические данные и иные необходимые сведения об обязательном страхования [1].

Оператором автоматизированной информационной системы обязательного страхования, организующим и (или) осуществляющим обработку формируемых в ней сведений, является профессиональное объединение страховщиков (РСА). То есть если раньше люди, попав в ДТП по своей вине, спокойно меняли компанию, при этом страхуясь без повышающего коэффициента, то с нового года у них это вряд ли получится. Также недобросовестные страховые компании, которые страховали без наличия талона технического осмотра или диагностической карты, теперь вряд ли смогут это сделать.

Первое изменение, которое ждет автовладельцев с 2013 г., – увеличение лимита выплат после дорожно-транспортного происшествия [4]. По информации «Интерфакса», через три месяца после вступления закона в силу российские автовладельцы смогут заключать договоры ОСАГО с лимитом ответственности по имущественным рискам в 400 тыс. рублей. Через год планируется ввести поправки, увеличивающие лимит страховых выплат за вред жизни и здоровью граждан до 500 тыс. рублей на каждого пострадавшего. Актуальным пока остается и предложение депутатов Госдумы ввести повышенный коэффициент для водителей-лихачей, превышающих установленные скоро-

стные режимы. Для таких водителей предлагается увеличить стоимость полиса в десять раз. По прогнозам экспертов, рост стоимости полиса в 2013 г. может составить до 50 % от его нынешней цены, но это отчасти будет компенсировано увеличением лимитов выплат и упрощением процедуры выплат при наступлении страхового случая.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон РФ от 25 апреля 2002 г. № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (в ред. Федеральных законов от 01.07.2011 г. № 170-ФЗ (ред. 30.11.2011 г.), от 11.07.2011 г. № 200-ФЗ, с изм., внесенными Федеральным законом от 24.12.2002 г. № 176-ФЗ, Постановлением Конституционного Суда РФ от 31.05.2005 г. № 6-П, Федеральным законом от 16.05.2008 г. № 73-ФЗ). [Электронный ресурс]. – 2012 г. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=116009;fld=134;dst=4294967295;md=0.07142225583083928;from=73289-0>
2. Официальный сайт ООО «Страховая компания "КОМЕСТРА-ТОМЬ"». – Режим доступа: <http://www.komestra.tomsk.ru/>
3. *Доугерти, К.* Введение в эконометрику : учебник для вузов / К. Доугерти; пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Инфра-М, 2010. – 465 с.: ил. (Университетский учебник).
4. *Панова, О.* ОСАГО изменится в 2013 году / О. Панова // Биржа+АВТО. – 2012. – № 43. – 8 ноября. – Режим доступа: <http://www.birzha.ru/newspapers/>

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 338.27  
ББК У054.3

*А. В. Усов \*, Е. Н. Гончаренко \*\**

## МЕТОДЫ И АЛГОРИТМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

*\*Одесский национальный политехнический университет*

*\*\* Одесский национальный экономический университет*

Рассмотрены методы прогнозирования развития экономических систем. Предложены модели для прогнозирования устойчивого развития экономической системы на основании последовательностей параметров, оказывающих влияние на нее.

*Ключевые слова:* экономическая система, предприятие, прогнозирование, методы прогнозирования.

*A. V. Usov\*, E. V. Goncharenko\*\**

## FORECAST METHODS AND ALGORITHMS FOR STABLE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SYSTEMS

*\*Odessa National Polytechnic University*

*\*\* Odessa National Economic University*

The article discusses methods to predict the development of economic systems. Model is proposed to predict the steady development of the economic system based on sequences of parameters that affect it.

*Keywords:* economic system, Enterprise, forecasting, prediction methods.

Изучение устойчивости развития экономических систем предполагает исследование их состояния не только на сегодняшний день, но и на ближайшую перспективу. Необходимость предвидения вероятного исхода событий в будущем никогда прежде не была столь насущной, как сейчас. Это прежде всего связано с развитием экономики в период кризиса, темпами научно-технического прогресса и многими другими факторами. Предвидение событий дает возможность заблаговременно подготовиться к ним, учесть их положительные и отрицательные последствия, а если это возможно, вмешаться в ход развития, контролировать его, и что более важно – работать для претворения в жизнь одной из выявленных альтернатив будущего. Управленческие решения, принимаемые сегодня, опираются на оценки развития экономической системы в будущем; в свою очередь они в большей или меньшей степени воздействуют на это будущее.

