

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ
№ 1 (54), МАРТ, 2017

FINANCIAL RESEARCH
№ 1 (54), MART, 2017

РОСТОВ-НА-ДОНУ
2017

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Кузнецов Николай Геннадьевич (главный редактор), д.э.н., профессор, Первый проректор – проректор по учебной работе РГЭУ (РИНХ), заслуженный деятель науки РФ, Ростов-на-Дону, Россия

Алифанова Елена Николаевна (заместитель главного редактора), д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансовый мониторинг и финансовые рынки», Ростов-на-Дону, Россия

Dr. Dirk Craen, President of European University, Switzerland

Dr. Eugene Nivorozhkin, The School of Slavonic and East European Studies University College London, United Kingdom

Maria Smolander, doctor, researcher, Southern University, Hyuddinge, Sweden

Макогон Юрий Владимирович, д.э.н., профессор Донецкого национального университета, директор Регионального филиала Национального института стратегических исследований в г. Донецке, заслуженный деятель науки и техники Украины, Донецк, Украина

Симанавичене Жанета, д.э.н., профессор Каунасского технологического университета, Литва

Рубин Юрий Борисович, д.э.н., профессор, член-корреспондент Российской академии наук, ректор Московского финансово-промышленного университета «Синергия», Москва, Россия

Сильвестров Сергей Николаевич., д.э.н., профессор, действительный член (академик) Российской академии естественных наук (РАЕН), Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия

Шубаева Вероника Георгиевна, д.э.н., профессор, декан факультета экономики и финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, Россия

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Вовченко Наталья Геннадьевна, д.э.н., профессор кафедры «Финансы», проректор по научной работе и инновациям РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Золотарев Владимир Семенович, д.э.н., профессор кафедры «Финансовый менеджмент» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Гомцян Арарат Двинович, д.э.н., почетный профессор Армянского государственного экономического университета г. Ереван, Армения

Иванова Елена Александровна, д.э.н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий» РГЭУ (РИНХ), директор Института магистратуры РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Димитриади Николай Ахиллесович, д.э.н., доцент, декан факультета экономики и финансов РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Узнародов Игорь Миронович, д.и.н., профессор, зав кафедрой «Мировая экономика, политика и глобализация» РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Романова Татьяна Федоровна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Семенюта Ольга Гетовна, д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Банковское дело», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Тяглов Сергей Гаврилович, д.э.н., профессор кафедры «Экономика региона, отраслей и предприятий», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

Шеховцов Роман Викторович, д.э.н., профессор, зав кафедрой «Экономика региона, отраслей и предприятий», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия

ОТВЕТСТВЕННЫЙ СЕКРЕТАРЬ

Данченко Евгения Александровна, к.э.н., старший преподаватель кафедры «Банковское дело», РГЭУ (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия



ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакция 2015 г.

ISSN 1991-0525

Издание зарегистрировано
Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации
№ 77-5127 от 31 июля 2000 г.

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Подписной индекс журнала в объединенном каталоге «Пресса России» – 41962.

Адрес редакции журнала:
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 421
Тел.: (863) 263 53 51
e-mail: research@inbox.ru

© «Финансовые исследования», 1 (54)
2017

© Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
2017

*МНЕНИЯ, ВЫСКАЗЫВАЕМЫЕ В МАТЕРИАЛАХ ЖУРНАЛА, НЕОБЯЗАТЕЛЬНО СОВПАДАЮТ
С ТОЧКОЙ ЗРЕНИЯ РЕДАКЦИИ.*

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями
для авторов, установленными редакцией.

Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.

ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ (РИНХ)

СОДЕРЖАНИЕ

<i>МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ</i>	8	<i>Ниворожкина Л.И., Синявская Т.Г.</i> МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА РОСТ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ
	21	<i>Андрейченко Н.В., Несолена О.В., Демиденко Т.И.</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ОСНОВА ФОР- МИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА СОВРЕМЕН- НОЙ РОССИИ
	27	<i>Григорян К.Г.</i> ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИ- КИ АРМЕНИИ В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕАЭС
	31	<i>Текин А.В., Коница О.В.</i> РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ РФ И ЕС НА ОСНОВЕ УНИФИКАЦИИ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
<i>БАНКОВСКОЕ ДЕЛО</i>	39	<i>Посная Е.А., Вовченко Н.Г.</i> МЕТОДОЛОГИЯ, ИНСТРУМЕНТАРИЙ, МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА БАНКА
	47	<i>Назарчук Н.П.</i> ДЕТЕРМИНАНТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ
<i>ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ</i>	59	<i>Прокопенко И.Г.</i> ПРИОРИТЕТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИ- МОСВЯЗЕЙ В СИСТЕМЕ ФЕДЕРАТИВНЫХ ПОТОКОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ
	66	<i>Прокопьева Е.Л.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РФ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА
	78	<i>Джу О.С.</i> МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФИНАН- СОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ
	84	<i>Соловьев А.К.</i> АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕДНОСТИ ПЕНСИОНЕРОВ: РЕГИО- НАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ

ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИЯТИЙ

- 97 *Иванова О.Б., Денисенко С.Н.*
ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ ПРОЕКТА МЕСТНОГО БЮДЖЕТА КАК ФОРМА УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ОСУЩЕСТВЛЕНИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ
- 106 *Богославцева Л.В., Такмазян А.С.*
ВНЕДРЕНИЕ СТАНДАРТОВ КАЗНАЧЕЙСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ
- 115 *Кузнецова И.С.*
ИЗУЧЕНИЕ ВЛИЯНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА НА ФУНКЦИОНАЛЬНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ЛИДЕРСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ
- 124 *Федько В.П.*
ФОРМИРОВАНИЕ – ПРЕДТЕЧА МАРКЕТИНГОВОГО МЫШЛЕНИЯ КАК ПАРАДИГМЫ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ В ХОДЕ ЭВОЛЮЦИИ КОНЦЕПЦИЙ МАРКЕТИНГА
- 134 *Кузнецов Н.Г.*
СТАНОВЛЕНИЕ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ МАРКЕТИНГА
- 141 *Елизаров Д.В.*
МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
- 146 *Димитриади Н.А., Карасев Д.Н.,
Пушкарь О.М., Стуженко Д.Н.*
КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА КАК ОРИЕНТИРЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ПРИВЛЕЧЕНИЯ УЧАЩИХСЯ В МАГИСТРАТУРУ
- 156 *Пономарев А.С.*
КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА И РАЗРАБОТКА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИЯМИ-ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ
- 161 *Кирьянов Е.О.*
РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОБОСНОВАНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ
- 168 *Черкашина Т.А., Чечулина М.Ю.*
ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ АВТОРСКИХ ПРАВ
- 180 *Полтавский А.А.*
РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ОЦЕНОЧНАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

FINANCIAL RESEARCH

FOUNDER AND PUBLISHER: ROSTOV STATE UNIVERSITY
OF ECONOMICS (RINH)

CONTENT

<i>MACROECONOMIC PROCESSES</i>	8	<i>Nivorozhkina L.I., Sinyavskaya T.G.</i> MODELING THE IMPACT OF ECONOMIC FACTORS ON THE GROWTH OF SOCIAL TENSION
	21	<i>Andreichenko N.V., Unsalted O.V., Demidenko T.I.</i> INSTITUTIONAL TRUST AS A BASIS FOR THE FORMATION OF SOCIAL CAPITAL OF MODERN RUSSIA
	27	<i>Grigoryan K.G.</i> THE ECONOMIC POLICY OF THE REPUBLIC OF ARMENIA IN THE FRAMEWORK OF INTEGRATION INTO THE EAEC
	31	<i>Tekin A.V., Konin O.V.</i> THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC RELATIONS BETWEEN ENTERPRISES OF RUSSIA AND THE EU THROUGH HARMONIZATION OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SYSTEMS OF PLANNING OF JOINT ACTIVITIES
<i>BANKING</i>	39	<i>Posna E.A., Vovchenko N.G.</i> THE METHODOLOGY, TOOLS AND EVALUATION MECHANISM OF THE BANK'S CAPITAL
	47	<i>Nazarchuk N.P.</i> THE DETERMINANTS OF MORTGAGE LENDING
<i>PUBLIC FINANCE</i>	59	<i>Prokopenko I.G.</i> PRIORITIES OF OPTIMIZATION OF THE STATE POLICY OF REGULATION OF FINANCIAL RELATIONS IN A FEDERAL SYSTEM FLOWS IN MODERN RUSSIA
	66	<i>Prokopyeva E.L.</i> EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE INSURANCE DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN REGIONS USING THE INDEX METHOD
	78	<i>Dzhu O.S.</i> MECHANISMS OF REGULATION OF PROCESSES OF FINANCIAL INTEGRATION IN ORDER TO ENSURE STABILITY OF THE BUDGETARY SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION
	84	<i>Solovyov A.K.</i> ANALYSIS OF THE LEVEL OF POVERTY AMONG PENSIONERS: REGIONAL ASPECTS

- 97 *Ivanova O.B., Denisenko S.N.*
PUBLIC HEARINGS OF THE DRAFT OF THE LOCAL BUDGET AS
A FORM OF PUBLIC PARTICIPATION IN LOCAL GOVERNMENT
- 106 *Bogoslavtsev L.V., Takmazyan A.S.*
THE IMPLEMENTATION OF STANDARDS OF TREASURY AC-
COUNTING AND REPORTING AS A CONDITION OF INCREASE
OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF STATE AND MUNICIPAL
FINANCES
- ECONOMICS OF ENTERPRISES*
- 115 *Kuznetsova I.S.*
THE STUDY OF THE INFLUENCE OF MANAGEMENT ON THE
FUNCTIONAL ORGANIZATION OF MODERN MODELS OF
LEADERSHIP BUSINESS MANAGEMENT
- 124 *Fedko V.P.*
THE FORMATION OF THE FORERUNNER OF THE MARKETING
MINDSET AS A PARADIGM OF VALUE CREATION IN THE
COURSE OF EVOLUTION OF MARKETING CONCEPTS
- 134 *Kuznetsov N.G.*
THE FORMATION OF VALUE ORIENTATIONS OF ENTREPRE-
NEURSHIP THROUGH THE DEVELOPMENT OF CULTURE MAR-
KETING
- 141 *Elizarov D.V.*
MARKETING TOOLS A NONPROFIT SPORTS ORGANIZATION
- 146 *Dimitriadi N.A. Karasev D.N., Pushkar O.M., Stojanka D.N.*
KEY SUCCESS FACTORS AS A GUIDE TO DEVELOP STRATE-
GIES TO ATTRACT STUDENTS TO MASTER'S
- 156 *Ponomarev A.S.*
MANAGEMENT COMPETENCY AND FUNCTIONAL STRATEGIES
MANUFACTURING COMPANIES
- 161 *Kiryanov E.O.*
DEVELOPMENT OF THE METHOD OF PRIORITIZING RENEWAL
OF FIXED ASSETS AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF RUSSIA
- ASSESSMENT ACTIVITIES*
- 168 *Cherkashina T.A., Chechulin Yu M.*
THE ISSUES OF ASSESSMENT METHODOLOGY COPYRIGHT
- 180 *Poltavski A.A.*
THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF QUALIFIED
INVESTORS IN THE FRAMEWORK OF THE RUSSIAN MARKET
OF COLLECTIVE INVESTMENTS

Ниворожкина Л.И.,

д.э.н., профессор кафедры математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов, РГЭУ (РИНХ)

E-mail: lin45@mail.ru

Синявская Т.Г.,

к.э.н., доцент кафедры математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов, РГЭУ (РИНХ)

E-mail: sin-ta@mail.ru

**МОДЕЛИРОВАНИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ
НА РОСТ СОЦИАЛЬНОЙ
НАПРЯЖЕННОСТИ¹**

В статье развит подход к оценке уровня социальной напряженности посредством моделирования ассоциируемых с ней экономических рисков, в качестве которых авторами выделяются: недостаточная обеспеченность жилой площадью, наличие малолетних детей, высокая кредитная нагрузка и бедность в домашних хозяйствах. Цель работы заключается в комплексной оценке совокупности экономических причин, порождающих рост социальной напряженности. Риски социальной напряженности относятся к взаимосвязанным, поскольку наличие у домохозяйства одного из них повышает вероятность наличия других, что создает проблему эндогенности, устраняемую путем спецификации системы эконометрических уравнений. В качестве инструментария выступает аппарат многомерных пробит-моделей, позволяющих получать оценку взаимосвязанных уравнений с бинарными зависимыми переменными и представляя собой обобщение одномерных пробит-моделей на многомерный случай. Авторами специфицирована многомерная пробит-модель в форме рекурсивной системы уравнений, где зависимая перемен-

ная предшествующего уравнения может входить в качестве фактора в следующие уравнения. Оценка параметров модели проведена на данных 23 волны репрезентативного опроса домохозяйств «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ» за 2014 год. Четырехмерная пробит-модель, оцененная по выборке, включившей 1933 домохозяйства, позволила подтвердить взаимозависимость экономических рисков социальной напряженности. Выявлено, что наиболее высокая вероятность характерна для рисков низкой обеспеченности жилой площадью и высокой кредитной нагрузки домохозяйства. Вероятность реализации у домохозяйства всех четырех рисков составила 0,06. Однако вероятность отсутствия реализации всех рисков также невелика и равна 0,12. Это свидетельствует о достаточно высоком уровне социальной напряженности в России, что требует разработки мер, направленных на ее элиминирование.

Ключевые слова: многомерная пробит-модель, система рекурсивных уравнений, социальная напряженность, кредитная нагрузка, бедность.

Nivorozhkina L.I., Sinyavskaya T.G.

**THE RISKS OF SOCIAL TENSION:
ECONOMETRIC MODELING BASED
ON MULTIVARIATE PROBIT MODELS**

We develop an approach to social tension level evaluation by modeling its economic risks. We take four social tension risks: insufficient housing space, small children in the household, high loan burden and poverty. The purpose of the research is to get comprehensive evaluation of social tension economic factors. We suppose that social tension risks to be interrelated so their separate estimation would produce an endogeneity problem. This problem can be solved by specification of the econometric equation system. We use multivariate probit models to obtain interrelated equations estimation. This model type is the multivariate generalization of the univariate probit model. If household has one of the risk

¹ Публикация подготовлена в рамках поддерживаемого РГНФ научного проекта № 16-02-00411

factors, the probability of having the others would increase. We specify multivariate probit model as a recursive equation system. We use household RLMS-HSE Round 23 data for estimation four-variate probit model. Sample size is 1933 households. Estimation results confirm our hypothesis that social tension risks are interrelated. The highest probability is for risks of having insufficient housing space and high loan burden. Probability of having all the four social tension risks is 0.06. Probability of all risks absence is about 0.12. These results shows that social tension level in Russia is rather high and adequate political actions are needed.

Keywords: *multivariate probit model, recursive equation system, social tension, loan burden, poverty*

Социальная напряженность – сложное явление, ассоциируемое с ростом массового недовольства в обществе, тревоги и другими негативными реакциями населения, представляет собой одну из угроз национальной безопасности. Это особое состояние общественного сознания и поведения, специфическая ситуация восприятия и оценки действительности, оно свойственно конфликту и сопровождает его. Можно вести речь о межличностной, межгрупповой, межнациональной или о глобальной напряженности в обществе. В данном контексте речь пойдет об экономических факторах, воздействующих на рост социальной напряженности в российских домохозяйствах, предпосылками которой является устойчивая и длительно сохраняющаяся ситуация рассогласования между потребностями, интересами, социальными ожиданиями домохозяйств и мерой их фактического удовлетворения, приводящая к накоплению недовольства, усилению усталости и раздражительности большинства. Риски социальной напряженности, формирующиеся на макроуровне, обусловлены, как правило, ухудшением экономической, политической обстановки в обществе. Внешние по отношению к домохозяйствам факторы социально-экономического развития существенно влияют на уровень социальной напряжен-

ности в обществе, но их воздействие на население неоднозначно и во многом связано «с запасом прочности» домохозяйств. Отклик на отрицательные внешние сигналы формируется на микроуровне, и домохозяйства в зависимости от наличия или отсутствия определенных условий, обеспечивающих устойчивую жизнедеятельность, таких как уровень доходов, жилищные условия, семейная структура и др., начинают продуцировать рост социальной напряженности.

Обзор литературы. Вопросы социальной напряженности в российском обществе в основном рассматриваются сквозь призму социологических исследований, среди результатов которых можно отметить работы Рукавишников В.О. (1992) [1], Барановой Г.В. (2008) [2], Котова Д.А. (2013) [3], Волынчук А.Б., Соловченко С.А. (2013) [4], Дементьевой И.Н. (2015) [5], Шмониной Д.А. (1999) [6], Керимзаде И.Т. (2010) [7] и других. Исследованию отдельных факторов экономической природы, которые можно трактовать как факторы риска социальной напряженности, посвящены работы Стребкова О. (2004) [8], Суркова С. (2008) [9], Ибрагимовой Д. (2008а, 2008b) [10, 11], Грибовой Е.А. (2011) [12], Синявской Т.Г. (2013) [13], Тороповой Т.В. (2015) [14] изучавших кредитное и сберегательное поведение домохозяйств; Овчаровой Л.Н., Малковой М.А. (2008) [15], Головляничиной Е.Б., Синявской О.В. (2008) [16], Ниворожкиной Л.И. (2014) [17] изучавших проблемы бедности, и т.д.

Одним их ключевых методических вопросов этих исследований является конструирование индикатора уровня социальной напряженности, для этих целей Е.С. Абрамовичем (2013) [18] предложено использовать многомерные статистические методы (факторный и кластерный анализ). Факторы роста социальной напряженности воздействуют на субъект риска комплексно, одновременно, но в зависимости от формирующих их внешних и внутренних условий действуют с различной интенсивностью, поэтому для ответа на вопрос, какие факторы наиболее существенно влия-

ют на рост социальной напряженности в обществе, необходимо применение современных эконометрических методов.

Как различные факторы воздействуют на уровень социально-экономического комфорта домохозяйств? Поиск релевантных методов комплексной оценки совокупности причин, обуславливающих рост социальной напряженности, является целью данной статьи.

Многомерные пробит-модели как инструмент оценки факторов социальной напряженности. Реализация количественного подхода к измерению уровня социальной напряженности осложняется тем, что факторы, обуславливающие рост социальной напряженности в обществе, находятся в сложной взаимосвязи и зачастую сложно разделить, что является причиной, а что следствием. Оценка рисков социальной напряженности, основанная на уравнениях множественной регрессии, может быть ошибочной вследствие экзогенной природы объясняющих их факторов. Так, в уравнение, объясняющее бедность как индикатор социальной напряженности, вполне логично ввести в качестве регрессора присутствие в домохозяйстве детей в возрасте до семи лет, однако наличие маленьких детей является эндогенной характеристикой, поскольку бедность может влиять на решение о рождении ребенка и, как следствие, на наличие детей в домохозяйстве. Оценки параметров модели без учета подобных эффектов могут оказаться несостоятельными. Для решения проблемы эндогенности в данной работе использована система рекурсивных уравнений, реализуемых для бинарных зависимых переменных.

Многомерные пробит-модели – расширение моделей бинарного отклика на многомерный случай. В случае рисков социальной напряженности есть основания полагать, что остатки пробит-моделей, оцененных для каждого риска, не будут являться статистически независимыми, вследствие чего модели должны оцениваться совместно. Так, наличие маленьких детей приводит к высоким расходам, что повышает риски бедности домохозяйства.

Кредиты и жилье недостаточной площади также приводят к повышению данных рисков. Наличие детей может привести к необходимости смены жилья на более просторное, и т.д.

Многомерные пробит-модели, разработанные Ashford and Sowden (1970) [19], в настоящее время используются для описания различных ситуаций. Они обобщили подход одномерных пробит-моделей на многомерную структуру. Их исследование было посвящено изучению различных физиологических систем организма. С тех пор многомерные пробит-модели используются в различных биологических, страховых и иных исследованиях (напр., Gibbons and Wilcox-Gök (1998) [20], Balia and Jones (2004) [21], Yong, Valdez and Kohn (2006) [22]). Однако для оценки рисков социальной напряженности они применены впервые.

Многомерная пробит-модель имеет следующую формулировку. Пусть y_j^* – латентный отклик, ассоциируемый с j -м типом рассматриваемого риска социальной напряженности, для $j = 1, 2, \dots, J$. Обозначим через y_j бинарный отклик, соответствующий каждому типу риска социальной напряженности. При этом y_j равняется единице, если у домохозяйства реализовался риск социальной напряженности типа j , и нулю, в противном случае. Таким образом, многомерная пробит-модель может быть специфицирована как линейная комбинация детерминированных и стохастических компонентов следующим образом:

$$y_{1i}^* = \beta_1' X_{1i} + \varepsilon_{1i},$$

$$y_{2i}^* = \beta_2' X_{2i} + \varepsilon_{2i}$$

$$\vdots$$

$$\vdots$$

$$y_{Mi}^* = \beta_M' X_{Mi} + \varepsilon_{Mi},$$

где $X = (1, x_1, \dots, x_p)'$ – вектор p ко-

вариат, которые могут варьировать для разных типов рисков социальной напряженности, $\beta_j' = (\beta_{j0}, \beta_{j1}, \dots, \beta_{jp})'$ – вектор

параметров, подлежащих оценке, включая свободный член, и ε_j , – стохастическая

компонента. Последнюю можно трактовать как включающую те ненаблюдаемые факторы, которые объясняют предельную вероятность реализации риска социальной напряженности типа j . Каждая ε_j подчиня-

ется M -мерному нормальному распределению с нулевым условным математическим ожиданием и дисперсией, нормированной единице. Другими словами, $\varepsilon \sim N(0, \Sigma)$, и

ковариационная матрица Σ задана, как:

$$\Sigma = \begin{bmatrix} 1 & \rho_{12} \cdots & \rho_{1M} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \rho_{M1} & \rho_{M2} \cdots & 1 \end{bmatrix}.$$

Элементы, не находящиеся на главной диагонали ковариационной матрицы, ρ_{sj} , представляют ненаблюдаемую корреляцию между стохастической компонентой s -го и j -го типов рисков социальной напряженности. По причине симметричности ковариаций $\rho_{sj} = \rho_{js}$.

Таким образом, имеем систему из M уравнений и N наблюдений. Для латентной зависимой переменной мы предполагаем, что

$$y_m = \begin{cases} 1, & \text{если } y_m^* > 0 \\ 0, & \text{во всех остальных случаях} \end{cases}, m = 1, \dots, M$$

При такой формулировке многомерной пробит-модели имеется возможность прямого определения предельных эффектов. Например, предельная вероятность наблюдать j -й тип риска социальной напряженности может быть выражена, как:

$$Pr(y_j = 1) = \Phi(\beta'_j X), \text{ для}$$

$$j = 1, 2, \dots, J,$$

где $\Phi(\cdot)$ – интегральная функция

стандартного нормального распределения. Объединенная вероятность наблюдения всех возможных типов рисков социальной напряженности подчиняется J -мерному стандартному нормальному распределению:

$$Pr(y_1 = 1, \dots, y_J = 1) = \Phi_J(\beta'_1 X, \dots, \beta'_J X; \Sigma),$$

где Σ – ковариационная матрица.

Отметим, что состав регрессоров каждого уравнения многомерной пробит-модели может варьировать. С формальной точки зрения она представляет собой систему внешне не связанных уравнений.

В качестве альтернативы многомерной пробит-модели можно рассматривать набор одномерных логит-моделей или мультиномиальную логит-модель. Использование набора одномерных логит-моделей в случае оценки рисков социальной напряженности представляется некорректным, так как изначальная гипотеза заключается в том, что факторы риска социальной напряженности являются взаимосвязанными, то есть наличие у домохозяйства одного из факторов риска влияет на вероятность наличия других признаков. Например, высокая кредитная нагрузка домохозяйства коррелирует со статусом бедности, и т.д.

Оценивание мультиномиальной модели в данном случае технически возможно, однако в постановке мультиномиальной логит-модели предполагается, что латентная переменная зависит от набора факторов, которые варьируют для наблюдений, но не для альтернатив. Предполагается, что вероятности получения альтернативы j и некоторой альтернативы k не зависят от каждой из других альтернатив l , $l=1, 2, \dots, m$, $l \neq j, k$. Это свойство называется независимостью от несущественных альтернатив (Independence of Irrelevant Alternatives, ИА). В отношении рисков социальной напряженности альтернативами мультиномиальной логит-модели могут быть различные комбинации наличия факторов риска. Представляется возможным предположить, что стохастические компоненты некоторых из этих комбинаций могут оказаться коррелированными, что нарушает предположение о независимости от несущественных альтернатив и делает мультиномиальную логит-модель неприемлемой для оценки рисков социальной напряженности.

Исходные данные и методология оценки. Проводимые в последние годы репрезентативные опросы домашних хозяйств позволяют дать оценку этим рискам, выявить наиболее стрессогенные среди них и тем самым указать направления социально-экономической политики, способствующие их снижению. В частности, оценку факторов риска социальной напряженности можно осуществить на данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ, (The Russian Longitudinal Monitoring Survey— RLMS-HSE), проводимого с 1992 года по общенациональной российской выборке и предназначенного для изучения различных аспектов экономического положения и здоровья населения России¹. В статье использованы данные 23 волны опроса домохозяйств за 2014 год.

Одним из основных рисков социальной напряженности домохозяйств является ухудшение качества их жилой среды. В соответствии со статьей 38 Жилищного кодекса РФ норма жилой площади равна 12 метров квадратных в расчете на одного человека. Домохозяйства, располагающие жилой площадью меньше социальной нормы, испытывают длительное эмоциональное напряжение, вызванное рассогласованием между потребностями и возможностью их реализации.

Присутствие малолетних детей также продуцирует ряд рисков, состоящих в том, что семьи с маленькими детьми более чувствительны к колебаниям доходов, несут значительные расходы, связанные с обеспечением потребностей детей.

Рост потребительского кредитования, повышение доступности кредитных ресурсов, происходящие на фоне недостаточной финансовой грамотности населения, при-

водят к появлению высоко закредитованных домохозяйств, которые не справляются с погашением задолженности. Однако даже у домохозяйств, которые без труда вносят платежи по кредиту, растет уровень обязательных ежемесячных выплат, что продуцирует социальную напряженность, особенно в условиях экономической нестабильности. Таким образом, наличие у домохозяйств потребительских кредитов само по себе является фактором риска, поскольку стагнация или даже снижение реальных доходов, заработной платы, рост безработицы делают домохозяйства, выплачивающие кредиты, особенно уязвимыми. И здесь важным индикатором социальной напряженности является размер кредитной нагрузки, которую можно оценить как отношение суммы ежемесячных выплат по кредитам к располагаемым доходам домохозяйства. Считается, что величина кредитной нагрузки, превышающая 40% располагаемого дохода, является критической. [25]

И, без сомнения, высокие риски социальной напряженности обусловлены бедностью, которая может быть рассчитана как доля домохозяйств с потребительскими расходами ниже прожиточного минимума. Использование потребительских расходов вместо показателя доходов аргументируется тем, что при опросе домохозяйства достаточно часто занижают уровень своих доходов, в то время как данные о потребительских расходах учитываются по статьям расходов и зачастую оказываются более точными, чем декларируемые доходы.

Следует отметить, что и наличие маленьких детей, и плохие жилищные условия, и высокая кредитная нагрузка связаны между собой и сами по себе являются факторами бедности. Так, наличие маленьких детей увеличивает расходы, что повышает риски бедности, кредиты и жилье недостаточной площади также приводят к повышению данных рисков и т.д.

Поэтому риск социальной напряженности, вызванный бедностью, можно представить как функцию рисков нарушения устойчивой жизнедеятельности, а также

¹ С 1992–1993 гг. обследование осуществлялось Госкомстатом (ныне Росстатом) и Центром народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел-Хилле (США). С 1994 г. «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения» проводился исследовательским центром ЗАО «Демоскоп» совместно с Центром народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел-Хилле (США) и Институтом социологии РАН.

социально-демографических, доходных характеристик домохозяйств.

Эконометрическое моделирование перечисленных рисков социальной напряженности можно осуществить на основе спецификации многомерной пробит-модели (mv-probit), что позволит учесть эндогенность рисков социальной напряженности и одновременность их влияния на такой важный фактор, продуцирующий социальную напряженность, как бедность. В случае моделирования рисков социальной напряженности остатки пробит-моделей, оцененных для каждого риска, не будут являться статистически независимыми, вследствие чего модели должны оцениваться совместно.

Для оценки рисков социальной напряженности была специфицирована рекурсивная четырехмерная пробит-модель, включающая одно уравнение в редуцированной и три в структурной форме:

$$y_{1i}^* = \beta_1' X_{1i} + \varepsilon_{1i}$$

$$y_{2i}^* = \delta_{21} y_{1i} + \beta_2' X_{2i} + \varepsilon_{2i}$$

$$y_{3i}^* = \delta_{32} y_{2i} + \beta_3' X_{3i} + \varepsilon_{3i}$$

$$y_{4i}^* = \delta_{41} y_{1i} + \delta_{42} y_{2i} + \delta_{43} y_{3i} + \beta_4' X_{4i} + \varepsilon_{4i},$$

где y_{1i}^* – латентная переменная недостатка у домохозяйства жилой площади;

y_{2i}^* – латентная переменная наличия в домохозяйстве малолетних детей;

y_{3i}^* – латентная переменная высокой кредитной нагрузки домохозяйства;

y_{4i}^* – латентная переменная бедности домохозяйства;

X_{ji} – вектор независимых переменных, влияющих на j -ю латентную переменную, может варьировать для разных уравнений;

β_j' – вектор параметров j -го уравнения;

ε_{ji} – случайные ошибки j -го уравнения;

δ_{ji} – параметр j -го уравнения при переменной, выступающей в предыдущих уравнениях в качестве зависимой;

y_{1i} – жилая площадь домохозяйства ниже социальной нормы;

y_{2i} – наличие в домохозяйстве детей до 7 лет;

y_{3i} – высокая кредитная нагрузка домохозяйства.

Таким образом, недостаток жилой площади у домохозяйства рассматривается как зависящий только от экзогенных факторов. На присутствие в домохозяйстве малолетних детей влияет, кроме экзогенных факторов, недостаток жилой площади. На высокую кредитную нагрузку оказывают воздействие экзогенные факторы и наличие маленьких детей. И все предшествующие зависимые переменные выступают в качестве регрессоров в модели для бедности по расходам, наряду с экзогенными переменными.

Результаты оценивания системы рекурсивных уравнений

Для эмпирической реализации данной модели и ее оценивания в форме многомерной пробит-модели был отобран ряд переменных (табл. 1).

В таблице 2 представлены описательные статистики для переменных.

Результаты оценки многомерной, а именно: четырехмерной пробит-модели, на основе метода имитационного максимального правдоподобия (англ. *simulated maximum likelihood*, SML) [23,24] представлены в таблице 3.

Таблица 1 – Описание переменных, использованных в моделях

№	Переменная	Описание
Зависимые переменные		
1	Жилплощадь ниже социальной нормы	Жилая площадь на одного члена домохозяйства менее 12 кв. метров (да/нет)
2	Дети до 7 лет	В домохозяйстве есть дети возрастом до 7 лет (да/нет)
3	Высокая кредитная нагрузка	Сумма, ежемесячно выплачиваемая домохозяйством в счет погашения кредитов, превышает 40% располагаемого дохода домохозяйства (да/нет)
4	Абсолютная бедность по расходам	Ежемесячные расходы домохозяйства ниже прожиточного минимума (да/нет)
Регрессоры		
1	Тип поселения	город (да/нет)
		областной центр (да/нет)
		поселок городского типа (да/нет)
		село (да/нет)
2	Тип домохозяйства	одинокое (да/нет)
		пары без детей (да/нет)
		пары с детьми (да/нет)
		сложные (да/нет)
3	Квинтили распределения домохозяйств по душевым денежным ресурсам	I квинтиль (да/нет)
		II квинтиль (да/нет)
		III квинтиль (да/нет)
		IV квинтиль (да/нет)
		V квинтиль (да/нет)
4	Сумма долга домохозяйства по кредитам	Сколько домохозяйство должно по кредитам на сегодняшний день, руб.

Таблица 2 – Описательные статистики (n=1933)

№	Переменная	Доля домохозяйств в процентах	Стандартное отклонение
Зависимые переменные			
1	Жилплощадь ниже соц. нормы	43,08	.4952
2	Дети до 7 лет	20,67	.4049
3	Высокая кредитная нагрузка	56,44	.4959
4	Абсолютная бедность по расходам	33,42	.4718
Регрессоры			
1	Тип поселения	42,86	.4949
		27,92	.4486
		5,93	.2362
		23,29	.4227
2	Тип домохозяйства	20,01	.4001
		26,16	.4419
		27,02	.4441
		32,67	.4690
3	Квинтили распределения домохозяйств по душевым денежным ресурсам	19,99	.3999
		20,02	.4002
		19,98	.3999
		20,01	.4001
		19,99	.3999
4	Сумма долга домохозяйства по кредитам, руб.	1.18e+07	3.19e+07

Таблица 3 – Результаты оценивания многомерной пробит-модели

Переменная	(1) Жилплощадь ниже соц.нормы	(2) Есть дети до 7 лет	(3) Высокая кредит- ная нагрузка	(4) Абсолютно бедные д/х (по расходам)
Жилплощадь ниже соц.нормы	–	1.487*** (.078)	–	.6972*** (.197)
Есть дети до 7 лет	–	–	.421*** (.128)	-.3184* (.175)
Высокая кредитная нагрузка	–	–	–	.157 (.181)
Тип поселения (областной центр)				
Город	-.4122*** (.0769)	.0652 (.076)	-.131* (.073)	.183** (.082)
ПГТ	-.6383*** (.146)	.1462 (.149)	.103 (.148)	.439*** (.158)
Село	-.6959*** (.0819)	.222*** (.081)	-.095 (.079)	.605*** (.089)
Тип домохозяйства (сложные)				
Одинокие	-2.369*** (.193)	–	-.8576*** (.1304)	-.081 (.196)
Пары без детей	-1.097*** (.076)	–	-.3851*** (.086)	.066 (.115)
Пары с детьми	.1445** (0.029)	–	-.0398 (.069)	-.071 (.072)
Квинтили распределения д/х по душевым денежным ресурсам (I)				
II	-.0258 (.099)	-.253*** (.092)	-.2501** (.099)	-.536*** (.098)
III	-.2664*** (.1001)	-.3242*** (.096)	-.3559*** (.1004)	-.783*** (.104)
IV	-.2906*** (.103)	.0997*** (.01)	-.2619** (.104)	-1.007*** (.108)
V	-.4098*** (.1013)	-.576*** (.103)	-.4195*** (.105)	-1.26*** (.115)
Сумма долга д/х по кредитам	-2.11e-09** (8.89e-10)	–	–	2.52e-09*** (9.66e-10)
Константа	1.045*** (.095)	-1.073*** (.107)	.514 (.117)	-.379 (.211)
Коэффициент корреляции терминов ошибок				
$\hat{\rho}_{21}$.0457***			
$\hat{\rho}_{31}$.0606*			
$\hat{\rho}_{41}$.111**			
$\hat{\rho}_{32}$.0362			
$\hat{\rho}_{42}$.1083			
$\hat{\rho}_{43}$.1044			
-2LL	-4396.69			
хи-квадрат	1540.58			
Тест отношения прав- доподобия	$H_0: \rho_{21} = \rho_{31} = \rho_{41} = \rho_{32} = \rho_{42} = \rho_{43} = 0$, chi2(6)= 107.348, p-value = 0,0000			
Число наблюдений	1 933			

***, **, * значим на уровне значимости 1, 5 и 10% соответственно. В скобках указаны эталонные категории. Стандартные ошибки в скобках под оценками коэффициентов.

Модель является статистически значимой на высоком уровне. Гипотеза о равенстве коэффициентов корреляции терминов ошибок отдельных уравнений нулю отвергается, что говорит о правомерности применения инструментария многомерных пробит-моделей. Статистически значимыми являются коэффициенты корреляции терминов ошибок для жилой площади на одного члена домохозяйства ниже социальной нормы и наличия малолетних детей, высокой кредитной нагрузки и жилой площади ниже социальной нормы, статуса бедности по расходам и жилой площади ниже социальной нормы, то есть наличие малолетних детей повышает вероятность иметь недостаток жилой площади и высокую кредитную нагрузку. При этом недостаток жилой площади характерен для бедных домохозяйств.

Жилая площадь ниже социальной нормы чаще встречается в домохозяйствах с малолетними детьми, где шансы иметь высокую кредитную нагрузку также достаточно высоки. Риск быть бедными значимо выше у домохозяйств, недостаточно обеспеченных жильем и имеющих высокую кредитную нагрузку, однако статистически незначимо. При этом вопреки начальным предположениям, наличие малолетних детей незначительно снижает вероятность бедности домохозяйства по расходам.

Жители города, села и поселка городского типа имеют меньше шансов обладать жилой площадью на одного члена домохозяйства ниже социальной нормы по сравнению с проживающими в областных центрах. Жители села будут с большей вероятностью иметь малолетних детей по сравнению с жителями областного центра. Также жители города будут с меньшей вероятностью иметь высокую кредитную нагрузку по сравнению с жителями областных центров. При этом жители города, села и ПГТ имеют более высокие шансы относиться к категории бедных по сравнению с жителями областного центра.

Риск иметь жилплощадь ниже нормы и высокую кредитную нагрузку ниже у домохозяйств одиночек и пар без детей по сравнению со сложными домохозяйствами.

Увеличение суммы долга по кредитам приводит к снижению шансов иметь жилую площадь ниже социальной нормы и повышает риск бедности. Это можно объяснить распространением ипотечных кредитов, которые составляют большие суммы, улучшают обеспеченность домохозяйства жильем, но ухудшают его материальное положение.

Повышение уровня дохода приводит к снижению шансов иметь недостаток жилплощади, малолетних детей, высокую кредитную нагрузку и относиться к бедным домохозяйствам по сравнению с первым квинтилем по душевым денежным ресурсам. Другими словами, наличие малолетних детей, недостатка жилой площади и критической кредитной нагрузки, скорее, характерно для бедных с точки зрения душевых ресурсов домохозяйств.

На основе полученных результатов можно составить «портреты» домохозяйств с наибольшим уровнем каждого риска.

Для риска иметь жилую площадь ниже уровня социальной нормы: домохозяйство, проживающее в областном центре, сложное или пара с детьми, имеющее задолженность по кредитам, относящееся к первому или второму квинтилям по душевым денежным ресурсам.

Для наличия малолетних детей: домохозяйство, проживающее в селе, относящееся к первому или четвертому квинтилям по душевым денежным ресурсам, имеющее жилую площадь ниже социальной нормы.

Для высокой кредитной нагрузки: домохозяйство с малолетними детьми, в областном центре или поселке городского типа, сложное домохозяйство или пара с детьми, относящееся к первому квинтилю по душевым денежным ресурсам.

Для бедности по расходам: домохозяйство, обладающее жилой площадью ниже социальной нормы, с высокой кредитной нагрузкой, проживающее в селе или ПГТ, имеющее задолженности по кредитам, относящееся к первому квинтилю по душевым денежным ресурсам.

Результаты оценки многомерной пробит-модели дают возможность оценить

риски социальной напряженности, посредством вычисления маргинальных вероятностей наличия у домохозяйства отдельных факторов риска либо совместной вероятности их наличия или отсутствия. Результаты представлены в таблице 4.

Как видно, по отдельным рискам наибольшую вероятность имеет риск иметь жилую площадь на одного человека ниже социальной нормы. Далее следует риск наличия высокой кредитной нагрузки. Риски бедности и наличия малолетних детей

имеют меньшие значения оценок, которые тем не менее нельзя считать низкими.

С точки зрения микроуровневой оценки макроэкономических рисков социальной напряженности максимальный интерес представляет оценка наличия у домохозяйства всех факторов риска. Согласно оцененной модели, эта вероятность составляет около 0,06. Однако это не означает, что в целом риск социальной напряженности является невысоким, поскольку вероятность отсутствия всех факторов риска составляет всего лишь около 0,12.

Таблица 4 – Оценки рисков по результатам оценивания многомерной пробит-модели

№	Оценки	Фактор социальной напряженности	Средняя вероятность
1	Частная вероятность наличия одного фактора риска	(1) жилплощадь ниже соц.нормы: (2) дети до 7 лет: (3) высокая кредитная нагрузка: (4) абсолютная бедность по расходам:	.561 .302 .503 .338
2	Совместная вероятность наличия факторов риска	(1) ни одного фактора риска: (2) все факторы риска:	.116 .056

Таким образом, можно сделать вывод, что многомерные пробит-модели представляют собой перспективный инструментарий оценки рисков социальной напряженности с использованием данных опросов населения. Расширение и изменение числа рассматриваемых рисков дают возможность гибкой их оценки, а результаты могут быть использованы для целей корректировки социальной политики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рукавишников В.О. Социальная напряженность: диагноз и прогноз / В.О. Рукавишников // Социологические исследования. – 1992. – № 3. – С. 3 – 23.
2. Баранова Г.В. Человек, социальная напряженность и государство // Человек и государство в XXI веке: метафизические и феноменологические аспекты. Орел: ОРАГС, 2008. С. 131–144.
3. Котов Д.А. (2013) Социальная напряженность «благополучного класса» // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2013. №1 (21) –с. 211-225.
4. Волынчук А.Б., Соловченков С.А. (2013), Социальная напряженность и протестная активность в контексте анализа

социальной безопасности // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, №1, 2013 – с. 25-36.

5. Дементьева И.Н. (2015) Потенциал протеста населения как угроза национальной безопасности территории // Мониторинг общественного мнения, 1 (125) январь-февраль 2015, с. 109-117.

6. Шмонин Д.А. (1999), Методологические предпосылки оценки социальной напряженности в сфере социально-трудовых отношений // Вестник Самарского государственного университета. 1999. № 3. – URL: <http://weblib.ssu.samara.ru/DLib/vestnik/documents/199930702.html>

7. Керимзаде И.Т. (2010) Социальная напряженность как научная проблема. Научно-издательский центр «Социосфера». – URL: <http://sociosphere.com/files/conference/2010/k-4-06-10.pdf>

8. Стребков О. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // Вопросы экономики, №2, 2004. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/878/041/1232/sTREBKOW-02-04.pdf>

9. Ибрагимова Д.Х., Сурков С.В. Оценка потенциального спроса и возможностей участия населения в жилищных кредитных программах / Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение/ Отв. ред. Л.Н. Овчарова. – М.: Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с.
10. Ибрагимова Д.Х. (2008а) Жизнь в кредит: ареалы распространения/ Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение/ Отв. ред. Л.Н. Овчарова. – М.: Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с.
11. Ибрагимова Д.Х. (2008b) Потребности населения в кредитных ресурсах/ Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение / Отв. ред. Л. Н. Овчарова. – М.: Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с.
12. Грибова Е.А., Ибрагимова Д.Х. (2011) Установки населения относительно сбережений и кредитов / Вестник Российского мониторинга экономического положения здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE). – М.: НИУ ВШЭ, 2011.
13. Сиянская Т.Г. (2013) Классификация домохозяйств по предпочтениям в финансовой активности как инструмент оценки склонности к риску // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2013. № 3. С. 70-76
14. Ниворожкина Л.И., Торопова Т.В. Сколько сберегают российские домохозяйства: статистическое тестирование гипотезы абсолютного дохода Дж. Кейнса // Финансовые исследования, №2 (47), 2015.
15. Овчарова Л.Н., Малкова М.А. Динамика уровня бедности и доходов населения в условиях экономического роста России / Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение/ Отв. ред. Л. Н. Овчарова. – М.: Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с.
16. Головляница Е.Б., Сиянская О.В. Стратегии формирования доходов российскими домохозяйствами/ Российские домохозяйства накануне финансового кризиса: доходы и финансовое поведение/ Отв. ред. Л.Н. Овчарова. – М.: Независимый институт социальной политики, 2008. – 208 с.
17. Ниворожкина Л.И. (2014) Воздействие потребительского кредитования на уровень неравенства и бедности домохозяйств // Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Серия: Общественные науки. 2014. №4 (182). С. 76-83.
18. Абрамович Е.С. (2013) Методы статистического измерения социальной напряженности. // (49) Управление экономическими системами, 1/2013, URL: <http://uecs.ru/marketing/item/1932-2013-01-15-05-27-26>
19. Ashford, J., and R. Sowden (1970) Multivariate probit analysis, *Biometrics*, 26(3), 535-46.
20. Gibbons R.D., and V. Wilcox-Gök (1998) Health service utilization and insurance coverage: a multivariate probit approach. *Journal of the American Statistical Association*, 93(441), 63-72.
21. Balia, S., and A.M. Jones (2004). Mortality, lifestyle and socio-economic status. University of York, Working paper, dated October 2004.
22. Young, G., Valdez, E.A., Kohn, R. Multivariate probit models for conditional claim-types. 2006. Available at: <http://www.actuaries.org/afir/colloguia/stockholm/young.pdf>
23. Cappellari, L., Jenkins, S.P. Calculation of multivariate normal probabilities by simulation, with applications to maximum simulated likelihood estimation. IZA Discussion Paper No. 2112, May 2006. Bonn, Germany. Available at: repec.iza.org/dp2112.pdf
24. Cappellari, L., Jenkins, S.P. Multivariate probit regression using simulated maximum likelihood (2003) // *The Stata Journal* 3 (2003), Number 3, pp. 278-294. Available at: <http://www.stata-journal.com/sjpdf.html?articlenum=st0101>
25. Hurst M. Debt and Family Type in Canada. Component of Statistics Canada Catalogue. 2011, no 11-008-X, pp. 41-47.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Rukavishnikov V. O. Social tension: diagnosis and prognosis / Social studies. – 1992. – No. 3. – P. 3-23.
2. Baranova G. V. People, social tensions and the state // Man and the state in the twenty-first century: metaphysical and phenomenological aspects. Orel: ORAGS, 2008. P. 131-144.
3. Kotov D. A. (2013) Social tension of "wealthy class" // Bulletin of the Tomsk state University. Philosophy. Sociology. Political science. 2013. No. 1 (21) –p. 211-225.
4. Volynchuk A. B., Solovchenko S. A. (2013), Social tension and protest activity in the context of the analysis of social security // Territory of new opportunities. Bulletin of the Vladivostok state University of Economics and service, №1, 2013 – pp. 25-36.
5. Dementyeva I. N. (2015) Protest potential of the population as a threat to national security of the territory // Monitoring of public opinion, 1 (125) January-February 2015, p. 109-117.
6. Shmonin D. A. (1999), the Methodological background of the assessment of social tension in the sphere of social-labour relations // Vestnik of Samara state University. 1999. No. 3 URL: <http://weblib.ssu.samara.ru/DLib/vestnik/documents/199930702.html>
7. Kerimzade I. T. (2010) Social tension as a scientific problem. Scientific publishing center "Sociosphere". URL: <http://sociosphere.com/files/conference/2010/k-4-06-10.pdf>
8. Strebkov O. Main types and factors of the credit behavior of the population in modern Russia // Questions of economy, №2, 2004. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/878/041/1232/sTREBKOW-02-04.pdf>
9. Ibragimova D. H., Surkov S. V. Assessment of potential demand and opportunities for participation of the population in the housing credit programs / Russian households before the financial crisis: income and financial behavior/ Edited by L. N. Ovcharova. – Moscow: Independent Institute for social policy, 2008. – 208 p.
10. Ibragimova D. H. (2008a) Life on credit: the distribution area / Russian households before the financial crisis: income and financial behavior/ Edited by L. N. Ovcharova. – Moscow: Independent Institute for social policy, 2008. – 208 p.
11. Ibragimova D. H. (2008b) the needs of the population in credit resources/ Russian households before the financial crisis: income and financial behavior/ Edited by L. N. Ovcharova. – Moscow: Independent Institute for social policy, 2008. – 208 p.
12. Gribova E. A., Ibragimova D. H. (2011) Attitudes of the population regarding the savings and loans / Bulletin of the Russian monitoring of economic situation of population health, HSE (RLMS-HSE). – Moscow: HSE, 2011.
13. Sinyavskaya T. G. (2013) Classification of household preferences in financial activity as a tool to assess risk aversion // Proceedings of Higher Educational Institutions. The North Caucasus region. Series: Social Sciences. 2013. No. 3. P. 70-76
14. Nivorozhkina L. I., Toropova T. V. How much save Russian households: a statistical test of the hypothesis the absolute income of John. Keynes // Financial researches, No. 2 (47), 2015.
15. Ovcharova L. N., Malkova M. A. The dynamics of poverty and incomes in conditions of economic growth in Russia / Russian households before the financial crisis: income and financial behavior/ Edited by L. N. Ovcharova. – Moscow: Independent Institute for social policy, 2008. – 208 p.
16. Golovlyanitsina E. B., Sinyavskaya O. V. Formation of strategy of the income of Russian households /Russian households before the financial crisis: income and financial behavior/ Edited by L. N. Ovcharova. – Moscow: Independent Institute for social policy, 2008. – 208 p.
17. Nivorozhkina L. I. (2014) The impact of consumer lending on the level of inequality and poverty of households // Proceedings of Higher Educational Institutions. The North Caucasus region. Series: Social Sciences. 2014. No. 4 (182). pp. 76-83.
18. Abramovich, E. S. (2013) Methods of statistical measurement of social tension. // (49) Management of economic systems,

1/2013 URL: <http://uecs.ru/marketing/item/1932-2013-01-15-05-27-26>

19. Ashford, J., and R. Sowden (1970) Multivariate probit analysis, *Biometrics*, 26(3), 535-46.

20. Gibbons, R.D., and V. Wilcox-Gök (1998) Health service utilization and insurance coverage: a multivariate probit approach. *Journal of the American Statistical Association*, 93(441), 63-72.

21. Balia, S., and A.M. Jones (2004). Mortality, lifestyle and socio-economic status. University of York, Working paper, dated October 2004.

22. Young, G., Valdez, E.A., Kohn, R. Multivariate probit models for conditional claim-types. 2006. Available at:

<http://www.actuaries.org/afir/colloguia/stockholm/young.pdf>

23. Cappellari, L., Jenkins, S.P. Calculation of multivariate normal probabilities by simulation, with applications to maximum simulated likelihood estimation. IZA Discussion Paper No. 2112, May 2006. Bonn, Germany. Available at: repec.iza.org/dp2112.pdf

24. Cappellari, L., Jenkins, S.P. Multivariate probit regression using simulated maximum likelihood (2003) // *The Stata Journal* 3 (2003), Number 3, pp. 278-294. Available at: <http://www.stata-journal.com/sjpdf.html?articlenum=st0101>

25. Hurst M. Debt and Family Type in Canada. Component of Statistics Canada Catalogue. 2011, no 11-008-X, pp. 41-47.

Андрейченко Н.В.,
к.э.н., доцент кафедры управления человеческими ресурсами, Южный федеральный университет

E-mail: andreika_nat@mail.ru

Несолёная О.В.,
преподаватель кафедры управления человеческими ресурсами, Южный федеральный университет

E-mail: olesya-81-81@mail.ru

Демиденко Т.И.,
к.э.н., доцент кафедры финансового мониторинга и финансовых рынков, РГЭУ (РИНХ)

E-mail demidenkoti@inbox.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ ДОВЕРИЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Реалии современного экономического, политического и социального развития России детерминируют необходимость определения особой роли доверия как основы формирования социального капитала. Логика исследования предопределяет необходимость категориального анализа социального капитала. С позиции институционализма – доверие необходимо рассматривать как определенный уровень ожидания добросовестного поведения, которое соответствует нормам, правилам и ограничениям, регламентированным формальными и неформальными институтами, определенным в данном обществе. Такого рода добросовестное поведение ожидает сегодня от президента и его представителей, бизнеса, СМИ, общественности население России в условиях кризисного развития, риска и неопределенности. Сегодня многие исследовательские организации предпринимают попытки классифицировать страны по уровню доверия. В работе проведено исследование, позволяющее оценить уровень институционального доверия как основы формирования социального капитала России.

Ключевые слова: *социальный капитал, экономический кризис, институциональное доверие, общество, категориаль-*

ный анализ, власть, государство, бизнес, институт, поведение.

**Andreychenko N.V., Nesolenaya O.V.,
Demidenko T.I.**

INSTITUTIONAL TRUST AS FORMING BASIS SOCIAL CAPITAL OF MODERN RUSSIA

Realities of modern economic, political and social development of Russia determine the necessity of determination of the special role of trust as bases of forming of social capital. Research logic predetermines the necessity of category analysis of social capital. From position of institutionalism – a trust must be examined as a certain level of expectation of conscientious behavior, that corresponds to the norms, rules and limitations, by the regulated formal and informal institutes certain in this society. Such conscientious behavior expects today from a president and his representatives, business, MASS-MEDIA, to public population of Russia in the conditions of crisis development, risk and vagueness. Today many research organizations undertake attempts to classify countries on the level of trust. A study allowing to estimate the level of institutional trust as bases of forming of social capital of Russia is in-process undertaken.

Keywords: *social capital, economic crisis, institutional trust, society, category analysis, power, state, business, institute, behavior.*

В настоящее время в связи с развитием теории социального капитала проблема доверия приобрела особое значение. Принципиальный вклад в развитие теории социального капитала внесли такие представители классических исследований, как Дж. Коулмен, П. Бурдьё и Р. Патнэм.

В современной научной литературе существуют две альтернативные концепции социального капитала – неоклассовая и неолибералистская. Неоклассовая концепция рассматривает социальный капитал как индивидуальный ресурс актора, источник благ, получаемых с помощью сетей, в которые включен индивид. В рамках данной концепции социальный капитал рассматривается

именно как ресурс конкретного индивида, т.е. акцент делается на получение большего доступа к ресурсам и власти в обществе. Такой капитал может быть конвертирован в другие виды капитала. Неолибералистская концепция акцентирует внимание на содействии, облегчении индивидуальных или коллективных действий. Социальный капитал трактуется как доверие, осознание собственной безопасности, социальное и политическое участие, гражданская позиция индивида и подразумевает солидарность в больших масштабах, чем на уровне семейных и дружеских сетей [5, с. 160].

Категория «социальный капитал» прочно вошла в область как социальных, так и экономических наук. На сегодняшний день встречается множество различных определений социального капитала. Однако основоположники теории социального капитала сходятся в одном, что именно доверие является основой формирования социального капитала (табл. 1). Проанализировав различные трактовки социального капитала, можно отметить, что, с одной стороны, социальный капитал представляет собой потенциал социальных взаимоотношений, ос-

нованный на взаимном доверии между членами общества, а с другой, достигнутый уровень доверия выступает индикатором накопленного запаса социального капитала. При этом механизм возникновения и развития доверия рассматривается как процесс формирования социального капитала (Дементьев И.А. Доверие как индикатор социального капитала // Вестник Поморского университета. Серия: гуманитарные и социальные науки. 2011. №1. С. 42).

Исследование доверия стало актуальным и востребованным в России с конца XX века. Наибольший интерес ученых направлен на понимание данного социального феномена в практике экономических и политико-экономических отношений в различных институциональных контекстах. Сегодня интерес к институту доверия детерминирован особенностями современного экономического развития России: затяжной экономической кризис, стагнация производства, падение реальных доходов населения безработица и приток мигрантов, сложные политические отношения с рядом стран и т.д.

Таблица 1 – Категориальный анализ социального капитала¹

№ п/п	Автор	Определение социального капитала	Основа формирования социального капитала
1	Дж. Коулмен	Социальный капитал – это потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, который целенаправленно сформирован в виде обязательств и ожиданий, информационных каналов и социальных норм	Социальный контракт, социальные нормы, обмен. Последнее невозможно без определенного уровня доверия
2	П.Бурдье	Социальный капитал – это совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания	Дружественные и честные отношения с членами другой группы, основанные на доверии
3	Р.Патнэм	Социальный капитал – это совокупность таких элементов общественной организации, как особенности социальной жизни, социальные сети, социальные нормы и доверие, которые создают условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды	Социальные сети, социальные нормы, доверие
4	Ф.Фукуяма	Социальный капитал – это определенный потенциал общества или его части, возникающий как результат наличия доверия между его членами	Доверие

¹ Таблица составлена самостоятельно по данным: Coleman J. The Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap of Harvard. – 1990. P.304; Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / ed. by J. G. Richardson. New York [u.a.], 1986. P.249; Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. N.Y., 1993. P.35; Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: изд-во АСТ, 2004. – С.52.

Доверие как важнейший элемент социального капитала определяется Ф. Фукуямой как возникающее внутри сообщества ожидание постоянного, честного, ориентированного на совместно разделяемые ценности поведения со стороны других членов этого общества (Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2004. С.38).

В институциональной теории доверие рассматривается как определенный уровень ожидания добросовестного поведения, соответствующего нормам, правилам и ограничениям, регламентированным формальными и неформальными институтами. Такого рода добросовестное поведение ожидает от президента и его представителей, бизнеса, СМИ, общественности население России в условиях агрессивной рыночной экономики.

В этой связи исследование феномена институционального доверия требует, в первую очередь, анализа доверия к формальным и неформальным институтам.

В зависимости от потребностей индивида, группы и общества в целом, которые удовлетворяет тот или иной социальный институт, выделяют пять основных социальных мегаинститутов: институт семьи и брака; политические институты; экономические институты; институт образования; институт религии. Каждый из этих основных социальных мегаинститутов состоит из многих более «мелких» институтов. Например, государство как политический

мегаинститут включает в себя институты суда присяжных, президентства, правоохранительной деятельности, лоббизма и т.д. Поэтому доверие к социальным мегаинститутам складывается из доверия к более частным институтам, формальным и неформальным, образующим эти мегаинституты (Сасаки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Латова Н.В. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). 2009. №1. С.24).

На сегодняшний день многие исследовательские организации предпринимают попытки классифицировать страны по уровню доверия. Так, американское PR-агентство «Edelman PR Worldwide» в течение последнего десятилетия проводит ежегодный мониторинг международного уровня институционального доверия в рамках программы Trust Barometer. Основной целью данного исследования является определение уровня доверия представителей элит (люди, имеющие высокий уровень дохода, высшее образование и регулярно пользующиеся деловой и политической информацией) к таким основным социальным институтам, как государство, бизнес, СМИ и неправительственные организации (НПО). Необходимо отметить, что Россия была включена в данное исследование только в 2007 году (табл. 2).

Таблица 2 – Международный сравнительный анализ доверия к основным социальным институтам среди информированного населения, % от числа опрошенных

Институты	Среднемировое значение			Россия			Рейтинг России		
							Среди 26 стран	Среди 26 стран	Среди 27 стран
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Государство	43	48	44	26	29	27	24	24	22
Бизнес	53	58	58	41	40	45	22	25	23
СМИ	52	57	52	33	38	35	25*	25	25
НПО	58	63	64	28	40	41	25*	25	26
Среднее значение	51	57	54	32	36	37	25*	26	26

* Среди 25 стран.

** Таблица составлена самостоятельно по данным: Trust Barometer 2012, 2013, 2014. – Официальный сайт информационно-аналитического портала «Центр гуманитарных исследований» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/trust-barometer>; Шабунова А.А., Гужавина Т.А., Кожина Т.П. Доверие и общественное развитие в России // Проблемы развития территории. – 2015. – №2(76). – С.11.

Из таблицы видно, что наибольшим доверием у россиян пользуется бизнес, СМИ и НПО, наименьшим уровнем доверия обладает государство. Такая тенденция наблюдается и в мировом масштабе. Россия в международном сравнении уровня институционального доверия занимает достаточно низкие позиции (36 и 37% в 2013 и 2014 году соответственно). Эксперты Trust Barometer отмечают, что в России существует порочный круг недоверия (низкое доверие воспроизводит само себя) (Trust Barometer 2012, 2013, 2014. Официальный сайт информационно-аналитического портала «Центр гуманитарных исследований» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/trust-barometer>).

Для России результаты данного исследования особенно важны, т.к. помогают

понять проблемы доверия в международном контексте. Однако для анализа уровня доверия на национальном уровне их недостаточно, поскольку результаты опроса элитных социальных групп могут быть абсолютно нерепрезентативными для населения России в целом. В этой связи данные опроса Trust Barometer нельзя рассматривать как низкую оценку российского социального капитала.

С целью определения уровня институционального доверия россиян исследовательская компания «Ромир» совместно с Центром ситуационных исследований ИСПИ РАН регулярно проводит всероссийский опрос общественного мнения, что позволяет сравнить результаты прошлых лет и новые данные (рис. 1).

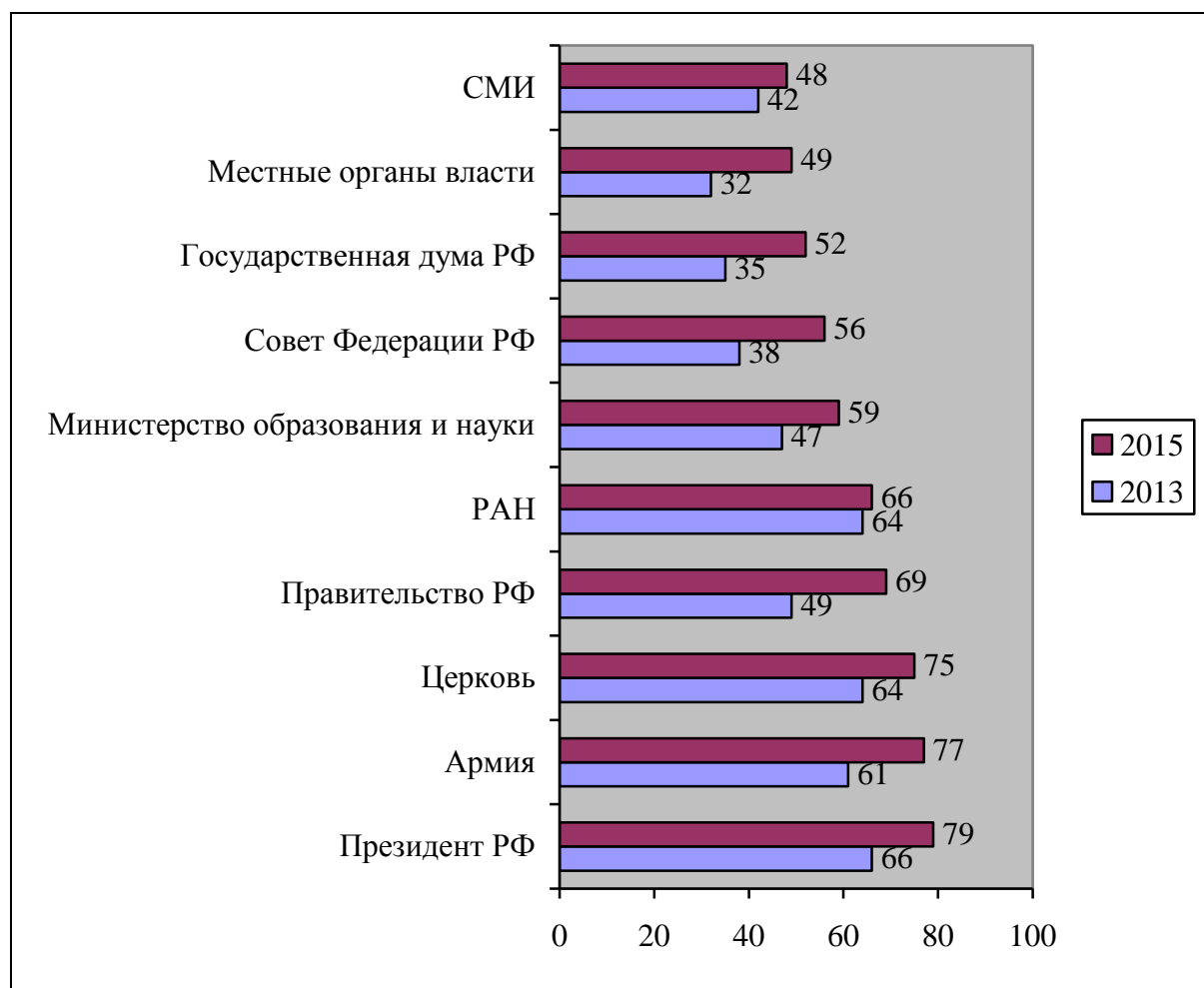


Рисунок 1 – Динамика уровня институционального доверия в России, %
(рисунок составлен самостоятельно по данным: Исследование «Ромир»: Рейтинг доверия к социальным институтам в России в 2015 году. – Официальный сайт информационно-аналитического портала «Центр гуманитарных исследований» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/05/20/7162>)

Как показали результаты исследования, проведенного компанией «Ромир» в 2015 году, ощутимо поднялись в рейтинге доверия россиян такие институты, как правительство РФ (+20%), Совет Федерации РФ (+18%) и Государственная Дума РФ (+17%). Судя по всему, события прошедших лет – и успехи на Олимпиаде в Сочи, и присоединение Крыма, и санкции против России, и последовавшие продуктовое эмбарго в отношении ряда западных стран, экономический кризис, поведение первого лица в ответ на нападки со стороны Америки¹ – сплотили нацию, вызвав волну патриотизма. Именно поэтому столь высокая, как никогда ранее, поддержка населением официальных органов власти.

Меньше всего изменения в вопросе поддержки коснулись Российской академии наук, рейтинг доверия к которой со стороны населения увеличился всего на 2% – с 64% в 2013 году до 66% в 2015 году. Но это говорит скорее о том, что позиции российской науки неизменны, несмотря на все политические и экономические потрясения в стране. Таким образом, исходя из вышесказанного, можно утверждать, что уровень институционального доверия как основа формирования социального капитала России скорее средний, чем низкий. Возможно, социальный капитал России достаточно велик, однако это потенциальный капитал, а не реально используемый. В этом случае практической проблемой является не столько создание социального капитала, сколько активизация уже имеющегося ресурса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / ed. by J. G. Richardson. New York [u.a.], 1986. P.249.
2. Coleman J. The Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap of Harvard. – 1990. P.304.

¹ Западные СМИ об ответе Путина на санкции США: неожиданно и на перспективу. Официальный сайт – РИА Новости. 30.12.2016. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ria.ru/world/20161230/1485018005.html>.

3. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. N.Y., 1993. P.35.

4. Дементьев И.А. Доверие как индикатор социального капитала // Вестник Поморского университета. Серия: гуманитарные и социальные науки. – 2011. – №1. – С. 40-45.

5. Красилов А.Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе // Мир России: Социология, этнология. – 2012. – № 4. – С.280.

6. Сасаки М., Давыденко В.А., Латов Ю.В., Ромашкин Г.С., Латова Н.В. Проблемы и парадоксы анализа институционального доверия как элемента социального капитала современной России // Journal of institutional studies (Журнал институциональных исследований). – 2009. – №1. – С.21-26.

7. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: изд-во АСТ, 2004. – С.304.

8. Шабунова А.А., Гужавина Т.А., Кожина Т.П. Доверие и общественное развитие в России // Проблемы развития территории. – 2015. – №2(76). – С.9-15.

9. Trust Barometer 2012, 2013, 2014. – Официальный сайт информационно-аналитического портала «Центр гуманитарных исследований» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/trust-barometer>.

10. Исследование «Ромир»: Рейтинг доверия к социальным институтам в России в 2015 году. – Официальный сайт информационно-аналитического портала «Центр гуманитарных исследований» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2015/05/20/7162>.

11. Западные СМИ об ответе Путина на санкции США: неожиданно и на перспективу. Официальный сайт – РИА Новости. 30.12.2016. [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://ria.ru/world/20161230/1485018005.html>.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the

Sociology of Education / ed. by J. G. Richardson. New York [u.a.], 1986. P.249.

2. Coleman J. The Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap of Harvard. – 1990. P.304.

3. Putnam R. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. N.Y., 1993. P.35.

4. Dementiev I.A. trust as indicator of social capital // is Announcer of university. Series: humanitarian and social sciences. – 2011. – №1. – C. 40-45.

5. Krasilova A.H. Social capital as instrument of analysis of inequality in Russian society // the World of Russia : Sociology, ethnology. – 2012. – № 4. – C.280.

6/ Saaki M, Davidenko V.A., Lats U.V., Romashkin G.S., Latova N.V. Problems and paradoxes of analysis of institutional trust as

an element of social capital of modern Russia // Journal of institutional studies (Magazine of institutional researches). – 2009. – №1. – C.21-26.

7. Fukuyama F. Trust. Social virtues and way to prosperity. – ACT, 2004. – C.304.

8. Shabunova A.A., Gujavina T.A., Kojanina T.P. A trust and community development are in Russia // of Problem of development of territory. – 2015. – №2 (76). – C.9-15.

9.Trust Barometer 2012, 2013, 2014. it is the Official web-site of research and information portal "Center of humanitarian researches" [Electronic resource]

10.Research of "Romir" : Rating of trust to the social institutes in Russia in 2015. it is the Official web-site of research and information portal "Center of humanitarian researches" [Electronic resource].

Григорян К.Г.,
к.э.н., доцент кафедры макроэкономики,
Армянский государственный экономический университет (АГЭУ)
E-mail: kgrigoryanh@mail.ru

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РА В РАМКАХ ИНТЕГРАЦИИ В ЕАЭС

В статье обсуждены вопросы экономической политики Армении в период интеграции Евразийского экономического союза (ЕАЭС), а также новой индустриальной политики Армении и конкурентоспособности продукции. Рассмотрены явления, влияющие на экспорт страны. Оценена важность роли интеграции в ЕАЭС. Указаны проблемные моменты интеграции в ЕАЭС. Анализирована необходимость нового механизма работы крупных компаний и малого и среднего предпринимательства. Показана роль государства в рыночных механизмах оценки, и приведен механизм системы регулирования процесса интеграции в ЕАЭС. Сделан вывод, и разработаны рекомендации о необходимости участия многих отраслей и сфер экономики в совершенствовании процесса интеграции экономик ЕАЭС.

Ключевые слова: экономическая политика, Армения, ЕАЭС, экспорт, малые и средние предприятия

Grigoryan K.H.

THE ISSUES OF RA ECONOMIC POLICY WITHIN INTEGRATION INTO EAEU

The article discusses questions of economic policy of Armenia during integration into the Eurasian Economic Union (EAEU), as well as new industrial policy of Armenia and competitiveness of production. Phenomenon influencing export of the country was discussed. Importance of a role of integration in EAEU is estimated. Key issues of integration in EAEU are specified. An indispensability of the new mechanism of the large companies and small and medium business was analyzed.

The role public and market mechanisms of an assessment are shown and the system of regulation of process of integration in EAEU is resulted. It is drawn a conclusion and recommendations for participation of many branches and areas of economy in perfection of process of integration into EAEU are developed.

Keywords: economic policy, Armenia, EAEU, export, small and medium-sized enterprises.

Как известно, недавно Армения вступила в ЕАЭС, где Россия – основной торговый и инвестиционный партнер Армении – играет главную роль. В связи с этим вопросы экономической политики Армении в рамках интеграции в ЕАЭС становятся все более важными.

Нужно отметить, что за последнее время в Армении наблюдается ухудшение показателей внешней торговли как по импорту, так и по экспорту. В значительной степени это связано с углубляющимся кризисом в России, ведущем партнере Армении по ЕАЭС. Только в январе-октябре 2015 года экспорт Армении сократился в годовом исчислении на \$27,1 млн., или же на 2,2%. При этом объем вывоза товаров в страны СНГ уменьшился на \$80,6 млн., или на 27,5%, то есть более чем на четверть. Для сравнения: по странам ЕС спад в нашем экспорте был на порядок меньше – около \$3,3 млн., или же на 0,9%. По «остальным» же странам имелся даже рост – на 56,8 млн., или же на 9,7%, который отчасти компенсировал указанный выше спад.

К сожалению, по абсолютной величине сокращения экспорта Армении среди стран СНГ «лидирует» Россия. По линии России, экспорт Армении в январе-октябре сократился на 74,6 млн. (или же на 29,4%). Согласно российским источникам, доля Армении во внешнеторговом обороте России составляет скромные 0,2% [1].

Кроме этого, Евразийский банк развития (ЕАБР) ожидает, что рост ВВП Армении в 2016 году продолжится, составив, правда, всего 2,2%. Причина – внешняя уязвимость, неопределенная экономиче-

ская ситуация в России, от рынка которой Армения серьезно зависит, низкие темпы роста в Европе, сложная геополитическая обстановка в регионе и т. д. Несмотря на привязку к российскому рынку и его падающую покупательную способность, в Армении, в отличие от других государств ЕАЭС, национальная валюта шоковой девальвации не испытала [3]. Надо еще заметить, что потоки односторонних переводов в Армению попадает в руки компаний, доминирующих в сфере импорта пищевых и других потребительских товаров (на которые население тратит основную часть переводов родственников) [4].

Очевидно, что крупные импортеры, накопив капитал, также стремятся диверсифицироваться и вкладывают деньги в местное производство, а затем стремятся выйти за узкие рамки национального рынка. В этой связи им также выгодно поощрение экспорта и возможность использовать освобожденную по закону от налогов часть прибыли в инвестициях для расширения экспорта. В балансе интересов крупных игроков в пользу перехода к цивилизованному рынку все больше и больше играет роль возможность стать международно признанной компанией, конкурировать на внешних рынках и иметь доступ к внешнему финансированию.

Более того, для предприятий должен быть создан реальный мотивационный механизм направления прибыли на реинвестиции и развитие экспорта. Правила этого механизма должны быть понятными и транспарантными, и вышеуказанные льготы должны идти прежде всего предприятиям, реинвестирующим прибыль в расширение экспортного производства.

Вдобавок к этому, в условиях снижения инфляции Центральный банк РА также должен вести дело к снижению ставок рефинансирования и давать ясный сигнал коммерческим банкам о необходимости снижения процентных ставок по кредитам, особенно для малого и среднего предпринимательства (МСП), которые, как правило, являются добросовестными клиентами. Пока же высокий процент коммерческих банков не дает компаниям в реальном сек-

торе экономики, и прежде всего МСП, вернуть свою производственную деятельность [4].

Важным аргументом для больших предприятий должно быть понимание, что для выхода на внешние рынки они должны стать конкурентоспособными, играть по общим правилам, получать в будущем рейтинги и иметь тем самым возможность доступа к более дешевым международным финансовым ресурсам. А для этого они должны проходить международный аудит, а некоторые из них смогут также акционироваться и выпускать ценные бумаги как на внутреннем, так и на внешних финансовых рынках. Международная бухгалтерская отчетность и контроль инвесторов, а также инвестбанков и рыночных аналитиков только помогут им стать более конкурентоспособными. Опыт многих малых стран, таких как Словения, Швейцария и др., показывает, что это намного более перспективный путь развития для больших компаний и конгломератов.

В процессе интеграции очень важно сотрудничество между вузами стран-членов ЕАЭС. Здесь полезен новый опыт России в кадровой политике в вузах. Важным инструментом новой кадровой политики в вузах выступает эффективный контракт (практика реализации которого уже несколько лет осуществляется в университете), предусматривающий текущий и итоговый мониторинг достижений работника (в рамках реализуемого в настоящее время рейтинга преподавателей). Процесс подготовки и заключения эффективных и базовых контрактов организационно обеспечивает служба персонала, что создает условия для реализации функции организационного фильтра персонала университета и формирования спроса на труд на внешнем рынке [2].

Надо подчеркнуть: набор отраслей, выбранных правительством для промышленной и экспортной политики, в целом отражает понимание, что географическое положение Армении требует экспортировать легкие и компактные товары с высокой добавленной стоимостью (бриллианты, часы, драгоценности, точные приборы,

биотехнологии, медикаменты). Это позволяет использовать грузовую авиацию как средство транспортировки грузов [5].

Однако перспективным направлением развития экспорта в век Интернета является экспорт всего того, что можно оцифровывать и посылать по широкополосному Интернету (что требует инвестиций для снижения стоимости использования широкополосного Интернета в Армении). Для Армении это уникальный шанс, разрубая гордиев узел проблем наземной транспортировки грузов. Учитывая предыдущий опыт и активное развитие новых направлений ИКТ (Информационно-коммуникационные технологии) в Армении, эта сфера вполне способна активнее развивать экспорт услуг, включая программирование, другие ИТ-услуги, а также финансовые и бизнес-услуги, э-туризм, телемедицину, онлайн-образование, услуги архитекторов, дизайнеров, переводчиков и др. [4]

Наряду с налоговыми, финансовыми льготами для экспортеров необходимо также создать другие системы поддержки экспортеров. Армения располагает уже сетью посольств, где должны активно работать торговые представители или дипломаты, которые играют роль торговых представителей.

Также при помощи промышленной политики и государственно-частного партнерства надо дать стимул диверсификации и росту экспорта, поддержать целый ряд отраслей с экспортным потенциалом и поддержать МСП. Такая политика должна позволять увеличивать прибыль и мотивировать предприятия к направлению прибыли на реинвестиции и развитие экспорта. А это значит, что государство идет на применение системы льгот, подталкивающих предприятия реинвестировать прибыль для развития и расширения экспортного производства товаров и услуг. Эти льготы могут быть налоговыми (полное или частичное освобождение от налогов, налоговая скидка, ускоренная амортизация оборудования), финансовыми (кредиты по ставкам ниже рыночной от госбанков или субсидий при получении кредитов от ком-

мерческих банков) и торговыми (освобождение от НДС, экспортных пошлин или импортных пошлин на оборудование, производящее экспортную продукцию).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. «Армения поставила «рекорд» по спаду экспорта в Россию среди стран СНГ», [Электронный ресурс], веб-сайт информационно-аналитического агентства Новости Армении. URL: <http://news.am/rus/news/302997.html> (20.12.2015).

2. Белокрылова О.С. «Что ждет высшее образование в 2014 г.» или «Что такое эффективный контракт»? // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики). 2013. Том 4, Номер 4, С. 8.

3. Джорбенадзе И. Маленькая страна на большом рынке [Электронный ресурс], сайт федерального информационно-аналитического агентства «Росбалт» <http://www.rosbalt.ru>, URL: <http://www.rosbalt.ru/exussr/2016/02/12/1489339.html>, (12.02.2016).

4. Инджикян, Р. Можем ли стать экономически развитой страной? [Электронный ресурс], эл. газета «Голос Армении» <http://www.golosarmenii.am>, URL: <http://www.golosarmenii.am/article/19768/mozhem-li-stat-ekonomicheski-razvitoj-stranoj>, (21.09.2013)

5. Grigoryan Karen (2012). Study of the Peculiarities of Export Developments in EU Member Countries and in Armenia, "Romanian Journal of European Affairs", Vol. 12, No. 3, September 2012, page 76.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. "Armenia has put "record" in the decline of exports to Russia among the CIS countries", [online], web site information and analytical Agency news Armenia. URL: <http://news.am/rus/news/302997.html> (20.12.2015).

2. Belokrylova O.S. "Higher education in 2014" or "What is the effective contract"? Journal of economic regulation (regulation of the economy). 2013. Volume 4, Issue 4, P.8.

3. Jorbenadze I. Small in the large market country [Electronic resource], the website of the Federal information-analytical Agency "Rosbalt" URL: <http://www.rosbalt.ru>.

ru/exussr/2016/02/12/1489339.html
(12.02.2016).

4. Indjikian, R. Can become an economically developed country? [Electronic resource], al. the newspaper "Voice of Armenia". URL: [http://www.golosarmenii.am/article/19768/mozhem-li-stat-](http://www.golosarmenii.am/article/19768/mozhem-li-stat-ekonomicheskii-razvitoj-stranoj)

[ekonomicheskii-razvitoj-stranoj](http://www.golosarmenii.am/article/19768/mozhem-li-stat-ekonomicheskii-razvitoj-stranoj), (21.09.2013).

5. Grigoryan Karen (2012). Study of the peculiarities of export development in the countries-members of the EU and in Armenia, "the Romanian Journal of European Affairs" Vol. 12, No. 3, September 2012, p. 76.

Кони́на О.В.,

д.э.н., профессор кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства, Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

E-mail: koninaov@mail.ru

Текин А.В.,

старший преподаватель кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства, начальник отдела менеджмента качества образовательной деятельности, Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград.

E-mail: neon5774@yandex.ru

**РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ВЗАИМООТНОШЕНИЙ
ПРЕДПРИЯТИЙ РФ И ЕС
НА ОСНОВЕ УНИФИКАЦИИ
УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ
СИСТЕМ ПЛАНИРОВАНИЯ
И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ
СОВМЕСТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В данной статье авторы подчеркивают важность формирования единого, консолидированного подхода к учетно-аналитическим системам, на основе которых функционируют предприятия России, стран Европейского союза и иных государств и базируются процессы планирования и прогнозирования их совместной деятельности, для обеспечения поступательного развития их финансово-экономических взаимоотношений. Авторы акцентируют особое внимание на том, что такой универсальной, учетно-аналитической системой планирования и прогнозирования совместной деятельности, а также технологией адаптивного управления финансовыми ресурсами (как в рамках, так и вне указанной бизнес-активности) в силу своих особенностей может стать бюджетирование. В статье также представлен авторский взгляд на основные факторы, влияющие на развитие финансово-экономического взаимодействия предприятий Российской Федерации и стран Европейского союза в со-

временных экономических и политических условиях.

Ключевые слова: РФ, ЕС, финансово-экономические взаимоотношения, наднациональная деятельность, предприятие, учетно-аналитическая система, планирование, прогнозирование, бюджетирование, факторы, развитие.

Konina O.V., Tekin A.V.

**THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC
RELATIONS BETWEEN COMPANIES
OF THE RF AND THE EU, BASED ON
UNIFICATION OF ACCOUNTING
AND ANALYTICAL SYSTEMS FOR
PLANNING AND PREDICTING
OF JOINT ACTIVITY**

In this article, the authors emphasize the importance of creating a single, consolidated approach to accounting and analytical systems, which the operating companies of Russia, the European Union and other countries are based on and based planning and forecasting of their joint activities, to ensure the progressive development of their financial and economic relations. The author focuses attention on the fact that such a universal, accounting and analytical planning and forecasting system of joint activities, as well as the adaptive management of financial resources technology (both within and outside of said business activity), because of their features, can be budgeting. The article also presents the author's view of the main factors influencing the development of the financial and economic cooperation between enterprises of the Russian Federation and the European Union in the current economic and political conditions.

Keywords: Russia, EU, financial and economic relations, a supranational activities, company accounting and analytical system, planning, forecasting, budgeting, factors, development.

В современную эпоху геополитических преобразований, когда экономические взаимоотношения регионов и стран в большей степени определяют политиче-

ские амбиции и интересы, чем «свободная рука» рынка и прагматико-экономический подход, вопросы финансово-хозяйственных связей отдельных предприятий и организаций этих стран приобретают основополагающую роль в контексте отладки взаимовыгодных и обоюдноэффективных экономических отношений таких макросубъектов.

Когда на межрегиональном и/или межгосударственном уровне существуют конфликты интересов и спорные вопросы, одним из немногих «мостов надежды» к разрешению споров, укреплению партнерских связей и взаимовыгодному развитию является бизнес и обеспечение финансово-экономического сотрудничества предприятий.

Более того, при прочих равных условиях, для большинства крупных и конкурентоспособных предприятий такое наднациональное сотрудничество и выход на мировые рынки, экономические платформы, новые сегменты являются одним из немногих путей обеспечения своей текущей и будущей эффективности, поскольку, как правило, внутренний рынок и сегменты почти насыщены дифференцированной продукцией. Выходящие со своей продукцией на внешние рынки крупные компании часто реализуют классическую модель приращения капитализации (с соответствующим увеличением финансирования бюджета страны за счет увеличения отчислений по налогам и сборам), т.е. являются поставщиком продукции, технологий, информации и пр.

Для малых и средних отечественных субъектов хозяйствования подобное партнерство чаще описывается моделью «поставщик – потребитель ресурсов», хотя и такой вид взаимодействия, безусловно, важен не только с позиции «чистой экономики» (удешевление производства товаров за счет роста конкуренции, импортного сырья, и/или поставка сырья, полуфабрикатов за рубеж и пр.; либо привлечение иностранных инвестиций и пр.), но и с позиции экономической, продовольственной, социальной безопасности регионов, страны в целом.

Когда дипломатические каналы связи нарушены, а политическое противостояние характеризуется неконструктивными действиями, одним из немногих каналов для эффективной коммуникации, партнерского диалога, взаимовыгодного сотрудничества остается бизнес и предпринимательское взаимодействие.

Данный тезис наглядно подтверждается статистической информацией. Например, по данным открытых информационных («Эксперт Online» [1], «Lenta.ru» [2], «ИА России «ТАСС»» [3] и пр.) и специализированных («ПМЭФ» [4]) источников видно, что даже на фоне обострения политического противостояния России и Запада, взаимных санкций и конфликтов интересов на востоке Украины и в Сирии, число участников крупнейшего экономического форума, проводимого на территории РФ (Петербургского международного экономического форума) неуклонно растет, даже на фоне вышеуказанных событий (по итогам 2012 года – 5347 участников более чем из 70 стран, 2013 года – 7190 участников, 2014 года – более 7500 участников из 73 стран, 2015 года – более 10000 участников из 120 стран, 2016 года – более 12000 участников из 133 стран). Ежегодно растет и число представителей иностранных компаний, в частности, западных; количество и бюджет заключенных контрактов, сделок, договоренностей.

Все вышеуказанное характерно и для текущих экономических и политических взаимоотношений РФ и Европейского союза, их экономических резидентов.

Но с позиции сотрудничества и экономических взаимоотношений нескольких конкретных предприятий РФ и ЕС, комплекс вышеуказанных макропроблем остается в поле их внешних возможностей и угроз.

С другой стороны, в процессе такого взаимодействия возникает ряд более локальных вопросов и не менее актуальных задач, связанных, например, с взаимными расчетами, совместным планированием экономических взаимоотношений, обоснованием рентабельности и целесообразности сотрудничества по тем или иным во-

просам, мониторингом и контролем взаимного развития и пр., которые, так или иначе разрешаясь в общей своей массе, и формируют транснациональную, свободную экономику за счет свободы экономических действий и сотрудничества предприятий-резидентов различных стран, регионов. О возможности идентификации путей решения части из них на основе обоснования необходимости консолидации учетно-аналитических систем планирования и прогнозирования финансовых ресурсов подобных предприятий далее и пойдет речь в данной статье.

Факторы, влияющие на развитие финансово-экономического взаимодействия предприятий РФ и ЕС

Соизмеряясь с опытной базой, накопленной несколькими десятилетиями практического взаимодействия предприятий РФ, ЕС и иных стран, факторы (аспекты), оказывающие влияние на такое взаимодействие, возможно укрупненно подразделить на две основные группы: внутренние и внешние.

К основным внешним факторам относятся аспекты взаимодействия, напрямую не контролируемые со стороны участников указанных экономических отношений:

- политико-правовые факторы, характерные для межнациональных отношений в целом (включают в себя текущие политические интересы, качество дипломатического диалога, сотрудничество / противостояние на мировой политической арене, особенности правовой, судебной системы, арбитража, принятие конвенций и т.п.);

- макроэкономические факторы (например, средние мировые цены на ключевые энергоносители, политика мегарегуляторов в области управления ставками рефинансирования, нормами резервов и пр., биржевые котировки валюты и ценных бумаг, экономическая политика формирования валютных корзин, ценообразования валют, валютных коридоров, риски инвестиций, инвестиционный климат, участие в экономических альянсах и т.п.);

- социально-культурные и историко-эволюционные факторы и аспекты, вклю-

чающие в себя ключевые ориентации социумов тех или иных государств в статике и в исторической динамике, интересы, общий уровень культурного развития народов, регионов, особенности исторического взаимодействия тех или иных государств, регионов и пр.;

- особенности и возможности технологического развития (качество, доступность технологий, ориентация на инновации в технологиях, особенности взаимодействия в разрезе наукоемких отраслей народного хозяйства и т.д.);

- безопасность в ее различных проявлениях (национальная, экономическая, информационная, социальная и пр.);

- геополитические аспекты, объединяющие в себе все вышеперечисленные и некоторые иные факторы (стратегические позиции и национальные перспективы, безопасность, участие в экономических и военных альянсах и т.п.).

Отличительной особенностью всех вышеуказанных аспектов взаимодействия является то, что при наличии «критической массы» влияния данных факторов на такое взаимодействие оно будет нарушено либо свернуто, даже несмотря на наличие демократических свобод. Данное утверждение справедливо не только для предприятий РФ и ЕС, но и в целом для наднационального финансово-экономического партнерства предприятий любых стран, регионов.

Таким образом, совокупность вышеуказанных неконтролируемых факторов, так или иначе, формирует комплекс проблем, стоящих на пути эффективного, взаимовыгодного, «безбарьерного» взаимодействия. Отсутствие возможности регулирования влияния таких внешних аспектов компенсируется возможностью адаптации и/или нивелирования (хеджирования) их влияния путем прогнозирования развития той или иной ситуации в будущем.

К основным внутренним факторам и аспектам, порождающим определенные проблемы указанного взаимодействия, на которые участники взаимодействия могут оказывать влияние (частичное или полное регулирование), возможно отнести:

- различие управленческих культур, подходов к организации корпоративной, организационной культуры;

- доступность технологий, трудовых и иных ресурсов на локальном уровне;

- доступность и качество информации, необходимой для принятия оперативных, тактических и стратегических решений;

- тенденции развития деловой и предпринимательской активности (не в последнюю очередь определяемые внешними факторами);

- различие в системах учета, в построении учетно-аналитических систем, в т.ч. систем планирования и прогнозирования финансовых ресурсов и финансово-экономических результатов деятельности предприятия и пр.