В условиях современной динамики и трансформации рыночной экономики функционирование экономической системы существенно за-

висит от того, насколько достоверно можно предвидеть перспективы ее развития в будущем, то есть от прогнозирования. В значительной мере быстрое изменение динамики и структуры процессов ведет к неопределенности этих процессов.

Особую роль при решении этих задач приобретает прогнозирование. Масштабы, а главное, темпы развития и сложность общественных, в том числе экономических связей определяют важность повышения надежности перспективных оценок, необходимость дальнейшего совершенствования методологии прогнозирования, распространения и совершенствования имеющихся, разработки новых методов, применяемых при прогнозировании.

В развитии методологии прогнозирования социально-экономических процессов большую роль сыграли научные разработки А. Г. Аганбегяна, Д. М. Гвишиани, Н. П. Федоренко, А. И. Анчишкина, В.М. Вартамяна, А. Г. Ивахненко, Б. Н. Михайлевского, А. Г. Емельянова, Е. М. Четыркина и др. В работах этих ученых рассматриваются значение, сущность и функ-

ции прогнозирования, его роль и место в системе планирования, исследуются вопросы методологии и организации прогнозирования.

Целью данной статьи является проведение обзора и анализа методов прогнозирования устойчивости развития экономических систем на основании прогнозных параметров.

Прогнозирование предполагает научное, основанное на системе факторов и доказательств, установление причинно-следственных связей, выявление вероятных путей и результатов предстоящего развития явлений и процессов, оценку показателей, характеризующих эти явления и процессы для более или менее отдаленного будущего. Таким образом, прогнозирование – это деятельность, направленная на выявление и изучение возможных альтернатив будущего развития системы и структуры его вероятных траекторий. Каждая альтернативная траектория развития связывается с наличием комплекса внешних относительно исследуемой системы условий.

Объектами прогнозирования, естественно, не могут являться любые явления или процессы. Если результат процесса однозначен, то его прогнозирование не имеет смысла. Напротив, если имеется множество возможных альтернатив для реализации процесса, то прогноз дает новую информацию.

Прогнозирование распространяется на такие процессы, управление которыми и тем более планирование их развития (во всяком случае в момент выработки прогноза) либо возможно в весьма малом диапазоне, либо совсем невозможно, исходя из современного уровня знаний или наличия инструментов управления, или, наконец, оно вполне возможно в принципе, но требует учета действия таких факторов, влияние которых не может быть полностью или однозначно определено.

Ряд авторов не делает различий между терминами *прогноз* и *предсказание*, а иногда и *предвидение*. В ряде случаев в этом же смысле употребляются термины *план* или *план-прогноз*. Термином *прогноз* обозначается возможное будущее значение некоторого показателя (условное утверждение), однако в отличие от проектировки он связывается не с любыми условиями, а лишь с теми, которые будут превалировать в будущем, то есть с условиями, имеющими наибольшую вероятность. Таким образом, прогноз в данной системе терминов можно рассматривать как *наиболее вероятную проектировку* [1].

Прогнозирование устойчивости развития экономических систем является актуальным направлением в условиях кризиса. В литературных источниках [2, 3] экономическая устойчивость рассматривается в весьма различных значениях. Проведенный анализ существующих определений этого понятия показал, что они являются достаточно обоснованными и бесспорными, хотя и требуют некоторых уточнений: экономическая устойчивость – это комплексная характеристика субъекта хозяйствования на определенный период времени, отражающая способность поддерживать ключевые финансовые, маркетинговые, производственные и кадровые показатели на нормативно заданном с высокой степенью вероятности уровне под воздействием возмущений внешней и внутренней среды.

Исследование проблемы экономической устойчивости предприятия как экономической системы в условиях изменяющейся внутренней и внешней среды приобретает особую актуальность в настоящий период. Для ее решения необходимы глубокие экономические исследования и разработка новых механизмов прогнозирования, управления, методических подходов по лучшему использованию основных факторов производства на всех направлениях производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий.