Разумеется, вышеуказанный перечень таких локальных, внутренних факторов и аспектов не носит исчерпывающего характера, но выделяет среди их многообразия основные, системные.

Последним (по порядку, но не по значению), выступает разность систем учета и отчетности, планирования и прогнозирования финансово-экономических результатов деятельности предприятий.

Влияние этого фактора на взаимодействие предприятий на фоне остальных представляется более масштабным и глобальным уже потому, что система учета и отчетности (в ее формальной бухгалтерской части) регламентирована органами власти страны базирования экономического резидента. Из этого следует, что для большинства предприятий различных стран, в т.ч. РФ и в ЕС, такая система своеобразна, своя.

Например, для предприятий-резидентов РФ – это РСБУ (Российские стандарты бухгалтерского учета и отчетности), для Франции – это Национальный бухгалтерский кодекс, для Германии – Торговый кодекс Германии и пр.

Более того, поскольку такие системы, как правило, выступают базой аналитических систем планирования и прогнозирования перспективной деятельности предприятий, их взаимодействия, в т.ч. и с нерези-

дентами в рамках наднационального партнерства, соответственно различаются и системы, модели, методы финансового планирования, ключевые показатели планов.

Тем самым ограничиваются возможности прогнозирования сотрудничества таких предприятий, особенно в части взаимного сопоставления планов общего развития, бизнес-планов для привлечения инвестиций, ориентации на универсальные (принимаемые всеми сторонами экономического партнерства) показатели эффективности экономической активности. Данное обстоятельство приобретает ключевое значение для оптимизации будущих взаимных расчетов (особенно если они ведутся в иностранной валюте) и обоснования финансово-экономической эффективности, инвестиционной привлекательности, целесообразности будущих совместных проектов.

А поскольку важнейшим элементом предпринимательской деятельности является планирование, в том числе финансовое, и эффективное управление финансами предприятий возможно лишь при планировании всех финансовых потоков, процессов и отношений фирмы [5], в т.ч. и в рамках международного, наднационального партнерства, вопрос унификации таких систем приобретает особую актуальность. В данном случае на первый план выходит управленческий учет, построенный на универсальной учетно-аналитической системе.

Таким образом, отправной точкой обеспечения эффективного финансово-экономического взаимодействия предприятий различных стран, в частности, России и ЕС, в рамках консолидированного планирования своей совместной деятельности, должна стать универсальная система учета и отчетности. На сегодняшний день такой системой следует признать МСФО (Международные стандарты финансового учета и отчетности).

Модификация стандартов учета как предпосылка к оптимизации управленческого планирования совместной деятельности предприятий

Одним из многих шагов, осуществленных руководством РФ на пути к углублению интеграции государства и предпри-

ятий-резидентов в международное экономическое пространство, явилось вступление РФ во Всемирную торговую организацию в 2012 году.

При этом для обеспечения качества взаимодействия отечественных предприятий с внешними партнерами (прежде всего предприятиями из ЕС и США), повысились и требования к стандартам, правилам, нормам и директивам ведения бухгалтерской и разработки управленческой отчетности, к методологии и качеству используемых учетно-аналитических систем.

С целью выполнения указанных требований активизировалась работа по модификации основной части РСБУ и приведения их в соответствие с МСФО.

Необходимость подобного качественного перехода обусловлена следующими потенциальными возможностями:

- установление внешних и внутренних взаимовыгодных экономических отношений как отдельных хозяйствующих субъектов, так и целых регионов;
- повышение качества внешнего и внутреннего контроля предприятий, в том числе и со стороны внешних инвесторов, акционеров-нерезидентов;
- увеличение прозрачности отчетности и деятельности в целом;
- минимизация и предупреждение экономических рисков;
- повышение инвестиционной привлекательности отдельных предприятий и, на данной основе, отдельных регионов и особых экономических зон [6].

Данный перечень также необходимо дополнить тем, что потенциальный полный переход на «единые правила игры» существенно облегчает дальнейшее финансовое планирование и прогнозирование.

МСФО, благодаря гибкому инструментарию и рекомендательному характеру основных норм, дают обширную аналитическую базу для организации не только бухгалтерского, но и более важного с позиции наднационального сотрудничества предприятий и реализации совместных проектов управленческого учета. Появляется возможность осуществлять его совместно, ориентируясь на одни и те же по-

казатели финансовой и экономической результативности (например, NPV, PI, ARR, IRR – для совместных инвестиционных проектов, WACC – для в целях создания совместных предприятий, EBIT и EBIT DA – с целью оценки рентабельности совместной деятельности и пр.), которые не всегда возможно корректно рассчитать в рамках аналитических разрезов РСБУ. То же самое относится, например, и к планированию денежных потоков по текущей либо совместной наднациональной деятельности, которым в европейской практике хозяйствования традиционно уделяется гораздо больше внимания, чем на предприятиях РФ. Не исключается возможность разработки и использования определенных видов управленческой отчетности, удовлетворяющих аналитическим запросам предприятий ЕС и РФ и т.п.

Вместе с этим следует отметить, что наличие качественного учета и расширение возможностей планирования и прогнозирования на основе совместного использования предприятиями-резидентами РФ и ЕС МСФО специальных форм управленческого учета еще не отражают консолидацию управленческих усилий по развитию совместной деятельности. Как и наличие совместного планирования и прогнозирования подобного рода не отражает эффективности управления этими процессами.

Для эффективного совместного управления процессами планирования и прогнозирования финансовых ресурсов таких предприятий с целью развития их совместной деятельности, повышения капитализации, рентабельности сотрудничества и заинтересованности в его расширении требуется особая учетно-аналитическая технология. Подобная технология необходима и для формирования единых подходов и требований к своим внутренним структурам и бизнес-процессам в рамках такой наднациональной совместной деятельности.

Практика хозяйствования современных предприятий РФ и ЕС дает достаточное основание полагать, что такой адаптивной (с позиции менеджмента) учетно-аналитической технологией планирования

и прогнозирования финансовых ресурсов и системой управления деятельностью предприятий можно признать бюджетирование.

Бюджетирование как универсальная учетно-аналитическая система планирования и прогнозирования совместной деятельности предприятий

Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что использование бюджетирования (или отдельных его элементов) является скорее насущной необходимостью для современных предприятий РФ и ЕС, чем «данью бизнес-моде».

Высокая адаптивность, гибкость планирования и управления «по бюджетам», ориентация на инновационное развитие и многие иные аспекты находят свое отражение в современном бюджетировании.

Не является исключением и наднациональная деятельность современных предприятий.

На основе разработки единых бюджетов совместных предприятий либо различных бюджетов отдельных совместных проектов, видов совместной деятельности представляется возможным с высокой степенью точности рассчитать будущие выгоды и перспективы сотрудничества, повысить качество реализации таких проектов или доходность предприятий (отдельных видов совместной деятельности).

Данные обстоятельства становятся возможными не только благодаря гибкости и адаптивности бюджетирования, но и на основе того, что базой данной технологии для каждого конкретного вида взаимодействия предприятия различных стран могут стать не только МСФО, РСБУ и прочие системы и стандарты, но и их модификации (местные, региональные). Бюджетирование интегрируется в систему воспроизводства управленческого цикла, «втягивая» в себя управленческий учет конкретных предприятий со всеми их особенностями, но приводя итоги планирования и прогнозирования к «единому знаменателю», что на выходе и повышает качество управления планированием и прогнозированием результатов совместной деятельности. Несостыковки в таких бюджетах могут обозначать «узкие места» сотрудниче-

ства, определяя при этом направления к совершенствованию совместной деятельности предприятий.

При этом изначальной базой воспроизводства управленческого цикла выступает кругооборот управленческих функций, носящих универсальный характер как для предприятий стран ЕС, так и предприятий РФ.

Поскольку бюджетирование является процессом, методом, элементом экономической и финансовой системы, собственно системой, выражением стратегических интересов предприятия, оно может быть также рассмотрено как технология управления экономическим развитием, в том числе и в рамках совместной наднациональной деятельности.

При этом именно система бюджетирования, являясь технологией обеспечения экономического роста, выступает связующим звеном всех процессов и взаимодействий, реализуя в себе функции координации и принятия совместных решений.

Движение денежных потоков, материальных ресурсов, изменение затрат и издержек, показателей прибыли, рентабельности, ликвидности, различные циклы функционирования предприятий и многие другие аспекты – все это находит отражение в рамках бюджетирования, как находит свое отражение в нем и совместная наднациональная деятельность.

Таким образом, именно бюджетирование сегодня представляет собой современную комплексную универсальную учетно-аналитическую систему планирования и прогнозирования, управления финансовых ресурсов и совместной наднациональной деятельности предприятий-резидентов различных стран (в т.ч. РФ и в ЕС), которую можно рекомендовать к использованию в рамках реализации совместных проектов, создания совместных предприятий и т.п. Именно такая система может стать «единым знаменателем» для планирования совместной экономической деятельности предприятий ЕС и РФ, поскольку успешно интегрирует в себе единый подход к формированию финансовой прогнозной отчетности, учитывая индиви-

дуальность каждого конкретного вида взаимодействия.

Между тем сама технология бюджетирования не стоит на месте. Так, текущая практика бюджетного планирования и прогнозирования западных предприятий (в т.ч. стран ЕС) свидетельствует об ориентации на снижение его «громоздкости», сложности, чрезмерной перегруженности аналитическими (и часто – лишними) данными [7]; об ориентации на сокращение цикла финансового планирования и прогнозирования [8] (что особенно актуально и для предприятий РФ в современных нестабильных экономических условиях – прим. авт.), о перераспределении ролей и полномочий стратегического бюджетирования и пр.

Все эти и многие иные тенденции преобразования методологии бюджетного планирования призваны снизить материальные и временные издержки его функционирования, повысить его гибкость и адаптивность (а отсюда – и унифицированность), качество выходной аналитической информации, что, бесспорно, важно и для реализации совместного бизнеса таких предприятий. Подобная передовая практика бюджетирования обозначает пути для его дальнейшего развития на предприятиях РФ, в т.ч. и с целью повышения эффективности совместной работы с западными компаниями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Эксперт онлайн [Электронный ресурс], – режим доступа: <http://expert.ru/2016/06/27/itogi-raboty-xx-peterburgskogo-mezhdunarodnogo-ekonomicheskogo-foruma-2016-na-porogevnoy-ekonomicheskoy-realnosti/>. Дата обращения: 30.10.2016 г.

2. Лента.ру [Электронный ресурс], – режим доступа: <https://lenta.ru/news/2015/06/20/pmef10guest/>. Дата обращения: 30.10.2016 г.

3. ТАСС [Электронный ресурс], – режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2059679>. Дата обращения: 30.10.2016 г.

4. Официальный ресурс Петербургского международного экономического форума. [Электронный ресурс], – режим

доступа: <http://forumspb.com/ru/2016>. Дата обращения: 30.10.2016 г.

5. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 41 с. – (Серия «Высшее образование»).

6. Текин А.В. Преобразование финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами как предпосылка развития финансово-кредитных отношений на региональном уровне / А.В. Текин, О.В. Зорникова // Управление стратегическим потенциалом регионов России: методология, теория, практика : сб. докл. Всерос. науч.-практ. конф. (Волгоград, 16-18 апр. 2014 г.). В 2 ч. Ч. 2 / ФГБОУ ВПО ВолгГТУ, Рос. гуманитарный науч. фонд. – Волгоград, 2014. – С. 188-189.

7. Волнин В.А. Бюджетирование как инструмент достижения конкурентных преимуществ предприятия: от оптимизации затрат к созданию стоимости // Финансовый вестник. – 2010. – №4

8. Официальный сайт компании CiG Business Consulting. [Электронный ресурс], – режим доступа: <http://www.cig-bc.ru>. Дата обращения: 28.10.2016 г.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Expert online. [Electronic resource] – Access mode: <http://expert.ru/2016/06/27/itogi-raboty-xx-peterburgskogo-mezhdunarodnogo-ekonomicheskogo-foruma-2016-na-porogevnoy-ekonomicheskoy-realnosti/>. Treatment Date: 30.10.16

2. Lenta.ru. [Electronic resource] – Access mode: <https://lenta.ru/news/2015/06/20/pmef10guest/>. Treatment Date: 10.30.2016 Mr.

3. TASS. [Electronic resource] – Access mode: <http://tass.ru/ekonomika/2059679>. Treatment Date: 30.10.16

4. The official resource of the St. Petersburg International Economic Forum. [Electronic resource] – Access mode: <http://forumspb.com/ru/2016>. Treatment Date: 30.10.16

5. Kovalev A.M., Lapusta M.G., Skamay L.G. Finance company: Textbook. – 3rd ed.. and ext. – M.: INFRA-M, 2008. – 41 p. – ("Higher education" series).

6. Tekin A. Conversion of financial statements in accordance with international standards as a prerequisite for the development of financial and credit relations at the regional level / A.V. Tekin, O.V. Zornikova // Management in strategic potential of Russia's regions: methodology, the theory, practice: Sat. rep. Proc. scientific-practical. Conf. (Volgograd, 16-18 April. 2014). At 2 pm. Part

2 / VPO VSTU, Ros. Humanitarian Scientific. fund. – Volgograd, 2014. – С. 188-189.

7. Volnin V.A. Budgeting as a tool to achieve competitive advantages from cost optimization to create value // Financial Gazette. – 2010. – №4

8. Official site CiG Business Consulting. [Electronic resource] – Access mode: <http://www.cig-bc.ru>. Treatment Date: 28.10.16

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Посная Е.А.,

к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита,
Севастопольский государственный
университет (СевГУ)

E-mail: sntulena@mail.ru

Вовченко Н.Г.,

д.э.н., профессор кафедры финансов,
РГЭУ (РИНХ)

E-mail: nat.vovchenko@gmail.com

МЕТОДОЛОГИЯ, ИНСТРУМЕНТАРИЙ, МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ КАПИТАЛА БАНКА

В работе уточняются и обобщаются традиционные понятия «методология», «инструментарий», «механизмы» относительно совершенствования оценки капитала банка. Доказывается, что совершенствовать методологию необходимо для более точной оценки капитала банка. Показано, что финансовый инструментарий включает финансовые инструменты. Определена классификация финансовых инструментов, что позволяет наиболее правильно оценить банковский капитал. Предложен конкретный механизм оценки капитала банка. Разработана модель оценки капитала банка.

Ключевые слова: методология, инструментарий, механизмы, финансовые инструменты, ликвидность, надежность, риск, собственный капитал.

Posnaya E.A., Vovchenko N.G.

METHODOLOGY, TOOLS, A MECHANISM TO ASSESS THE BANK'S CAPITAL

The traditional concept of "methodology", "tools", "mechanisms" are clarified and summarized for the improvement of the assessment of the Bank's capital. It is proved that for a more accurate assessment of capital the Bank needs to master the methodology. Financial tools include financial instruments that for the first time shown in the study.

Classification of financial instruments proposed in the paper allows the right to assess Bank capital. Specific mechanism for the assessment of the Bank's capital is developed. The author proposes to introduce the model of evaluation of the Bank's capital.

Keywords: methodology, tools and mechanisms, financial instruments, liquidity, security, risk, equity.

Как показывает анализ исследований специалистов в области финансов, на сегодняшний день не существует единой методологии, инструментария и механизмов оценки капитала банка. Так, Г.Н. Белоглазова [1], Н.С. Воронова [2], И.А. Бланк [3] занимались изучением данных категорий, однако применительно к капиталу банка эти вопросы проработаны недостаточно. Данные категории по своим определениям и функциям широко применимы во многих областях науки и не менее актуальны в области финансов и банковского дела.

Применительно к банковскому делу методология включает в себя комплекс принципов и подходов к анализу деятельности банковского учреждения, а также систему строго выверенных и прошедших апробацию методов, правил и норм, и, в первую очередь, законодательно установленных.

Обычно методология – понятие более широкое, чем механизмы и методы, и, исходя из этого, предлагается совершенствовать методологию оценки капитала банка путем разработки механизма и инструментария.

Как правило, методология не может существовать без инструментария. Исходя из различных трактовок этого понятия, можно сделать следующий вывод: инструментарий для оценки банковского капитала – это совокупность средств, применяемых для достижения или осуществления конкретной цели в банковском бизнесе.

На основе изложенного выше следует, что в финансовый инструментарий можно включить категорию «финансовые инструменты», состоящие из договоров, в результате которых возникают финансовые активы у одной компании и финансовые обязательства или долевыми инструментами у другой, любых контрактов, ре-

результатом которых является появление определенной статьи в активах одной стороны контракта и статьи в пассивах другой стороны контракта. Различают инструменты денежного рынка и инструменты рынка капитала. Финансовые инструменты подразделяются на первичные (денежные средства, ценные бумаги, кредиторская и дебиторская задолженность) и вторичные, или производные, (финансовые опционы, фьючерсы, форвардные контракты, процентные свопы, валютные свопы) [2].

Наибольший удельный вес при формировании капитала банка занимают первичные инструменты: от формирования минимального размера капитала банка в денежных средствах до выпуска и размещения ценных бумаг.

Также влияние на капитал банка могут оказывать и вторичные, или производные, финансовые инструменты. Так, приобретая деривативы, банк в будущем может получить прибыль (при выгодном приобретении размер прибыли наиболее высок), что позитивно скажется на размере собственного капитала банка [2].

Также необходимо рассмотреть понятие механизма, на основе которого осуществляется реализация методологии с использованием инструментария. Механизм характеризуется совокупностью разнообразных элементов, приводящих его в действие с целью получения оптимального результата. Применительно к оценке капитала банка финансовый механизм представляет собой совокупность финансовых инструментов, рычагов, форм и способов регулирования экономических процессов.

Финансовый механизм включает в свой состав цены, налоги, пошлины, льготы, штрафы, санкции, дотации, субсидии, банковский кредитный и депозитный процент, учетную ставку, тарифы и т.д.

Следовательно, цены, налоги, пошлины, льготы, штрафы, санкции, дотации, субсидии, процент по кредитам и депозитам, учетная ставка, тарифы и т.д. — это совокупность разнообразных элементов, приводящих финансовый механизм в действие для достижения конкретной цели.

Основным элементом механизма в системе оценки капитала банка является учетная ставка, поскольку от ее уровня зависит прибыль по кредитным операциям, что формирует размер собственного капитала банка, а процентная политика и объем депозитов способствуют формированию привлеченного капитала и уровню прибыли по кредитам.

Однако следует рассматривать финансовый механизм и в более широком смысле — как совокупность способов управления финансовыми отношениями. В системе оценки капитала банка это дает возможность учета макро- и микроэкономических параметров для совершенствования процесса оценивания и получения более точного результата.

Таким образом, роль методологии, инструментария и механизма в системе оценки капитала банка очевидна.

Методология оценки капитала банка включает соответствующие методы и процедуры. Одной из проблем, стоящих перед менеджментом банка, является привлечение и поддержка достаточного объема капитала. Капитал банка играет роль своеобразного буфера, который поглощает потери от реализации разнообразных рисков. Капитал служит защитой для средств вкладчиков и кредиторов, поскольку убытки от кредитных, инвестиционных, валютных операций банка, злоупотреблений, ошибок списываются за счет резервов, которые входят в состав капитала. Размер банковского капитала существенно влияет на уровень надежности и доверия к банку со стороны клиентов. Именно поэтому проблема методов регулирования и оценки банковского капитала является одной из центральных в международной банковской практике.

В системе оценки капитала важное значение имеет метод вычисления величины капитала. Современная банковская практика содержит несколько методов вычисления размера капитала: метод балансовой стоимости, метод рыночной стоимости, метод «регулирующих бухгалтерских процедур». Каждый из перечисленных методов содержит преимущества и недостатки.

Например, метод балансовой стоимости позволяет оценить все активы и обяза-

тельства по той стоимости, которую они имели в момент приобретения или выпуска, но в периоды, когда кредиты и ценные бумаги обесцениваются, метод оценки капитала по балансовой стоимости не дает надежных результатов для определения степени защиты вкладчиков от риска.

Метод рыночной стоимости, заключающийся в оценке активов и обязательств банка по рыночной стоимости, является самым точным как для инвесторов и вкладчиков, так и для менеджеров банка, поскольку рыночная стоимость капитала достаточно точно отражает реальный уровень защищенности банка от высокого уровня риска банкротства. Однако недостатком данного метода является то, что не всегда можно оценить активы и обязательства по рыночной стоимости, особенно в условиях недостаточно развитого рынка, обычно метод оценки капитала по рыночной стоимости используется менеджментом банка для внутренних нужд и контроля.

К преимуществам метода «регулирующих бухгалтерских процедур» следует отнести возможность вычисления размера капитала по правилам, которые установлены регулирующими инстанциями, что является наиболее приближенным к финансовому законодательству и дает наиболее точный результат. Но данный подход имеет существенные недостатки, которые заключаются в рассмотрении долговых обязательств и резервов на покрытие убытков. Именно по этой причине метод «регулирующих бухгалтерских процедур» постоянно критикуют зарубежные экономисты. Итак, рассмотренные теоретические трактовки понятия «методология» и практические методологические аспекты позволяют сделать вывод о том, что совершенствование методологических приемов (методов, процедур) в итоге приведет к совершенствованию системы оценки капитала банка.

Одним из инструментов в оценке капитала банка являются обязательные экономические нормативы, которые регулируют абсолютный и относительный уровень собственного капитала банка, ликвидность банка, диверсификацию активных и пассивных операций банка с целью снижения риска.

Ликвидность банка, так же как и диверсификация его активных и пассивных операций, напрямую оказывает влияние на величину собственного капитала. Таким образом, инструментарием, определяющим систему оценки капитала банка, являются: его ликвидность, уровень рисков, надежность, абсолютный и относительный уровень собственного капитала, достаточность капитала, уровень экономического развития банка. К данному инструментарию предлагается отнести коэффициенты, расчет которых определен законодательно, но в теории финансов отнесение их к конкретному виду инструментария ранее не рассматривалось. Данный инструментарий позволяет сформировать модель оценки капитала банка, что отображено на рисунке 1.

Рассмотрим более подробно группы инструментария оценки капитала банка. В данные группы включаются показатели обязательных экономических нормативов и параметры, необходимые для оценки капитала банка.

На рисунке 1 введены следующие обозначения:

- КБ – капитал банка;
- К1 – норматив мгновенной ликвидности;
- К2 – норматив текущей ликвидности;
- К3 – норматив долгосрочной ликвидности;
- К4 – размер банка;
- К5 – уровень ликвидности;
- К6 – уровень рентабельности;
- К7 – уровень финансовой устойчивости;
- К8 – максимальный размер риска на одного заемщика;
- К9 – максимальный размер крупных кредитных рисков;
- К10 – совокупная величина риска по инсайдерам банка;
- К11 – норматив достаточности базового капитала;
- К12 – норматив достаточности основного капитала;
- К13 – норматив достаточности собственных средств банка.

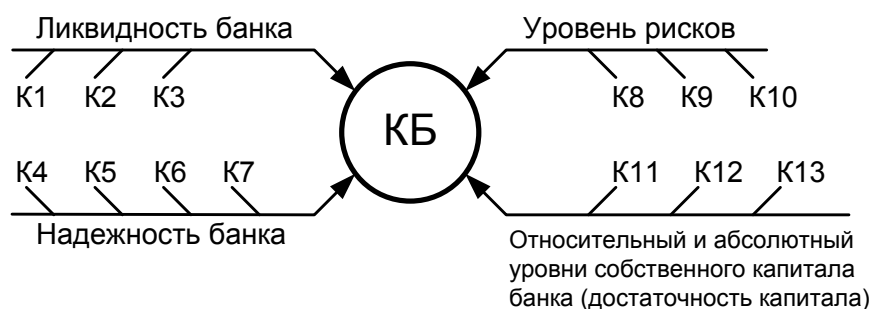


Рисунок 1 – Модель оценки капитала банка [разработка автора]

Первая группа предлагаемого инструментария – ликвидность банка. Определяются расчетные значения показателей согласно Инструкции Банка России от 3 декабря 2012 года № 139-И [4]. На основании расчетов данной группы инструментария делается вывод о способности погашать текущую задолженность банка за счет имеющихся текущих (оборотных) активов. Исходя из этого, выделяем ликвидность в качестве одного из главных компонентов в оценке капитала банка.

Вторая группа – надежность банка. Как известно, надежность определяется экспертным путем с учетом рейтинговых позиций (например, система CAMELS, методика Кромонова и др.).

Рассмотрим подробнее составляющие второй группы. Так, параметр K4 – размер банка (масштаб) – оказывает влияние на финансовую устойчивость банка, является одним из элементов надежности. Президент Ассоциации российских банков Г. Тосунян заявил 22.01.2016г на пресс-конференции «Курс рубля и ситуация в российской банковской сфере», что размер (масштаб) банка является одним из факторов его устойчивости, но гарантией стабильности может и не являться. Однако в модели оценки капитала размер банка учитывать следует, поскольку масштаб банка оказывает влияние на объем деятельности, а следовательно, на размер капитала.

Параметр K5 – уровень ликвидности – дополняет расчеты предыдущей группы (ликвидность) более подробным исследованием: динамика, выявление проблем, связанных с ликвидностью, перспективы повышения ликвидности и т.д.

K6 – уровень рентабельности собственного капитала и активов, включающий рентабельность капитала (ROE) как показатель эффективности использования собственных средств банка и рентабельность активов ROA, демонстрирующую акционерам отдачу капитала банка. Параметр «Уровень рентабельности» целесообразно применять в модели оценки капитала, поскольку он показывает, насколько эффективно «работает» и выполняет свои функции капитал.

Параметр K7 – уровень финансовой устойчивости, отражающий стабильность финансового положения банка, которая обеспечивается достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования, свидетельствует о платежеспособности, то есть способности банка своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства, вытекающие из операций с клиентами на открытом рынке с контрагентами. Применение K7 в модели объясняется возможностью исследования достаточности собственного капитала для выполнения платежных обязательств.

Группа инструментария, оценивающая риски, также важна в применении, поскольку риск определяет вероятность того, что фактическая прибыль банка окажется меньше запланированной по ряду причин. Предусмотреть эту ситуацию поможет вычисление рисков, расчет которых предусмотрен Инструкцией №139. Риск не может быть равен нулю. Банк должен определить объемные характеристики риска, в связи с тем что:

1) проблемы возникают внезапно и вопреки ожиданиям;

2) ставятся новые задачи, не соответствующие прошлому опыту банка;

3) руководство банка не в состоянии принять необходимые и срочные меры, способные изменить ситуацию к лучшему.

Последствия неверных оценок рисков или отсутствия возможности противопоставить им действенные меры могут быть проблемными и повлиять на функциональность капитала.

Оценка относительного и абсолютно-го уровня собственного капитала дополняет группу рисков и характеризует способность банка нивелировать возможные финансовые потери за свой счет, а не в ущерб клиентам. Постоянный контроль этих показателей обеспечит устойчивость банковского учреждения. Достаточность капитала обуславливает зависимость между величиной капитала и подверженностью риску. Значимость оценки достаточности капитала, как для его собственного финансового состояния, так и для устойчивости банковской системы в целом обусловила введение регулирования его величины и уровня достаточности со стороны Центрального банка Российской Федерации.

Таким образом, каждая группа предложенного в модели на рисунке 1 инструментария необходима и важна для оценки и функционирования капитала банка.

Оценка величины капитала банка играет первостепенную роль в определении дальнейших путей развития кредитной организации. Важную роль в оценке величины собственного капитала банка играет механизм его оценивания.

Как известно, финансовый механизм представляет собой совокупность видов и форм организации финансовых отношений, условий и методов исчисления, применяемых при формировании финансовых ресурсов, образовании и использовании денежных фондов целевого назначения [5]. Широко представленные в финансовой литературе методы оценки капитала банка можно свести в единый механизм, для того чтобы получить более совершенный исследовательский и экспертный аппарат. В данном исследовании финансовый механизм применяется с целью оптимизации процесса оценки капитала и формирования системного подхода к снижению затрат и выявлению резервов роста. Совокупность финансовых методов является составляющей частью финансового механизма. На основе этого предлагается интегрировать существующие методы оценки величины капитала банка в механизм. Структура этого механизма наглядно отражена на рисунке 2.

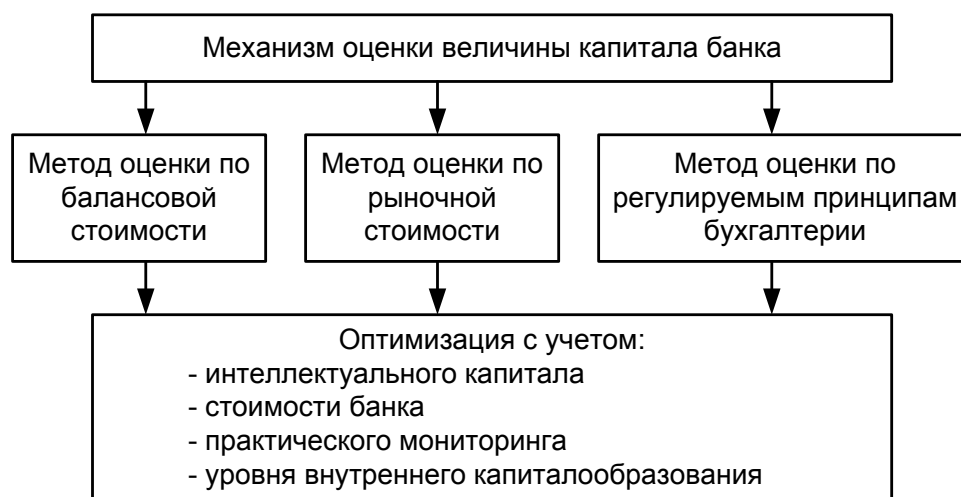


Рисунок 2 – Механизм оценки величины капитала банка [разработка автора]

Исходя из определения финансового механизма, можно заключить, что выбор определенного метода оценки величины капитала банка зависит от цели проведе-

ния оценки и объема имеющейся для этого информации. Лицами, заинтересованными в независимой оценке величины капитала банка, могут являться: акционеры (соб-

ственники) банка при желании выйти на фондовый рынок или при реализации акций на внебиржевом рынке; потенциальные покупатели пакета акций банка, или портфельные инвесторы; органы банковского регулирования и надзора; банки, наметившие сделки по слиянию или поглощению; финансово-инвестиционные структуры, имеющие в своем портфеле акции банков, при проведении оптимизации активов и продаже непрофильных или малорентабельных активов; клиенты банка при принятии решения о выборе банка [6].

При оценке балансовой стоимости капитала (БСК) большинство активов и пассивов банка оценивается в балансе по стоимости, которую они имели в момент приобретения или выпуска. Величину капитала в этом случае можно выразить в виде разницы между балансовой стоимостью активов банка (БСА) и балансовой стоимостью его обязательств (БСО): $БСК = БСА - БСО$. Данный способ отражает величину капитала неточно, так как под действием изменения микро- и макроэкономической ситуации действительная стоимость активов и обязательств банка отклоняется от их первоначальной балансовой стоимости. Для того чтобы этого не происходило, необходимо оперативно учитывать наступающие изменения стоимостей путем проведения списаний и переоценок, что должно обеспечиваться применением кредитными организациями единых норм финансовой отчетности. При расчете величины капитала этим способом необходимо также учитывать принятый в той или иной стране порядок разграничения активов и пассивов и нормы их оценки. К числу других недостатков оценки величины капитала банка по балансовой стоимости можно отнести игнорирование нематериальных активов реальной стоимости тех активов, которые свободно обращаются на рынке.

В рамках оценки величины капитала банка по рыночной стоимости выделяют затратный подход, основанный на рыночной оценке активов, доходный подход, базирующийся на показателях генерируемо-

го денежного потока, и сравнительный подход.

Сущность затратного подхода заключается в поэлементной оценке рыночной стоимости активов и обязательств банка и обусловлена различием результатов балансовой и рыночной оценки составляющих активов и пассивов банка.

Различия между балансовой и рыночной оценкой величины активов и пассивов возникают под влиянием инфляции, изменения конъюнктуры рынка, ликвидности финансовых инструментов и других факторов.

Затратный подход отражает ранее понесенные затраты на создание активов или обязательств и не учитывает будущих потоков, генерируемых этими активами или обязательствами. Оценка величины капитала банка с использованием данного подхода позволяет оценить только материальные активы, не учитывает эффективности руководства, а также является трудоемким процессом, так как требует детального раскрытия внутренней информации по каждой статье.

Доходный подход, применяемый при оценке величины капитала банка, предполагает расчет текущей стоимости доходов. При его использовании рыночная стоимость капитала банка определяется путем дисконтирования или капитализации одного из видов доходов по ставке, отражающей среднерыночную доходность альтернативных финансовых инструментов.

Достоинством данного подхода является учет таких важных составляющих, как время и риск. При оценке величины капитала банка при помощи доходного подхода существует проблема выбора ставки капитализации и ставки дисконтирования. Доходный подход основан на прогнозировании данных, получаемых методами математической аппроксимации ретроспективных данных и экстраполяции результатов аппроксимации на прогнозный интервал, в связи с чем возникает сложность в определении и обосновании длительности прогнозируемого периода.

Суть сравнительного подхода состоит в выборе банка-аналога, сборе данных о

величине его капитала и корректировке ее с помощью системы коэффициентов, отражающих различия между оцениваемым банком и банком-аналогом.

Достоинством данного подхода является его простота, быстрота и легкость в использовании. Сравнительный подход применим в тех случаях, когда отсутствуют данные, позволяющие оценить качество кредитного портфеля, срочность активов и обязательств, состав портфеля ценных бумаг банка, что не дает возможности составить реалистичный прогноз денежного потока или оценить рыночную стоимость активов кредитной организации. Однако сравнительный подход при определении величины капитала банка не учитывает изменения условий во времени: предпочтения инвесторов, возможные изменения условий деятельности.

Измерение величины капитала банка на основе рыночной стоимости обеспечивает динамичную оценку капитала крупных банков, активы которых широко обращаются на рынке. Рыночную стоимость капитала мелких и средних банков, торговля активами которых ведется недостаточно широко, измерить труднее, что ограничивает использование данного способа.

Способ оценки величины кредитной организации по регулируемым принципам бухгалтерии применяется регулирующими органами ряда государств, в том числе и Банком России. Надзорные органы используют регулирование составляющих элементов банковского капитала кредитной организации как важный инструмент обеспечения надежности, стабильной работы отдельных коммерческих банков и всей банковской системы в целом.

В качестве положительных сторон способа оценки величины капитала банка по регулируемым принципам бухгалтерии, можно отметить его унифицированность, вследствие чего он подходит для любой кредитной организации вне зависимости от ее организационно-правовой формы, специфики проводимых операций, положения на рынке. Кроме того, данный способ определения величины капитала банка является наиболее отработанным и теоре-

тически обоснованным. В качестве недостатка оценки регулируемой величины капитала коммерческого банка можно отметить, что она отвечает задачам, прежде всего, регулирующего органа, и лишь затем – других участников рынка; различия в национальных способах расчета регулируемого капитала ведут к созданию нездоровой конкуренции между кредитными организациями.

Подводя итог, отметим, что в настоящее время используется достаточно широкое разнообразие способов оценки величины капитала банка, а в рамках каждого способа оценки применяются различные подходы. Поскольку в расчетах невозможно учесть все факторы, определяющие величину капитала банка, внутри каждого подхода используются разнообразные методы.

Таким образом, анализ систем оценки величины капитала банка, проведенный в исследовании, позволил выявить преимущества и недостатки этих систем и рассмотреть перспективные направления в развитии предлагаемого финансового механизма оценки капитала банка.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Белоглазова Г.Н. Стратегия развития региональной банковской системы / Г.Н. Белоглазова // Банковское дело. – 2011. – №2. – С.28.
2. Воронова Н.С. Подходы к структурированию понятийного аппарата теории банковского капитала / Н.С. Воронова, О.С. Мирошниченко // Финансы и кредит. – 2013. – №34. – С.9.
3. Бланк И.А. Управление формированием капитала / И.А. Бланк. – М.: Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 512 с.
4. Инструкции Банка России от 3 декабря 2012 года № 139-И [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации – URL: http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/139-I.pdf
5. Хольнова Е.Г. Роль банковского менеджмента в современных условиях развития экономики / Е.Г. Хольнова. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. – 278 с.
6. Чибриков Г.Г. Регулирование финансовой системы: противоречия и угрозы

/ Г.Г. Чибриков // Банковское дело. – 2011. – №4 (208). – С.6.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Beloglazova G. Strategy of development of the regional banking system // BANKING. 2011. №2. P.28.

2. Voronova N. Approaches to the structuring of the conceptual apparatus of the theory of bank capital // Finances and Credit. 2013. №34. С.9.

3. Blank I. Managing capital formation / Moscow. Nika-Tsentr. 2002. 512 pp.

4. Instructions of the Bank of Russia from December 3, 2012 № 139-I / URL: http://www.cbr.ru/today/payment_system/P-sys/139-I.pdf

5. Holnova E. The role of bank management in modern conditions of economic development / SPb.: Publisher Polytechnic University. 2010. 278 pp.

6. Chibrikov G. Adjustment of the financial system: the contradictions and threats // BANKING. 2011. №4 (208). P.6.

Назарчук Н.П.,
ст. преподаватель кафедры экономики,
Тамбовский государственный технический
университет
E-mail: NP_Nazarchuk@list.ru

ДЕТЕРМИНАНТЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Финансиализация жилой недвижимости является ключевой характеристикой ипотечного кредитования, эффекты и эффективность которого зависят от факторов и траекторий, формирующихся и развивающихся на локальных (региональных) рынках недвижимости. Проведенный сравнительный анализ динамики объемов и детерминантов ипотечного кредитования домохозяйств субъектов ЦФО позволил выявить особенности принятия домашними хозяйствами решений о долгосрочных заимствованиях. Полученные результаты указывают на различия в реакциях домохозяйств субъектов ЦФО, на рост и падение цен недвижимости, склонность к ипотечным заимствованиям в условиях роста региональной экономики и неопределенности будущих доходов.

Ключевые слова: *финансиализация жилья, ипотека, дефолт, доходы домохозяйств, финансирование недвижимости, рынок недвижимости.*

Nazarchuk N.P.

DETERMINANTS OF MORTGAGE LENDING

Residential real estate financialisation is a key feature of mortgage lending. Its effects and effectiveness depend on factors and trajectories on the local (regional) real estate markets. The comparative analysis of determinants and mortgage lending dynamics in entities of Central Federal District revealed the peculiarities of households' long-term borrowing. The results indicate regional differences in the households' response to rise and drop in real estate prices, the tendency for mortgage loans under regional economy growth and the uncertainty of future income.

Keywords: *financialization of housing, mortgage, default, household income, real estate financing, real estate market*

Ипотечные рынки и кредиты формируют «топливо» для экономики, важны не только из-за больших объемов, но и потому, что значительная часть домохозяйств зависит от них прямо (удовлетворяя спрос на жилье) и косвенно (создавая условия для движения активов и капиталов).

Текущие детерминанты ипотечного кредитования определяются следующими условиями:

- уровнем (и темпами роста) частной (приватизированной) собственности на жилье, которая является индикатором того, сколько домохозяйств могут выиграть от роста цен на жилье;

- уровнем (и темпами роста) ипотечного долга по отношению к ВВП (ВРП), который свидетельствует о реакции спроса со стороны домохозяйств на улучшение условий ипотечного кредитования (снижение процентной ставки, долговых платежей и др.);

- уровнем транзакционных издержек: получение, обслуживание, рефинансирование и досрочное погашение ипотечного кредита;

- темпами роста секьюритизации ипотечных кредитов, которые являются индикатором стоимости ипотечной задолженности с точки зрения финансового рынка.

Замена старых механизмов социально-экономического регулирования, развитие кредитной системы и рост доступности заемного финансирования для домохозяйств объективно приводят (i) к росту их зависимости от финансового рынка и (ii) увеличению риска долгосрочной финансовой устойчивости. Коммерциализация и финансиализация (financialization) жилья предполагают, что физическое лицо, приобретающее ипотеку, продает (обменивает) собственное обещание будущих денежных выплат кредитору, источником которых будут будущие доходы (заработная плата).

Эффекты и эффективность развития рынка ипотечных кредитов складываются и развиваются под воздействием ряда гетерогенных факторов, широко и подробно описанных в отечественной и зарубежной научной литературе, однако их сочетание и сила по-разному проявляются на локальных (региональных) рынках недвижимости, даже в национальных границах они развиваются по индивидуальным траекториям. В этой связи уместно говорить о наличии на территории Российской Федерации множества региональных ипотечных рынков, компаративное исследование которых целесообразно проводить в границах федеральных округов. Чрезмерное обобщение, усреднение и унификация сглаживают особенности региональных ипотечных рынков, не позволяя в должной мере оценить особенности локальных рынков недвижимости, выявить наиболее значимые драйверы их развития, достоверно установить источники риска. Подобная чрезмерная стандартизация и однообразие в оценочных подходах и методах кредиторов, игнорирование локальных особенностей искажают реальные рискованные пропорции и обезличивают существенные для региона драйверы роста. Как отмечали руководители территориальных учреждений Банка России, неполнота и низкая частота выборочных статистических обследований и экспертных оценок региональных экономик и кредитных рынков не позволяют в полной мере реагировать на возникающие источники рисков и проводить аргументированный детальный анализ, решать задачи адаптации банковской системы к изменяющимся условиям [1]. Характеристики и результаты, получаемые на уровне федеральных округов, демонстрируют общие усредненные тенденции, которые могут взаимопогашаться или взаимосоиливаться, искажая действительное состояние регионального ипотечного рынка.

Существующие (оценочные, прогностические) модели ипотечного спроса предлагают сложный комплекс связей и зависимостей между ключевыми элементами, лежащими в принципиально разных

плоскостях: потребление (жилищные услуги) и инвестиционные решения (капитальные активы многопериодного использования) [2, с. 28-49]. Кроме того, перспективы развития рынка недвижимости и роста ипотечного кредитования связаны с рядом нефинансовых факторов:

- сложившейся культурой потребления жилищных услуг: проживание в собственном жилье или арендуемом;
- внутрирегиональными миграционными процессами и урбанизацией;
- трансфертом жилищных активов между поколениями: высокий уровень стареющего населения, низкая рождаемость и т.п.

В ЦФО, как и во всей Российской Федерации, емкость рынка арендуемого жилья сравнительно невелика, он складывается фрагментарно, и его влияние на ипотечный спрос ограничено:

- в аренду сдаются квартиры в обычных (а не специально предназначенных для найма) многоквартирных домах и (реже) домовладения;
- сроки аренды чаще краткосрочны (максимум 5 лет), жилье снимается на время обучения в университете, проведения сделок купли-продажи, ремонтов, при переезде к новому месту работы до момента приобретения собственного жилья и др.;
- стоимость аренды жилья зависит от цен недвижимости локального рынка, предложение социального жилья (доступного для малоимущих и социально незащищенных граждан) практически отсутствует.

Стандартными детерминантами спроса ипотечного кредитования со стороны домохозяйств являются цены на жилье, доходы, инфляция, процентные ставки. Однако они зависимы от ряда факторов регионального экономического развития: ВРП, площади жилья и сбережений, проходящихся на одного жителя региона, и др.

В период экономического роста банки-кредиторы смягчают критерии отбора ипотечных заемщиков, однако смена тренда развития экономики способна продуцировать риски ухудшения обслуживания задолженности и ее качества. Значитель-

ный срок обслуживания кредита, возможные изменения в доходах (недостаточный уровень), потеря работы, неопределенность с занятостью или состоянием здоровья, ожидание кризисных изменений в экономике и др. [3] придают решению кредитора исключительную значимость, так как оно должно способствовать генерированию денежных потоков в течение всего срока действия кредитного договора.

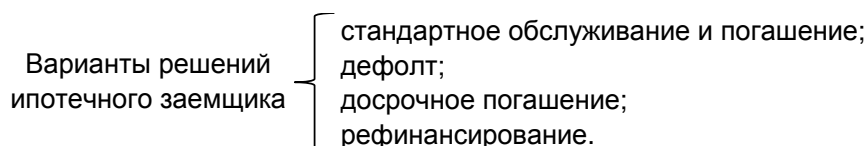


Рисунок 1 – Решения ипотечного заемщика

В случае дефолта по безрегрессным ипотечным кредитам банк несет убытки из-за неполного возврата суммы задолженности (в случае падения цен на рынке недвижимости), полной или частичной утраты процентов (при длительном рассмотрении дела в суде), финансирования затрат на организацию аукциона по продаже недвижимого имущества и др. Хаким и Хаддад считают, что одним из преимуществ дефолта в условиях падения цен для заемщика является то, что он может купить другое сопоставимое жилье по более низкой цене, снизить ежемесячные процентные платежи и основную задолженность (тело кредита) [4]. В условиях роста цен рынка недвижимости основным источником риска дефолта ипотечного заемщика является невозможность обслуживания задолженности из-за высокой нагрузки, которая связана с размером процентной ставки, суммы ипотечного займа и (длительного) срока кредита [5].

Измерение состояния и выявление тенденций рынка ипотечного кредитования являются условием эффективных действий регулятора, кредиторов и заемщиков, участников финансового рынка. Для целей проводимого исследования были использованы официально публикуемые данные:

- ФСГС и территориальных подразделений: ВРП, цены локальных рынков

Ипотечный заемщик на протяжении срока действия кредитного договора может принять одно из решений (рис. 1). Досрочное погашение и рефинансирование являются правовой нормой, сопряжены для кредитора со стандартными затратами технического характера, тогда как дефолт заемщика (особенно в условиях стагнации рынка) означает значительные убытки (вплоть до катастрофических).

недвижимости, доходы домохозяйств, численность населения (2004-2015);

- ЦБР: сведения о сбережениях, задолженности физических лиц, величине процентных ставок и др. (2006-2015);

- Росреестр: количество зарегистрированных физическими лицами прав на объекты недвижимости (2014-2015).

Сбор и опубликование сведений о параметрах ипотечного кредитования по полному кругу показателей и регистрации прав собственности стали регулярной практикой сравнительно недавно, что объясняется растущей важностью этого вида финансирования недвижимости и большого внимания к результатам деятельности ключевых акторов и всех заинтересованных сторон.

Целевой функцией домохозяйства является максимизация богатства, большая часть которого состоит из активов недвижимости. Сбережения физических лиц (домохозяйств) являются ликвидной частью богатства домохозяйства, сберегательные стратегии ориентированы на доходность, которая сравнивается с доходностью инвестиций на жилищном рынке. Организованные сбережения домохозяйств формируют ресурсную базу кредитных институтов (фондирование), обеспечивают доступность финансирования и в разрезе регионов иллюстрируют потенциал кредитного расширения. Кроме того, удель-

ный уровень сбережений характеризует финансовую устойчивость домохозяйств, их адаптационную способность к кризисным явлениям. Как продемонстрировали результаты исследования Ниворожкиной и Тороповой [6], в Российской Федерации склонность домохозяйств к сбережениям в период экономического роста связана с укреплением мнения о стабильности (и росте) доходов, а в кризисные периоды их сберегательная активность снижается в пользу потребительских расходов как реакция на негативные потребительские ожидания.

Величина сбережений и их удельные значения являются индикатором стратегий и источников финансирования сделок с недвижимостью на локальных рынках, уровень отношения величины сбережений к задолженности по ипотечным жилищным кредитам (далее ИЖК) свидетельствует о финансовом потенциале региональных заемщиков. Быстрое посткризисное восстановление реальной экономики, длившееся более 10 лет, и увеличивающиеся реальные денежные доходы населения (как целевая установка российского правительства), по мнению Воронина Г. Л. и др., вызвали устойчивый спрос на улучшение жилищных условий [7]. Эконометрический анализ региональных кредитных рынков, проведенный Кадочниковой Е. И., выявил, что (1) средняя величина ипотечных кредитов растет быстрее доходов физических лиц, и (2) инвестиции в недвижимость домохозяйства осуществляют при любой положительной динамике доходов [8]. По мнению Стерника Г. М. и Стерника С. Г. [9], развитие рынка недвижимости в переходных экономиках финансируется из легальных и теневых источников, зависит от механизмов их формирования (в процессе приватизации 1990-х гг., «газово-нефтяного» роста и интенсивного бюджетного финансирования национальных и региональных проектов и программ 2000-х гг.). Изменение сложившегося стереотипа поведения и преодоление патерналистских ожиданий со стороны домохозяйств тре-

буют длительного времени [10] и значительных усилий со стороны социальных, государственно-административных и финансово-экономических институтов.

Проблема финансовой грамотности ипотечных заемщиков, по мнению ван Ойден Р. и ван Ройдж М., влияет на дефолты и проявляется через (1) неспособность оценить доступность ипотеки в течение всего срока кредита, (2) наличие неправильных ожиданий относительно динамики доходов заемщиков, доходов от совершаемых инвестиций в объект ипотеки и будущих цен на жилье, (3) недооценку величины и значимости дефолтных расходов и потерь (ухудшение репутации, штрафы, снижение кредитного рейтинга, риск судебного преследования и др.) [11].

Среднедушевые сбережения физических лиц ЦФО (за исключением г. Москвы) находятся на достаточно низких уровнях, однако в каждом регионе ЦФО они превышают как задолженность по потребительским кредитам (в два раза), так и задолженность по ипотеке (более чем в 5 раз) (рис. 2).

На национальном и региональных уровнях повышение цен на жилье не только результат роста среднедушевых доходов и экономики, дефицита жилья, но главным образом – расширения ипотечного кредита. Превышение темпов роста цен недвижимости и объемов ипотечного кредитования над региональными показателями экономического роста свидетельствует о формировании пузыря на рынке недвижимости. Опасения регулятора по поводу ухудшения платежной дисциплины и принятие им мер по недопущению роста долговой нагрузки на домохозяйства [12] связаны с прогнозируемым ухудшением экономического положения, снижением региональных социально-экономических показателей. Следует обратить внимание на сложившуюся динамику заимствований в некоторых регионах ЦФО, которая характеризуется отношением темпа роста задолженности к темпам роста ВРП (рис. 3, 4).

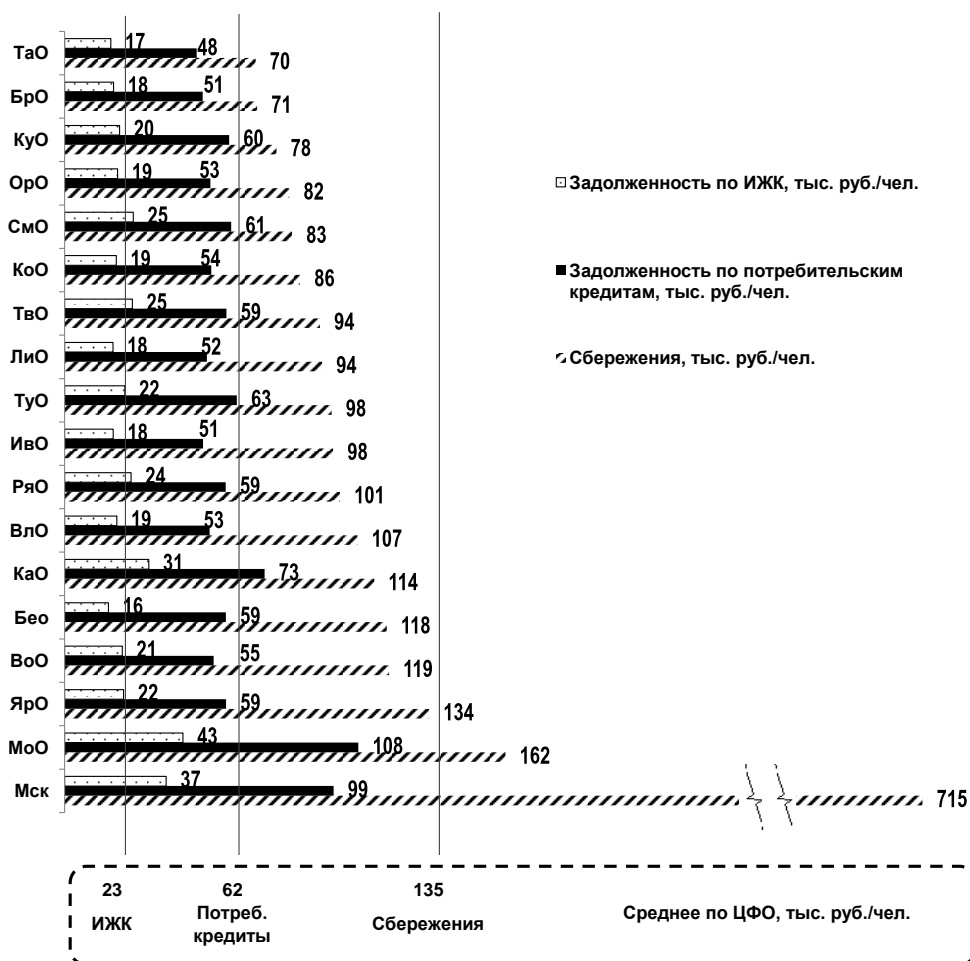


Рисунок 2 – Среднедушевые сбережения и кредитная задолженность физических лиц по субъектам ЦФО 2015 г.

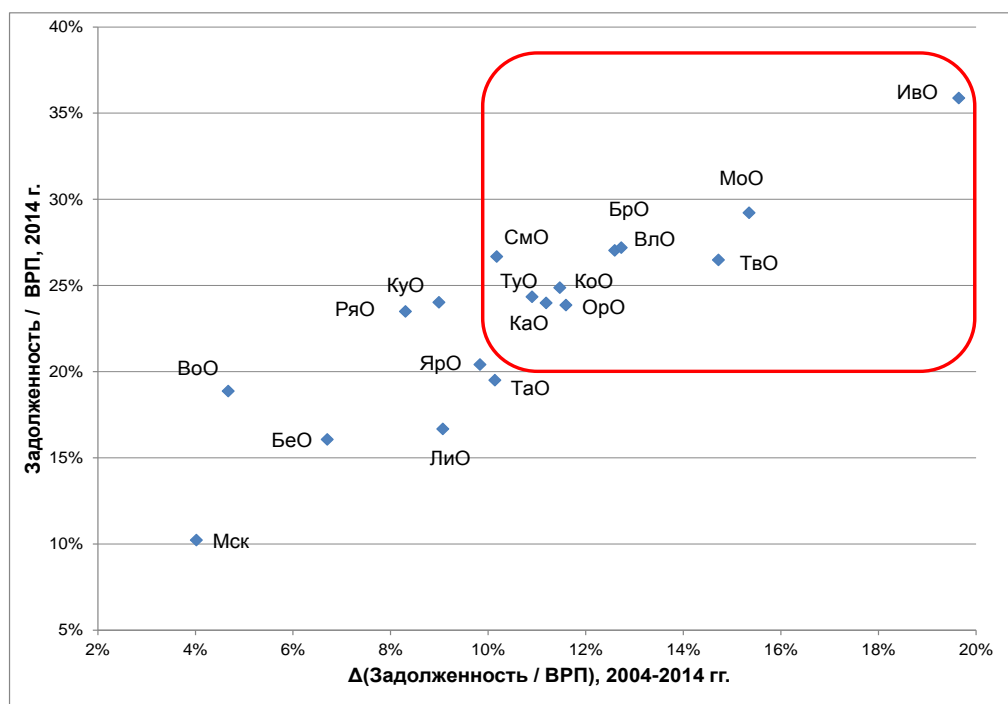


Рисунок 3 – Распределение субъектов ЦФО по темпам роста отношения задолженности (потребительские кредиты) к темпам роста ВРП

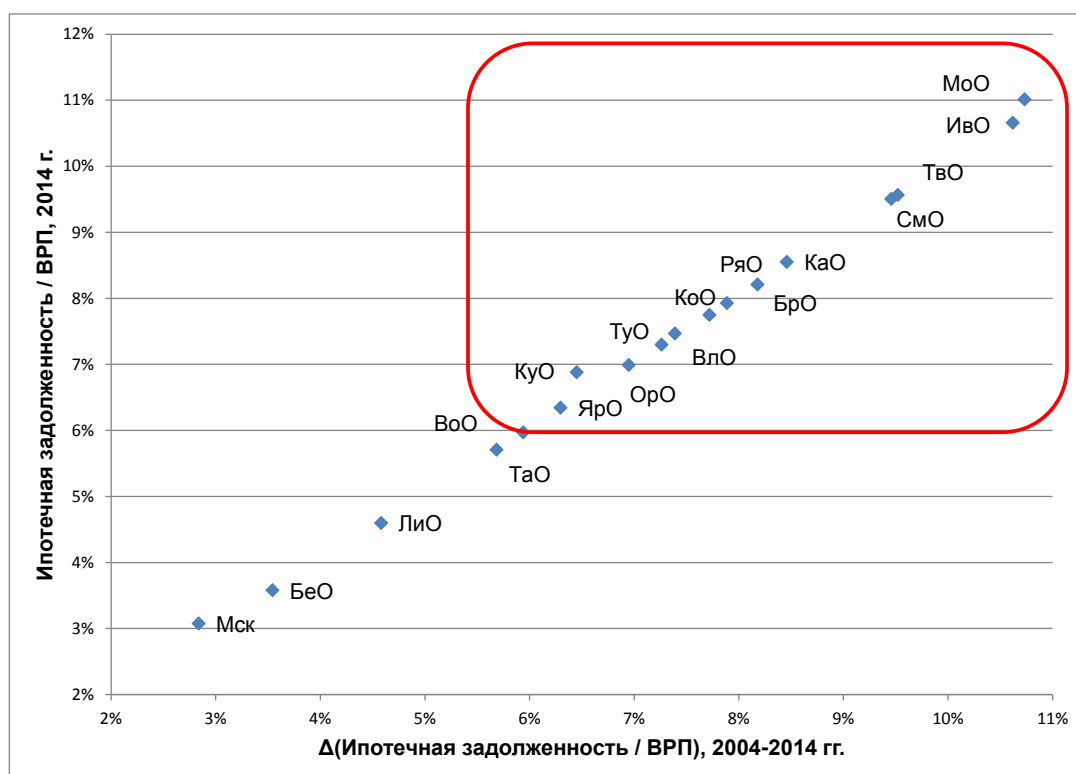


Рисунок 4 – Распределение субъектов ЦФО по темпам роста отношения ипотечной задолженности к темпам роста ВРП

Превышение темпов прироста задолженности над темпами прироста ВРП указывает на формирование ситуации, которая при снижении темпов ВРП может увеличить риск дефолтов заемщиков регионов, расположенных в выделенном квадранте. Наиболее устойчивые и значительные темпы роста заимствований демонстрируются в Ивановской, Московской, Брянской, Тульской, Смоленской и других областях.

Высокую динамику ипотечных заимствований в Ивановской области Петров А. Н. связывает с ростом доходов домохозяйств и развитием кредитной инфраструктуры, отмечая, что подобный рост не связан с региональной инвестиционной активностью, уровень которой был самым низким в ЦФО [13].

Клевцов В. В. и Архипова Е. М. считают, что основными препятствиями устойчивого развития ипотечного капитала и рынка является имманентная неустойчивость как результат государственного дирижизма и институционально-инфраструктурная незрелость [14]. Кредиторы на протяжении длительного периода

(до 2015 г.) с большим энтузиазмом предоставляли ипотечные кредиты, смягчая критерии отбора заемщиков. На ипотечном рынке РФ и ЦФО широко распространились инновации, которые, как свидетельствует Абакумова Р. Г. и Меренкова К. А., в Белгородской области состояли в (1) снижении первоначального взноса до 0%, т.е. уровень займа LTV (loan-to-value ratio) составлял 100% стоимости объекта недвижимости; (2) увеличении срока кредитования и одновременно в снижении процентной ставки; (3) отсрочке первоначального взноса до полугода для заемщиков, продающих свое предыдущее жилье; (4) реализации программ (региональных и федеральных), стимулирующих рост ипотеки для целевых групп заемщиков (молодые семьи и др.) [15]. Высокое значение LTV (> 0,9) существенно увеличивает риски кредитора, так как, по мнению Лозинской А. М. и Ожегова Е. М., заемщики демонстрируют «психологию арендатора», которая выражается в низкой мотивации обслуживания долга и оппортунистическом поведении [4]. Основываясь на результатах количественного анализа, проведенного

для рынка недвижимости Тамбовской области, Сутягин В. Ю. и Черкашнев Р. Ю. называют наиболее значимой проблемой низкий платежеспособный спрос, указывая, что меры стимулирования ипотечного и строительного рынков на фоне низких доходов домохозяйств будут оставаться неэффективными [15].

Действующие правительственные программы по стимулированию спроса на ипотечное кредитование через субсидирование процентных ставок¹ поддержали динамику продаж новостроек. Ключевым драйвером ипотечного рынка, как отмечено в Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года (далее – Стратегия), является уровень доходов населения², который должен превышать величину ежемесячных выплат по ипотеке в 2-3 раза (33-50% от совокупного дохода) по стандартному жилью домохозяйства (54 кв. метра для семьи из 3 человек). Уровень дохода домохозяйств имеет различные методики измерения органами госстатистики, принципиальным различием которых являются замеры на брутто и нетто-основах. Полховская Т. Ю., исследуя опыт КНР, отмечает, что доступность жилья и потенциал обслуживания долга оцениваются на «чистых» основах, для чего используется коэффициент Энгеля [16]. Для домохозяйств регионов Центрального федерального округа 2006-2015 уровень задолженности к доходу домохозяйства (Debt-to-Income ratio – DTI) по ипотечным кредитам превышал 30-40% (табл. 1).

Как следует из представленных результатов, нагрузка по обслуживанию ипо-

течных обязательств велика, хотя по регионам ЦФО с 2010 г. она составила меньше 50%. Это объясняется сочетанием ряда факторов: повышением среднедушевых доходов населения, снижением (субсидированием) процентных ставок, увеличением сроков ипотечного кредитования [17]. Самое высокое значение DTI по I и II рынкам недвижимости за период отмечен в г. Москве, наименьшее – в Курской области. Нагрузка по обслуживанию ипотечной задолженности ниже для объектов I рынка практически во всех регионах. Как считает Коротаева Н. В. и др., такая переориентация спроса связана со значительным предложением недорогого жилья эконом-класса и субсидированием процентной ставки по таким объектам [18].

Конъюнктура рынка недвижимости характеризуется количеством сделок (договоров), заключенных в отношении объектов. В регионах ЦФО доля сделок с ипотекой варьируется в широких пределах: в половине регионов доля ипотечных сделок превышает 40%, в Белгородской, Липецкой, Тамбовской областях не достигает 10% (табл. 2).

Высокая конъюнктура (рост числа сделок) локального рынка недвижимости является ключевым параметром риска ипотечного кредитования и проявляется в ликвидности обеспечения по кредитному договору (стандартный срок экспозиции дефолтного объекта, возмещение кредитором понесенных затрат в полном объеме). Ухудшение рыночной конъюнктуры для кредитора означает удлинение сроков экспозиции, потери процентов и основной суммы долга. Наиболее достоверно сложившуюся конъюнктуру локальных рынков недвижимости ЦФО можно оценить по количеству зарегистрированных сделок (договоров) на 1 тыс. населения (см. табл. 3). Результаты расчета удельного показателя позволяют исключить эффект масштаба (количество сделок с недвижимостью является функцией от населения) и аргументированно установить состояние конъюнктуры локального рынка недвижимости.

¹ Постановление Правительства Российской Федерации от 13 марта 2015 г. № 220 «Об утверждении правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям и акционерному обществу «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам) (в действующей редакции)»

² Распоряжение Правительства РФ от 08.11.2014 № 2242-р «Об утверждении Стратегии развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2020 года»

Таблица 1 – Статистические характеристики ДТИ по субъектам
Центрального федерального округа, 2006-2015 гг. * ** ***

Субъекты ЦФО	ДТИ по ипотеке I рынка			ДТИ по ипотеке II рынка		
	\bar{x}	$\sqrt{\sigma^2}$	var	\bar{x}	$\sqrt{\sigma^2}$	var
БеО	0,501	2,911	6,262	0,481	0,016	0,264
БрО	0,409	1,019	4,534	0,503	0,031	0,347
ВлО	0,560	1,644	4,204	0,630	0,041	0,320
ВоО	0,466	1,590	4,974	0,523	0,020	0,268
ИвО	0,523	1,383	4,131	0,633	0,051	0,355
КаО	0,555	2,020	4,703	0,656	0,038	0,297
КоО	0,488	1,311	4,310	0,629	0,052	0,363
КуО	0,389	1,562	5,908	0,433	0,010	0,235
ЛиО	0,429	1,393	5,049	0,538	0,031	0,326
МоО	0,533	7,620	9,517	0,560	0,018	0,236
ОрО	0,463	2,362	6,101	0,475	0,014	0,253
РяО	0,494	1,401	4,402	0,629	0,048	0,348
СмоО	0,464	3,632	7,544	0,475	0,020	0,299
ТаО	0,423	1,976	6,103	0,480	0,012	0,228
ТвО	0,637	3,822	5,634	0,688	0,024	0,226
ТуО	0,534	2,447	5,381	0,535	0,018	0,249
ЯрО	0,564	2,860	5,512	0,586	0,021	0,246
Мск	0,588	14,504	11,896	0,703	0,008	0,127
ЦФО	0,364	0,008	0,021	0,376	0,054	0,143

Примечания:
* Рассчитано по данным ФСГС, ЦБР.
** Доход домохозяйства рассчитан как сумма двух среднедушевых по региону.
*** Ежемесячные платежи по ипотеке рассчитаны для соответствующего года (LTV=70%).

Таблица 2 – Количество зарегистрированных сделок (договоров) с жилой недвижимостью
в субъектах Центрального федерального округа, 2014-2015 гг. *

Субъек- ты ЦФО	2014, тыс. объектов недвиж.			2015, тыс. объектов недвиж.			+/- 2015/2014, %		
	КП(М)	ДУС	ДСИ, %	КП(М)	ДУС	ДСИ, %	КП(М)	ДУС	ДСИ
БеО	42,59	3,89	6,37	34,16	3,72	9,67	-19,80	-4,40	51,82
БрО	29,99	5,55	42,23	25,05	7,91	38,49	-16,49	42,51	-8,85
ВлО	49,28	3,75	42,16	39,22	4,15	41,37	-20,41	10,72	-1,86
ВоО	67,68	13,23	40,43	56,99	16,13	40,01	-15,79	21,93	-1,05
ИвО	31,91	2,37	42,01	25,07	2,45	42,65	-21,44	3,72	1,53
КаО	28,19	5,49	34,74	21,47	4,44	30,76	-23,83	-19,11	-11,44
КоО	20,17	2,59	47,45	16,38	2,51	45,92	-18,79	-3,13	-3,22
КуО	33,01	1,47	14,37	26,59	1,96	13,98	-19,46	33,42	-2,70
ЛиО	29,99	2,84	4,32	24,14	3,72	7,77	-19,51	30,81	80,08
МоО	202,66	43,17	29,62	168,87	51,76	25,76	-16,68	19,89	-13,04
ОрО	17,57	4,31	43,86	13,60	3,62	44,53	-22,60	-16,10	1,55
РяО	27,55	5,59	29,24	20,47	8,09	24,49	-25,70	44,89	-16,27
СмоО	25,66	2,98	46,72	19,96	2,33	45,42	-22,19	-21,96	-2,77
ТаО	27,72	3,89	11,00	22,65	3,47	6,54	-18,29	-10,90	-40,54
ТвО	40,38	1,48	31,48	32,49	1,19	27,61	-19,52	-19,16	-12,30
ТуО	40,14	1,78	43,99	31,22	3,05	30,69	-22,24	71,51	-30,23
ЯрО	37,75	5,68	39,32	30,42	6,36	40,15	-19,43	12,05	2,11
Мск	156,32	12,67	22,10	108,72	16,70	17,40	-30,45	31,79	-21,24
ЦФО	908,55	122,72	31,74	717,45	143,56	29,62%	-20,70	12,69	-1,58

Примечания:
* Рассчитано по данным Росреестра.
КП(М) – договор купли-продажи (мены).
ДУС – договор долевого участия в строительстве.
ДСИ – доля сделок с ипотекой, рассчитана по методике Стратегии.

Таблица 3 – Количество зарегистрированных сделок (договоров) с недвижимостью физических лиц, всего по регионам ЦФО в 2014-2015 гг. на тыс. чел населения

Субъекты ЦФО	ДКП(М)		ДУС		+/- ДКП(М),%	+/- ДУС, %
	2014	2015	2014	2015	2015/2014	2015/2014
БеО	27,58	22,06	2,52	2,40	-20,01	-4,64
БрО	24,15	20,31	4,47	6,42	-15,88	43,56
ВлО	34,87	27,90	2,65	2,95	-20,01	11,27
ВоО	29,06	24,45	5,68	6,92	-15,86	21,82
ИвО	30,59	24,17	2,27	2,37	-20,99	4,32
КаО	28,05	21,24	5,47	4,40	-24,28	-19,59
КоО	30,75	25,05	3,95	3,84	-18,54	-2,83
КуО	29,50	23,80	1,31	1,75	-19,31	33,66
ЛиО	25,85	20,84	2,45	3,21	-19,37	31,04
МоО	28,41	23,35	6,05	7,16	-17,79	18,28
ОрО	22,82	17,78	5,60	4,73	-22,10	-15,55
РяО	24,15	18,04	4,89	7,13	-25,31	45,65
Смо	26,51	20,69	3,08	2,41	-21,95	-21,72
ТаО	25,93	21,32	3,64	3,26	-17,75	-10,32
ТвО	30,47	24,71	1,11	0,91	-18,91	-18,55
ТуО	26,38	20,62	1,17	2,01	-21,83	72,42
ЯрО	29,68	23,92	4,46	5,00	-19,43	12,05
Мск	12,91	8,91	1,05	1,37	-30,96	30,83
ЦФО (\bar{x})	27,09	21,62	3,43	3,79	-20,57	12,87
ЦФО ($\sqrt{\sigma^2}$)	4,58	16,58	2,94	4,15	0,04	0,27
ЦФО (var)	0,17	0,77	0,85	1,09	-0,18	2,06

Как следует из представленных результатов расчетов, наибольшее падение рынка произошло в г. Москве (-30,96%), меньше среднего снизились обороты рынка в Брянской и Воронежской областях ($\approx 16\%$). В среднем по ЦФО сжатие рынков недвижимости составило более 20% по эксплуатируемым жилищным объектам и более 12% по договорам долевого участия в строительстве.

Сделки на рынке недвижимости финансируются домашними хозяйствами за счет собственных (сбережений) и заемных (жилищные кредиты) источников. Абсолютная и относительная величина заемных источников в финансировании сделок с активом длительного использования характеризует инвестиционные настроения: рост числа ипотечных кредитов свидетельствует о том, что домохозяйства (1) прогнозируют динамику собственных доходов в будущих периодах как положительную и (2) считают, что прирост стоимости жилищного актива (в любой момент времени) покроет понесенные затраты. Как указывают приведенные данные (см. табл. 4), домохозяйства ЦФО в значительной сте-

пени демонстрируют высокую чувствительность к изменениям в экономической динамике, которая выражается в неопределенности величины будущих доходов и наблюдаемом снижении цен на недвижимость. Сделки на рынке недвижимости заключаются (с 20% падением объемов), но основным источником финансирования в 2015 г. являются собственные средства домохозяйств. По мнению Йорда О. И др., падение цен на жилье будет иметь более существенные последствия для экономики, чем больше сделки финансируются за счет внешних (а не внутренних) источников [20]. Значительное падение числа ипотечных сделок свидетельствует о том, что финансировать дешевающие активы за счет заемных источников означает прямую (и возможно) невосполнимую потерю капитала, которая связана с длительностью обслуживания задолженности по высоким (в сравнении с темпом роста доходов) процентным ставкам. Такая ситуация может стать драйвером дефолтов, которые будут более опасны в рамках локальных рынков недвижимости с падающими ценами, избыточным предложением жилья [5].

Таблица 4 – Количество зарегистрированных сделок (договоров) физических лиц с недвижимостью, заключенных с привлечением кредитных средств (ипотеки), всего по регионам ЦФО в 2014-2015 гг. на тыс. чел. населения

Субъекты ЦФО	И: ДКП(М)		И: ДУС		+/- ДКП(М), %	+/- ДУС, %
	2014	2015	2014	2015	2015/2014	2015/2014
БелО	1,88	0,04	2,26	0,11	-98,11	-95,13
БрО	11,12	0,97	9,48	0,81	-91,29	-91,43
ВлО	15,20	0,62	11,92	0,84	-95,93	-92,92
ВоО	12,68	1,37	10,68	1,87	-89,21	-82,54
ИвО	13,22	0,58	10,69	0,63	-95,60	-94,15
КаО	9,50	2,14	6,40	1,49	-77,46	-76,73
КоО	15,42	1,05	12,26	1,00	-93,18	-91,81
КуО	4,43	0,00	3,57	0,00	-99,96	-99,92
ЛипО	1,03	0,19	1,30	0,57	-81,32	-56,24
МоО	8,56	1,65	5,47	2,39	-80,71	-56,30
ОрО	10,74	1,73	8,46	1,56	-83,91	-81,57
РязО	7,02	1,47	4,02	2,14	-79,00	-46,79
СмоО	12,79	1,04	9,59	0,90	-91,91	-90,59
ТамО	2,41	0,84	1,39	0,22	-65,36	-84,11
ТверО	9,51	0,43	6,69	0,38	-95,49	-94,26
ТуО	11,65	0,46	6,10	0,84	-96,04	-86,19
ЯросО	11,85	1,58	9,59	2,02	-86,70	-78,93
Мск	2,81	0,27	1,40	0,39	-90,31	-72,52
ЦФО (\bar{x})	8,99	0,91	6,74	1,01	-88,42	-81,79
ЦФО ($\sqrt{\sigma^2}$)	4,66	0,40	14,21	0,54	0,09	0,15
ЦФО (var)	0,52	0,44	2,11	0,53	-0,10	-0,18

Представленные результаты свидетельствуют о значительном падении сделок с ипотекой по готовым и строящимся объектам недвижимости. Домохозяйства, располагающие сбережениями, приобретают жилье (возможно, меньшего размера и/или худшего расположения и/или качества), не прибегая к заемным источникам. Важным является то обстоятельство, что в 2014 г. ипотечные заемщики ЦФО демонстрировали оптимизм, приобретая готовое жилье на I и II рынках (ЦФО (var) = 0,52); при появлении признаков стагнации на рынке в 2015 г. они также единодушно предпочли уклониться от потенциальных рисков (в отношении готовых и строящихся объектов). Снижение спроса на рынке жилой недвижимости будет оказывать воздействие на цены и в большей мере снизит абсорбирование площадей объектов I рынка. Такое движение цен и спроса оказывает негативное влияние на финансовую устойчивость и платежеспособность субъектов строительного сектора, способно привести к существенным последствиям для их кредиторов. Кроме того, для ипотечных кредиторов в случае падения цен

недвижимости возрастает риск дефолта заемщиков, сдвоенным триггером которого станут проблемы обслуживания ипотечного кредита и отрицательный собственный капитал (отрицательный ипотечный баланс).

Критически важным условием поддержания ликвидности рынка недвижимости является стабилизация спроса через сохранение и умеренное расширение объемов ипотечного кредитования. Для этих целей Правительством РФ с марта 2015 г. по настоящее время разработан ряд постановлений, вносящих изменения в ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 гг.», ФЗ «О федеральном бюджете на 2016 год» и ФЦП «Жилище» на 2015 – 2020 гг. Разработанные мероприятия нацелены на снижение стоимости ипотечных кредитов, для чего предоставляются субсидии из федерального бюджета российским кредитным организациям и АО АИЖК на возмещение недополученных доходов по выданным (приобретенным) жилищным (ипотечным) кредитам (займам).

Диверсификация функционала кредитных организаций на рынках ипотеки играет значительную роль в регионах, которые характеризуются большим разнообра-

зией, сложностью ипотечных продуктов, нетривиальными задачами администрирования.

Акронимы субъектов Центрального федерального округа

Белгородская область	БеО	Московская область	МоО
Брянская область	БрО	Орловская область	ОрО
Владимирская область	ВлО	Рязанская область	РяО
Воронежская область	ВоО	Смоленская область	СмО
Ивановская область	ИвО	Тамбовская область	ТаО
Калужская область	КаО	Тверская область	ТвО
Костромская область	КоО	Тульская область	ТуО
Курская область	КуО	Ярославская область	ЯрО
Липецкая область	ЛиО	г. Москва	Мск

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Региональные кредитные рынки: анализ тенденций развития, ценовых и неценовых условий банковского кредитования (по материалам VII межрегионального совещания в Калининградской области) // Деньги и кредит. 2016. № 10. С. 69-71.

2. Leese D. Economics of the mortgage market: perspectives on household decision making. John Wiley & Sons, 2008

3. Львовская О. В. О субсидировании льготного ипотечного кредитования // Деньги и кредит. 2016. № 2. С. 75-76.

4. Hakim S. R., Haddad M. Borrower attributes and the risk of default of conventional mortgages // Atlantic Economic Journal. – 1999. – Vol. 27. – №. 2. – pp. 210-220.

5. Лозинская А.М., Ожегов Е.М. Оценка кредитного риска при ипотечном жилищном кредитовании // Прикладная эконометрика. 2014. № 3 (35). С. 3-17.

6. Ниворожкина Л.И., Торопова Т.В. Сколько сберегают российские домохозяйства: статистическое тестирование гипотезы абсолютного дохода Дж. Кейнса // Финансовые исследования. 2015. №. 2 (47). С. 30-35.

7. Воронин Г.Л., Захаров В.Я., Козырева П.М. «Кому на Руси жить хорошо?» Мониторинг 1994-2013 гг. // Социологический журнал. 2016. Т. 22. № 1. С. 26-53.

8. Кадочникова Е.И. Эконометрический инструментальный анализа кредитного рынка в региональном аспекте // Теория устойчивого развития экономики и промышленности. СПб., 2016. С. 543-565.

9. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Методология прогнозирования российского

рынка недвижимости // Механизация строительства. 2013. № 8 (830). С. 53-63.

10. Белехова Г.В. Потребительское поведение населения: «кризисная» динамика // Проблемы развития территории. 2016. № 4 (84). С. 138-153.

11. Van Ooijen R., van Rooij M. Mortgage risks, debt literacy and financial advice. – 2014.

12. Куликов Д.М. Анализ влияния за кредитованности населения на потенциальный рост потребительского кредитования в России в 2016-2017 годах // Деньги и кредит. 2016. № 10. С. 65-68.

13. Петров А.Н. Сравнительный анализ инвестиционного процесса в экономике Ивановской области // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 23. – С. 116.

14. Клевцов В.В., Архипова Е.М. Развитие научных представлений о кредите и ипотечном кредитовании // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1-1. С. 100-107.

15. Абакумов Р.Г., Меренкова К.А. Инновации на рынке ипотечного кредитования в Белгородской области. ЮЗГУ. 2015. – С. 15.

16. Сутягин В.Ю., Черкашнев Р.Ю. Прогнозирование цен на рынке жилой недвижимости на тамбовском региональном рынке // Социально-экономические явления и процессы. 2012. № 3 (37). С. 106-113.

17. Полховская Т.Ю. Государственное регулирование системы финансирования не-

движимости: опыт Китая // Финансовые исследования. 2011. Т. 2. № 1-1. С. 15-24.

18. Третьякова И.Н. Современные тенденции развития и роль кредитования населения в экономике страны // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2015. № 3 (16). С. 100-106.

19. Коротаева Н.В., Радюкова Я.Ю., Черкашнев Р.Ю. Анализ современного состояния российского рынка ипотечного кредитования: тенденции развития // Социально-экономические явления и процессы. 2015. Т. 10. № 10. С. 70-75.

20. Jorda O. et al. Bubbles, Credit, and Their Consequences // FRBSF Economic Letter. – 2016. – Vol. 2016. – С. 27.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Regional Credit Markets: Analysis of Development Trends and Price and Non-price Bank Lending Terms (Based on the Materials of VII Multiregional Meeting in the Kaliningrad Region) // Money and Credit. 2016. № 10. pp. 69-71.

2. Leece D. Economics of the mortgage market: perspectives on household decision making. John Wiley & Sons, 2008

3. Lvovskaya O. On Mortgage Lending Subsidization // Money and Credit. 2016. № 2. pp. 75-76.

4. Hakim S.R., Haddad M. Borrower attributes and the risk of default of conventional mortgages // Atlantic Economic Journal. – 1999. – Т. 27. – №. 2. – С. 210-220.

5. Lozinskaya A., Ozhegov E. Estimation of mortgage lending credit risk // Applied Econometrics. 2014. № 3 (35). pp. 3-17.

6. Nivorozhkina L.I., Toropova T.V. Skol'ko sberegayut rossijskie domohozyajstva: statisticheskoe testirovanie gipotezy absol'yutnogo dohoda J. Keynes // Finansovye issledovaniya. – №. 2 (47) – 2015, pp. 30-35.

7. Voronin G.L., Zakharov V.Ya., Kozyreva P.M. "Who lives well in Russia?" 1994–2013 Monitoring survey // Sociological Journal. 2016. Vol. 22. № 1. pp. 26-53.

8. Kadochnikova E.I. Econometric tools of analyzing credit market in regional aspect // V knige: Teoriya ustojchivogo razvitiya ehkonomiki i promyshlennosti. – St. Petersburg, 2016. pp. 543-565.

9. Sternik G.M., Sternik S.G. Methodology of predicting the Russian real estate market. Part 1. Key assumptions, constraints, and working hypotheses // Mekhanizaciya stroitel'stva. 2013. № 8 (830). pp. 53-63.

10. Belekova G.V. Population's Consumer Behavior: "Crisis" Dynamics // Problems of Territory's Development. 2016. № 4 (84). pp. 138-153.

11. Van Ooijen R., van Rooij M. Mortgage risks, debt literacy and financial advice. – 2014.

12. Kulikov D. Analysis of Influence of Household Debt on Potential Consumer Lending Growth in Russia in 2016–2017 // Money and Credit. 2016. № 10. pp. 65-68.

13. Petrov A.N. The comparative analysis of investment process in economy of Ivanovo region // Regional Economics: Theory and Practice. – 2009. – №. 23. – p. 116.

14. Klevtsov V.V., Arkhipova E.M. The development of scientific principles on lending and mortgage // Vestnik TVGU. Series «Economics and Management». 2015. № 1-1. p. 100-107.

15. Abakumov R.G., Merenkova K.A. Innovacii na rynke ipotechnogo kreditovaniya v belgorodskoj oblasti // SWSU. – 2015. – С. 15.

16. Sutyagin V.Yu., Cherkashnev R. Yu. Forecasting of the prices in the residential real estate market at the Tambov regional market // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy. 2012. № 3 (37). pp. 106-113.

17. Polkhovskaya T.Yu. State regulation of real estate finance system: the experience of China // Finansovye issledovaniya. 2011. Vol. 2. № 1-1. pp. 15-24.

18. Tretyakova I.N. Current trends of development and role of crediting of the population in national economy // Izvestiya Yugo-Zapadnogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika. Sociologiya. Menedzhment. 2015. № 3 (16). pp. 100-106.

19. Korotaeva N.V., Radyukova Y.Y., Cherkashnev R.Y. Analysis of the current state of the russian mortgage lending market: development tendencies // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy. 2015. Vol. 10. № 10. С. 70-75.

20. Jorda O. et al. Bubbles, Credit, and Their Consequences // FRBSF Economic Letter. – 2016. – Т. 2016. – С. 27.

Прокопенко И.Г.,

заместитель управляющего по розничному
бизнесу, АКБ «Российский капитал»

E-mail: prokopenko.i@list.ru

ПРИОРИТЕТЫ ОПТИМИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ В СИСТЕМЕ ФЕДЕРАТИВНЫХ ПОТОКОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье выделены четыре базовые характеристики, которые формируют основы бюджетной системы современной России: бюджетный федерализм, бюджетная децентрализация, бюджетный дефицит и бюджетная процикличность. Автор обоснована необходимость оптимизации государственной политики регулирования финансовых взаимосвязей в системе федеративных потоков в современной России и обозначены ее важнейшие приоритеты, предложена соответствующая оптимизационная модель.

Ключевые слова: государственная политика, регулирование, финансовые взаимосвязи, бюджетная система, федеративные потоки, Россия.

Prokopenko I.G.

OPTIMIZATION PRIORITIES OF STATE POLICY OF FINANCIAL RELATIONSHIPS REGULATION IN THE SYSTEM OF FEDERAL STREAMS IN MODERN RUSSIA

The article highlights four basic characteristics that form the basis of the budgetary system of modern Russia: fiscal federalism, fiscal decentralization, fiscal deficits and fiscal procyclicality. The author substantiates the necessity of optimization of state regulation of financial relationships in the system of federal policy flows in modern Russia and marked its most important priorities, as well as the corresponding optimization model is proposed.

Keywords: government policy, regulation, financial linkages, the budgetary system, federated flows, Russia.

Бюджетная система составляет основу реализации государственной политики и потому играет важную роль в процессе государственного управления и регулирования экономики [5]. Эффективность бюджетной системы определяет возможности государства в реализации социальных программ, тем самым устанавливая уровень и качество жизни населения [8], а также определяет налоговые условия для ведения бизнеса, стимулируя или сдерживая развитие предпринимательства [13]. Тематика бюджетного управления на государственном уровне подробно исследована в работах [1, 3, 7, 9, 10, 12, 16, 17, 18].

В данном исследовании выделены четыре базовые характеристики, которые формируют основы бюджетной системы современной России. Первой характеристикой является бюджетный федерализм. Он определяет целостность бюджетной системы, а также создает платформу для двустороннего движения федеративных финансовых потоков. Так, от территориальных бюджетов в федеральный бюджет поступают собранные федеральные налоги, средства по финансированию общегосударственных вопросов и национальной экономики, которые составляют более четверти расходов территориальных бюджетов по данным на 2014 г. [2]

От федерального бюджета в территориальные бюджеты поступают средства на реализацию целевых программ (к примеру, по развитию инфраструктуры), а также дотации и субсидии, призванные сократить дефицит территориальных бюджетов [6]. Экономические отношения между центральными и территориальными органами государственной власти в системе федеративных потоков в современной России предполагают и возможность размещения прямых заказов от центрального правительства и грантов – мощных, но косвенных стимулов, предоставляемых федеральным правительством [11].

Несмотря на рост федеральных дотаций, субсидий, заказов и грантов, он предоставляет лишь ограниченные возможности для сокращения федерального бюджета, в то время как его доля в структуре бюджетной системы современной России продолжает оставаться преобладающей [7, 15]. По нашему мнению, с одной стороны, это предоставляет широкие возможности для проведения внешнеэкономической политики. В то же время, с другой стороны, это сокращает возможности развития территорий. Чтобы обосновать данный тезис, обратимся к статистике, в качестве объекта исследования выберем Южный федеральный округ (ЮФО).

В таблице 1 использованы следующие обозначения:

- y_1 : объем производства товаров и услуг на одного жителя, тыс. руб. на чел.;
- y_2 : инвестиции в основной капитал на одного жителя, тыс. руб. на чел.;
- y_3 : отношение денежных доходов населения к стоимости фиксированного набора потребительских товаров и услуг, раз;
- y_4 : рейтинговый балл по качеству жизни, балл (1-min, 100-max);
- x_1 : доходы консолидированного бюджета на одного жителя, тыс. руб. на чел.;
- x_2 : отношение государственного долга к доходам консолидированного бюджета, %;
- x_3 : отношение дефицита (-) / профицита (+) к доходам консолидированного бюджета, %;

Таблица 1 – Показатели развития социально-экономической и бюджетной сферы территорий ЮФО в 2015 г. [14, 15]

Территория	y_1	y_2	y_3	y_4	x_1	x_2	x_3
Волгоградская область	422,98	75,77	1,95	45,97	39,3	73,3	-9,3
Ростовская область	306,88	68,65	2,02	52,13	40,29	34,8	-11,1
Астраханская область	294,07	109,38	2,08	43,31	37,87	91,4	-11,3
Краснодарский край	335,09	105,75	2,34	63,06	43,19	82,1	-8,6
Республика Адыгея	191,89	34,53	1,85	45,67	37,76	43,1	-11,7
Республика Калмыкия	118,87	57,51	1,11	23,54	40,26	63,9	-21,5

На основе данных из таблицы 1 был проведен регрессионный и корреляционный анализ, результаты которого представлены в таблице 2. Коэффициент b в

регрессионной модели отражает изменение y в зависимости от изменения x , а коэффициент корреляции r^2 – тесноту связи исследуемых показателей.

Таблица 2 – Результаты регрессионного и корреляционного анализа

	x_1		x_2		x_3	
	b	r^2	b	r^2	b	r^2
y_1	1,37	95,64	-1,51	97,69	-1,49	98,91
y_2	1,65	97,82	-1,36	96,35	-1,44	99,36
y_3	0,12	98,37	-0,13	99,27	-0,11	97,52
y_4	2,14	99,35	-3,18	98,51	-4,16	98,64

Как видно из таблицы 1, для всех исследуемых показателей характерна сильная связь, по причине которой рост доходов территориального бюджета обеспечивает улучшение ее социально-экономических показателей (прямая связь), а рост дефицита территориального бюджета и долга территории приводит к снижению уровня ее социально-экономического развития (обратная связь).