Техника прогнозирования продолжает развиваться и появляются все новые и новые методы, так как менеджмент сталкивается с растущей потребностью в прогнозировании процессов. Особое внимание при этом сосредотачивается на ошибках, которые являются неотъемлемой частью любой процедуры прогнозирования. Предсказания будущих исходов редко оказываются точными (с точностью до знака), поэтому человек, занимающийся прогнозированием, может лишь пытаться, насколько это возможно, смягчить последствия неизбежных ошибок.

Главная особенность прогнозирования заключается в том, что оно нацелено на будущее; вторая важная черта – учет неопределенности, связанной с этим будущим. Неопределенность обусловлена отсутствием знаний о точном значении тех или иных экономических параметров, отражающих влияние основных или дополнительных факторов, о действительных условиях, в которых будет развиваться изучаемый процесс, и т. д.

Практика показывает, что прогнозирование достаточно сложно. Иногда прогноз основывается на хорошо изученных закономерностях и осуществляется наверняка. Однако в социально-экономической области обычно не удается дать однозначный обоснованный прогноз. Причины – неопределенности в различных аспектах производственной и экономической ситуаций.

Процессы развития в экономике носят диалектический характер, который, в частности, проявляется в сочетании черт устойчивости и изменчивости этого развития. Соотношение этих черт, их удельный вес в характеристике развития за определенные хронологические интервалы весьма важны для экономического прогнозирования. Так, если изучаемые и прогнозируемые процессы имеют достаточно длительную историю и накоплен материал, позволяющий вскрыть закономерность и тенденции в их развитии и взаимосвязях с другими явлениями, а сами процессы обладают большой *инерционностью*, то гипотеза о будущем развитии этих процессов в значительной ме-

ре может базироваться на анализе прошлого.

В современных условиях, характеризующихся неопределенностью с постоянными динамическими изменениями, актуально использовать инновационные методы управления, в частности, прогнозирование динамических процессов с неопределенными данными. Неопределенность данных характеризуется множеством факторов неопределенности: неопределенность исходных данных, неопределенность внешней среды, неопределенность, связанная с характером динамики процессов, и т. д. Именно факторы неопределенности определяют ошибку прогноза, то есть опасность потери ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов, связанных с системой хозяйствования.

На основе проведенного анализа методов прогнозирования и обработки динамических процессов с неопределенностью в исходных данных все методы можно разделить на четыре группы: статистические методы, имитационные методы, управленческие методы и информационно-аналитические (рис. 1).