Результаты анализа также показывают, что в современной России наблюдается высокая степень дифференциации территорий, что занижает общенациональные показатели социально-экономического развития.

Вторая характеристика – бюджетная децентрализация. В конце прошлого века начался новый период в федеральных бюджетных отношениях, когда была переломлена долгосрочная тенденция централизации

финансирования государственных услуг. Это возложило на территории в составе Российской Федерации финансовую ответственность за перераспределение доходов, а также предоставило им возможность установления налоговых ставок, наделило их законодательными полномочиями, а также правом осуществления местного самоуправления.

В связи с этим был переосмыслен эволюционный путь отечественного народного хозяйства в сторону переноса финансовой и административной ответственности за предоставление общественных благ с национального уровня на территориальный уровень. Основная идея данной меры заключалась в том, что территориальные органы государственной власти максимально полно осведомлены об особенностях подведомственной им территории, потребностях общества и возможностях их удовлетворения.

Однако современная хозяйственная практика свидетельствует о неэффективности территориального управления, обусловленной нерациональным расходованием бюджетных средств и низким качеством предоставляемых общественных благ, таких как образование, здравоохранение, инфраструктура и т.д. Так, согласно

данным Всемирного экономического форума (World economic forum), уровень развития инфраструктуры в России в 2015 г. оценивается в 4,81 балл из 10 [20].

В то время как бюджетная децентрализация может быть привлекательной в контексте роста социальной ответственности государства и его подотчетности, российская практика указывает на то, что при определенных условиях она может быть сопряжена с высокими издержками с точки зрения фискальной координации между различными уровнями управления. Это свидетельствует о несоответствии политики бюджетной децентрализации стратегическим целям национального социально-экономического развития современной России.

Третью характеристику представляет собой бюджетный дефицит. Высокая доля теневой экономики является одной из основных причин малого объема налоговых поступлений в территориальные бюджеты современной России. В сочетании с возрастающими потребностями населения в реализации социальных программ, обуславливающих рост государственных расходов, это приводит к бюджетному дефициту (табл. 3).

Таблица 3 – Дефицит территориального бюджета регионов ЮФО в 2013 г. [4]

Территория	Дефицит территориального бюджета
Волгоградская область	9452,50
Ростовская область	11834,51
Астраханская область	5262,38
Краснодарский край	42885,97
Республика Адыгея	973,92
Республика Калмыкия	1123,55

Как видно из таблицы 3, даже в период стабильности социально-экономической системы современной России в регионах ЮФО наблюдался значительный бюджетный дефицит.

Четвертой характеристикой является бюджетная процикличность. Поскольку большинство источников доходов, доступных для государства, эластичны по доходу населения и бизнеса, фискальная политика находится в сильной зависимости от колебаний бизнес-циклов. В частности, проциклическое налогообложение и государ-

ственные расходы представляют угрозу обострения экономической депрессии. Последствия таких колебаний бюджетно-налоговой политики особенно сильно сказываются на наиболее уязвимых слоях населения, так как предполагают сворачивание социальных программ.

Рыночная экономика с низкой степенью государственного вмешательства имеет тенденцию к резким колебаниям цен и занятости. В России федеральные власти в ограниченной степени используют межправительственные гранты для сглаживания тер-

риториальных экономических потрясений, в связи с чем социально-экономическое развитие территорий тесно связано с бюджетным циклом. Это является следствием тенденции национального правительства по сокращению субсидий в ответ на негативные экономические потрясения.

Необходимость адаптации к негативным экономическим шокам через механизм сокращения субсидий каскадом спускается с федерального уровня на региональный, где правительства пытаются сбалансировать свои бюджеты, перелажая обязанности по преодолению кризисных явлений в экономике на местные органы государственной власти. Децентрализация может усиливать процикличность бюджетной системы, так как территориальные органы государственной власти отвечают за социальную политику и программы по борьбе с бедностью, спрос на которые увеличивается в период экономического спада.

Это обуславливает необходимость оптимизации государственной политики регулирования финансовых взаимосвязей в системе федеративных потоков в современной России. По нашему мнению, важнейшими приоритетами такой оптимизации должны стать следующие:

– реструктуризация бюджетной системы: необходимо выравнивание доли

федерального и территориальных бюджетов для сокращения разрыва в уровне социально-экономического развития региональной экономики России;

– усиление бюджетной централизации: перераспределение полномочий и ответственности между федеральным и территориальным бюджетом в сторону усиления роли последнего позволит обеспечить целевое и высокоэффективное расходование бюджетных средств;

– повышение устойчивости бюджетной системы: следует свести к минимуму бюджетный дефицит, посредством сокращения расходов территориальных бюджетов на национальную экономику и общегосударственные вопросы;

– бюджетный кризис-менеджмент: государственная бюджетная политика должна иметь проциклический характер и быть направлена на борьбу с бизнес-циклами в децентрализованных многоуровневых финансовых системах.

На базе обозначенных приоритетов можно предложить следующую оптимизационную модель государственной политики регулирования финансовых взаимосвязей в системе федеративных потоков в современной России (рис. 1).



Рисунок 1 – Оптимизационная модель государственной политики регулирования финансовых взаимосвязей в системе федеративных потоков в современной России

В заключение следует отметить, что предложенная оптимизационная модель государственной политики регулирования финансовых взаимосвязей в системе федеративных потоков обеспечит полноценное выполнение бюджетной системой современной России ее основной функции – содействия социально-экономическому росту и развитию хозяйственной системы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Галухин, А.В. Сбалансированность бюджета как условие обеспечения его устойчивости / А.В. Галухин // Вопросы территориального развития. – 2015. – № 1 (21). – С. 1.
2. Гусева, Е.В. Проблемы сбалансированности бюджета / Е.В. Гусева // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 5 (35). – С. 61-63.
3. Давыдянц, Д.Е. Экономическое развитие: теория, проблемы, практика / Д.Е. Давыдянц, Ж.В. Горностаева, Ю.И. Дубова, С.Е. Карпушова, В.Н. Колесников, Л.И. Кукаева, Е.Н. Мелешко, В.Н. Островская, Е.В. Пацюк. – Ставрополь, 2012. – 135 с.
4. Динамика бюджетного дефицита субъектов РФ в 2014-2016 годах в контексте «майских указов». Экспертно-аналитический доклад президента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.politinfo.ru/images/data/gallery/0_8951__byudzheto_v_sub_ektov_v_kontekste_mayskih_ukazov.pdf (дата обращения: 9.11.2016 г.).
5. Домбровский, Е.А. Десять шагов к сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации / Е.А. Домбровский // Финансы и кредит. – 2015. – № 37 (661). – С. 52-64.
6. Иванишина, В.А. Сбалансированность регионального бюджета: проблемы и пути их преодоления / В.А. Иванишина // Молодой ученый. – 2015. – № 23 (103). – С. 539-542.
7. Ковалева, Т.М. О проблемах сбалансированности бюджетов регионов / Т.М. Ковалева, А.Г. Глухова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2016. – № 3 (137). – С. 63-66.
8. Левина, В.В. Особенности управления сбалансированностью местных бюджетов в условиях финансовой нестабильности / В.В. Левина // Управленец. – 2015. – № 3 (55). – С. 12-17.
9. Левина, В.В. Управление сбалансированностью бюджетов муниципальных образований / В.В. Левина // Финансы. – 2016. – № 1. – С. 23-29.
10. Поветкина, Н.А. Понятие и правовые меры обеспечения сбалансированности бюджета / Н.А. Поветкина // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Право. 2015. Т. 11. № 3. С. 66-77.
11. Позднякова, Е.В. Сбалансированность бюджетов в системе местного самоуправления / Е.В. Позднякова // Наука и Мир. – 2015. – Т. 1. – № 8 (24). – С. 101-102.
12. Полушкина, Т.М. Оценка уровня сбалансированности регионального бюджета / Т.М. Полушкина, Н.Е. Козырева // Экономика, социология и право. – 2015. – № 12. – С. 34-45.
13. Попова, Л.В. Анализ и перспективы развития сектора малого предпринимательства в аграрной сфере экономики Волгоградского региона. / Л.В. Попова, Н.Н. Скитер, Д.А. Коробейников, О.А. Донскова, А.С. Богданов // Международные научные исследования. – 2015. – №1-2 (22-23). – С. 30-34.
14. Рейтинг регионов РФ по качеству жизни – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2015.pdf (дата обращения: 9.11.2016 г.).
15. Рейтинг социально-экономического положения субъектов РФ по итогам 2015 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.riarating.ru/infografika/20160615/630026367.html> (дата обращения: 9.11.2016 г.).
16. Селезнев, А.З. Государственный долг в механизме регулирования сбалансированности бюджета / А.З. Селезнев, Л.Г. Чередниченко // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2014. – Т. 2. – № 58. – С. 38-48.
17. Шаповал, Е.В. Актуальные вопросы сбалансированности бюджета му-

ниципального образования / Е.В. Шаповал, Т.М. Чижикина // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2015. – № 5. – С. 170-174.

18. Шаховская, Л.С. Факторы развития экономики региона (по материалам 51-й научной внутривузовской конференции преподавателей Волгоградского государственного технического университета, 4 февраля 2014 года) / Л.С. Шаховская, Е.Г. Попкова, Е.А. Гладкая, У.А. Волосатова // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2014. – Т. 19. – № 11 (138). – С. 115-119.

19. Шаш, Н.Н. Обеспечение сбалансированности муниципальных бюджетов: финансовые инструменты и факторы влияния / Н.Н. Шаш // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 4 (23). – С. 99-103.

20. Schwab, K. The Global Competitiveness Report 2015–2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (дата обращения: 9.11.2016 г.).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Galukhin, A.V. Balancing the budget as a condition of its sustainability / A.V. Galukhin // Questions of territorial development. – 2015. – № 1 (21). – pp. 1.

2. Guseva, E.V. Problems budget balance / E.V. Guseva // Problems of modern science and education. – 2015. – № 5 (35). – pp. 61-63.

3. Davydyants, D.E. Economic Development: Theory, problems, practice / D.E. Davydyants, J.V. Gornostaeva, Y.I. Dubova, S.E. Karpushova, V.N. Kolesnikov, L.I. Kukayeva, E.N. Myaleshka, V.N. Ostrovskaya, E.V. Patyuk. – Stavropol, 2012. – 135 p.

4. The dynamics of the budget deficit of the RF subjects in 2014–201: The expert-analytical report [Electronic resource]. – Center for Political Information. – Access mode: http://www.polit-info.ru/images/data/gallery/0_8951__byudzheto_v_sub_ektov_v_kontekste_mayskih_ukazov.pdf (data accessed 09.11.2016)

5. Dombrowski, E.A. Ten steps to balance the budgets of the Russian Federation's subjects / E.A. Dombrowski // Finances and Credit. – 2015. – № 37 (661). – pp. 52-64.

6. Ivanishina, V.A. Balanced regional budget: problems and ways to overcome them / V.A. Ivanishina // Young scientist. – 2015. – № 23 (103). – pp. 539-542.

7. Kovaleva, T.M. On the problems of balancing the budgets of regions / T.M. Kovaleva, A.G. Glukhova // Vestnik Samara State University of Economics. – 2016. – № 3 (137). – pp. 63-66.

8. Levin, V.V. Features of management balance local budgets in the conditions of financial instability / V.V. Levina // Manager. – 2015. – № 3 (55). – pp. 12-17.

9. Levina, V.V. Manage balance the budgets of municipalities / V.V. Levina // Finance. – 2016. – № 1. – pp. 23-29.

10. Povetkina, N.A. The concept and legal measures to ensure a balanced budget / N.A. Povetkina // Bulletin of the Novosibirsk State University. Series: Right. 2015. T. 11. № 3. pp. 66-77.

11. Pozdnyakova, E.V. Balancing the budget in the system of local government / E.V. Pozdnyakova // Science and Peace. – 2015. – Т. 1. – number 8 (24). – pp. 101-102.

12. Polushkina, T.M. Evaluation of the regional budget balance / T.M. Polushkina, N.E. Kozyreva // Economics, Sociology and Law. – 2015. – № 12. – S. 34-45

13. Popova, L.V. Analysis and prospects of development of the small business sector in the agrarian sector of the economy of the Volgograd region / L.V. Popova, N.N. Skeeter, D.A. Korobeynikov, O.A. Donskova, A.S. Bogdanov // International Scientific Research. – 2015. – №1–2 (22–23). – pp. 30-34

14. Rating of Russian regions for quality of life – 2015 [Electronic resource]. – Access mode: http://vid1.rian.ru/ig/ratings/life_2015.pdf (date accessed: 09.11.2016).

15. Rating of socio-economic status of the subjects of the Russian Federation on the basis of 2015 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.riarating.ru/infografika/20160615/630026367.html> (date accessed: 09.11.2016).

16. Seleznev, A.Z. Public debt in the mechanism of adjusting the budget balance / A.Z. Seleznev, L.G. Cherednichenko // *Economy. Entrepreneurship. Environment*. – 2014. – Т. 2. – № 58. – pp. 38-48.

17. Shapoval, E.V. Topical issues of balancing the budget of the municipality / E.V. Shapoval, T.M. Chizhikova // *Bulletin of the University (State University of Management)*. – 2015. – № 5. – pp. 170-174.

18. Shahovskaya, L.S. Factors of development of the regional economy (based on 51 minutes of the Volgograd State Technical University, scientific conference of teachers intrahigh February 4, 2014) / L.S. Shahovskaya, E.G. Popkova, E.A. Gladkaya,

U.A. Volosatova // *Proceedings of Volgograd State Technical University*. – 2014. – V. 19. – number 11 (138). – pp. 115-119.

19. Shash, N.N. Obespechenie balance municipal budgets: financial instruments and influences / N.N. Shash // *Vector Science Togliatti State University. Series: Economics and Management*. – 2015. – № 4 (23). – pp. 99-103.

20. Schwab, K. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [electronic resource]. – Access mode: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf (date accessed: 09.11.2016).

Прокопьева Е.Л.,

к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Хакасский технический институт – филиал Сибирского федерального университета

E-mail: evgenia-prokopjeva@yandex.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ В РЕГИОНАХ РФ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНДЕКСНОГО МЕТОДА¹

В современной науке нет единого подхода к оценке эффективности системы страхования. В работе исследованы количественные показатели социально-экономического развития и страхования в субъектах РФ. Инструментарием явились статистические и экономико-математические методы, рейтинговая оценка. Значимость работы заключается в разработке методики оценки эффективности региональных страховых рынков. Методика доступна любому аналитику, так как основана на данных статистики. В результате проведена оценка страховых рынков, выявлены эффективные и проблемные регионы РФ. Данный подход рекомендуется к использованию в целях анализа страховых рынков в рамках разработки финансовой политики.

Ключевые слова: страховой рынок, количественная оценка эффективности, индекс человеческого развития, рейтинговая оценка, социально-экономическое развитие регионов, интегральный индекс развития страхового рынка.

Prokopjeva E.L.

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF DEVELOPMENT OF INSURANCE IN REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH THE USE OF THE INDEX METHOD

In modern science there is no single approach to evaluating the effectiveness of the

insurance system. The paper examines quantitative indicators of socio-economic development and insurance in the constituent entities of the Russian Federation. The Toolkit was a statistical and economic-mathematical methods, the rating. The significance of the work is to develop a methodology for assessing the effectiveness of the regional insurance markets. The technique is accessible to any analyst as it is based on statistics. As a result the assessment of the insurance markets, identify effective and problematic regions of the Russian Federation. This approach is recommended for the analysis of insurance markets in the formulation of financial policy.

Keywords insurance market, quantitative evaluation of the effectiveness, the human development index, rating assessment, socio-economic development of regions, integral index of development of the insurance market.

Проблема эффективности страхования сейчас очень актуальна для экономики страны. Заключается она в том, что система страхования не выполняет в полной мере своих социально-экономических функций, направленных на защиту граждан и предприятий от рисков, а также создание накоплений и инвестиционных фондов. Особенно важна активизация страхового рынка и повышение эффективности его функционирования в субъектах РФ, удаленных от Центральной России, где уровень жизни граждан гораздо ниже.

Стоит отметить, что различные вопросы эффективности функционирования страховых рынков рассматривались в работах Боровских Р.Н., Чумакова А.В. [1], Васюковой Л.К., Мосоловой Н.А. [2], Шариповой С.А. [3], Базарова З.Х. [4], Мурзалиевой Э.И. [5]. Теоретические и практические аспекты эффективности страхования исследованы и в предыдущих работах автора [6, 7].

Эффективность функционирования страхового рынка может быть оценена с помощью многообразных количественных и качественных методик и критериев, в общем отражающих полезность страховой услуги для граждан и обеспечения ста-

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного Российским фондом фундаментальных исследований и Министерством образования и науки Республики Хакасии научного проекта № 16-46-190129.

бильного финансового положения предприятий, региона и страны в целом.

Одной из наиболее наглядных и объективных методик оценки социально-экономического развития регионов, на наш взгляд, является их ранжирование по определенным показателям или их совокупности. Наиболее удобно это делать с помощью индексов. В одной из предыдущих работ было предложено оценивать эффективность страхового рынка России в международном сопоставлении, опираясь на рейтинг стран, проводимый ООН с помощью интегрального показателя «Индекс человеческого развития (ИЧР)». Иными словами, необходимо ранжировать выбранные страны по ИЧР, затем ранжировать их по наиболее значимым критериям развития страхового рынка и сопоставить присвоенные значения рангов. Таким образом, можно судить о соответствии или отставании страхового рынка от социально-экономического развития государства в целом.

Подходы к применению ИЧР изложены, в частности, в работе Горбуновой О.Н., Гегамян М.А. [8]

При расчете индекса рекомендуется учитывать три показателя:

- ожидаемую продолжительность жизни;
- уровень грамотности населения страны (среднее количество лет, потраченных на обучение) и ожидаемую продолжительность обучения;
- уровень жизни, оцененный через валовой национальный доход на душу населения.

На основе каждого перечисленных показателей рассчитываются соответственно три индекса (формула 1):

$$I = \frac{D_{\phi} - D_{\min}}{D_{\max} - D_{\min}} \quad (1)$$

где D_{ϕ} – фактическое значение показателя;

D_{\min} – значение показателя, принятое как минимальное;

D_{\max} – значение показателя, принятое как максимальное.

Далее рассчитывается ИЧР по формуле средней арифметической простой или

средней геометрической (в разных источниках рекомендации по применению методики несколько различаются).

Сама по себе данная методика проста и понятна для сравнения большого количества однотипных показателей, в данном случае, уровня развития человеческого капитала в разных странах. Существуют, однако, противоречивые мнения о целесообразности включения в расчет именно совокупности трех перечисленных показателей. Так, уровень образования оценивается с помощью ожидаемого срока обучения, то есть этот показатель будет тем выше, чем больше в стране обучающихся в момент расчета, что довольно критично.

Гипотеза исследования заключается в возможности и целесообразности использования интегрального показателя, аналогичного ИЧР, для определения рейтингов субъектов РФ. Далее предполагается использовать его в качестве базы сравнения при оценке эффективности развития страхования в тех же субъектах РФ, так как должна существовать определенная зависимость между уровнем социально-экономического развития региона и спросом на страховые услуги.

Исходные данные были взяты с сайта Федеральной службы государственной статистики (ФСГС) [9, 10]. В качестве ключевых показателей для расчета интегрального индекса использовались следующие:

- валовой региональный продукт (ВРП);
- численность населения региона;
- ожидаемая продолжительность жизни;
- численность обучающихся и студентов;
- число образовательных организаций.

На основе перечисленных критериев были рассчитаны три индекса по формуле, аналогичной формуле 1:

- индекс среднедушевого ВРП;
- индекс ожидаемой продолжительности жизни;
- индекс образования (по численности обучающихся и по числу учебных заведений).

На основе трех приведенных индексов определялся уже интегральный индекс человеческого развития региона. Однако в процессе ранжирования регионов выяснилось, что полученные интегральные индексы не вполне объективно отражают уровень социально-экономического развития регионов. К примеру, индекс среднедушевого ВРП (используемый для оценки уровня жизни) оказался наиболее высоким в северных регионах, где проживают малочисленные народы. Это Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский, Чукотский автономные округа, Сахалинская и Тюменская области. В перечисленных регионах ВРП на душу населения даже выше, чем в Москве, в некоторых – в несколько раз. Это имеет место как раз за счет малой численности населения, а отнюдь не за счет высокого уровня производства. Вывод такой – если и возможно использовать индекс среднедушевого ВРП для рейтинга регионов, то малонаселенные регионы России следует использовать с понижающим коэффициентом, либо вместе с постоянным населением учитывать численность мигрантов, которые в районах Крайнего Севера составляют значительную часть трудовых ресурсов.

В качестве показателя грамотности населения использовались индексы, характеризующие количество образовательных учреждений и численность обучающихся с равными удельными весами, на основе которых был рассчитан общий индекс образования. В результате был сделан вывод, что данный критерий также не является объективным показателем социально-экономического развития. Результаты оказались парадоксальными. Так, минимальное количество обучающихся к общей численности населения имеет место в Ленинградской области. Объяснить это можно близостью Санкт-Петербурга, где находится большое количество учебных заведений и, соответственно, студентов. Максимальные же показатели отмечены в Чеченской Республике и Республике Тыва. Это объясняется тем, что в национальных республиках, как правило, проживают малочисленные народы, и политика государ-

ства направлена на поддержание и развитие образования в этих регионах. Это мы можем увидеть и по числу учебных заведений на 10 тыс. чел. населения. Наибольшие показатели в Чукотском и Ненецком автономных округах, Республиках Саха и Алтай. Наименьшие показатели числа учебных заведений отмечены в Москве и Санкт-Петербурге, очевидно, что за счет очень большой плотности населения.

Таким образом, методика рейтинговой оценки человеческого капитала регионов России может быть использована для оценки эффективности страхового рынка. Однако она требует ряда корректировок. Во-первых, ее следует дополнить экономическими показателями региона, так как страховой рынок, являясь отраслью инфраструктуры, не может быть эффективным без адекватной экономической базы. Во-вторых, при определении набора критериев следует избегать тех показателей, которые формируются под влиянием государственного регулирования, поскольку они могут искажать реальное социально-экономическое положение и потенциал развития региона.

В связи с этим представляется логичным использовать некоторые показатели эффективности развития регионов, которые рассчитывает ФСГС. Наиболее важными и информативными показателями представляются следующие показатели:

- ВРП на душу населения;
- ожидаемая продолжительность жизни;
- среднедушевые денежные доходы населения;
- инвестиции в основной капитал;
- показатели обеспеченности граждан жильем;
- отношение занятых в экономике к общему количеству населения;
- доля высококвалифицированных работников в общей численности работников.

Для анализа были выбраны, прежде всего, критерии, отражающие уровень и качество жизни граждан в регионе, а также уровень развития региональной экономики в целом. Кроме того, важно, чтобы эти показатели были сопоставимы между собой

(относительные показатели или в расчете на душу населения).

Далее была применена методика, описанная выше – на основе перечислен-

ных семи критериев были рассчитаны частные индексы по формуле 1 по данным статистики за 2015 год (табл. 1).

Таблица 1 – Частные индексы социально-экономического развития регионов

Субъекты РФ	Индекс среднедуше- вого ВРП	Индекс ожидае- мой про- долж. жизни	Индекс распола- гаемого дохода	Индекс инвести- ций в осн. ка- питал	Индекс обеспечен- ности жиль- ем	Коэффи- циент за- нятости	Индекс квалифи- цир. ра- ботников
Белгород. обл.	0,195	0,56	0,322	0,15	0,933	0,711	0,286
Брянск. обл.	0,063	0,427	0,289	0,062	0,883	0,671	0,173
Владимир. обл.	0,087	0,395	0,216	0,081	0,84	0,848	0,197
Воронеж. обл.	0,133	0,505	0,395	0,155	0,896	0,72	0,405
Ивановск. обл.	0,03	0,443	0,214	0,015	0,73	0,776	0,221
Калуж. обл.	0,144	0,449	0,297	0,125	0,89	0,807	0,316
Костром. обл.	0,081	0,428	0,206	0,045	0,791	0,761	0,374
Курск. обл.	0,108	0,453	0,272	0,092	0,933	0,879	0,347
Липецк. обл.	0,158	0,469	0,34	0,163	0,902	0,771	0,364
Москов. обл.	0,176	0,540	0,540	0,132	1	0,608	0,772
Орлов. обл.	0,089	0,428	0,222	0,1	0,822	0,869	0,313
Рязан. обл.	0,106	0,492	0,248	0,056	0,914	0,698	0,347
Смолен. обл.	0,094	0,391	0,263	0,09	0,84	0,82	0,371
Тамбов. обл.	0,106	0,505	0,288	0,185	0,798	0,779	0,235
Тверск. обл.	0,088	0,353	0,236	0,06	0,994	0,707	0,265
Тульск. обл.	0,111	0,41	0,301	0,105	0,84	0,851	0,412
Ярослав. обл.	0,133	0,464	0,322	0,074	0,755	0,849	0,316
Москва	0,614	0,806	1	0,184	0,374	0,919	1
Респ. Карелия	0,127	0,356	0,272	0,056	0,816	0,765	0,248
Респ. Коми	0,301	0,371	0,435	0,366	0,785	0,781	0,265
Арханг. обл.	0,235	0,448	0,418	0,226	0,798	0,843	0,241
Вологод. обл.	0,148	0,43	0,291	0,107	0,914	0,795	0,224
Калининград. обл.	0,139	0,44	0,263	0,055	0,767	0,79	0,371
Ленинград. обл.	0,196	0,479	0,236	0,154	0,699	0,617	0,197
Мурманск. обл.	0,209	0,42	0,476	0,136	0,712	0,83	0,425
Новгород. обл.	0,153	0,329	0,275	0,118	1	0,871	0,224
Псков. обл.	0,057	0,316	0,176	0,044	0,957	0,851	0,177
С-Петербург	0,266	0,667	0,481	0,138	0,509	0,788	0,69
Респ. Адыгея	0,047	0,538	0,209	0,035	0,767	0,44	0,391
Респ. Калмыкия	0,042	0,533	0	0,067	0,626	0,554	0,531
Краснодар. кр.	0,146	0,556	0,412	0,163	0,656	0,663	0,31
Астрахан. обл.	0,119	0,486	0,25	0,171	0,564	0,649	0,381
Волгоград. обл.	0,118	0,523	0,203	0,113	0,595	0,791	0,367
Ростов. обл.	0,088	0,518	0,303	0,092	0,62	0,704	0,371
Респ. Дагестан	0,051	0,784	0,359	0,12	0,282	0,388	0,289
Респ. Ингушетия	0,006	1	0,038	0	0,037	0	0,201
Кабард.-Балк. Респ.	0,023	0,678	0,143	0,03	0,35	0,438	0,347
Карач.-Черкес. Респ.	0,03	0,668	0,121	0,014	0,448	0,466	0,503
Респ. Сев. Осетия	0,052	0,654	0,223	0,022	0,859	0,646	0,52
Чечен. Респ.	0	0,61	0,255	0,041	0,301	0,282	0
Ставроп. кр.	0,06	0,605	0,226	0,051	0,613	0,672	0,527
Респ. Башкорто- стан	0,135	0,411	0,342	0,118	0,65	0,655	0,228
Респ. Марий Эл	0,071	0,394	0,111	0,072	0,669	0,687	0,303

Респ. Мордовия	0,072	0,528	0,111	0,075	0,791	0,701	0,388
Респ. Татарстан	0,217	0,572	0,418	0,273	0,712	0,745	0,442
Удмурт. Респ.	0,124	0,433	0,251	0,071	0,497	0,81	0,156
Чуваш. Респ.	0,058	0,486	0,117	0,05	0,75	0,701	0,388
Перм. Кр.	0,174	0,352	0,427	0,128	0,552	0,788	0,245
Киров. обл.	0,06	0,472	0,201	0,052	0,699	0,83	0,313
Нижегород. обл.	0,138	0,416	0,397	0,095	0,761	0,869	0,425
Оренбург. обл.	0,174	0,384	0,199	0,129	0,669	0,896	0,337
Пензен. обл.	0,078	0,531	0,196	0,098	0,822	0,82	0,33
Самар. обл.	0,169	0,427	0,305	0,149	0,687	0,747	0,616
Саратов. обл.	0,082	0,489	0,153	0,079	0,859	0,772	0,333
Ульянов. обл.	0,079	0,433	0,217	0,106	0,748	0,753	0,255
Курган. обл.	0,062	0,349	0,154	0,03	0,638	0,716	0,357
Свердлов. обл.	0,185	0,396	0,488	0,121	0,693	0,762	0,34
Тюмен. обл.	0,872	0,51	0,56	1	0,552	0,858	0,534
Челяб. обл.	0,119	0,4	0,248	0,081	0,706	0,782	0,483
Респ. Алтай	0,053	0,314	0,112	0,042	0,387	0,672	0,306
Респ. Бурятия	0,057	0,356	0,289	0,031	0,485	0,64	0,391
Респ. Тыва	0,031	0	0,041	0,035	0	0,418	0,551
Респ. Хакасия	0,129	0,328	0,156	0,057	0,564	0,65	0,201
Алтай. кр.	0,057	0,432	0,179	0,041	0,589	0,723	0,293
Забайкальск. кр.	0,071	0,249	0,21	0,072	0,429	0,672	0,177
Красноярск. кр.	0,259	0,388	0,287	0,229	0,626	0,788	0,344
Иркут. обл.	0,18	0,251	0,188	0,132	0,589	0,752	0,262
Кемеров. обл.	0,114	0,306	0,176	0,083	0,632	0,765	0,276
Новосиб. обл.	0,146	0,457	0,236	0,069	0,607	0,804	0,476
Омск. обл.	0,132	0,43	0,281	0,056	0,626	0,759	0,296
Томск. обл.	0,194	0,48	0,248	0,161	0,595	0,679	0,323
Респ. Саха	0,384	0,423	0,518	0,347	0,491	0,787	0,493
Камчат. кр.	0,235	0,321	0,574	0,096	0,73	0,898	0,677
Примор. кр.	0,152	0,359	0,458	0,068	0,552	0,798	0,388
Хабаров. кр.	0,203	0,33	0,54	0,111	0,595	0,875	0,483
Амур. обл.	0,125	0,245	0,364	0,141	0,656	0,874	0,35
Магадан. обл.	0,368	0,294	0,737	0,686	0,994	0,936	0,469
Сахалин. обл.	1	0,287	0,802	0,894	0,748	1	0,459
Еврей. авт. обл.	0,098	0,113	0,253	0,072	0,521	0,688	0,153
Чукот. авт. окр.	0,672	0,061	0,918	0,203	0,755	0,952	0,32
Респ. Крым	0	0,437	0,038	0	0,141	0,71	0,364
Севастополь	0	0,446	0,062	0	0,497	0,714	0,578

Далее были определены наиболее значимые показатели развития региональных страховых рынков в целях дальнейшего сопоставления их с уровнем социально-экономического развития и оценки эффективности функционирования страховых рынков регионов РФ. При этом целесообразно использовать наиболее общие критерии страхования, которые возможно оценить в любом субъекте РФ – это суммы страховых премий и выплат, количество заключенных договоров страхования (или их детализированные показатели). Исходные данные взяты с сайта Банка России за 2015 год [11]. На основе абсолютных показателей рассчитаны относительные показате-

тели в целях проведения сравнительного анализа и определения рейтинга. Наиболее удобно и объективно при этом использовать количественные критерии страхового рынка в расчете на душу населения:

- сумму страховых премий и выплат на душу населения;
- количество заключенных договоров страхования на душу населения;
- долю страховой премии в валовом региональном продукте;
- уровень выплат (соотношение страховых премий и выплат).

На основе этих показателей рассчитаны частные индексы по субъектам РФ (табл. 2).

Таблица 2 – Частные индексы развития страховых рынков регионов

Субъекты РФ	Индекс страховой премии на душу населения	Индекс кол-ва договоров на душу населения	Индекс страховой премии в ВРП	Индекс уровня выплат
Алтай. кр.	0,046	0,173	0,262	0,595
Краснодар. кр.	0,094	0,432	0,285	0,71
Краснояр. кр.	0,077	0,195	0,125	0,727
Примор. кр.	0,093	0,171	0,272	0,591
Ставроп. кр.	0,058	0,115	0,32	0,782
Хабаров. кр.	0,103	0,195	0,235	0,592
Амур. обл.	0,051	0,146	0,162	0,614
Арханг. обл.	0,08	0,122	0,146	0,779
Астрах. обл.	0,072	0,134	0,249	0,632
Белгород. обл.	0,068	0,148	0,146	0,604
Брянск. обл.	0,055	0,149	0,298	0,614
Владимир. обл.	0,082	0,186	0,365	0,656
Волгоград. обл.	0,057	0,137	0,196	0,846
Вологодская обл.	0,111	0,159	0,338	0,748
Воронеж. обл.	0,073	0,223	0,234	0,692
Нижегород. обл.	0,108	0,191	0,347	0,838
Иванов. обл.	0,06	0,108	0,464	1
Иркутск. обл.	0,084	0,166	0,207	0,693
Респ. Ингушетия	0,003	0,013	0,069	0,636
Калининград. обл.	0,091	0,183	0,288	0,602
Твер. обл.	0,072	0,148	0,315	0,634
Калуж. обл.	0,077	0,155	0,229	0,711
Камчат. кр.	0,052	0,089	0,079	0,501
Кемер. обл.	0,073	0,131	0,266	0,72
Киров. обл.	0,069	0,205	0,388	0,713
Костром. обл.	0,06	0,166	0,279	0,547
Респ. Крым	0	0	0,024	0,169
Самар. обл.	0,12	0,18	0,329	0,7
Курган. обл.	0,045	0,109	0,245	0,662
Курск. обл.	0,061	0,177	0,227	0,69
С-Петербург	0,342	0,336	0,696	0,742
Ленинград. обл.	0,06	0,111	0,123	0,451
Липецк. обл.	0,063	0,147	0,168	0,787
Магадан. обл.	0,084	0,141	0,087	0,404
Москва	1	1	1	0,707
Москов. обл.	0,095	0,141	0,246	0,514
Мурман. обл.	0,098	0,12	0,216	0,835
Новгород. обл.	0,076	0,159	0,216	0,673
Новосиб. обл.	0,099	0,246	0,303	0,614
Омск. обл.	0,065	0,175	0,204	0,648
Оренбург. обл.	0,07	0,147	0,173	0,711
Орлов. обл.	0,052	0,253	0,22	0,654
Пензен. обл.	0,057	0,15	0,267	0,632
Перм. кр.	0,097	0,137	0,251	0,709
Псков. обл.	0,059	0,174	0,338	0,528
Ростов. обл.	0,06	0,184	0,263	0,712
Рязан. обл.	0,091	0,464	0,358	0,689
Саратов. обл.	0,06	0,152	0,275	0,841
Сахалин. обл.	0,093	0,162	0	0,429
Свердлов. обл.	0,112	0,179	0,281	0,681
Смолен. обл.	0,083	0,25	0,35	0,6
Севастополь	0	0	0,095	0,198
Тамбов. обл.	0,046	0,15	0,17	0,592
Томск. обл.	0,078	0,167	0,176	0,655
Тульск. обл.	0,09	0,285	0,337	0,489

Тюмен. обл.	0,169	0,201	0,068	0,751
Ульян. обл.	0,077	0,111	0,365	0,546
Челяб. обл.	0,093	0,202	0,333	0,845
Забайкаль. кр.	0,032	0,121	0,153	0,474
Чукот. авт. окр.	0,243	0,058	0,177	0
Ярослав. обл.	0,088	0,182	0,284	0,744
Респ. Адыгея	0,029	0,165	0,183	0,859
Респ. Башкортостан	0,074	0,144	0,235	0,776
Респ. Бурятия	0,039	0,114	0,222	0,817
Респ. Дагестан	0,004	0,022	0,019	0,637
Кабард.-Балкар. Респ.	0,016	0,061	0,149	0,644
Респ. Алтай	0,041	0,126	0,244	0,328
Респ. Калмыкия	0,02	0,061	0,135	0,718
Респ. Карелия	0,091	0,196	0,311	0,636
Респ. Коми	0,093	0,141	0,134	0,606
Респ. Марий Эл	0,065	0,132	0,327	0,588
Респ. Мордовия	0,055	0,123	0,272	0,713
Респ. Сев. Осетия	0,016	0,047	0,097	0,421
Карач.-Черкес. Респ.	0,019	0,048	0,154	0,985
Респ. Татарстан	0,145	0,203	0,326	0,746
Респ. Тыва	0,012	0,047	0,1	0,696
Удмурт. Респ.	0,084	0,183	0,287	0,669
Респ. Хакасия	0,044	0,176	0,132	0,715
Чечен. Респ.	0	0	0,048	0,503
Чуваш. Респ.	0,067	0,151	0,382	0,639
Респ. Саха	0,068	0,136	0,056	0,589
Еврей. авт. обл.	0,049	0,134	0,191	0,305

На основе приведенных выше частных индексов определены интегральные индексы социально-экономического развития регионов и интегральные индексы развития

страхового рынка с использованием метода средней геометрической, а также определен рейтинг регионов с учетом этих показателей. Результаты сведены в таблицу 3.

Таблица 3 – Рейтинги регионов по интегральным индексам социально-экономического развития и развития страхового рынка

Субъект РФ	Показатели социально-экономического развития		Показатели развития страхования	
	Интегральный индекс	Ранг региона	Интегральный индекс	Ранг региона
Центральный федеральный округ				
Белгород. обл.	0,372	19	0,172	58
Брянск. обл.	0,243	63	0,19723	44
Владимир. обл.	0,262	54	0,246	15
Воронеж. обл.	0,376	15	0,227	22
Иванов. обл.	0,177	78	0,235	18
Калуж. обл.	0,342	24	0,21	32
Костром. обл.	0,256	56	0,198	43
Курск. обл.	0,321	29	0,203	40
Липецк. обл.	0,375	16	0,187	54
Москов. обл.	0,439	8	0,203	39
Орлов. обл.	0,294	45	0,208	33
Рязан. обл.	0,287	47	0,32	3
Смолен. обл.	0,300	41	0,256	11
Тамбов. обл.	0,329	27	0,163	64
Твер. обл.	0,260	55	0,214	27
Тульск. обл.	0,330	26	0,255	12
Ярослав. обл.	0,314	35	0,241	17
Москва	0,610	3	0,917	1

Северо-Западный федеральный округ				
Респ. Карелия	0,270	52	0,244	16
Респ. Коми	0,434	8	0,18	57
Архангельск. обл.	0,399	12	0,182	56
Вологод. обл.	0,317	32	0,258	10
Калининград. обл.	0,296	44	0,232	20
Ленинград. обл.	0,312	36	0,138	69
Мурман. обл.	0,392	13	0,215	26
Новгород. обл.	0,317	33	0,205	36
Псков. обл.	0,213	73	0,207	35
С-Петербург	0,442	7	0,494	2
Южный федеральный округ				
Респ. Адыгея	0,219	70	0,165	61
Респ. Калмыкия	0,255	57	0,104	76
Краснодар. кр.	0,357	21	0,301	4
Астрахан. обл.	0,320	30	0,197	45
Волгоград. обл.	0,305	40	0,19	51
Ростов. обл.	0,297	43	0,214	29
Респ. Крым	0,227	66	0,064	80
Севастополь	0,355	22	0,137	70
Северо-Кавказский федеральный округ				
Респ. Дагестан	0,246	61	0,032	82
Респ. Ингушетия	0,070	82	0,036	81
Кабард.-Балк. Респ.	0,167	80	0,099	77
Карач.-Черкес. Респ.	0,167	79	0,109	75
Респ. Сев. Осетия	0,241	64	0,075	79
Чечен. Респ.	0,222	69	0,155	65
Ставроп. кр.	0,265	53	0,202	41
Приволжский федеральный округ				
Респ. Башкортостан	0,299	42	0,21	31
Респ. Марий Эл	0,227	67	0,202	42
Респ. Мордовия	0,254	58	0,19	50
Респ. Татарстан	0,442	6	0,291	5
Удмурт. Респ.	0,250	60	0,233	19
Чуваш. Респ.	0,230	65	0,223	24
Перм. кр.	0,322	28	0,22	25
Киров. обл.	0,245	62	0,25	13
Нижегород. обл.	0,347	23	0,278	6
Оренбург. обл.	0,320	31	0,189	52
Пензен. обл.	0,291	46	0,195	48
Самар. обл.	0,374	17	0,265	8
Саратов. обл.	0,271	51	0,214	28
Ульян. обл.	0,273	50	0,203	38
Уральский федеральный округ				
Курганская область	0,207	74	0,168	60
Свердловская область	0,359	20	0,249	14
Тюменская область	0,674	2	0,204	37
Челябинская область	0,307	38	0,27	7
Сибирский федеральный округ				
Респ. Алтай	0,180	77	0,142	67
Респ. Бурятия	0,216	72	0,168	59
Респ. Тыва	0,101	81	0,079	78
Респ. Хакасия	0,223	68	0,164	63
Алтай. кр.	0,217	71	0,188	53
Забайкальск. кр.	0,202	75	0,129	73
Краснояр. кр.	0,379	14	0,192	49
Иркут. обл.	0,279	48	0,212	30
Кемеров. обл.	0,253	59	0,207	34
Новосиб. обл.	0,306	39	0,26	9

Омск. обл.	0,277	49	0,197	46
Томск. обл.	0,336	25	0,197	47
Дальневосточный федеральный округ				
Респ. Саха	0,476	5	0,132	72
Камчат. кр.	0,407	10	0,116	74
Примор. кр.	0,309	37	0,225	23
Хабаров. кр.	0,373	18	0,23	21
Амур. обл.	0,316	34	0,165	62
Магадан. обл.	0,587	4	0,143	66
Сахалин. обл.	0,685	1	0,186	55
Еврей. авт. обл.	0,196	76	0,14	68
Чукот. авт. окр.	0,404	11	0,136	71

Стоит также уточнить: в случае если при расчете индексов минимальное значение того или иного показателя социально-экономического развития приходилось на Республику Крым или город Севастополь, эти значения игнорировались. Это объясняется тем, что данный регион сравнительно недавно вошел в состав РФ, и многие его экономические показатели существенно ниже в сравнении с другими регионами. Таким образом, использование данных показателей в расчетной формуле привело бы к существенному искажению результатов. В таких случаях частный индекс данного региона принимался как нулевой и не использовался в расчете интегрального индекса, чтобы последний не обнулялся.

После расчета интегральных индексов регионам РФ были присвоены ранги в зависимости от значений соответствующих показателей.

Далее необходимо сопоставить, насколько рейтинг социально-экономического развития региона соответствует его рейтингу по уровню развития страхования. При этом все регионы объединим в три группы:

1. Уровень развития страхового рынка соответствует уровню социально-экономического развития. Примем, что отклонение двух рейтингов составляет не более 10 единиц (т.е. не более 10%).

2. Уровень развития страхового рынка выше уровня социально-экономического развития более чем на 10 единиц рейтинга.

3. Уровень развития страхового рынка ниже уровня социально-экономического развития более чем на 10 единиц рейтинга.

Однако в случае если ранг развития и социально-экономической сферы региона или страхового рынка имеет сравнительно низкие значения, то вряд ли такой страховой рынок следует считать эффективным, несмотря на то, соответствуют ли оба рейтинга друг другу или нет. Поэтому условно разделим ранговые значения развития рынка страхования на три примерно равные группы:

1 группа – высокий рейтинг страхового рынка (1-27);

2 группа – средний рейтинг страхового рынка (28-54);

3 группа – низкий (55-82).

Таким образом, все регионы подразделяются на 9 групп (кластеров) в зависимости от сочетания перечисленных выше критериев (табл. 4). Анализируя таблицу 4, можно увидеть, что наивысший уровень развития страховых рынков отмечается среди субъектов Центрального федерального округа и Приволжского федерального округа. Наиболее низкие показатели развития страхового рынка и его эффективности наблюдаются в большинстве регионов Северо-Кавказского и Дальневосточного федеральных округов. В остальных федеральных округах субъекты РФ имеют различные показатели развития страхового рынка.