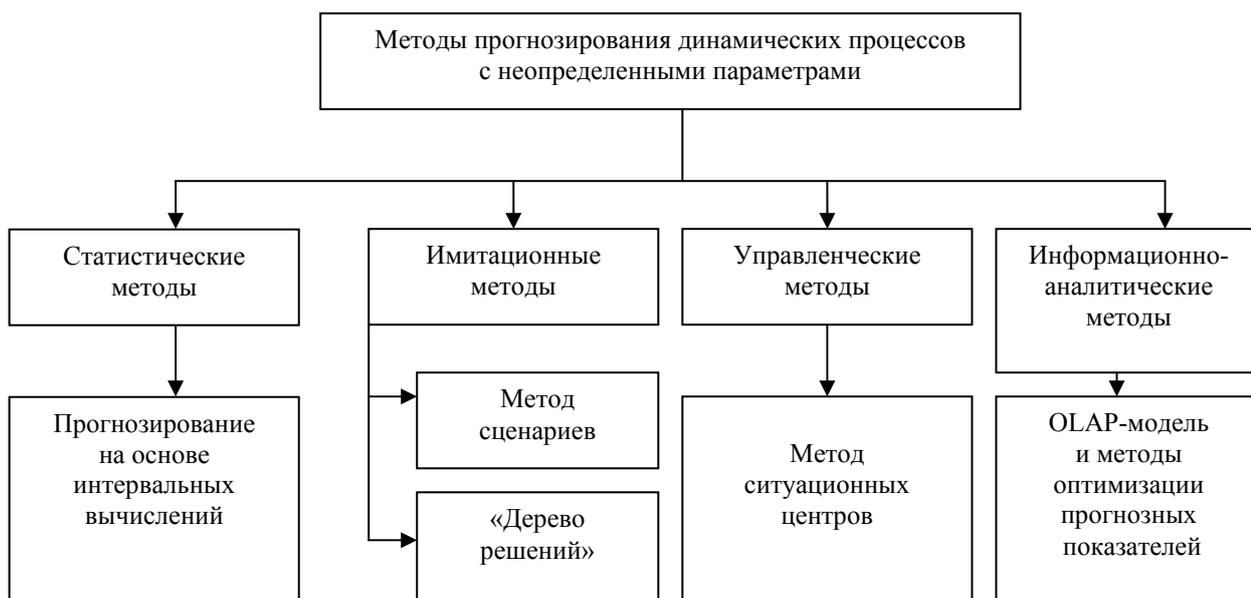


Рис. 1. Методы прогнозирования динамических процессов с неопределенными исходными данными

*Статистические методы* прогнозирования все более широко применяются при решении различных прикладных задач. Одним из таких методов является наложение интервальных операций на оптимальную прогнозную модель. В настоящее время интервальное представление факторов неопределенности привлекает все большее внимание инженеров и экономистов как именно ограниченное и наиболее адекватное многим практическим постановкам задач.

Результатом интервальных расчетов являются интервалы (интервал – это замкнутый числовой промежуток), в которых могут находиться итоги вычислений. Применение интервальных вычислений имеет преимущество перед детерминированными или вероятностными методами вычислений: не требуется знание вероятностных характеристик факторов, которые на практике редко бывают точно известными.

В настоящее время разработка методов прогнозирования на основе интервальных методов представляется прежде всего на основании интервального подхода к стандартным методам прогнозирования.

Одним из основных *имитационных методов* прогнозирования процессов с неопределенными данными является метод «дерево решений».

Данный метод – один из наиболее популярных методов решения задач классификации и прогнозирования. Иногда этот метод называют «деревом решающих правил», «деревьями классификации и регрессии». Как видно из названия, с помощью данного метода решаются задачи классификации и прогнозирования. Если зависимая, то есть целевая, переменная принимает непрерывные значения, то «дерево решений» устанавливает зависимость этой переменной от независимых переменных, то есть решает задачу численного прогнозирования.

Метод сценариев сходен с методом «дерево решений». На основании этого метода можно учесть одновременное влияние изменения нескольких факторов неопределенности.

В условиях, характеризующихся неопределенностью и постоянными изменениями, актуально использовать инновационные методы прогнозирования, в частности, прогнозирования принимаемых решений. Один из таких методов, получивших уже довольно широкое распространение в странах с развитой рыночной экономикой, «ситуационные центры» (разновидность информационных систем поддержки принятия решений). Ситуационные центры аккумулируют средства сбора и анализа информации, инструменты прогнозирования и построения возможных моделей развития и визуального представления результатов, причем в виде, который будет максимально удобен и полезен для первых лиц компании.

Для прогнозирования развития экономических систем актуальными являются *информационно-аналитические методы*, основанные на оптимизации прогнозных показателей. Авторами предлагается использование OLAP-модели для прогнозирования экономических показателей, характеризующих устойчивость развития экономической системы. Прогнозируемые параметры должны быть близки к реальным.

Развитие экономических систем зависит от их устойчивого и эффективного функциониро-

вания в настоящее время и в будущем. Вместе с тем рыночная среда характеризуется неопределенностью и рисками. Экономическая действительность каждый день приносит новые свидетельства интенсивных изменений в окружающей экономической системе (предприятия), что, в свою очередь, обуславливает необходимость оперативного реагирования и поиска методов прогнозирования развития экономических систем.

Оценка и анализ устойчивости работы предприятия направлены на исследование протекающих в них динамических процессов при изменении внешних и внутренних параметров. Поэтому представляет интерес ответ на вопросы о том, какова область устойчивости наблюдаемых показателей, при каких действиях рисков факторов наступает срыв устойчивости и какова картина ее утрачивания (момент срыва устойчивости, плавность перехода от устойчивого состояния к неустойчивому и др.). Для получения более полной картины ослабления устойчивости прибегают к серии экспериментов, раскрывающих рисков факторы и специфику ухудшения стабильности показателей производства. В ходе их проведения появляется возможность визуально оценить траекторию изменения показателя (или их группы) и при задании нормативных или пороговых (минимального, максимального) значений рассчитать степень устойчивости контролируемых показателей.

Если показатель пересекает пороговый уровень и покидает допустимый диапазон значений, это говорит о его неустойчивости и требует проведения диагностики деятельности предприятия. В этой ситуации предприятие будет подвергаться влиянию помех, и его адаптивные качества могут оказаться недостаточными для противодействия им. Вот почему диагностика проводится в тесной двухсторонней связи с оценкой и анализом устойчивости предприятия: выявление симптомов его кризиса диктует необходимость углубленного изучения процесса утрачивания устойчивости предприятия.

Выводы его диагностики могут изменить прежние представления о действительной работе предприятия и допущения, на которых основывались ранее аналитики при формировании плана производства. Коррекция условий планирования наступает после выявления причин и характера приближающегося кризиса предприятия и может включать в себя повторное прогнозирование изменения внешней сре-

ды в будущем, пересмотр структурной и/или параметрической адаптации системы управления и уточнение процедуры формирования плана производства.

Структура алгоритма прогнозирования предусматривает ряд этапов:

- прогнозирование изменения внешней и внутренней среды предприятия на базе количественной и эвристической информации о наблюдаемых параметрах среды;
- определение тенденций развития прогнозируемого объекта (предприятия) на основе факторов, которые влияют на его динамику;
- оценка реакции предприятия на внутренние или внешние факторы и анализ сценариев развития предприятия;
- продолжение прогнозирования по избранному сценарию следствий-последствий его выполнения, чтобы своевременно скорректировать или отменить решение, если условия реализации радикально изменились;
- анализ показателей предприятия с помощью OLAP-модели (on Line Analytical Processing) прогнозирования;
- коррекции параметров прогнозирования и принятых плановых решений, если этого требует необходимость восстановления и сохранения устойчивости деятельности предприятия.

Структура этапов и форм процесса прогнозирования в общем цикле прогнозирования, стратегического планирования и регулирования развития предприятия должна отвечать современным требованиям (рис. 2).

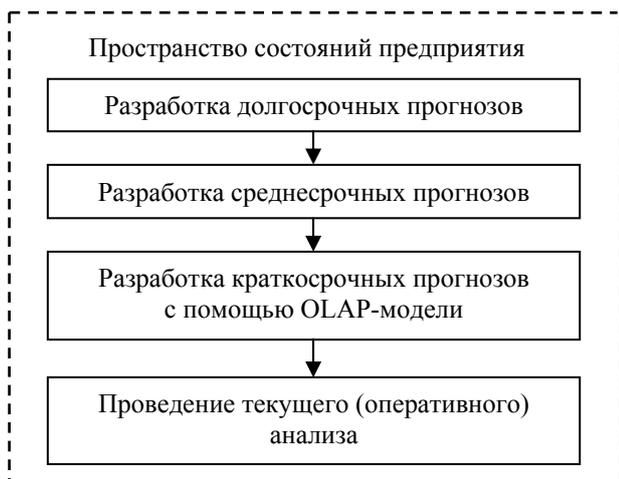


Рис. 2. Этапы процесса прогнозирования развития предприятия

Выбор того или другого конкретного метода прогнозирования (эвристического, фактологического, комплексного) определяется стадией

прогнозно-аналитической работы на предприятии, наличием доступной информации.

Неверное прогнозирование параметров экономической системы (предприятия) существенным образом сдерживает ее развитие. Концепция экономической системы, как и любой другой сложной системы, со временем эволюционирует. Экономическая система должна так функционировать, чтобы учесть прогнозные характеристики ее устойчивого развития. Решением данной проблемы является управление экономической системой на основе прогнозных характеристик ее функционирования, которое включает как информацию об изменении параметров экономической системы, так и OLAP-модель (on Line Analytical Processing) прогнозирования оптимальных параметров ее в зависимости от изменения бизнес-процессов на предприятии [4]. С помощью методов прогнозирования изменения параметров экономической системы можно рассчитать необходимую дополнительную управленческую функцию и заранее принять меры по ее технической реализации с целью устойчивого развития.