Таблица 4 – Группировка регионов по уровню развития страхового рынка

Показатель	Эффективность страхового рынка выше уровня социально-экономического развития региона	Развитие страхового рынка соответствует развитию социально-экономической сферы	Эффективность страхового рынка ниже уровня социально-экономического развития
Высокий рейтинг страхового рынка (1-27)	Краснодарский край Нижегородская область Тульская область Вологодская область Ярославская область Приморский край Челябинская область Новосибирская область Смоленская область Калининградская область Рязанская область Республика Карелия Владимирская область Тверская область Удмуртская Республика Кировская область Чувашская Республика Ивановская область	г. Москва Республика Татарстан г. Санкт-Петербург Воронежская область Самарская область Хабаровский край Свердловская область Пермский край	Мурманская область
Средний рейтинг страхового рынка (28-54)	Ростовская область Иркутская область Саратовская область Республика Башкортостан Орловская область Ульяновская область Ставропольский край Костромская область Кемеровская область Брянская область Республика Марий Эл Алтайский край Псковская область	Калужская область Новгородская область Пензенская область Омская область Республика Мордовия	Тюменская область Московская область Красноярский край Липецкая область Томская область Курская область Астраханская область Оренбургская область Волгоградская область
Низкий рейтинг страхового рынка (55-82)	Курганская область Республика Бурятия	Республика Хакасия Чеченская Республика Республика Адыгея Забайкальский край Еврейская автономная область Республика Алтай Карачаево-Черкесская Республика Кабардино-Балкарская Республика Республика Тыва Республика Ингушетия	Сахалинская область Магаданская область Республика Саха (Якутия) Республика Коми Камчатский край Чукотский автономный округ Архангельская область Белгородская область г. Севастополь Тамбовская область Амурская область Ленинградская область Республика Калмыкия Республика Дагестан Республика Северная Осетия – Алания

Подводя итог проведенному исследованию, можно сделать следующие выводы:

1. Предложенная методика оценки эффективности региональных страховых рынков позволяет дать количественную характеристику страховому рынку региона в двухмерном сравнении: с другими соци-

ально-экономическими показателями данного региона и со страховыми рынками других регионов.

2. Преимущество данной методики заключается в использовании формализованных и объективных критериев для оценки страхового сектора.

3. Поскольку методика является оригинальной, возможно, она потребует доработки в дальнейшем. Например, критического взгляда заслуживает перечень показателей, использованных как для оценки рейтинга региона, так и для оценки рейтинга страхового рынка. Также стоит пояснить, что установленные интервалы в процессе деления регионов на группы взяты произвольно, так как аналогичных ориентиров в настоящее время нет.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Боровских Р.Н., Чумаков А.В. Отечественный страховой рынок и повышение эффективности противодействия мошенничеству в сфере страхования // Вестник Бурятского государственного университета. 2014. № 2. С. 260-262.

2. Васюкова Л.К., Мосолова Н.А. Актуальные вопросы повышения эффективности функционирования страхового рынка // В мире научных открытий. 2014. № 7.2 (55). С. 948-961.

3. Шарапова С.А. Оценка эффективности управления сбытовыми каналами страховой компании на рынке промышленного страхования // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2014. № 1 (25). С. 84-94.

4. Базаров З.Х. Повышение эффективности платежей на добровольном страховом рынке // Вестник современной науки. 2016. № 5-1 (17). С. 34-35.

5. Мурзалиева Э.И. Пути повышения эффективности регулирования страхового рынка в Кыргызстане (на основе опыта зарубежных стран) // Вестник Кыргызстана. 2016. № 2. С. 60-65.

6. Горбунова О.Н., Гегамян М.А. ИЧР: методологии расчета, показатели и индикаторы // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3. С. 49-53.

7. Прокопьева Е.Л. Оценка эффективности страхового сектора: методы и подходы // Финансы и кредит. 2016. № 12. С. 50-60.

8. Прокопьева Е.Л. Экономическая и социальная эффективность в оценке производственного и непроизводственного

секторов экономики // Финансовый бизнес. М.: Изд-во Анкил. 2016. № 2. С. 66-74.

9. http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14s/Main.htm (Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации – 2015 г.);

10. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/pok-monitor/pok-monitor.html – Показатели для мониторинга оценки эффективности деятельности субъектов Российской Федерации.

11. http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Borovskih R.N., Chumakov A.V. The domestic insurance market and increase in efficiency of counteraction to a fraud in the sphere of insurance // the Bulletin of the Buryat state university. 2014. №. 2. P. 260-262.

2. Vasyukova L.K., Mosolova N.A. Topical issues of increase in efficiency of functioning of the insurance market // In the world of discoveries. 2014. № 7.2 (55). P. 948-961.

3. Sharapov S.A. An efficiency evaluation of control of sales channels of an insurance company in the market of industrial insurance // the Bulletin of the Moscow city pedagogical university. Series: Economy. 2014. № 1 (25). P. 84-94.

4. Bazarov Z.H. Increase in efficiency of payments in the voluntary insurance market // the Messenger of modern science. 2016. № 5-1 (17). P. 34-35.

5. Murzaliyeva E.I. Ways of increase in efficiency of regulation of the insurance market in Kyrgyzstan (on the basis of experience of foreign countries) // the Bulletin of Kyrgyzstan. 2016. № 2. P. 60-65.

6. Gorbunova O.N., Gegamyan M.A. HDI: calculation methodologies, measures and indicators // Social and economic phenomena and processes. 2013. № 3. P. 49-53.

7. Prokopjeva E.L. Efficiency evaluation of an insurance sector: methods and approaches. // Finance and credit. 2016. № 12. P. 50-60.

8. Prokopjeva E.L. Cost and social efficiency in assessment of production and non-productive sectors of economy // Financial business. 2016. № 2. P. 66-74.

9. http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_14s/Main.htm (Regions of Russia. The main characteristics of subjects of the Russian Federation – 2015).

10. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/rosstat/pok-monitor/pok-monitor.html – In-

dicators for monitoring of an efficiency evaluation of activities of subjects of the Russian Federation.

11. http://www.cbr.ru/finmarkets/?PrtId=sv_insurance

Джу О.С.,
преподаватель, Донской
банковский колледж
E-mail: dzhu_os@mail.ru

МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

В работе исследован процесс эволюции и смещения фокуса концепции устойчивости бюджетной системы по мере ее перехода от развивающихся стран к развитым странам. Автором выделены три измерения устойчивости бюджетной системы: платежеспособность, рост и стабильность и проанализированы через призму бюджетной системы РФ. В результате автор пришел к выводу, что бюджетная система РФ неустойчива и предложил механизмы и рекомендации по регулированию процессов финансовой интеграции для решения данной проблемы.

Ключевые слова: механизм регулирования, процессы финансовой интеграции, устойчивость, бюджетная система, современная Россия.

Dzhu O.S.

MECHANISMS OF PROCESS OF FINANCIAL INTEGRATION REGULATION FOR BUDGET OF RF SUSTAINABILITY PROVISION

The paper studied the evolution and shift in focus the concept of sustainability as its fiscal system transition from developing countries to developed countries. The author identifies three dimensions of sustainability budgetary system: the solvency, growth and stability, and analyzed through the prism of the budget system. As a result, the author has come to the conclusion that the Russian budget system is unstable and proposed mechanisms and recommendations on financial integration processes of regulation to address the problem.

Keywords: mechanism of regulation, processes of financial integration, sustainability, budgetary system, the modern Russia.

Финансовая глобализация и интеграция, представляющие собой процесс снижения и устранения препятствий на пути свободного движения капитала в рамках мировых финансовых рынков [6], стали катализатором для усиления и распространения по всей мирохозяйственной системе кризиса, возникшего в результате системного шока на рынках капитала промышленно развитых стран [7], который впоследствии привел к всемирной финансово-экономической депрессии [4]. Это послужило основанием для активизации научной и политической дискуссии по вопросам установления и поддержания глобальной финансовой стабильности [1], формирования новой финансовой архитектуры и координации денежно-кредитной политики [10], в центре внимания которой находится проблема регулирования процессов финансовой интеграции в целях обеспечения устойчивости бюджетной системы [9].

Если до глобальной экономической рецессии, начавшейся в 2008 г., финансовая устойчивость оставалась проблемой только для развивающихся стран и стран с переходной экономикой, для которых характерны зарождающиеся рынки капитала, рост государственного долга (включая муниципальный долг) и высокая доля государственного сектора в экономике, что делало их уязвимыми к циклическим нарушениям и финансовым потрясениям, то в последнее время беспокойство по поводу финансовой устойчивости распространилось и на развитые страны, заинтересованные в поддержании своего стабильного финансового положения в течение длительного периода.

В переходе от развивающихся стран к развитым странам фокус финансовой устойчивости сместился от ближайшей перспективы на далекое будущее, и под ней стало пониматься поддержание экономического благосостояния для будущих поколений. Важно заметить, что устойчивость бюджетной системы – это нечто

большее, чем просто проектирование ее будущего состояния – речь идет о разработке и проведении соответствующей бюджетной политики, а также необходимости создания и применения новых инструментов для оценки состояния государственной бюджетной системы, поскольку обычные инструменты не могут справиться с данной задачей. Это определило постановку цели исследования, которая заключается в разработке перспективных механизмов регулирования процессов финансовой интеграции в целях обеспечения устойчивости бюджетной системы РФ.

Переход к долгосрочному горизонту расширил границы концепции устойчивости бюджетной системы. Этот термин сохранил свое первоначальное значение в качестве меры платежеспособности государства, а также приобрел несколько аспектов, связанных с регулированием бюджетов, которые не испытывают никаких трудностей с выполнением текущих обязательств. Современный анализ устойчивости фокусируется на финансовых условиях, которые могут замедлить экономический рост из-за роста налогового бремени и перенесения значительных расходов по выплате процентов и основного долга по государственным кредитам и займам на будущих налогоплательщиков.

Новая концепция устойчивости бюджетной системы отражает обеспокоенность тем, что государство накапливает долгосрочные обязательства, которые не появляются в текущих бюджетах или балансах, но могут поставить в невыгодное положение будущие поколения. Расширенное понятие устойчивости позволяет сформулировать определение ответственного управления бюджетной системой, отложенные негативные последствия которого не должны проявляться в будущем. В соответствии с этим в данном исследовании выделяются три измерения устойчивости:

–платежеспособность: способность государства покрывать свои финансовые обязательства;

–рост: содействие бюджетной политики экономическому росту;

–стабильность: способность покрытия будущих обязательств с помощью текущего уровня налогового бремени.

Следует отметить: несмотря на то что они разделены в данной работе для проведения анализа, на практике они, как правило, представляют собой совокупность и формируют общую систему. Рассмотрим данные измерения по отдельности более подробно через призму бюджетной системы РФ.

Платежеспособность считается наиболее распространенной проблемой в странах с формирующимся рынком, особенно в тех, где государственные расходы превышают доходы. В сочетании с недостаточной налоговой базой это приводит к увеличению государственного долга (включая муниципальный долг). В условиях циклического спада или финансового кризиса в этих странах происходит «бегство капитала», из-за чего валюта падает в цене, и государство вынуждено брать новые долги под очень высокие процентные ставки, в то время как совокупный объем заимствования становится больше, чем размер государственных доходов.

Следует подчеркнуть, что платежеспособность может быть проблемой в любой стране, которая берет на себя чрезмерную задолженность. Несмотря на низкую вероятность оттока капитала в обозримом будущем, развитые страны иногда склонны к долговому финансированию текущих обязательств в ответ на политическое давление или из уверенности, что они могут это себе позволить, что снижает устойчивость их валютного курса.

Платежеспособность в бизнесе обычно измеряется по отношению к чистой стоимости активов предприятия. Однако этот метод трудно применить к государству, потому что оно, как правило, не представляет всестороннего баланса, который охватывает все обязательства и активы. Кроме того, чистая стоимость является недостоверной мерой в отношении государства, поскольку она не включает в себя право получать дополнительную прибыль за счет повышения налогов. Она также не включает стоимости будущих пенсионных

обязательств. В лучшем случае балансы национальных правительств представляют неполную, но тем не менее полезную информацию о финансовом состоянии.

Согласно официальным данным Министерства финансов Российской Федерации 1.01.2016 г. объем государственного долга России составлял 10630 млрд. руб. [3]. Объем доходов федерального бюджета на эту дату составлял 2014 г. (отчет) – 14496,9 млрд. рублей, 2015 год (оценка) – 13251,3 млрд. рублей [8], 2016 г. – 15795,5 млрд. рублей, 2278,9 млрд. руб. [11]. Следовательно, для покрытия долга необходим практически годовой доход федерального бюджета. Это свидетельствует о низкой платежеспособности бюджетной системы РФ.

Устойчивый рост является одной важнейших целей развития современных экономических систем. Считается, что он достигается, когда прирост ВВП составляет более 5% в год при условии, что дефицит федерального бюджета не превышает 3% от ВВП [2], а государственный долг составляет менее 60% от ВВП. Таким образом, расширенное понятие финансовой устойчивости включает в себя условие о том, что государство должно управлять своими финансами осмотрительно, с тем чтобы обеспечить дальнейший рост экономики.

В соответствии с этим долгосрочная финансовая цель современной России заключается в обеспечении стабильности государственных финансов, способствующей экономическому росту. В этом свете бюджетная политика, приводящая к снижению уровня и темпа роста ВВП, является неприемлемой. Логика этого аргумента с точки зрения устойчивости звучит следующим образом: лучшим способом погашения текущих обязательств является наличие надежной экономики, которая снабжает государство дополнительным доходом в виде дивидендов от экономического роста.

В случае если дефицит федерального бюджета и его долг возрастут и/или снизится уровень и темп роста ВВП, дивиденды от будущего роста экономики будут

меньше или исчезают вовсе, и государство не сможет покрыть свои обязательства. Это позволяет утверждать о том, что риск неустойчивости финансов значительно возрастает, если государство наращивает объем совокупного долга и его расходы превышают доходы. Это обуславливает необходимость совершения бюджетного маневра, который должен быть связан преимущественно с увеличением способствующих росту расходов (к примеру, направить дополнительные инвестиции в развитие сферы науки и образования), чтобы служить стимулирующим, а не сдерживающим механизмом в развитии экономики России.

В то же время поддержание стабильного экономического роста путем обеспечения сбалансированности федерального бюджета противоречит экономической доктрине развитых стран, которая, как правило, рассматривает дефицит федерального бюджета в качестве управляемого рычага и выгодной возможности увеличения уровня и качества жизни населения и полномасштабного проведения государственной политики, независимо от объема доходов бюджета. Поэтому переход к реализации концепции устойчивости бюджетной системы предполагает смену восприятия бюджета:

- от заявления о политике на ближайший год (или несколько лет) непосредственно перед его составлением к стратегическому плану будущего государственного финансового потенциала;

- от инструмента расширения возможностей государства к сдерживающему и стабилизирующему фактору.

Обозначенные сдвиги соответствуют изменениям в современных политических настроениях. Уверенность в способности государства поддерживать рост путем взимания налогов и увеличения расхода все больше ослабевает. Кроме того, признание того, что финансирование государственных расходов должно осуществляться в виде трансфертных платежей, субсидирующих потребление, ослабило аналитическую поддержку экспансионистской политики, которая еще недавно была популяр-

на. В 2015 г. Дефицит федерального бюджета составил 1520 млрд. руб. [5], это 1,9% ВВП, а федерального долг составил 13,15% от ВВП [3]. Однако наблюдалось снижение уровня ВВП на 3,7% [10]. В связи с этим в РФ не происходит устойчивый рост экономики.

Стабильность налоговой системы становится доминирующей целью фискальной политики во многих странах ОЭСР. Сбалансированный бюджет в среднесрочной перспективе, учитывая достаточную степень стабильности в общей налоговой нагрузке, представляет собой одно из ключевых требований к устойчивости финансовых механизмов. Это предполагает, что доля государственных доходов от ВВП должна оставаться постоянной, а также налоговое бремя не должно повышаться.

В течение второй половины 20-го века и начала 21-го века налоговое бремя возрастало по мере увеличения ВВП по всей зоне ОЭСР, а также в России. Во многих странах было принято считать, что, образованная рабочая сила, эффективная транспортная система, безопасность доходов, а также другие социальные блага, предоставляемые государством, создают благоприятные условия для экономического роста. Налоги были той ценой, которую платили домашние хозяйства и предпринимательские структуры за доступ к этим государственным услугам, обеспечивающим рост уровня жизни.

Сегодня рост налогов сопровождается уменьшением доверия и снижением уверенности в работе государства. Концепция устойчивости стремится удерживать рост налогов путем определения налоговой стабильности в качестве основной цели фискальной политики. По официальным данным Министерства финансов Российской Федерации, в РФ налоговое бремя возросло с 10% в 2010 г. до 13% в 2015 г. [12], что является негативной тенденцией с точки зрения стабильности налоговой системы.

Проведенный структурно-функциональный анализ бюджетной системы РФ показал, что она не соответству-

ет большинству критериев устойчивости. Тем не менее к настоящему времени в России осуществлен переход к формированию бюджетов на 3 года, что свидетельствует о смене восприятия бюджета от инструмента краткосрочного регулирования в сторону инструмента долгосрочного регулирования.

Это отражает противоречивое влияние на нее процессов финансовой интеграции: одновременно и позитивное, и негативное и свидетельствует о необходимости регулирования данных процессов. Для минимизации негативного такого влияния и максимизации положительного эффекта от финансовой интеграции в данной работе предлагаются два перспективных механизма.

Первый из них направлен на сдерживание процесса оттока капитала из экономики. Он предполагает поддержание благоприятного инвестиционного климата в стране путем обеспечения макроэкономической стабильности, создания офшорных зон, а также улучшения делового климата и укрепления институциональной среды для ведения бизнеса. Действие данного механизма позволит предотвратить снижение курса национальной валюты, приводящее к увеличению государственного долга (включая муниципальный долг).

Второй предлагаемый механизм ориентирован на стимулирование притока иностранных инвестиций в те отрасли отечественной экономики, которые способствуют ее инновационному развитию. Он предполагает предоставление преференциальных условий для размещения иностранных инвестиций в научно-исследовательские проекты и инновационные предприятия, то есть содействие венчурному инвестированию.

Это будет способствовать развитию предпринимательства и повышению его глобальной конкурентоспособности, что обеспечит рост налоговых поступлений в федеральный бюджет, а также снижение и последующее предотвращение возникновения дефицита федерального бюджета. Действие данных механизмов представлено графически на рисунке 1.

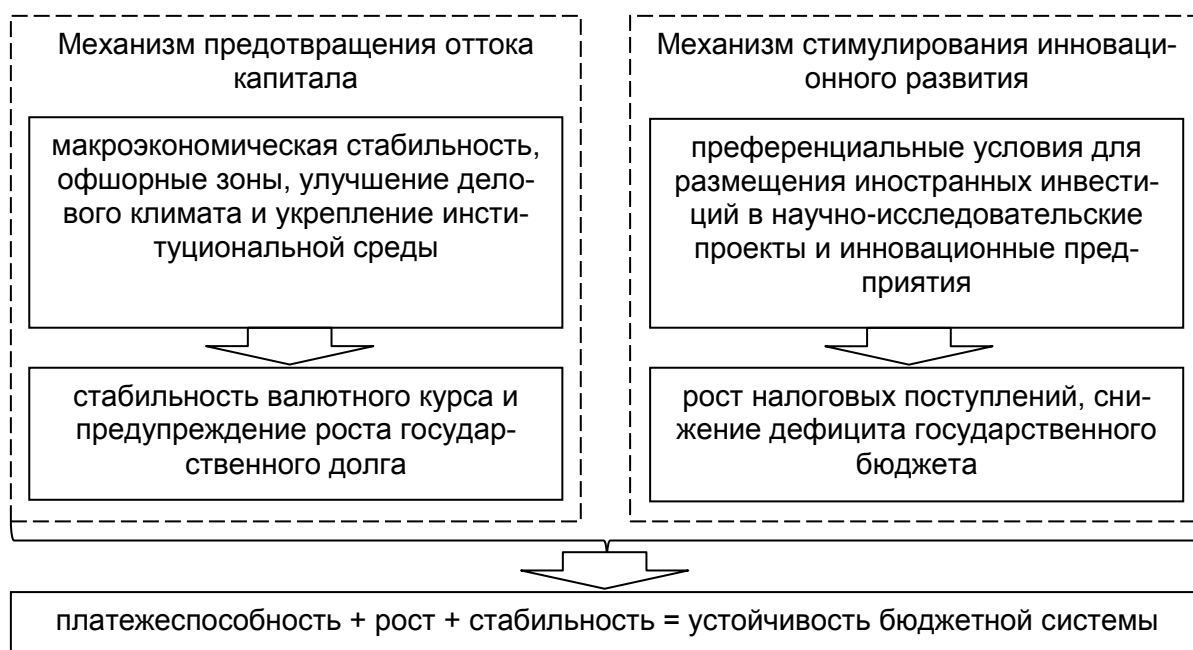


Рисунок 1 – Механизмы регулирования процессов финансовой интеграции в целях обеспечения устойчивости бюджетной системы РФ

В данном исследовании также предлагаются дополнительные рекомендации по управлению процессом устойчивого развития бюджетной системы РФ в контексте финансовой интеграции:

- расширение базовых бюджетных прогнозов за пределы среднесрочной перспективы и построение долгосрочных бюджетных сценариев;
- постоянная оценка влияния текущих политических изменений на бюджетную систему в долгосрочной перспективе;
- перенастройка финансовых рисков так, чтобы большая часть из них была перенесена на нынешнее поколение.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современной России существует высокая потребность в регулировании процессов финансовой интеграции, так как она оказывает негативное влияние на бюджетную систему РФ, снижая ее устойчивость. Использование предложенных механизмов и разработанных рекомендаций по регулированию процессов финансовой интеграции позволит обеспечить устойчивость бюджетной системы РФ, повышая ее платежеспособность, рост и устойчивость.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бирюкова, Е.А. Системный риск в процессе финансовой интеграции на фон-

довом рынке / Е.А. Бирюкова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2013. – № 15 (306). – С. 50-54.

2. Богославцева, Л.В. Генезис дефиниции «финансовые потоки» с точки зрения эволюции теоретической экономической мысли / Л.В. Богославцева // Финансовые исследования. – 2012. – № 4 (37). – С. 13-21.

3. Государственный долг Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/subdbt/2016/ (дата обращения: 8.11.2016 г.).

4. Дагаев, А.А. Влияние уровня финансовой интеграции на изменение макроэкономических показателей в условиях кризиса / А.А. Дагаев // Экономические стратегии. – 2014. – Т. 16. – № 10 (126). – С. 46-53.

5. Дефицит бюджета России превысил полтора триллиона рублей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/07/13/budget/> (дата обращения: 8.11.2016 г.).

6. Мухин, И.В. Финансовая интеграция и экономическая безопасность России / И.В. Мухин, Т.Н. Мустафин // Международная экономика. – 2013. – № 12. – С. 50-54.

7. Паздникова, Н.П. Новшества в оценке бюджетной устойчивости региональных социально-экономических систем / Н.П. Паздникова // Инновационное развитие экономики: тенденции и перспективы. – 2016. – Т. 1. – С. 350-359.

8. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/08/main/Maket_PZ_2016-2018_dlya_GAD_OI_i_GRBS_k_vozvratnomu_raspredeleniu_itog.doc (дата обращения: 1.02.2017 г.).

9. Ронжина, И.А. Механизм сбалансированности финансовых потоков для целей обеспечения финансовой устойчивости бюджетной системы России / И.А. Ронжина, А.И. Пилипенко // Вестник экономической интеграции. – 2013. – № 12 (69). – С. 73-78.

10. Росстат: ВВП России сократился в 2015 г. на 3,7% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/67006> (дата обращения: 08.11.2016 г.).

11. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2016 год» от 14.12.2015 № 359 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190535/ (дата обращения: 1.02.2017 г.).

12. OECD Tax Database [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm> (дата обращения: 8.11.2016 г.).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Biryukova, E.A. Systemic risk in the process of financial integration in the stock market / E.A. Biryukova // Herald of Chelyabinsk State University. – 2013. – № 15 (306). – pp. 50-54.

2. Bogoslavtseva, L.V. The genesis of the definition of “financial flows” from the perspective of the evolution of the theoretical economic thinking / L.V. Bogoslavtseva // Financial Research. – 2012. – № 4 (37). – S. 13-21.

3. State debt of the Russian Federation [Electronic resource]. – Access mode: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/su_bdbt/2016/ (date accessed: 8.11.2016).

4. Dagaev A. Influence of the level of financial integration in the change of macroeconomic indicators in the crisis / A.A. Dagaev // Economic strategies. – 2014. – Т. 16. – № 10 (126). – pp. 46-53.

5. The Russian budget deficit exceeded half a trillion rubles [Electronic resource]. – Access mode: <https://lenta.ru/news/2016/07/13/budget/> (date accessed: 8.11.2016).

6. Mukhin I.V. Financial integration and economic security of Russia / I.V. Mukhin, T.N. Mustafin // International Economics. – 2013. – № 12. – pp. 50-54.

7. Pazdnikova, N.P. Innovation in assessing fiscal sustainability of the regional socio-economic systems / N.P. Pazdnikova // Innovative Economy Development: Trends and Prospects. – 2016. – Т. 1. – pp. 350-359.

8. The explanatory note to the draft federal law “On the Federal Budget for 2016” [Electronic resource]. – Access mode: http://minfin.ru/common/upload/library/2016/08/main/Maket_PZ_2016-2018_dlya_GAD_OI_i_GRBS_k_vozvratnomu_raspredeleniu_itog.doc (date accessed: 02.01.2017).

9. Ronzhina, I.A. The mechanism of balance of financial flows for the purpose of ensuring financial sustainability of Russian fiscal system / I.A. Ronzhina, A.I. Pylypenko // Bulletin of economic integration. – 2013. – № 12 (69). – pp. 73-78.

10. Rosstat: Russian GDP declined in 2015 by 3.7% [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.vestifinance.ru/articles/67006> (date accessed: 8.11.2016).

11. OECD Tax Database [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.htm> (date accessed: 8.11.2016).

12. The Federal Law “On the Federal Budget for 2016” dated 12/14/2015 number 359 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_190535/ (date accessed: 02.01.2017).

Соловьев А.К.,

д.э.н., заслуженный экономист России,
профессор, Финансовый университет
при Правительстве РФ
E-mail: sol26@100.pfr.ru

АНАЛИЗ УРОВНЯ БЕДНОСТИ ПЕНСИОНЕРОВ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ¹

В исследовании впервые анализируются условия и факторы материального обеспечения пенсионеров как неотъемлемого элемента человеческого капитала. Исходными предпосылками принимаются базовые принципы функционирования государственной системы обязательного пенсионного страхования (ОПС). При этом страховые взносы в систему ОПС рассматриваются не как «нагрузка на бизнес» и нерациональные «расходы федерального бюджета», а как «эффективное инвестирование в человеческий капитал» [1].

Результаты исследования используются для обоснования комплекса мер социальной поддержки пенсионеров в целях поддержания их материального уровня и объема расходов на эти нужды, а также для уточнения направлений реформирования отечественной пенсионной системы.

Ключевые слова: прожиточный минимум пенсионера, относительная бедность, абсолютная бедность, уровень жизни, коэффициент замещения, трудовая пенсия.

Solovyov A.K.

ANALYSIS OF THE LEVEL OF POVERTY AMONG PENSIONERS: REGIONAL ASPECTS

The study first analyses the conditions and factors of material support for pensioners as an integral part of human capital. The starting assumptions are accepted the basic principles of functioning of the state system of mandatory pension insurance (OPS). The insurance contributions to the system OPS

are not seen as a "burden on business" and irrational "Federal spending" and as "effective investment in human capital" [1].

The results of the study are used for validation of measures of social support of pensioners to maintain their financial levels and expenditure on these needs, and also to specify the directions of reforming the national pension system.

Keywords: subsistence level, relative poverty, absolute poverty, living standard, replacement rate, retirement pension.

Проблема роста абсолютной бедности пенсионеров

Пенсионеры составляют практически третью часть населения нашей страны, и их доля продолжает расти. Основным источником их материального существования являются пенсии: страховая (до 2015 г. трудовая), накопительная и/или пенсия по государственному пенсионному обеспечению.

Именно бедность пенсионеров, обусловленная крайне низким уровнем пенсий, стала одним из главных катализаторов пенсионной реформы 2002 года. Но первые годы после начала реформы ситуация изменялась крайне медленно.

К концу 2002 г. соотношение среднего размера трудовой пенсии по инвалидности и по случаю потери кормильца с ПМП оставалось неприемлемо низким: 84% и 57% соответственно. Лишь средний размер пенсий по старости превышал величину ПМП – их соотношение составляло 115,3%. К концу пятого года реформы уровень пенсий по инвалидности и по старости оказался даже ниже, чем в начале реформы – 80% и 113,5% ПМП соответственно, лишь по случаю потери кормильца вырос до 62% ПМП (табл. 1).

Лишь после того как в 2007-2009 гг. были предприняты меры по опережающему увеличению размера базовой части трудовой пенсии в целях ее приближения к величине ПМП (в декабре 2007 г. размер базовой части был повышен на 24%, в декабре 2009 г. – на 31,4%), средняя пенсия по старости достигла 161,7% ПМП, пенсия по инвалидности – 116%, а пенсия по случаю потери кормильца приблизилась к границе абсолютной бедности (91% ПМП).

¹ Исследование выполнено по бюджетному плану Финансового университета на 2016 г.

Таблица 1 – Соотношение средних размеров трудовой (страховой) пенсии и прожиточного минимума пенсионера в Российской Федерации за 2002-2015 гг.

Годы	Величина ПМП в среднем на душу населения, рублей	Соотношение среднего размера трудовой (страховой) пенсии с ПМП, %	Соотношение среднего размера трудовой (страховой) пенсии по старости с ПМП, %	Соотношение среднего размера трудовой (страховой) пенсии по инвалидности с ПМП, %	Соотношение среднего размера трудовой (страховой) пенсии по случаю потери кормильца с ПМП, %
2002	1 379	107,5	115,3	83,7	57,2
2003	1 605	110,5	118,9	84,8	62,8
2004	1 801	114,4	123,1	87,4	67,6
2005	2 418	106,5	114,3	81,8	61,6
2006	2 731	106,0	113,5	79,8	61,9
2007	3 065	121,9	129,6	93,4	68,9
2008	3 644	127,7	134,7	95,5	75,6
2009	4 100	154,0	161,7	116,3	90,9
2010	4 521	172,8	180,6	112,8	106,4
2011	5 032	169,1	176,4	109,2	105,8
2012	5 123	183,6	191,1	118,2	116,1
2013	5 998	171,9	178,7	110,4	109,9
2014	6 617	169,0	175,3	108,7	108,8
2015	7 965	155,5	161,1	100,0	99,4

Благодаря реализованным в 2010 году мерам по валоризации (повышению) пенсионных прав граждан, приобретенных до 01.01.2002 с учетом советского стажа до 1991 года, соотношение среднего размера трудовой пенсии по старости и ПМП выросло до 180,6%, а по случаю потери кормильца – до 106,4%. У получателей пенсий по инвалидности такого роста не произошло вследствие отсутствия «советского» стажа, наоборот, соотношение их пенсии с ПМП потеряло 3,5 п.п. от уровня 2009 года.

Тем не менее в 2010 году впервые средние размеры всех трех видов трудовой пенсии (по старости, инвалидности, потере кормильца) превысили черту абсолютной бедности, установленную в целом для Российской Федерации.

Максимальные значения соотношения средних размеров трудовых пенсий с ПМП были достигнуты в 2012 г. (по старости – 191%, по инвалидности – 118%, по случаю потери кормильца – 116%), но удержать достигнутый уровень не удалось, в чем в значительной мере виноват начавшийся экономический кризис. К концу 2015 г. значение соотношения снизилось: у получателей пенсий по старости – до 161,1%, по инвалидности – до 100,0% и по случаю потери кормильца – до 99,4%.

В 2010 г. была решена также проблема абсолютной бедности для каждого пенсионера в отдельности. Федеральным законом «О государственной социальной помощи» введена норма, согласно которой общая сумма материального обеспечения (далее – СМО) неработающего пенсионера не может быть меньше величины ПМП в субъекте Российской Федерации. Тем пенсионерам, СМО которых не достигают регионального ПМП, осуществляется социальная доплата до его уровня.

В 2010 г. после введения этой нормы среднегодовая численность получателей федеральной социальной доплаты (далее – ФСД) составила 2522,9 тыс. человек.

В 2013 году она составляла 2644,7 тыс. человек в 67 регионах, в 2014 году – 2482,5 тыс. человек в 66 регионах (это на 162,2 тыс. человек, или на 6,1%, меньше). Наибольшее ее сокращение (от 30 до 70%) отмечено в Чеченской Республике, Астраханской и Саратовской областях.

В 2015 г., напротив, наблюдался рост числа получателей ФСД к пенсии. Ее выплата производилась в 67 субъектах Российской Федерации, на территории которых величина ПМП была установлена в размере, не превышающем величины ПМП по Российской Федерации (7161 рубль), установленного Федеральным законом от

01.12.2014 №384-ФЗ «О федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов».

Численность получателей ФСД к пенсии в целом по стране в начале 2015 года составляла 2859,2 тыс. человек, а к концу года увеличилась на 853,3 тыс. человек, или на 29,8%, и составила 3712,5 тыс. человек. Более 6% всех пенсионеров России получали в 2015 году указанную доплату. Средний размер доплаты в целом по Российской Федерации варьировался от 1487 руб. в январе до 1250 руб. в декабре. В среднегодовом исчислении численность получателей ФСД составила 2539,7 тыс. человек (больше, чем в 2014 г., но меньше, чем в 2013 г.), размер доплаты – 1327,2 рубля.

Региональная социальная доплата (далее – РСД) к пенсии в 2015 году выплачивалась в 18 субъектах Российской Федерации (северные регионы, г. Москва и Московская область, Еврейская автономная область). Средний размер доплаты за 6 лет вырос на 14% (в 2010 г. он составлял 3354 рубля, в 2014 г. – 3796 руб., в 2015 г. – 3819 руб.).

Численность получателей РСД с момента ее установления остается примерно на одном уровне, несмотря на кризисные явления последних 2-х лет: в 2015 г. в

среднем за год она составила 2447,2 тыс. человек, в 2014 г. – 2460,9 тыс. человек, в 2010 г. – 2435,3 тыс. человек.

Таким образом, и в 2010 г., и в 2015 г. в России насчитывалось 5 млн. человек абсолютно бедных пенсионеров (в 2015 г. это составляло 12% от общего числа получателей пенсий). У этих людей общая сумма материального обеспечения, а следовательно, и размер пенсии были ниже ПМП в регионе проживания. Выплата им ФСД или РСД увеличивает их индивидуальный доход до уровня абсолютной бедности, но не выводит из нее. На домохозяйственном уровне, когда среднедушевой доход определяется с учетом состава семьи и доходов всех ее членов, число абсолютно бедных пенсионеров в стране еще выше.

Дифференциация пенсионеров по уровню пенсий остается стабильной и не столь высокой, как у наемных работников: на 20% самых бедных получателей страховых пенсий приходится 10,6% расходов, на 20% самых обеспеченных – 30%. По сравнению с 2007 г. картина практически не изменилась (рисунок 1). Таким образом, сложившееся значительное расслоение работников по уровню зарплаты не получает в пенсиях адекватного отражения.

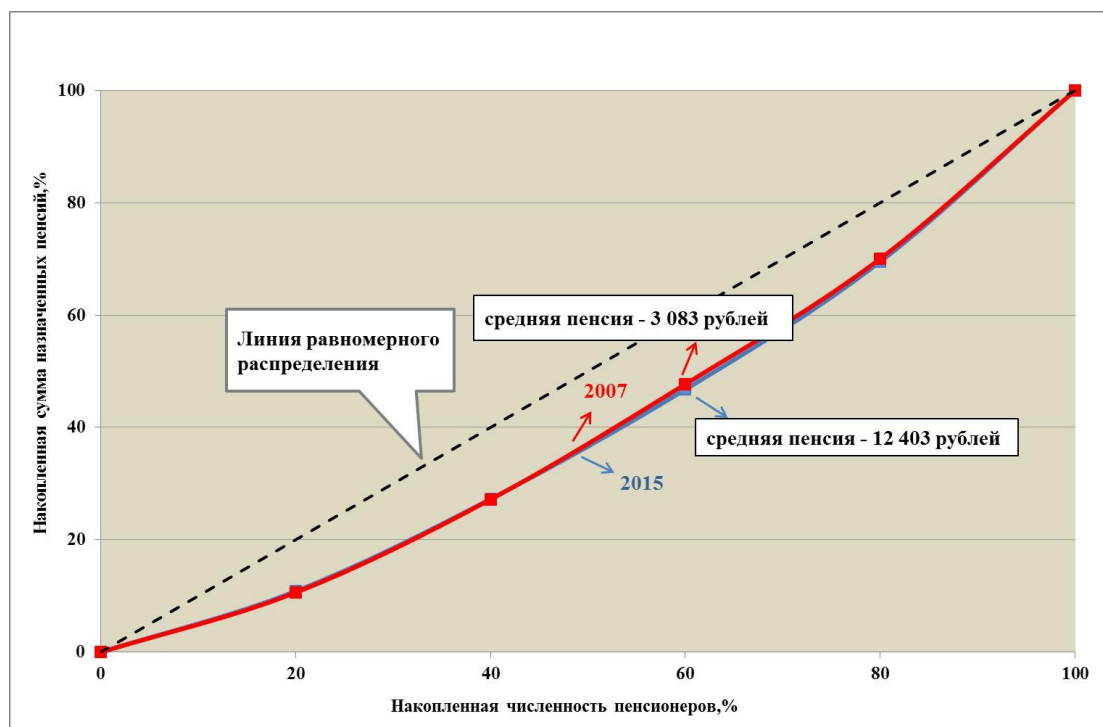


Рисунок 1 – Распределение пенсионеров по уровню страховых пенсий в 2007 и 2015 годах

С одной стороны, это плохо, поскольку означает, что пенсии неадекватны вкладу работников в их формирование (выражающемуся в виде продолжительности стажа и размеров внесенных за застрахованное лицо страховых взносов).

С другой стороны, низкая дифференциация пенсий является отражением вводимых в разные годы реформы явных и косвенных ограничений на уплату взносов (ограничения на верхнюю границу дохода, на который начисляются страховые взносы (введено с 2010 г.), регрессивная шкала, действовавшая в 2001-2009 гг.),

целью которых и являлось недопущение формирования сверхвысоких пенсий; выплата их вела бы к росту государственных пенсионных обязательств, который было бы невозможно финансово обеспечить.

Средний размер страховой пенсии по старости на 01.04.2015 (дата установленного законодательством ежегодного повышения стоимости ИПК) составил 12862 рубля (таблица 2), медианный размер – 12395 рублей, т.е. 96,4% от среднего (аналогичный показатель по заработной плате составил 73,6%).

Таблица 2 – Распределение численности получателей страховой пенсии по старости по отдельным размерам пенсии в Российской Федерации

Размер назначенной пенсии, руб.	Средний размер пенсии в группе, руб.	Соотношение среднего размера пенсии в группе со средним размером пенсии, %	Численность группы, тыс. чел.	Удельный вес группы в общей численности, %	Удельный вес нарастающим итогом, %
до 4000	1875	14,58	4,1	0,01	0,01
от 4001 до 5500	5128	39,87	244,8	0,7	0,71
от 5501 до 7000	6332	49,23	2412,7	6,87	7,58
от 7001 до 8500	7785	60,53	2533,4	7,21	14,79
от 8501 до 10000	9302	72,32	3143,2	8,95	23,74
от 10001 до 11500	10805	84,01	5104,4	14,53	38,27
от 11501 до 13000	12276	95,44	6381,7	18,17	56,44
от 13001 до 14500	13702	106,53	5592,1	15,92	72,36
от 14501 до 16000	15215	118,29	2995,4	8,53	80,89
от 16001 до 17500	16739	130,14	2109,1	6	86,89
от 17501 до 19000	18236	141,78	1820,6	5,18	92,07
от 19001 до 20500	19664	152,88	1301,3	3,7	95,77
от 20501 и выше	24634	191,53	1481,5	4,22	99,99
Всего	12862	100	35124,5	100	

Среднестатистический пенсионер по старости получал пенсию, равную 38,1% средней зарплаты, т.е. доход от пенсии у него в 2,6 раза ниже, чем доход от зарплаты у среднестатистического наемного работника. Соотношение медианных значений пенсии и зарплаты составило 49,8%, т.е. уровень пенсии у получателя медианного ее размера ниже, чем уровень зарплаты у работника с медианной зарплатой, в 2 раза.

В качестве минимального размера страховой пенсии по старости для основной массы ее получателей может рассматриваться размер фиксированной выплаты без предусмотренных законом повышений. По состоянию на 01.04.2015 он законодательно установлен равным 3935 руб. Ниже этого

размера страховую пенсию могут получать несколько категорий лиц: граждане, выехавшие на постоянное местожительство за пределы Российской Федерации, по нормам ранее действовавшего законодательства СССР, а также получатели доли страховой части трудовой пенсии (государственные служащие) или страховой пенсии без фиксированной выплаты (военнослужащие). Доля лиц, получавших страховую пенсию по старости в размере, не превышающем 4000 руб., составила 0,01% (т.е. 4 тыс. чел.). Самый низкий средний размер начисленной пенсии в первой группе, до 4000 руб., был в Чувашской Республике – 1190 руб., а самый высокий в последней группе, от 20501 рубля и выше, в Республике Крым

– 28522 рубля. Половина пенсионеров (48,62%) получают пенсию в размере от 10 до 14,5 тыс. рублей.

Кривая Лоренца для пенсионеров по старости фактически совпадает с аналогичной кривой для всех получателей страховой пенсии, поскольку старость – самая

массовая категория. На конец 2015 г. удельный вес пенсионеров по старости в численности получателей страховых пенсий составлял 90,8% (35,5 млн. человек из 39,1 млн. человек). Распределение пенсионеров по старости по уровню пенсий близко к равномерному (рисунок 2).

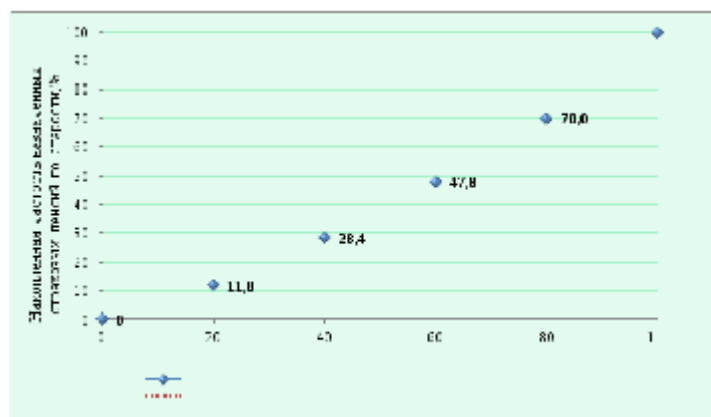


Рисунок 2 – Распределение получателей страховых пенсий по старости по уровню пенсий на 01.04.2015

Расходы на выплату пенсий 20% самых обеспеченных пенсионеров по старости в 2,5 раза выше расходов на выплату пенсий 20% самых малообеспеченных.

Динамика соотношения пенсий с ПМП в регионе проживания пенсионера свидетельствует о снижении уровня жизни пенсионеров в последние год-два. На рассматриваемую дату (1 апреля) 3596,6 тыс. человек, или 10,2%, получателей страховой пенсии по старости (для сравнения: в 2013 г. – 1669 тыс. человек, или 5%) имели пенсию, размер которой был ниже или равен ПМП в регионе проживания. В Уральском федеральном округе удельный вес таких пенсионеров был самым низким – 5,6%, в Северо-Кавказском федеральном округе – самым высоким – 14,4%.

2972 тыс. пенсионеров по старости (т.е. 83% тех, у кого пенсия не достигала ПМП) являлись получателями социальных доплат – федеральных и региональных.

Одновременно у 7932,5 тыс., или у 22,6%, пенсионеров по старости размер пенсии составлял 2 и более ПМП в регионе (таблица 3). Это в 1,7 раза меньше, чем в 2013 г. – тогда численность получавших пенсию в размере 2 и более ПМП в регионе составляла 13739,9 тыс. человек, а их удельный вес был выше в 1,8 раза – 40,9%.

Минимальный удельный вес пенсионеров по старости с высоким, 2 и более ПМП в регионе, уровнем пенсий был в Еврейской автономной области – 5,03%, г. Москве – 5,09%, Приморском крае – 6,5%, максимальный – в Мурманской области – 86,7% и в Ненецком а.о. – 91,8%. По введенной ранее градации уровня ПМП все названные регионы относились к группе дорогих для проживания пенсионеров регионов (причем Ненецкий а.о. является самым дорогим).

В федеральных округах удельный вес «обеспеченных» пенсионеров по старости, с пенсией 2 и более региональных ПМП, варьировался от 17,9% в Дальневосточном ФО до 41,4% – в Северо-Западном ФО.