Предлагается метод прогнозирования параметров экономической системы, который базируется на OLAP-модели и включает изучение временных рядов, составленных из упорядоченных во времени последовательностей этих параметров в виде вектора состояния  $\{x(t)\}$ . Особенность предложенного метода прогнозирования заключается в том, что назначение эффективных прогнозных характеристик на будущий период  $[0, T]$  зависит от длины интервала, на котором проводится предыдущий сбор этих данных состояния экономической системы, их анализа и экстраполяции на указанный промежуток. Поэтому стратегия поиска такого интервала и его длины определяется условием  $L = \inf_{0 \leq x_1 \leq x_2 \leq \dots \leq x_n} \max \{l_n(x_1, x_2, \dots, x_n, x^*)\}$ , нижней границей выборки данных функционирования предприятия.

Полученные последовательности  $\{x(t)\}$  анализируются на отобранных промежутках времени соотношениями

$$q_k = \max \left\{ \left| x(t_k(x_0)) - x(t_k(x_0)) - \delta \right|, \left| x(t_k(x_0)) - x(t_k(x_0)) + \delta \right| \right\},$$

где  $t_k(x_0)$  – вектор состояния прогнозных параметров, взятый из промежутка  $[t_1, t_k]$ , и ин-

терполируются функцией. Благодаря этому можно получить жестко фиксированную модель тренда изменения вектора экономического состояния предприятия  $x_0(t)$  в избранном промежутке времени. Из полученного тренда определяется  $x_0(t)$  – вектор прогнозных характеристик выборки  $V(x_i(t))$  устойчивого развития предприятия. Эта модель экстраполируется на будущее. При этом предполагается, что экономические показатели функционирования предприятия в будущем будут такими, как те, которые взяты в качестве прогнозных. На самом деле, экономические показатели предприятия беспрерывно изменяются, поэтому с увеличением периода резко падает надежность прогноза.

Прогнозирование расчетных характеристик на базе OLAP-модели проведено на базе временных рядов значений прогнозируемых показателей. При этом учитывается их функциональная инерционность, динамичность и нестационарность. В качестве метода прогнозирования используется экстраполяционный прогноз, который состоит в установлении закономерности изменения прогнозируемого параметра за предыдущие моменты времени с дальнейшей экстраполяцией этого времени на будущие про-

межутки времени. Оценка качества прогнозов экономического состояния предприятия осуществляется с помощью целевой функции

$$P(\|x - x_0\|) \rightarrow \min,$$

где  $x$  – вектор текущих значений экономических параметров предприятия за период прогноза;  $x_0$  – вероятные значения экономических параметров предприятия на время прогнозирования.

Основой любого прогнозирования является гипотеза об инерционности прогнозируемого параметра, причем не только временная, но и функциональная.

Точность прогноза определяется объемом статистических данных прогнозируемого показателя  $V$ , и чем данных больше, тем надежнее прогноз; неизменностью тенденции поведения прогнозируемого показателя; глубиной (интервал времени  $T$ ) прогноза, и чем он больше, тем сильнее возрастает ошибка прогноза. Максимальное правдоподобие прогнозируемых показателей зависит от глубины прогноза  $T_M^*$  и объема  $V$  статистических данных прогнозируемых экономических показателей предприятия. Представить функцией  $P(t) = F[X(t), V(t)]$  достоверность того, что прогнозируемый экономи-