По состоянию на ту же отчетную дату средний размер страховой пенсии по инвалидности в целом по стране составил 7959 рублей (таблица 4), или 62%, среднего размера страховой пенсии по старости. Медианный размер пенсии по инвалидности – 7449 рубля – равнялся 93,6% среднего значения. Отношение среднего размера страховой пенсии по инвалидности к средней зарплате составило 23,5% (т.е. средняя пенсия по инвалидности ниже средней зарплаты в 4,2 раза). Медианный размер пенсии по инвалидности равнялся 30% медианной зарплаты (22% средней зарплаты).

**Таблица 3 – Распределение численности получателей страховой пенсии по старости
в федеральных округах Российской Федерации по размерам пенсии
относительно ПМП в регионе**

Регион	Численность, тыс. чел.:				Удельный вес, %		
	Всего	ниже или рав- ная ПМП	выше ПМП	в том числе: выше или рав- ная 2 ПМП	ниже или равная ПМП	выше ПМП	в том числе: выше или равная 2 ПМП
Российская Федерация	35124,5	3596,6	31527,9	7932,5	10,2	89,8	22,6
в том числе:							
Центральный ФО	9427,1	1148,6	8278,6	1552,6	12,2	87,8	16,5
Северо-Западный ФО	3644,5	388,1	3256,4	1508,8	10,6	89,4	41,4
Южный ФО	3356,0	449,8	2906,1	487,2	13,4	86,6	14,5
Северо-Кавказский ФО	1548,8	223,7	1325,1	344,6	14,4	85,6	22,2
Приволжский ФО	7439,4	554,8	6884,6	1944,3	7,5	92,5	26,1
Уральский ФО	3011,2	168,0	2843,3	751,6	5,6	94,4	25,0
Сибирский ФО	4622,1	469,9	4152,2	955,0	10,2	89,8	20,7
Дальневосточный ФО	1505,6	193,8	1311,8	269,7	12,9	87,1	17,9
Крымский ФО	565,6	0,0	565,6	114,4	0,0	100,0	20,2

**Таблица 4 – Распределение численности получателей страховой пенсии
по инвалидности по отдельным размерам пенсии в Российской Федерации**

Размер назначенной пенсии, руб.	Средний размер пенсии в группе, руб.	Соотношение среднего размера пенсии в группе со средним размером пенсии, %	Численность группы, тыс. чел.	Удельный вес группы в общей чис- ленности, %	Удельный вес нарастающим итогом, %
до 4000	3324	41,76	108,8	4,78	4,8
от 4001 до 5500	4902	61,59	345	15,15	19,9
от 5501 до 7000	6220	78,15	555,5	24,39	44,3
от 7001 до 8500	7720	97,00	432,9	19,01	63,3
от 8501 до 10000	9223	115,88	325,9	14,31	77,6
от 10001 до 11500	10615	133,37	236,2	10,37	88,0
от 11501 до 13000	12107	152,12	131,7	5,78	93,8
от 13001 до 14500	13652	171,53	69,7	3,06	96,8
от 14501 до 16000	15125	190,04	34,8	1,53	98,4
от 16001 до 17500	16678	209,55	17,3	0,76	99,1
от 17501 до 19000	18166	228,24	8,7	0,38	99,5
от 19001 до 20500	19667	247,10	4,9	0,22	99,7
от 20501 и выше	24035	301,99	6,2	0,27	100,0
Всего	7959	100	2277,5	100	

Несмотря на значительно более низкие размеры пенсий по инвалидности по сравнению с пенсиями по старости, кривые Лоренца для них выглядят практически идентично, что свидетельствует об одинаково низкой дифференциации получателей. На долю 20% самых бедных пенсионеров по инвалидности приходится 11,4% объема выплат пенсий, на долю 20% самых обеспеченных – 31,4% (для пенсионеров по старости соответственно 11,8% и 30%) (рисунок 3).

К апрелю 2015 г. 1170,5 тыс., или 51,4%, получателей страховой пенсии по инвалидности формально находились за чертой абсолютной бедности, т.е. имели пенсию, размер которой был ниже или равным ПМП в субъекте проживания. Только 237 тысяч (т.е. 20%) из них являлись получателями федеральной или региональной социальной доплаты, соответственно, у остальных 933 тыс. человек общая сумма материального обеспечения превышала ПМП благодаря наличию ЕДВ по инвалидности.

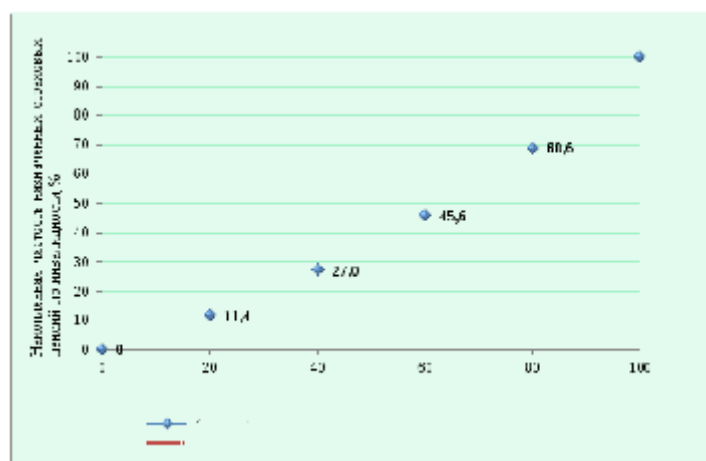


Рисунок 3 – Распределение пенсионеров по инвалидности по уровню страховых пенсий по инвалидности на 01.04.2015

Наибольший удельный вес пенсионеров по инвалидности, у которых размер пенсии не достигал регионального ПМП – 63,0% – отмечен в Дальневосточном федеральном округе, наименьший – 35,2% – в Северо-Кавказском федеральном округе. В Крымском ФО такие пенсионеры отсутствовали.

Пенсию в размере 2 региональных ПМП или выше получали всего 48,7 тыс. человек, или 2,1%, от численности пенсионеров по инвалидности: удельный вес таких получателей было меньше всего в Центральном ФО – 1,0%, больше всего – 6,0% – в Крымском ФО (таблица 5).

Таблица 5 – Распределение численности получателей страховой пенсии по инвалидности в федеральных округах Российской Федерации по размерам пенсии относительно ПМП в регионе

Регион	Численность, тыс. чел.:				Удельный вес, %		
	Всего	ниже или равная 1.0 ПМП	выше 1.0 ПМП	в том числе: выше или равная 2.0 ПМП	ниже или равная 1.0 ПМП	выше ПМП	в том числе: выше или равная 2.0 ПМП
Российская Федерация	2277,5	1170,5	1107,0	48,7	51,4	48,6	2,1
в том числе:							
Центральный ФО	641,2	391,3	249,9	6,4	61,0	39,0	1,0
Северо-Западный ФО	177,3	104,4	72,9	7,8	58,9	41,1	4,4
Южный ФО	237,2	126,8	110,4	2,0	53,5	46,5	0,8
Северо-Кавказский ФО	338,9	119,4	219,5	6,5	35,2	64,8	1,9
Приволжский ФО	421,2	206,2	215,0	12,5	48,9	51,1	3,0
Уральский ФО	129,2	61,6	67,7	3,9	47,6	52,4	3,0
Сибирский ФО	233,1	118,5	114,6	6,2	50,8	49,2	2,6
Дальневосточный ФО	67,3	42,4	24,9	1,2	63,0	37,0	1,9
Крымский ФО	31,8	0,0	31,8	1,9	0,0	100,0	6,0

Пенсионеры по случаю потери кормильца – самая «низкооплачиваемая» категория получателей страховых пенсий, хотя средний размер их пенсий выше, чем пенсий по инвалидности.

Средний размер страховой пенсии по случаю потери кормильца на 01.04.2015 составил 7976 рублей (на 17 руб. выше, чем средний размер пенсии по инвалидности, но в 1,6 раза ниже среднего размера пенсии по

старости). Солидарный коэффициент замещения (отношение средней пенсии к средней зарплате) равен 23,6%, отношение медианной пенсии к медианной зарплате – 32,5%. Это приблизительно на уровне аналогичных показателей пенсий по инвалидности и значительно ниже, чем по старости.

У 21% пенсионеров по случаю потери кормильца размер пенсии не достигает 4000 рублей. Для сравнения, среди пенси-

онеров по инвалидности удельный вес таких получателей равен 4,78%, по старости – 0,01%. Половина пенсионеров по случаю потери кормильца получали пенсию, не

превышавшую 8085 рублей (медианный размер), в том числе 38,7% – не более 5500 руб. (таблица 6).

Таблица 6 – Распределение численности получателей страховой пенсии по случаю потери кормильца по отдельным размерам пенсии в Российской Федерации

Размер назначенной пенсии, руб.	Средний размер пенсии в группе, руб.	Соотношение среднего размера пенсии в группе со средним размером пенсии, %	Численность группы, тыс. чел.	Удельный вес группы в общей численности, %	Удельный вес нарастающим итогом, %
до 4000	2887	36,20	290,4	21,38	21,38
от 4001 до 5500	4811	60,32	234,6	17,28	38,66
от 5501 до 7000	6215	77,92	85,2	6,27	44,93
от 7001 до 8500	7799	97,78	95,1	7,00	51,94
от 8501 до 10000	9299	116,59	137	10,09	62,03
от 10001 до 11500	10784	135,21	207,6	15,29	77,31
от 11501 до 13000	12129	152,07	170,7	12,57	89,88
от 13001 до 14500	13544	169,81	96,3	7,09	96,97
от 14501 до 16000	15142	189,84	19,3	1,42	98,39
от 16001 до 17500	16657	208,84	9,8	0,72	99,12
от 17501 до 19000	18181	227,95	5,3	0,39	99,51
от 19001 до 20500	19655	246,43	3	0,22	99,73
от 20501 и выше	25784	323,27	3,8	0,28	100,01
Всего	7976		1358	100,00	

Кривая Лоренца для пенсий по случаю потери кормильца существенно отличается от аналогичных кривых для пенсий по старости и по инвалидности именно из-за смещения основной массы получателей в низкодходные группы. На долю 20% самых бедных пенсионеров по случаю потери кормильца приходится лишь 7% объема выплат пенсий (для старости и инвалидности более 11%), на долю следующей 20-процентной группы – 12% выплат (для старости и инвалидности соответственно 16,6% и 15,6%). Отставание сохраняется и в следующей группе, и только в пятой квинтильной группе – для 20% самых обеспеченных – удельный вес выплат пенсий примерно одинаков по всем трем видам страховой пенсии (для старости – 30%, для инвалидности – 31,4%, для потери кормильца – 33,6%) (рисунок 4).

За чертой абсолютной бедности на 01.04.2015 находились 646,5 тыс., или 47,6%, получателей пенсии по случаю потери кормильца (их пенсия была ниже или равна ПМП в субъекте проживания). В Южном ФО удельный вес таких получателей был самым низким – 33,7%, в Северо-

Кавказском ФО самым высоким – 65,4% (таблица 7). При этом получателями федеральных и региональных социальных доплат являлись 556 тыс. пенсионеров по случаю потери кормильца, т.е. 86% из числа тех, у кого пенсия не достигала уровня ПМП, и 41% от общей численности пенсионеров по случаю потери кормильца. А к началу следующего года их численность возросла до 593 тыс. человек.

Столь высокий удельный вес получателей социальных доплат среди «низкодходных» пенсионеров по случаю потери кормильца связан с отсутствием у подавляющего большинства из них, в отличие от пенсионеров по инвалидности, федеральных и региональных выплат, учитываемых в составе общей суммы материального обеспечения помимо пенсии.

Так же как среди пенсионеров по инвалидности, лишь у 2% пенсионеров по случаю потери кормильца пенсия (33,3 тыс. человек) достигала 2 и более региональных ПМП. Их удельный вес варьировался по федеральным округам от 0,8% в Северо-Кавказском ФО до 9,2% – в Крымском ФО.

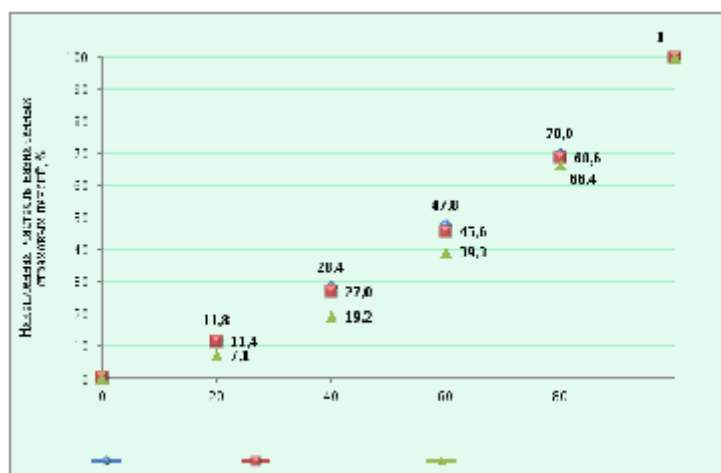


Рисунок 4 – Кривые Лоренца для страховых пенсий по старости, инвалидности и по случаю потери кормильца на 01.04.2015

Таблица 7 – Распределение численности получателей страховой пенсии по случаю потери кормильца в федеральных округах Российской Федерации по размерам пенсии относительно ПМП в регионе по состоянию на 01.04.2015

Регион	Численность, тыс. чел.:					Удельный вес, %	
	Всего	ниже или равная ПМП	выше ПМП	в том числе: выше или равная 2 ПМП	ниже или равная ПМП	выше ПМП	в том числе: выше или равная 2 ПМП
Российская Федерация	1 358,0	646,5	711,5	33,3	47,6	52,4	2,4
в том числе:							
Центральный ФО	304,9	175,0	129,9	5,0	57,4	42,6	1,6
Северо-Западный ФО	76,8	42,7	34,1	4,5	55,6	44,4	5,9
Южный ФО	179,1	60,3	118,8	2,6	33,7	66,3	1,4
Северо-Кавказский ФО	132,5	86,7	45,8	1,1	65,4	34,6	0,8
Приволжский ФО	320,8	124,0	196,8	11,2	38,7	61,3	3,5
Уральский ФО	106,8	53,0	53,8	2,7	49,6	50,4	2,5
Сибирский ФО	175,2	76,6	98,5	3,8	43,7	56,3	2,2
Дальневосточный ФО	45,1	28,1	17,0	0,6	62,3	37,7	1,4
Крымский ФО	16,9	0,0	16,9	1,5	0,0	100,0	9,2

Факторы роста относительной бедности пенсионеров

Для оценки уровня относительной бедности пенсионеров – доходов от пенсии в сравнении с доходами от зарплаты ныне работающего населения – удобно использовать так называемый солидарный коэффициент замещения (КЗсол), рассчитываемый как отношение среднего размера пенсии по стране к среднемесячной заработной плате в экономике.

Рассматривать данный показатель предлагается в двух видах, принятых для различных разновидностей коэффициента замещения в международной практике: брутто- и нетто-. Для расчета первого используются размеры пенсии и заработной

платы до налогообложения, второго – после (что в российских условиях означает уменьшение на величину НДФЛ по ставке 13% только номинально начисленной заработной платы, поскольку пенсии данным налогом не облагаются).

Использование брутто-коэффициента замещения в общем случае позволяет оценить, в какой мере пенсия замещает заработную плату, с которой уплачивались взносы, нетто-коэффициента – в какой мере пенсия соответствует заработной плате, которую работник получает на руки и может распоряжаться. В случае использования солидарного коэффициента замещения указанные сравнения будут производиться не с собственной зарплатой пенсионера,

которую он имел в период трудовой деятельности, а с зарплатой нынешних работников, что значительно более важно для человека, вышедшего на пенсию.

После продолжительного периода снижения в 2010 г. в результате мер по валоризации пенсионных прав, заработанных в советский период, соотношение среднего размера трудовой пенсии и средней номинально начисленной заработной платы в

стране – солидарный брутто-коэффициент замещения – достигло своего максимума – 37,3% (рисунок 5). Для новых назначений трудовой пенсии 2010 г. также был пиком максимума брутто-коэффициента замещения – его величина составила 30,7% (на 6,6 п.п. ниже). Нетто-коэффициент замещения был еще выше – соответственно 42,8% и 35,3% для получателей трудовых пенсий всего и для новых назначений.

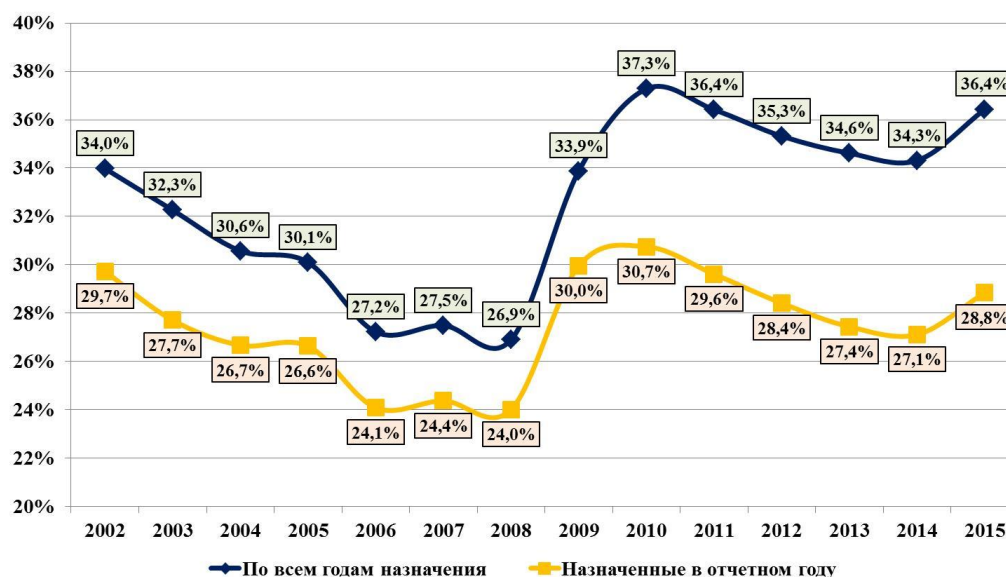


Рисунок 5 – Динамика солидарного брутто-коэффициента замещения среднего размера трудовой пенсии (на конец года), %

2010 год стал годом максимальных значений солидарного коэффициента замещения для всех видов трудовых пенсий. В этот год нетто-коэффициент замещения для среднего размера трудовой пенсии по старости достиг 44,8%, превысив уровень 40%, считающийся минимальным нормативом в Конвенции МОТ №102 для обеспечения по старости, инвалидности и по случаю потери кормильца типового получателя (рассчитываемого по иным правилам, нежели солидарный коэффициент замещения) и установленный в качестве такового для индивидуального коэффициента замещения трудовой пенсии по старости в КДР-2020. Для средних размеров трудовых пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца величина коэффициента замещения составила в 2010 г.:

- по инвалидности: брутто – 24,3% и нетто – 28,0% (всего) (24,3% и 27,9% – для новых назначений);

- по случаю потери кормильца: брутто – 23,0% и нетто – 26,4% (всего) (20,6% и 23,7% – для новых назначений).

В последующие годы тенденция его постепенного снижения возобновилась. К концу 2014 г. значения солидарного брутто- и нетто-коэффициентов замещения среднего размера трудовой пенсии по старости составили соответственно 35,6% и 40,9% (новые назначения – 28,4% и 32,6%). У получателей трудовой пенсии по инвалидности коэффициент замещения был значительно ниже и составлял 22,0% и 25,3% (новые назначения – 21,7% и 25,0%). На этом же уровне находился коэффициент замещения у получателей пенсии по случаю потери кормильца – 22,1% и 25,4%, однако для новых назначений он

был ниже, чем по инвалидности – 19,0% и 21,8%).

К концу 2015 г. в связи с опережающим темпом роста средних размеров страховых пенсий относительно средней заработной платы (111,0% и 104,8% соответственно) наблюдался рост значений солидарного брутто- / нетто-коэффициентов по всем видам пенсий, которые составили:

- пенсии по старости – 37,8% и 43,4% (новые назначения – 30,2% и 34,7%) соответственно;

- пенсии по инвалидности – 23,4% и 26,9% (новые назначения – 23,4% и 26,9%);

- пенсии по случаю потери кормильца – 24,4% и 26,8% (новые назначения – 22,8% и 20,4%).

Более 11 млн. человек получают страховую (трудовую) пенсию по старости, назначенную им в различные годы со снижением общеустановленного пенсионного возраста – так называемые досрочные пенсии по старости. Средний размер досрочных пенсий значительно выше размера пенсий, установленных на общих основаниях, особенно за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

На 01.01.2016 средний размер досрочной пенсии составлял 110,2% пенсии по старости и 115,8% пенсии по старости, установленной на общих основаниях (для сравнения: в 2010 г. – 107,2% и 111,2%, в 2014 г. – 109,5% и 114,8% соответственно), а за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях – 132,7% и 139,4% (в 2010 г. – 130,7% и 135,5%, в 2014 г. – 132,2% и 136,6%) соответственно. Исключение составляют так называемые пенсии «за выслугу лет» (термин, оставшийся от советского периода) – за педагогическую и медицинскую деятельность.

Более высокие размеры досрочных пенсий по старости (для большинства оснований их назначения) по сравнению с пенсиями на общих основаниях обусловлены тремя основными факторами:

более высокой заработной платой работающих в неблагоприятных производ-

ственных или природно-климатических условиях;

продолжением большинством застрахованных лиц трудовой деятельности после выхода на досрочную пенсию по старости, что в условиях действия условно-накопительной пенсионной модели и отсутствия ограничений на выплату пенсий работающим пенсионерам приводило к значительному повышению размеров их пенсий по сравнению с первичным назначением;

одинаковой ожидаемой продолжительностью периода выплаты как досрочной пенсии, так и пенсии на общих основаниях – только с 2013 г. вступила в действие норма, по которой ожидаемая продолжительность периода выплаты для досрочных пенсий по старости стала увеличиваться ежегодно на год.

В связи с этим солидарный коэффициент замещения среднего размера трудовой пенсии по старости в целом по Российской Федерации для получателей досрочных пенсий составил на 01.01.2016 года 41,6% (брутто) и 47,8% (нетто), тогда как на общих основаниях – 35,9% и 41,3%.

Для досрочных пенсий по условиям труда показатель был еще выше: по списку №1 – 41,5% (брутто) и 47,8% (нетто), по Списку №2 и малым спискам – 40,1 и 46,1% соответственно, за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях выше всего – 50,1% и 57,6%.

Уровень замещения средней заработной платы в экономике у новых назначений гораздо ниже (поскольку у них нет прибавки к пенсии, заработанной после ее назначения и исчисленной со снижением ожидаемой продолжительности периода выплаты, а также отсутствуют повышения фиксированного базового размера пенсии, в первую очередь, за достижение 80 лет – это второй по значимости после занятости пенсионеров фактор увеличения среднего размера пенсии по старости при рассмотрении его в целом по стране). Не только у пенсионеров на общих основаниях средняя пенсия не дотягивает до 40% средней заработной платы в экономике – нехватка составляет 9-13 п.п. – т.е. коэффициент замещения

равен 27,1% (брутто) и 31,1% (нетто), но и новые назначения досрочных пенсий ни по одной из категорий (кроме пенсий за работу на Крайнем Севере) не достигают указанного норматива:

в среднем по досрочным пенсиям коэффициент замещения для новых назначений составляет 34,4% (брутто) и 39,5% (нетто);

по Списку № 1 – 32,9% и 37,8%,

по Списку № 2 и «малым спискам» – 34,3% и 39,4%;

за работу в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях – 40,9% и 47,0%.

Анализ динамики показывает снижение размера показателя по всем видам пенсий как на общих основаниях, так и досрочных в 2014 году по сравнению с 2010 годом. Повышение в 2015 году связано не столько с увеличением среднего размера пенсий, сколько с замедлением темпов роста средней заработной платы в Российской Федерации.

Для субъектов Федерации солидарный коэффициент замещения рассчитывается как отношение среднего размера трудовой пенсии к средней номинально начисленной заработной плате в регионе.

По итогам 2015 года 68 субъектов Российской Федерации во всех федеральных округах имели уровень солидарного коэффициента замещения пенсий по старости – 40% и выше. В 2010 году таких регионов было 65 – во всех федеральных округах страны.

По состоянию на 01.01.2016 самый высокий уровень коэффициента замещения среднего размера трудовой пенсии по старости был в Орловской области – 58,2%, а самый низкий в г. Москве – 21,4 процента.

Коэффициент замещения от 30,01% до 40% имели 13 регионов во всех федеральных округах, кроме Южного, Северо-Кавказского и Приволжского.

Из них 10 приходилось на северные регионы: 1 – в Северо-Западном ФО (Мурманская область), 1 – в Уральском ФО (Ханты-Мансийский а.о. – Югра), 2 – в Сибирском ФО (Забайкальский и Красно-

ярский края), 6 – в Дальневосточном ФО, (Камчатский, Приморский и Хабаровский края, Магаданская область, Республика Саха (Якутия) и Чукотский а.о.

Остальные приходились на центральные регионы, включая регионы, не входящие в состав южных и северных территорий: 1 – в Центральном ФО (Московская область), 2 – в Северо-Западном ФО (Ленинградская область и г. Санкт-Петербург). В 2010 году таких субъектов было 13.

В 4 субъектах Российской Федерации солидарный коэффициент замещения не достигал и 30 процентов. На конец 2015 года такими регионами являлись: Ненецкий (28,7%) и Ямало-Ненецкий (25,3%) автономные округа, Сахалинская (27,9,0%) область и г. Москва (21,4%). Низкий коэффициент замещения обусловлен высоким уровнем заработной платы и стоимости жизни в районах Крайнего Севера и г. Москве.

Коэффициент замещения ниже 30% имели 59 субъектов по трудовой пенсии по инвалидности и 48 – по потере кормильца, от 30 до 40% – соответственно 39 и 41 регион, а выше 40% – по 3 региона.

Уровень коэффициента замещения пенсий по старости, назначенных в отчетном году, значительно ниже, чем у пенсионеров всех лет назначения. По состоянию на 01.01.2016 только 29 субъектов Российской Федерации имели необходимый в соответствии с методологией МОТ уровень коэффициента замещения утраченного заработка пенсией по старости. По другим видам пенсий только в 3 субъектах был достигнут такой уровень: по пенсиям по инвалидности – в Республиках Дагестан, Ингушетии и Чеченской Республике, по пенсиям по случаю потери кормильца – в Республиках Калмыкии и Хакасии и г. Севастополе.

Приблизительно одинаковый рост доходов трудоспособного населения и пенсионеров в абсолютном выражении за указанный период не привел к существенному сокращению разрыва соотношения доходов указанных категорий к прожиточному минимуму.

Переход на индексацию по прогнозируемой инфляции вместо фактической неизбежно приведет к дальнейшему снижению реального размера страховой пенсий и ухудшению материального обеспечения пенсионеров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Медведев Д. Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики № 10. 2016. С. 5-29.

2. Аналитический доклад «Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы РФ с учетом влияния мирового финансового кризиса». МЗСП – 2012.

3. Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года (новая редакция). Утверждены 14 мая 2015 года Правительством Российской Федерации.

4. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1; под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьмина. – М.: Дело, РАНХиГС, 2013. – 430 с.

5. Стратегия долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации» утверждена Распоряжением Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р.

6. О стратегическом планировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 28.06.2014 № 172-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 30.06.2014. № 26 (часть I), ст. 3378.

7. Кудрин А., Гурвич Е. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. № 3. 2012.

8. Соловьев А.К. Коэффициент замещения: проблемы теории и практики. М.: Вариант, 2014. 304 с.

9. Соловьев А.К. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность (учебное пособие). М.: Проспект, 2015. 300 с.

10. Акиндинова Н., Кузьминов Я., Ясин Е. Экономика России: перед долгим переходом // Вопросы экономики. 2016. №6. С. 5-35.

11. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. № 11. 2015. С. 5-29.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Medvedev D. Socio-economic development of Russia: finding new dynamics // problems of Economics No. 10. 2016. S. 5-29.

2. Analytical report "the Results of the pension reform and long-term prospects of the pension system of the Russian Federation taking into account the impact of the global financial crisis." MHSD – 2012.

3. The main activities of the Government of the Russian Federation for the period till 2018 (new version). Approved may 14, 2015 the government of the Russian Federation.

4. Strategy-2020: New model of the ro-STA – new social policy. Total-new report on the results of expert work on actual problems of social and economic strategy of Russia for the period up to 2020. Book 1; under scientific. edited by V. A. Mau, Ya. I. Kuzminov. – M.: Business, Ranepa, 2013. – 430 p.

5. A long-term strategy of development of pension system of the Russian Federation" approved by Order of the Government of the Russian Federation from 25.12.2012 № 2524-R.

6. On strategic planning in the Russian Federation: Federal for con from 28.06.2014 № 172-FZ // collected legislation of the Russian Federation. 30.06.2014. No. 26 (part I), art 3378.

7. Kudrin A., Gurvich E. population Aging and the threat of a fiscal crisis // Voprosy ekonomiki. No. 3. 2012.

8. Solovyov A.K. the Coefficient for location: problems of theory and practice. M.: Variant, 2014. 304 p.

9. A. K. Solovyev, Pension reform: illusions and reality (study guide). M.: Prospect, 2015. 300 S.

10. Akindinova N., Kuzminov Y., Yasin E. Russia's Economy: prepare for a long transition // economic Issues. 2016. No. 6. S. 5-35.

11. Medvedev D. the New reality: Russia and global challenges / Issues of economy. No. 11. 2015. S. 5-29.

Иванова О.Б.,
д.э.н., профессор кафедры финансов,
РГЭУ (РИНХ)

E-mail: sovet2-1@rsue.ru

Денисенко С.Н.,
к.э.н., главный специалист отдела сводно-
го бюджетного планирования Муници-
пального казначейства города
Ростова-на-Дону
E-mail: DenisenkoSvetlana@mail.ru

ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ ПРОЕКТА МЕСТНОГО БЮДЖЕТА КАК ФОРМА УЧАСТИЯ НАСЕЛЕНИЯ В ОСУ- ЩЕСТВЛЕНИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Статья посвящена исследованию практики проведения публичных слушаний проекта местного бюджета, а также анализу проблем организации и проведения публичных слушаний в городе Ростове-на-Дону.

Ключевые слова: открытый бюджет, публичные слушания проекта местного бюджета, полномочия, вопросы местного значения, органы местного самоуправления, население муниципального образования.

Ivanova O.B., Denisenko S.N.

PUBLIC HEARINGS OF THE DRAFT OF THE LOCAL BUDGET AS A FORM OF PUBLIC PARTICIPATION IN LOCAL GOVERNMENT

The article is sanctified to research of practice of realization of the public listening of local budget statement, and also analysis of problems of organization and realization of the public listening in city Rostov-on-Don.

Keywords: open budget, local budget public hearing of the project, the authority, local issues, local authorities, the population of the municipality.

Приоритетной задачей государственной финансово-бюджетной политики является обеспечение прозрачности бюджетов всех уровней и бюджетного процесса. Ре-

шение поставленной задачи реализуется как в направлении открытости бюджетных параметров (доступность утвержденных параметров бюджета, информации о ходе исполнения бюджета), так и в возможности граждан непосредственно принимать участие в формировании бюджета. И что чрезвычайно важно, практика инициативного бюджетирования предполагает не только участие в принятии бюджетных назначений и осуществление контроля за их исполнением, но и возможную корректировку в процессе исполнения бюджетов на региональном и муниципальном уровне. Такая возможность, по мнению законодателей, обеспечивает тесное взаимодействие финансовых органов с населением в процессе планирования и исполнения бюджетов, то есть непрерывное участие граждан в процессах, связанных с реализацией народовластия.

Очевидно, управление общественными финансовыми ресурсами на уровне муниципальных образований в обязательном порядке требует непосредственного участия населения. Вопросы определения приоритетов расходования бюджетных средств близки и понятны жителям муниципалитетов, напрямую связаны с созданием и поддержанием максимально комфортных условий для них. А общественный контроль за реализацией этих проектов весьма значим как для повышения уровня прозрачности деятельности органов власти, так и для повышения эффективности бюджетных расходов. О практическом интересе, который проявляют граждане при решении вопросов местного значения, свидетельствует и нарастающая тенденция роста активности, в том числе посредством участия в публичных слушаниях проектов местных бюджетов и отчетов об их исполнении.

Порядок организации и проведения публичных слушаний, а также перечень проектов документов и вопросов, которые обязательно выносятся на публичные слушания, определены в статье 28 Федерального закона от 06.10.2003 №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [1].

Дальнейшее раскрытие данной формы управления населением муниципальным имуществом и муниципальными финансами уточняется в уставах и других нормативно-правовых актах муниципального образования.

Так, в городе Ростове-на-Дону решением Ростовской-на-Дону городской Думы от 29.11.2005 №72 «О принятии Положения о публичных слушаниях в городе Ростове-на-Дону» публичные слушания определены как «процесс обсуждения проектов муниципальных правовых актов по вопросам местного значения с участием членов городского сообщества» [2].

Вместе с тем анализ действующего законодательства Российской Федерации и муниципалитетов свидетельствует об отсутствии терминологического единства понятий «публичные слушания» и «публичные слушания проекта бюджета». Коллизии проявляются в том, что и в финансовой науке, и в экономической литературе общепринятых и законодательно закрепленных понятий «публичные слушания», «публичные слушания проекта бюджета» не существует.

На наш взгляд, наиболее точно раскрывает понятие «публичные слушания» определение их как формы участия населения в осуществлении местного самоуправления, проявляющейся в обсуждении проектов муниципальных нормативно-правовых актов по вопросам местного значения. Инициаторами такого обсуждения могут выступать как жители муниципалитета, так и представительный орган муниципального образования или глава муниципального образования.

Вместе с тем анализ множества источников подтверждает, что в законодательстве и в экономической литературе не раскрывается институционально-функциональная роль публичных слушаний проектов местных бюджетов и отчетов об их исполнении, нет единства в трактовке этого понятия.

Однако, на наш взгляд, именно публичные слушания проектов местных бюджетов и отчетов об их исполнении занимают особое место в системе публичных

институтов, поскольку формирование и исполнение местного бюджета играют ключевую роль для жителей муниципального образования. Активное внедрение инструментов инициативного бюджетирования позволяет не только решать вопросы, связанные с управлением финансами муниципального образования, но и оказывать влияние на выработку принимаемых решений в сфере публичных финансов, что, безусловно, способствует повышению эффективности бюджетных расходов.

В этой связи следует отметить, что публичные слушания проектов местных бюджетов и отчетов об их исполнении можно считать результативными, только в случае если существует четко выстроенная система их проведения, в границах которой определены субъекты, объекты, роль и место, принципы их организации и функционирования.

Рассмотрим и проанализируем сложившуюся практику проведения публичных слушаний проекта бюджета в муниципальном образовании – городском округе Ростова-на-Дону. Публичные слушания по проекту городского бюджета проводятся по инициативе Председателя городской Думы – главы города Ростова-на-Дону и являются главным этапом перед рассмотрением основного финансового документа на заседании городской Думы.

Порядок проведения публичных слушаний проекта бюджета определен решением Ростовской-на-Дону городской думы от 29.11.2005 № 72 «О принятии Положения о публичных слушаниях в городе Ростове-на-Дону» [2] и ежегодным постановлением Председателя городской Думы – главы города Ростова-на-Дону «О проведении публичных слушаний по проекту бюджета города Ростова-на-Дону».

Нормы указанных правовых актов определяют организационные основы рассматриваемого института: круг участников публичных слушаний, их права и обязанности, предмет обсуждения, а также возможные формы организации городских публичных слушаний. В статье 7 [2] достаточно подробно изложен порядок проведения публичных слушаний, описана проце-

дура создания консультативных и совещательных органов из числа представителей местных жителей.

Так, городские публичные слушания могут проводиться в виде заседания городской Думы и коллегии администрации города с участием представителей членов городского сообщества и (или) общественности города, депутатских слушаний с участием представителей членов городского сообщества и (или) общественности города. Возможно проведение встреч с населением. Приоритетным форматом является организация собраний (конференций), а также круглых столов или пресс-конференций. Такая вариативность позволяет выбрать форму проведения в зависимости от характера рассматриваемого вопроса, что в конечном счете значительно повышает институционально-процедурный уровень публичных слушаний.

Публичные слушания проекта бюджета организуются в форме депутатских слушаний. Однако в слушаниях принимают участие не только депутаты городской Думы, представители структурных подразделений администрации города, но и в обязательном порядке представители городского сообщества и средств массовой информации.

Следует особо подчеркнуть, что вопрос определения участников публичных слушаний проекта городского бюджета представляется чрезвычайно важным, поскольку тематика слушаний в этом случае затрагивает интересы жителей всех районов городского округа. Необходимо обеспечить учет мнений большинства горожан, участие максимального числа жителей в слушаниях. Законодательно установлено, что участниками публичных слушаний могут быть все без исключения заинтересованные члены городского сообщества [2]. Вместе с тем к концептуальному недостатку правовой базы регулирования следует отнести отсутствие нормы о минимальном количестве представителей городского сообщества, при котором слушания можно считать состоявшимися.

Также определенные затруднения накладывает специфика города с миллионным населением. Так, вопросы организационного характера, связанные с определением места и времени проведения слушаний представляются не менее важными. Нельзя не принимать во внимание ограничения, связанные с помещением, в котором проводятся слушания. В положении отмечено, что «члены городского сообщества, желающие присутствовать при проведении публичных слушаний без права выступления, допускаются в помещение, предназначенное для слушаний, при наличии письменного заявления, поданного в комиссию, организующую слушания, не позднее чем за три дня до даты проведения публичных слушаний и свободных мест в помещении» [2]. Как уже отмечалось, правом выступления обладают не все присутствующие, а только внесшие в письменной форме предложения по проекту бюджета, причем не позднее, чем за три дня до предполагаемой даты проведения публичных слушаний.

Представляется, что публичные слушания проводятся именно для граждан, поэтому следует проводить их по будням во внерабочее время или в выходной день. Решением Ростовской-на-Дону городской думы одним из требований ко времени проведения публичных слушаний является следующее ограничение: в рабочие дни слушания могут начинаться не ранее 17 часов, в нерабочие дни – с 9 часов соответственно. Продолжительность слушаний официально не установлена и полностью зависит от характера обсуждаемого вопроса.

Представим процесс подготовки и проведения слушаний проекта бюджета города, как последовательность реализации определенного алгоритма. Такое видение носит чисто условный характер, но при этом возникает возможность проследить последовательность этапов и процедур, сопровождающих каждый этап в ходе подготовки к принятию основного финансового документа (рис. 1).

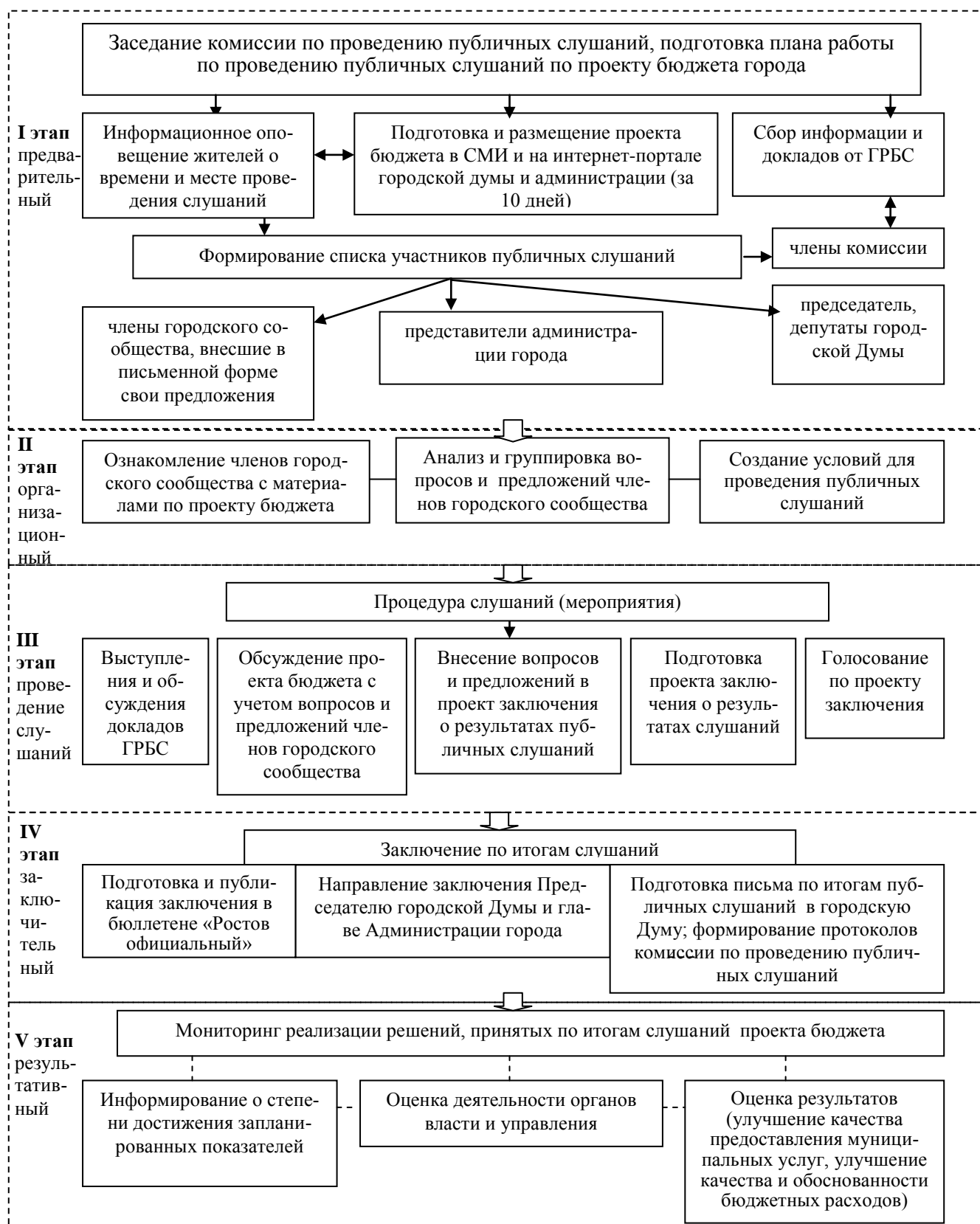


Рисунок 1 – Алгоритм подготовки и проведения публичных слушаний проекта бюджета города Ростова-на-Дону¹

¹ Составлен автором.

Проект решения Ростовской-на-Дону городской думы «Об утверждении бюджета города на 2017 год и плановый период 2018 и 2019 годов» публикуется на городском интернет-сайте, а также в газете «Ростов официальный» заранее, чтобы граждане могли с ним ознакомиться.

Проект городского бюджета на 2017-2019 гг. сформирован Муниципальным казначейством города Ростова-на-Дону в формате «скользящей трехлетки». Возвращение к трехлетнему бюджетному планированию повышает предсказуемость бюджетной политики в среднесрочной перспективе, позволяет учесть влияние принимаемых бюджетных решений на процессы социальных преобразований и экономического развития муниципалитета.

В основу проекта положены ключевые направления бюджетной и налоговой поли-

тики Ростовской области и города на 2017-2019 гг., прогноз социально-экономического развития города и двадцать муниципальных программ (табл. 1).

Общий объем расходов бюджета города на 2017 год запланирован в сумме 28 083,3 млн. рублей, на 2018 год – 24 543,7 млн. рублей, на 2019 год – 25 498,7 млн. рублей. Управление расходами, как уже отмечалось, будет обеспечено посредством реализации муниципальных программ города Ростова-на-Дону. Всего на реализацию 20-ти муниципальных программ в 2017 году предусмотрено 26 532,5 млн. рублей, в 2018 году – 21 097,7 млн. рублей, в 2019 году – 21 474,6 млн. рублей. Удельный вес программных расходов бюджета города в 2017 году составит 94,5%, в 2018 – 86% и в 2019 – 84,2% соответственно.

Таблица 1 – Программная структура расходов бюджета на 2017-2019 годы¹

млн руб.