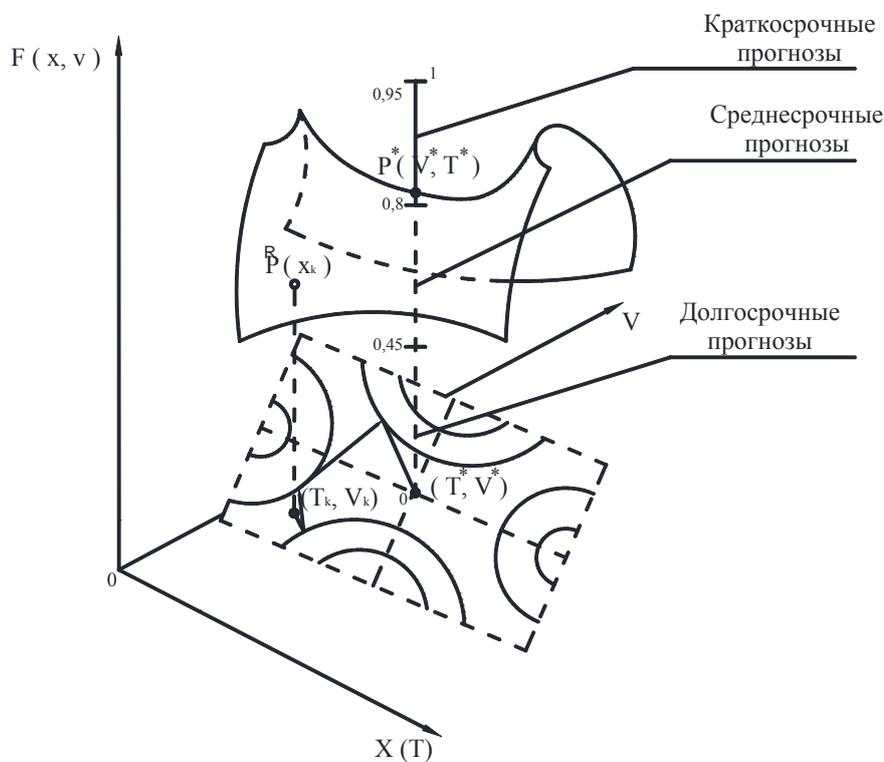


Рис. 3. Графическое изображение точки  $P^*(T^*, V^*)$  в координатах: время  $T(x)$  прогноза параметров – объем выборки;  $V(x)$  – вероятность  $P(x)$  устойчивого развития предприятия

номический показатель предприятия будет правдоподобным на заданном временном интервале при минимальной статистической выборке, которая характеризует тенденцию его поведения.

Чтобы задать экономические параметры предприятия на временной промежуток  $[t_1^F, t_2^F]$  в будущем, необходимо осуществить выборку статистических данных прогнозируемых параметров за промежуток времени  $[3t_1^P, 3t_2^P]$  в прошлом и вычислить из этой выборки  $M(x_i)$  – математическое ожидание искомых параметров и их дисперсию. Полученные по указанной методике прогнозные экономические параметры предприятия распределятся в окрестности седловой точки. На рис. 3 представлено графическое изображение точки  $P^*(T^*, V^*)$ .

В условиях кризиса достоверность значений прогнозируемых экономических показателей предприятия уменьшается, что свидетельствует о понижении их надежности и правдоподобия. Избранные значения временного интервала глубины выборки позволяют рассчитать минимальный объем информации «предыстории» изменения экономических показателей предпри-

ятия, достаточный для выполнения наиболее правдоподобного прогнозирования устойчивого развития предприятия на любой заведомо заданный промежуток времени.

Разработанный метод оценки расчетных экономических показателей дает возможность получить погрешность в пределах доверительного интервала, используя определенное количество измерений их значений, которые поступают за промежуток времени  $T$ . Показано, что экономические прогнозные параметры предприятия необходимо составлять по их анализу за время, в три раза превышающее время прогноза.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузык, Б. Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование: учебник / Б. Н. Кузык, В. И. Кушлин, Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2008. – 575 с.
2. Ревенко, Д. С. Методы и модели прогнозирования динамических процессов с неопределенными данными / Д. С. Ревенко, В. М. Варганян // Бизнес-информ. – 2009. – № 6. – С. 71–74.
3. Четыркин, Е. М. Статистические методы прогнозирования / Е. М. Четыркин. – М.: Статистика, 1977. – 200 с.
4. Усов, А. В. Моделирование систем с распределенными параметрами: монография / А. В. Усов, А. Н. Дубов, Д. В. Дмитришин. – Одесса: Астропринт, 2002. – 664 с.