Наименование программы	Бюджет на 2017 год	%	Бюджет на 2018 год	%	Бюджет на 2019 год	%
Развитие здравоохранения в городе Ростове-на-Дону	582,6	2,2	224,0	1,1	224,6	1,0
Развитие системы образования города Ростова-на-Дону	8 696,5	32,8	8 941,8	42,4	8 385,9	39,1
Молодежь Ростова	5,5	0,0	5,5	0,0	5,5	0,0
Социальная защита населения города Ростова-на-Дону	5 952,3	22,4	5 273,5	25,0	5 305,2	24,7
Стимулирование жилищного строительства в целях улучшения жилищных условий населения и обеспечения жильем льготных категорий граждан в городе Ростове-на-Дону	267,6	1,0	141,6	0,7	415,9	1,9
Развитие сферы жилищно-коммунального хозяйства и благоустройство города Ростова-на-Дону	2 243,2	8,5	1 780,2	8,4	1 746,2	8,1
Профилактика правонарушений и немедицинского потребления наркотиков в городе Ростове-на-Дону	1,9	0,0	1,9	0,0	1,9	0,0
Противодействие коррупции в городе Ростове-на-Дону	0,9	0,0	0,9	0,0	0,9	0,0
Профилактика терроризма и экстремизма, гармонизация межнациональных отношений	15,7	0,1	15,7	0,1	15,7	0,1
Защита населения и территории города Ростова-на-Дону от чрезвычайных ситуаций	154,1	0,6	148,2	0,7	150,6	0,7
Сохранение и развитие культуры и искусства города Ростова-на-Дону	937,0	3,5	876,2	4,2	876,8	4,1

¹ Составлена автором по данным <http://rostov-gorod.info/administration/structure/municipal-treasury/byudzheth-na-2017-god/>

Охрана окружающей среды города Ростова-на-Дону	723,4	2,7	365,0	1,7	1 441,4	6,7
Развитие физической культуры и спорта в городе Ростове-на-Дону	1 075,4	4,1	429,1	2,0	430,2	2,0
Стимулирование экономической активности, содействие развитию предпринимательства в городе Ростова-на-Дону	132,2	0,5	127,2	0,6	128,1	0,6
Развитие градостроительной деятельности в городе Ростове-на-Дону	143,9	0,5	133,4	0,6	137,0	0,6
Развитие и эксплуатация транспортной инфраструктуры и пассажирского транспорта города Ростова-на-Дону	4 736,9	17,9	1 782,4	8,4	1 343,6	6,3
Развитие системы муниципального управления в городе Ростове-на-Дону	570,5	2,2	555,5	2,6	564,2	2,6
Управление муниципальным имуществом города Ростова-на-Дону	145,3	0,5	145,1	0,7	150,3	0,7
Управление муниципальными финансами	138,9	0,5	138,2	0,7	141,7	0,7
Доступная среда в городе Ростове-на-Дону	8,7	0,0	12,3	0,1	8,9	0,0
Итого, программные расходы	26 532 ,5	94,5	21 097,7	86,0	21 474,6	84,2
Непрограммные расходы	1 550,8	5,5	3 446,0	14,0	4 024,1	15,8
Всего расходов	28 083,3	100,0	24 543,7	100,0	25 498,7	100,0

Ключевым приоритетом бюджетной политики города Ростова-на-Дону в области расходов остается социальная сфера. Сформированный проект бюджета на 2017 год и плановый период 2018-2019 годов обеспечивает исполнение всех принятых социальных обязательств города.

Следует подчеркнуть, что в городе сформирован передовой опыт информационного взаимодействия с населением. Городской сайт, на котором размещается проект бюджета и другая нормативно-правовая, справочная и новостная информация, связанная с деятельностью органов местного самоуправления, признан лучшим сайтом муниципального образования по информационному взаимодействию с населением по итогам конкурса, организованного правлением Ассоциации «Совет муниципальных образований Ростовской области».

Вместе с тем существенной проблемой, на наш взгляд, следует считать то, что преобладающая часть населения не обладает нужным уровнем знаний в области бюджетного процесса, что не позволяет в полной мере реализовать возможности влияния на принятие решений о распределении бюджетных расходов. Совершенно очевидно, что исключение формального подхода при проведении публичных слушаний проекта местного бюджета невоз-

можно без решения проблемы недостаточной финансовой грамотности населения и неспособности анализировать представленную информацию о бюджете.

Решающим условием изменения сложившейся ситуации должны стать доступные и адаптированные для восприятия неподготовленных пользователей материалы по проекту бюджета. Так, в соответствии с Приказом Минфина России от 22.09.2015 № 145н «Об утверждении Методических рекомендаций по представлению бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и отчетов об их исполнении в доступной для граждан форме» в ходе проведения публичных слушаний по проекту бюджета субъекта Российской Федерации (местного бюджета) и годовому отчету о его исполнении рекомендуется использовать бюджет для граждан [4].

Важнейшим мероприятием на этапе, предшествующем проведению публичных слушаний проекта местного бюджета, должно стать вовлечение максимального числа граждан в бюджетный процесс посредством организации органами местного самоуправления «обратной связи» с гражданами. Для этого следует использовать все возможные способы опросов мнения горожан: через средства массовой информации, портал городской администрации,

горячую линию или онлайн-приемную, а также анкетирование в социальных сетях. Именно на данном этапе нам представляется целесообразным сформировать консультативно-совещательные органы, в состав которых вошли бы представители местных жителей и администраций города и районов, для ответов на возникающие вопросы, учета предложений и устранения основной массы замечаний, которые могут возникать в ходе проведения публичных слушаний. Только так, на наш взгляд, может быть сформирована единая позиция по выносимым на рассмотрение вопросам.

Здесь следует еще раз подчеркнуть, что одной из причин недостаточной эффективности механизма публичных слушаний проекта городского бюджета можно определить незаинтересованность жителей муниципального образования в непосредственном участии в решении вопросов местного значения, что обусловлено, в том числе сложностью для восприятия информации и формирования предложений в закон о бюджете. Таким образом, можно констатировать, что именно уровень бюджетной грамотности определяет готовность населения активно участвовать в бюджетном процессе.

Следующий этап связан непосредственно с процедурой слушаний и предусматривает обсуждение с членами городского сообщества стратегических целей развития муниципального образования, направленных на сохранение социальной ориентированности бюджета, создание условий для выравнивания доступности населения к муниципальным услугам, создание условий для сохранения и развития культурного потенциала.

Особое внимание на данном этапе уделяется вопросам, выносимым на обсуждение членами городского сообщества и депутатами городской Думы. Традиционно в дискуссии затрагиваются наиболее значимые сферы деятельности органов местного самоуправления, к числу которых относятся: жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и дорожное хозяйство, содержание и развитие учреждений здравоохранения, образования, культуры. В ходе

дискуссии докладчики дают исчерпывающие ответы на поставленные вопросы. На данном этапе речь идет о четком обосновании механизмов реализации, финансового обеспечения и мониторинга достижения конкретных, измеряемых социально-экономических результатов, что позволит определить влияние проводимой бюджетной политики муниципальных образований на реализацию стратегических и тактических целей развития муниципалитета.

Отдельного рассмотрения заслуживает порядок принятия решения по проекту городского бюджета и представленным замечаниям.

Поэтому следующий, выделенный нами этап связан с формированием итогового документа – заключения по итогам слушаний. Очевидно, что институт публичных слушаний по проекту бюджета может быть эффективным только в том случае, когда информация и предложения, полученные от граждан в ходе подготовки и проведения слушаний, используются для принятия решений по вопросам бюджетной политики.

Как следует из практики, по итогам слушаний проекта бюджета в заключении в обобщенном виде отражаются позиции всех участников. Предложения, поступившие от членов городского сообщества, также включаются в заключение.

После окончательного формирования заключения все участники публичных слушаний голосуют за его принятие. Заключение о результатах публичных слушаний по проекту бюджета города принимается простым большинством от числа принявших участие в слушаниях и публикуется в очередном номере информационного бюллетеня «Ростов официальный».

Практика показывает, что в соответствии с положением, регламентирующим проведение публичных слушаний в городе, участники рекомендуют городской Думе при принятии решения об утверждении бюджета города Ростова-на-Дону учитывать и результаты проведенных публичных слушаний.

Анализ организации и проведения общественного обсуждения проекта бюд-

жета в Ростове-на-Дону показывает, что опыт публичного управления муниципальными финансами города можно считать положительным. Население достаточно активно участвует в обсуждении актуальных вопросов при формировании городского бюджета, особенно тех, которые имеют большой общественный резонанс. Вместе с тем, опираясь на позитивный практический опыт, мы считаем, что формирование гражданского бюджета должно совершенствоваться в направлении максимального учета мнения жителей муниципального образования при решении вопросов управления публичными финансами. Для решения этой задачи представляется целесообразным:

– уточнить подробный порядок организации и проведения публичных слушаний проекта бюджета (участники, их количество, механизм доведения информации о проведении публичных слушаний проекта бюджета и бюджетных параметров до максимального количества жителей, условия проведения публичных слушаний и формирования заключения, позволяющих вывить и максимально учесть общественное мнение);

– на этапе, предшествующем проведению публичных слушаний, проводить в различных форматах опросы граждан и создавать консультативно-совещательные и иные органы из числа представителей местных жителей для формирования доступной информации о проекте бюджета и выносимым на рассмотрение вопросам и разъяснительной работе;

– выделить еще один этап – результативный, на котором необходимо обеспечить не только слушания проекта годового отчета об исполнении бюджета на стадии составления, внешней проверки, рассмотрения и утверждения отчетности, но и доведение до широких слоев населения информации о степени достижения запланированных показателей и реализации проектов и последующем общественном контроле.

В заключение можно сделать вывод о том, что публичные слушания проекта местного бюджета – тот инструмент, при

полноценном использовании которого органы власти получают обратную связь по важным вопросам управления муниципальными финансами.

Вместе с тем, несмотря на сложившуюся в целом позитивную практику проведения публичных слушаний, следует констатировать, что реальное влияние населения муниципальных образований на принимаемые законы о местных бюджетах незначительно. Очевидно, необходимо расширение существующих возможностей общественного обсуждения принимаемых решений по управлению общественными финансами, что особенно актуально в условиях проявляющегося в последнее время роста гражданской активности населения и повышения интереса к вопросам муниципального управления. Не вызывает сомнений высокий потенциал публичных слушаний проектов местных бюджетов, которые будут способствовать повышению степени проработанности документов и их социальной ориентированности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»

2. Приказ Минфина России от 22.09.2015 № 145н «Об утверждении Методических рекомендаций по представлению бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов и отчетов об их исполнении в доступной для граждан форме»

3. Решение Ростовской-на-Дону городской думы от 29.11.2005 №72 «О принятии Положения о публичных слушаниях в городе Ростове-на-Дону»

4. Министерство финансов Российской Федерации, Доклад о лучшей практике развития «Бюджета для граждан» в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/reforms/budget/budget_citizen/

5. Зенин С.С. Публичные слушания в истории развития форм участия населения в управлении общественными и государствен-

ными делами // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 3.

6. Иванова О.Б., Денисенко С.Н. Бюджетная грамотность населения – необходимое условие развития муниципальных образований // Финансовые исследования. 2016. №2.

7. Кириенко Г.С. Государственно-правовой потенциал «опережающего» правотворчества субъектов Российской Федерации // Государственная власть и местное самоуправление. 2012. № 2.

8. Сигарев А.В. Публичные слушания: типичные проблемы муниципально-правового регулирования // Российская юстиция. 2012. № 4.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Federal law from 06.10.2003 № 131-ФЗ «About general principles of organization of local self-government in Russian Federation».

2. Order of Ministry of the Finance to Russia from 22.09.2015 № 145н «About claim of Methodical recommendations on the idea of budgets of subjects of Russian Federation and local budgets and reports about their execution in an accessible for citizens form»

3. The decision of the Rostov-on-Don City Duma from 29.11.2005 №72 «On adoption of the Regulations on public hearings in the city of Rostov-on-Don»

4. The Ministry of Finance of the Russian Federation the Report on best practice in the development «Budget for citizens» in the constituent entities of the Russian Federation and municipal formations [Electronic resource]. – Mode of access: http://minfin.ru/ru/performance/reforms/budget/budget_citizen/

5. Zenin S. S. Public hearing in the history of the development of forms of public participation in the management of public and state affairs // Government and local self-government. 2012. № 3.

6. Ivanova O.B., Denisenko S.N. Budget literacy – a necessary condition for the development of municipalities // Financial researches. 2016. №2.

7. Kiriienko G.S. Public-legal capacity «advanced» law-making of the Russian Federation // the Government and local self-government. 2012. № 2.

8. Sigarev A.V. Public hearing: common issues of municipal legal regulation // the Russian justice. 2012. № 4.

Богославцева Л.В.,

к.э.н., доцент кафедры финансов,
РГЭУ (РИНХ)

E-mail: b_ludmila@bk.ru

Такмазян А.С.,

к.э.н., доцент кафедры финансов,
РГЭУ (РИНХ)

E-mail: aida.takmazyan@yandex.ru

ВНЕДРЕНИЕ СТАНДАРТОВ КАЗНАЧЕЙСКОГО УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ И МУНИЦИПАЛЬНЫМИ ФИНАНСАМИ

Развитие отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности в общественном секторе нацелено на повышение качества управления государственными и муниципальными финансами и обеспечение прозрачности и эффективности деятельности органов, осуществляющих кассовое обслуживание исполнения бюджетов.

Важнейшая роль в формировании современной системы нормативно-правового регулирования бухгалтерского учета и отчетности в процессе исполнения бюджетов должна принадлежать национальным стандартам бухгалтерского учета и отчетности в бюджетной сфере. В статье выявлены проблемы и предложены концептуальные подходы к разработке и внедрению единых стандартов казначейского учета как вида бюджетного учета с целью повышения эффективности управления бюджетами бюджетной системы страны.

Ключевые слова: казначейская система исполнения бюджета, бюджетный учет и отчетность, стандарты финансовой отчетности, стандарты казначейского учета, повышение эффективности управления общественными финансами.

Bogoslavitseva L.V., Takmazyan A.S.

THE IMPLEMENTATION OF STANDARDS OF TREASURY ACCOUNTING AND REPORTING AS A CONDITION OF INCREASE OF EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF STATE AND MUNICIPAL FINANCES

In the public sector, development of national systems of accounting and reporting is aimed at the growth of the state and municipal financial management, where a special place is occupied by the issues of transparency and the effectiveness of the bodies carrying out cash budget execution service.

The most important role in the formation of an effective and transparent system of regulatory accounting and reporting in the implementation of the budget should belong to the national standards of accounting and reporting. The paper identified the problems and proposed conceptual approaches to the development and implementation of the treasury account of uniform standards in order to increase management efficiency budgets of the budgetary system of the country.

Keywords: treasury system of budget execution, budgetary accounting and reporting standards for financial reporting, treasury accounting standards, improving public finance management.

Реформирование отечественной системы бухгалтерского учета и отчетности в общественном секторе направлено на обеспечение прозрачности и эффективности управления государственными и муниципальными финансами, в том числе управления бюджетами публично-правовых образований (ППО).

Ключевой составляющей эффективной системы нормативно-правового регулирования как бухгалтерского учета и отчетности в секторе госуправления, так и казначейской системы исполнения бюджета должны стать национальные стандарты учета и отчетности.

Необходимость разработки единых стандартов казначейского исполнения бюджетов, обеспечивающих практическую

пошаговую реализацию кассового казначейского обслуживания бюджетов бюджетной системы РФ органами казначейства обосновывалась учеными-экономистами и практиками еще в начале 2000-х годов.

Значительный вклад в решение проблем исполнения бюджета внес д.э.н., профессор, ректор Московской академии бюджета и казначейства в 1996-2005 годах Н.Г. Сычев. (Примечание авторов: Н.Г. Сычев родился в Ростовской области и является нашим земляком). В Толковом словаре аудита, налоговых и бюджетных терминов под редакцией Н.Г. Сычева, В.В. Ильина «стандарты» (Standards) определены как утвержденные правила и технические требования, которым должна соответствовать система.

Под стандартами бухучета в Финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А.Г. Грязновой понимают совокупность правил, которыми руководствуются при организации и ведении бухучета.

Однако до настоящего времени единой точки зрения среди экономистов о содержании стандартов бюджетного учета не сформировалось.

По мнению авторов, современные стандарты учета целесообразно отождествлять с базовыми (традиционными) правилами учета, поскольку, с одной стороны, они выполняют роль документов и закрепляют алгоритм по ведению и организации национального бухгалтерского учета, с другой стороны, соответствуют требованиям учета, установленным международными профессиональными ассоциациями бухгалтеров.

Таким образом, потребовалось время для теоретического обоснования и изучения лучших практик исполнения бюджета и реализации концептуальной трансформации бюджетного процесса в такой важнейшей части его реформирования, как бюджетный учет и формирование бюджетной отчетности.

Современная национальная концепция государственного бухучета базируется на лучших отечественных и зарубежных

практиках учета, закрепленных такими законодательными актами, как: Федеральный закон о бухгалтерском учете, в котором определены основы гармонизации российских учетных и отчетных процедур в соответствии с международными стандартами; Закон № 83-ФЗ, формирующий условия выбора правового статуса учреждений государственной и муниципальной собственности; инструкции по организации учета в государственных и муниципальных учреждениях, которые требуют дальнейшего развития в условиях бюджетных реформ.

К практическим проблемам реализации концепции бухгалтерского учета в бюджетной сфере можно отнести: необходимость консолидации форм отчетности у главного распорядителя бюджетных средств; обеспечение сопоставимости форм учета и отчетности как между учреждениями, так и органами, осуществляющими кассовое исполнение бюджета; повышение прозрачности и доступности бюджетной отчетности внешним пользователям.

В целях решения перечисленных выше проблем, а также создания условий по переходу к электронному документообороту в сфере управления общественными финансами, внедрения единой системы форм, используемых при формировании электронной информации о деятельности ППО, назрела необходимость разработки и внедрения стандартов казначейского учета и отчетности.

Началом первого этапа процесса стандартизации казначейского учета можно считать 2015 год, в котором Минфин РФ аргументировал необходимость стандартизации казначейского исполнения бюджетов, а Федеральное казначейство (ФК) разработало и направило в Минфин России концептуальные положения централизации функций по осуществлению бюджетного учета и формированию бюджетной отчетности ППО (Концепция централизации функций).

В этот же период Минфином России разработаны приказы от 23 марта 2015 N 45н и от 10 апреля 2015 г. № 64н, направ-

ленные на внедрение правил подготовки, а также на уточнение и утверждение программы разработки федеральных стандартов бухучета для организаций госсектора, в соответствии с которыми перед Федеральным казначейством была поставлена задача формирования Плана счетов казначейского учета (бюджетного учета, организованного органами казначейства) и инструкции по его применению.

Спецификой стандартов казначейского учета исполнения бюджетов бюджетной системы страны можно считать обеспечение регламентирования учета и отчетности в процессе взаимоотношений между всеми участниками бюджетного процесса и в необходимых случаях неучастниками бюджетного процесса (НУБП) при условии получения ими бюджетных ассигнований или уплаты налогов в бюджет.

Следовательно, стандарты казначейского учета должны отражать прежде всего принципы бюджетной системы страны согласно БК РФ, а также специфические, с точки зрения казначейской системы исполнения бюджетов, принципы казначейского исполнения, которые призваны обеспечивать соблюдение последовательности исполнения бюджетов, а также требуемый порядок оформления процедур и результатов.

Вторым этапом разработки и внедрения стандартов казначейского учета фактически можно считать реализацию основных направлений деятельности ФК, намеченных на период 2016-2018 годов, а именно:

- дальнейшая централизация учета по исполнению бюджетов публично-правовых образований в органах Федерального казначейства;

- разработка соответствующих нормативных документов и инструкций, необходимых для усиления централизации ведения учета, формирования консолидированной бюджетной отчетности

по исполнению федерального бюджета, кассового обслуживания исполнения региональных и местных бюджетов РФ, а также кассового казначейского обслуживания бюджетных, автономных, казенных учреждений и НУБП в условиях реализации принципа единства кассы;

- совершенствование программного обеспечения внедрения и реализации национальных стандартов бюджетного учета и отчетности в общественном секторе.

У органов Федерального казначейства для соответствующих мероприятий созданы все условия: правовые, административные, экономические и информационные. Действительно, сегодня ни у практиков, ни у ученых-финансистов уже не вызывает вопросов необходимость перехода на обслуживание платежных документов по зачислению доходов в бюджет напрямую через Управления ФК. В то же время все эти условия требуют совершенствования и доработки с целью будущей централизации учета бюджетных потоков на уровне Центрального аппарата ФК.

Предлагаем раскрывать содержание стандартов казначейского учета исполнения бюджетов публично-правовых образований как совокупность правил и программного обеспечения ведения учета и формирования консолидированной отчетности для следующих участников бюджетного процесса: казначейских органов; финансовых органов; финорганов, уполномоченных на формирование бюджетной отчетности об исполнении соответствующего консолидированного бюджета субъекта РФ; органов, осуществляющих кассовое обслуживание исполнения бюджета; а также для всех участников и неучастников бюджетного процесса (в части бюджетных потоков).

Формирование и внедрение стандартов казначейского учета и представления отчетности преследуют цели, которые отражены на рисунке 1.

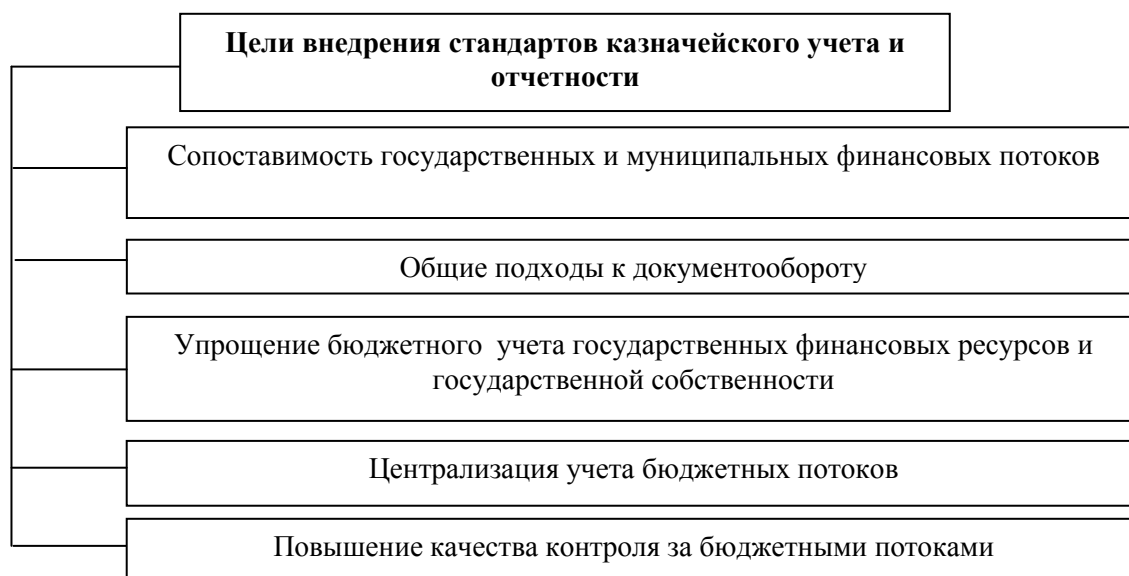


Рисунок 1 – Цели внедрения стандартов казначейского учета и отчетности

По нашему мнению, на стандарты казначейского учета и отчетности может быть возложена роль пояснительной записки к программным продуктам по учету исполнения бюджета, именно они должны представлять собой алгоритм действий, обеспечивающих ежедневный учет всех бюджетных потоков и формирование соответствующей отчетности, кроме того,

стандарты должны быть ясными и понятными для применения.

Именно в данном аспекте следует отличать стандарты казначейского учета от Плана счетов и инструкции по его применению, разработанных органами казначейства. В этой связи формирование Плана счетов казначейского учета явилось важным элементом второго этапа разработки стандартов казначейского учета.

Таблица 1 – Первоначальная и действующая программы разработки национальных стандартов бухучета для организаций госсектора в части организации казначейского учета и отчетности

Рабочее наименование проекта федерального стандарта бухгалтерского учета	Первоначальная Программа разработки федеральных стандартов	Действующая Программа разработки федеральных стандартов
План счетов казначейского учета и Инструкция по его применению	Разработка нового федерального стандарта; Срок разработки-октябрь 2015 Срок принятия- март 2016	Внесение изменений в действующий нормативный правовой акт; Срок разработки – июнь 2017 Срок принятия – декабрь 2017
Порядок составления и представления казначейской отчетности по операциям в системе бюджетных платежей	Разработка нового федерального стандарта Срок разработки-декабрь 2016 Срок принятия – июнь 2017	Разработка нового федерального стандарта Срок разработки – декабрь 2017 Срок принятия- март 2018

План счетов казначейского учета введен в действие практически в соответствии с первоначальными сроками Программы – Приказ Минфина РФ от 30 ноября 2015 года N 184н «Об утверждении Плана счетов казначейского учета и Инструкции по его применению и о вне-

сении изменений в приложения к приказу Министерства финансов Российской Федерации от 6 декабря 2010 года N 162н».

Необходимо отметить, что при ведении казначейского учета органы, осуществляющие кассовое обслуживание, руководствуются также Единым планом сче-

тов бухучета для органов государственной власти (госорганов), местных органов власти, органов управления ГВФ и инструкцией по его применению (Приказ Министерства финансов РФ от 1 декабря 2010 г. № 157н).

Вернемся к характеристике особенностей плана счетов казначейского учета, который включает балансовые счета, сгруппированные в три раздела, характерных для процесса формирования и исполнения доходов и расходов бюджетов (таблица 2).

Таблица 2 – Разделы и подразделы плана счетов казначейского учета

Наименование счета	Номер счета									
	Код									
	Аналитический по КППВ ¹	Вид деятельности	Синтетического счета			Аналитического счета		Аналитического вида поступлений, выбытий объекта учета		
номер разряда счета										
1-17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	
Балансовые счета										
Раздел «Финансовые активы»	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0
Средства на счетах органа, осуществляющего кассовое обслуживание	0	0	2	0	3	0	0	0	0	0
Внутренние расчеты по поступлениям	0	0	2	1	1	0	0	0	0	0
Внутренние расчеты по выбытиям	0	0	2	1	2	0	0	0	0	0
Раздел «Обязательства»	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты по операциям с наличными денежными средствами и расчетными (дебетовыми) банковскими картами	0	0	3	0	6	0	0	0	0	0
Расчеты по операциям на счетах органа, осуществляющего кассовое обслуживание	0	0	3	0	7	0	0	0	0	0
Внутренние расчеты по поступлениям	0	0	3	0	8	0	0	0	0	0
Внутренние расчеты по выбытиям	0	0	3	0	9	0	0	0	0	0
Раздел «Финансовый результат»	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0
Результат по кассовым операциям бюджета	0	0	4	0	2	0	0	0	0	0

¹ КППВ – классификационный признак поступлений и выбытий

По разделу первому детализирован счет 20300000 «Средства на счетах органа, осуществляющего кассовое обслуживание», а также выделены счета 21100000 «Внутренние расчеты по поступлениям» и 21200000 «Внутренние расчеты по выбытиям». По второму разделу выделены счета 30600000 «Расчеты по операциям с наличными денежными средствами и расчетными (дебетовыми) банковскими картами», 30800000 «Внутренние расчеты по поступлениям», 30900000 «Внутренние расчеты по выбытиям», детализирован счет – 30700000 «Расчеты по операциям на счетах органа, осуществляющего кассовое обслуживание». По третьему разделу детализирован счет 40200000 «Результат по кассовым операциям бюджета».

На основе Плана счетов казначейского учета и инструкции по его применению органы, осуществляющие кассовое обслуживание бюджетов, разрабатывают и утверждают в рамках формирования собственной учетной политики Рабочий план счетов казначейского учета.

Приказами Минфина России от 31 декабря прошлого года утверждены следующие национальные стандарты учета: концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций госсектора, основные средства, аренда, обесценение активов, представление бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Действительно, в процессе формирования сводной отчетности необходим учет не только исполнения показателей бюджетов разных уровней, но и учет в государственных (муниципальных) организациях, при этом программное обеспечение не должно допускать двойного учета при доведении бюджетных обязательств до получателя бюджетных средств, а также постановки на учет этих обязательств и учете реального использования бюджетных средств.

В таблице 3 представлено состояние активов и обязательств РФ по бюджетной (бухгалтерской) отчетности на 1 января 2015 года. Как отражают данные таблицы 3, при формировании баланса об исполнении бюджета применялся План счетов казначейского учета.

Таблица 3 – Показатели баланса об исполнении консолидированного бюджета РФ на 1 января 2015 года, трлн руб. [3]

Наименование показателя	Федеральный бюджет	Консолидированные бюджеты субъектов РФ
Раздел: Актив		
I. Нефинансовые активы	26,9	13,7
II. Финансовые активы	30,0	12,9
Баланс	56,9	26,6
Раздел: Пассив		
III. Обязательства	8,6	2,4
IV. Финансовый результат	48,3	24,2
Баланс	56,9	26,6

В то же время исполнение бюджетов предполагает исполнение показателей бюджетов всех уровней двумя методами: кассовым методом и методом начислений, тогда как непосредственно бюджетный учет ведется методом начисления (рассмотрение данной проблемы является темой отдельного исследования).

Результаты учета исполнения основных показателей консолидированного бюджета РФ представлены в таблице 4.

Таким образом, ФК должно обеспечивать методическую поддержку доработок

функционала ППО «Автоматизированная система казначейства» («АСФК») в части формирования бюджетной (бухгалтерской) отчетности и ввода в эксплуатацию нового конструктора аналитических отчетов на основании данных сводных отчетов в ППО «АСФК», что требует, в свою очередь, внедрения стандартов казначейского учета и отчетности. К проблемам этого процесса на современном этапе следует отнести прежде всего недоработки программного обеспечения в связи со сложностью и многоаспектностью казначейского учета.

Таблица 4 – Результаты учета исполнения основных показателей консолидированного бюджета РФ на 1 января 2015 года, трлн. руб.
(составлено авторами по данным Федерального казначейства)

Наименование показателя	Федеральный бюджет		Консолидированные бюджеты субъектов РФ	
	Кассовый метод	Метод начислений	Кассовый метод	Метод начислений
Доходы	14,5	8,9	32,5	17,1
Расходы	14,8	9,4	13,6	9,7

Можно рекомендовать следующую структуру построения казначейского стандарта бюджетного учета и отчетности, которая содержит следующие разделы (рис. 2).

Таким образом, стандарты казначейского учета и отчетности должны представлять собой комплексное описание технологии казначейского учета исполнения бюд-

жетов в программном формате и учитывать особенности реализации полномочий органов госвласти и муниципальных органов управления в бюджетной сфере, участников и неучастников бюджетного процесса по организации бюджетного учета и представлению бюджетной отчетности.

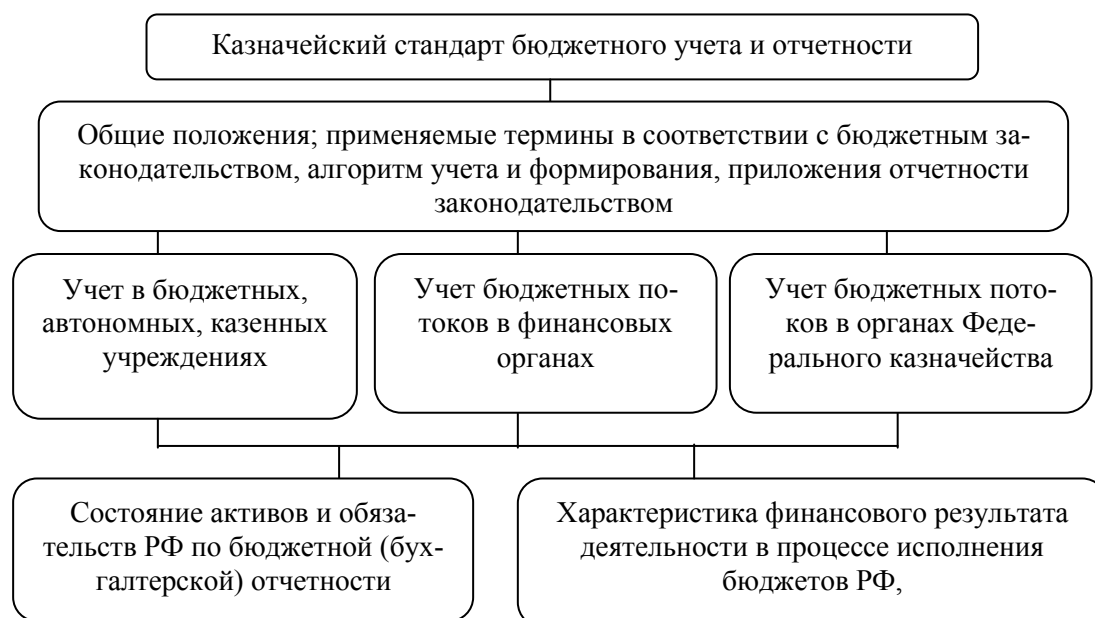


Рисунок 2 – Структура казначейского стандарта бюджетного учета и отчетности

Важность получения достоверной учетной информации не вызывает сомнения, так как ФК в рамках заключенных соглашений представляет информацию об исполнении федерального бюджета, консолидированного бюджета РФ и бюджетов ГВФ РФ, консолидированных бюджетов субъектов РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов следующим заинтересованным внешним пользователям:

- Счетной палате – для организации госфинконтроля за процессом исполнения бюджета федерального уровня;

- ЦБ РФ – для проведения финансово-бюджетной политики, а также анализа и оценки ликвидности банковского сектора;

- Федеральной службе госстатистики – для формирования системы нацсчетов РФ, исчисления ВВП;

- Федеральной службе по финмониторингу, Федеральной службе по оборонзаказу, ФНС и другим внешним заинтересованным пользователям.

К объективной необходимости введения казначейских стандартов можно отнести решение следующих проблем: ежегодного установления сроков представления годовой бюджетной отчетности органам

Казначейства по кассовому обслуживанию исполнения бюджетов РФ; своевременного и качественного формирования оперативной, ежемесячной и квартальной бюджетной отчетности, внесения изменений в действующие нормативные правовые акты по бюджетному учету и отчетности.

При подготовке стандартов казначейского учета и отчетности, по нашему мнению, требуется дальнейшее совершенствование нормативных документов:

- по разработке национальных стандартов организации и ведения бухучета сектора госуправления на основе МСФО в общественном секторе;
- по формированию отчетности по статистике госфинансов РФ;
- по обеспечению согласованности данных статистики госфинансов, финансовых счетов и статистики нацсчетов;
- по учету в организациях госсектора;
- по представлению бухгалтерской (финансовой) отчетности;
- по методическому обеспечению централизации ведения учета и формированию отчетности по исполнению бюджетов ППО.

Кроме того, бюджетное законодательство должно закрепить за казначейством России полномочия по нормативно-правовому регулированию централизации ведения учета и формированию отчетности по исполнению бюджетов публично-правовых образований.

Хотелось бы определить и такую проблему, как использование профессиональных кадров. Все новшества, которые уже реализуют органы казначейства и которым посвящено данное исследование, безусловно, призваны поднять эффективность управления государственными и муниципальными финансами. Но в этом случае возможна оптимизация численности специалистов-казначеев. Представляется правильным сохранить места работы согласно профессиональным компетенциям в системе органов Минфина РФ.

В заключение отметим, что итогом выполнения перечисленных мероприятий станет качественное казначейское обслуживание исполнения бюджетов, обеспечи-

вающее надежное функционирование системы бухучета на основе МСФО, повышение прозрачности и доступности информации о финансовой деятельности в госсекторе и уровня доверия граждан к власти.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Итоговый доклад о результатах деятельности ФК за 2015 год и основных направлениях деятельности на среднесрочную перспективу. //www.roskazna.ru

2. Богославцева Л.В. Особенности кассового обслуживания исполнения бюджетов в условиях реализации принципа «единства кассы». //Финансовые исследования. 2012. № 2 (35). С. 105-114.

3. Богославцева Л.В. Концептуальные подходы к реформированию бюджетных платежей и повышению ликвидности единого казначейского счета.// Научные труды SWORLD. 2014. Т. 23. № 2. С. 33-38.

4. Дружиловская Т.Ю., Дружиловская Э.С. Новые концептуальные основы разработки национальных стандартов бухгалтерского учета в секторе государственного управления //Бухучет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2014. № 8 (344). С. 2-9.

5. Дружиловская Э.С. Анализ положений новых Федеральных стандартов бухгалтерского учета //Бух учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 1. С. 2-13.

6. Карепина О.И. Аудит эффективности в системе государственного финансового контроля //Финансовые исследования 2014. № 2 (43). С.32-39

7. Такмазян А. С. К вопросу внедрения международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора в национальную систему бюджетного учета и отчетности //Финансовые исследования. 2015. №3. С.107-112

8. Такмазян А. С. Теоретические основы разработки и утверждения национальных стандартов учета и отчетности в секторе государственного управления // Символ науки. 2016. №1-1 (13). С. 193-196.

9. Терентьева В. В. Казначейские технологии как инструмент исполнения

бюджета на уровнях бюджетной системы Российской Федерации. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. 2005. // <http://economy-lib>.

10. Терентьева В.В. Стратегическое направление развития органов федерального казначейства В сб.: Материалы XI Международной научно-практической Интернет-конференции. РГЭУ(РИНХ). 2015. С. 40-42.

11. Финансы и кредит. (Романова Т.Ф., Иванова О.Б., Рукина С.Н., Богославцева Л.В., Богданова О.Ю. и др.) Учебное пособие для студентов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Москва, 2013. Сер. Бакалавриат.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Final report on the performance of FC for 2015 and the main directions of activities in the medium term. // www.roskazna.ru

2. Bogoslavtsev L. V. Features of cash service of execution of budgets in the conditions of realization of the principle of the "unity ticket." // *Financial research*. 2012. No. 2 (35). P. 105-114.

3. Bogoslavtsev L. V. Conceptual approaches to the reform of the budgetary payments and increase the liquidity of the single Treasury account.// *Scientific works SWORLD*. 2014. T. 23. No. 2. S. 33-38.

4. Druzhilovsky T. Y., Druzhilovsky E. S. a New conceptual framework for the development of national accounting standards in public sector management // *accounting in budgetary and non-profit organizations*. 2014. No. 8 (344). Pp. 2-9.

5. Druzhilovsky E. S. analysis of the provisions of the new Federal accounting standards // *Boo accounting in budget and non-profit organizations*. 2016. No. 1. S. 2-13.

6. Korepina O. I. efficiency Audit in the system of state financial control // *Financial study* 2014. No. 2 (43). P. 32-39

7. Takmazyan A. S. To the question of the implementation of international financial reporting standards the public sector in the national system of fiscal accounting and reporting // *Financial research*. 2015. No. 3. P. 107-112

8. Takmazyan, A. S. Theoretical foundations of development and approval of national standards of accounting and reporting in public sector management // *science Symbol*. 2016. No. 1-1 (13). P. 193-196.

9. Terentyev V. V. Treasury technology as a tool for the implementation of the budget for the levels of the budget system of the Russian Federation. The dissertation on competition of a scientific degree of candidate of economic Sciences 2005. // <http://economy-lib>.

10. Terentyev V. V. the Strategic direction of development of bodies of the Federal Treasury In the collection: Materials of XI International scientific-practical Internet-conference. OF ROSTOV STATE UNIVERSITY(RINH). 2015. S. 40-42.

11. Finance and credit. (Romanova, T. F., Ivanova O. B., Rukin S. N., Bogoslavtsev L. V., Bogdanova O. Yu., etc.) textbook for students enrolled in the specialty "Finance and credit", Moscow, 2013. Ser. The bachelor degree.

Кузнецова И.С.,
аспирант кафедры общего и стратегического менеджмента, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: bloomy2003@mail.ru

ИЗУЧЕНИЕ ВЛИЯНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА НА ФУНКЦИОНАЛЬНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ ЛИДЕРСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЯХ

В статье представлены результаты изучения роли менеджмента современных отечественных компаний в выборе форм организации реализуемых персоналом функций. Результаты проведенного экспертного опроса позволили идентифицировать изучаемые функции и основные формы их реализации в практической работе компании; полученные при проведении анкетного опроса данные указывают на доминирование решений персонала о выборе форм организации изученных функций, что может быть одной из причин низкой коммерческой эффективности деятельности компаний.

Ключевые слова: источники формулирования решений, функции менеджмента, формы реализации функций, модели лидерского управления бизнесом

Kuznetsova I.S.

THE STUDY OF THE INFLUENCE OF MANAGEMENT ON THE FUNCTIONAL ORGANIZATION OF MODERN MODELS OF LEADERSHIP BUSINESS MANAGEMENT

The article presents the results of a study of the role of management in modern Russian companies in the selection of forms of organization implemented by the staff functions. The results of the expert survey allowed to identify the studied function and the basic forms of

their realization in the practical work of the company; obtained in the questionnaire survey data indicate the dominance of the solutions to the staff on the choice of organization forms of the studied functions, which may be one reason for the low efficiency of the commercial activities of the companies.

Keywords: sources for the formulation of solutions, functions of management, forms of realization of functions, models of leadership business management

В проведенных нами ранее исследованиях, посвященных изучению особенностей управления современными отечественными компаниями [1], автором было продемонстрировано доминирование элементов трансформационного лидерства в структуре реализуемых моделей лидерского управления. Эти данные в определенной степени перекликаются с результатами, полученными другими исследователями [2]. В то же время другие авторы обращают внимание на ограниченную роль менеджмента в организации ряда функций, оказывающих существенное влияние на уровень эффективности коммерческой деятельности компании [3]. Мы полагаем, что концентрирование внимания современного российского менеджмента на вовлечении персонала в активную работу (на основе реализации компонентов трансформационного лидерства) может в определенной степени препятствовать построению оптимальной функциональной структуры эксплуатируемых моделей лидерского управления отечественным бизнесом.

Целью настоящего исследования явилось изучение специфики функциональной организации современных моделей лидерского управления бизнесом, а также соотношения роли руководства и персонала в выборе формы используемой в компании реализации функций.

Основы функционального (а точнее, структурно-функционального подхода в менеджменте [4]) были заложены А. Файолем [5]. При применении в изучении и описании систем управления организацией моделей управления (в том числе моделей управления бизнесом) используются раз-

личные наборы анализируемых функций менеджмента [4], которые постепенно пополняются такими функциями, как «управление знаниями» [6], «эффективность продвижения» (продукции) [7], «риск-менеджмент» [8]. В настоящем исследовании в качестве анализируемой модели системы управления послужила система управления продажами, формируемая из ряда различных функций.

В процессе разработки плана данного исследования автором был сформулирован ряд гипотез.

Гипотеза 1: менеджмент компании оказывает различное по интенсивности влияние на организацию изучаемых функций.

Гипотеза 2: торговый персонал оказывает доминирующее влияние на организацию ряда изучаемых функций.

Гипотеза 3: суммарное влияние торгового персонала на организацию изучаемых функций превышает степень влияния менеджмента.

Методы исследования

Были проведены экспертный (ЭО) и анкетный (АО) опросы. Целями ЭО послужили идентификация функций управления продажами и используемых в практике управления вариантов их реализации, а также выявление источников формулирования решений об организации функций управления. Целью проведения АО явилась оценка частоты использования идентифицированных экспертами вариантов реализации каждой из изучаемых функций по 5-балльной шкале, представленной в таблице 1.

Таблица 1 – Шкала оценки частоты использования в компании вариантов реализации изучаемых функций

0	1	2	3	4
Никогда	Изредка	Время от времени	Достаточно часто	Часто или даже постоянно

На основании личных контактов автора для участия в экспертном опросе были привлечены 12 специалистов в возрасте от 29 до 48 лет (5 женщин и 7 мужчин со стажем работы в изучаемой области от 5 лет до 21 года), имеющих большой опыт работы в изучаемой области, и 29 респондентов (25 женщин и 4 мужчины) в возрасте от 20 до 46 лет, имеющих стаж работы в изучаемых компаниях от 0,5 года до 20 лет. Изучаемые организации имели различную численность персонала: от нескольких человек до нескольких сотен человек. Некоторые из них являлись филиалами более крупных коммерческих компаний федерального и межрегионального уровня.

Данные анкетного опроса были обработаны с использованием инструментальных средств табличного процессора Excel.

Результаты исследования

Идентифицированный экспертами набор функций управления продажами (Ф1-Ф5) в определенной степени напоминает структуру, описанную другими авторами [9]:

Ф1 – «Формулирование целей деятельности (плановых заданий)»¹

Ф2 – «Выбор целевой группы клиентов»

Ф3 – «Категоризация клиентов (распределение планового задания и усилий менеджера по продаже между подгруппами/категориями клиентов)»

Ф4 – «Технологии продажи»

Ф5 – «Распределение обязанностей в службе сбыта»

При этом опрошенные эксперты указали, что каждая из этих функций может быть представлена в современных российских компаниях в четырех основных вариантах, характеризующихся различными соотношениями влияния менеджмента и торгового персонала на используемую в компании организацию каждой функции. Автором была разработана шкала для оценки соотношения влияния менеджмента компании и торгового персонала на ор-

¹ Изучался выбор количеств продаваемых продуктов в рамках получаемого от руководителя планового задания.

ганизацию каждой отдельной функции, а также совокупности всех изучаемых функций. Четыре варианта реализации каждой из функций, идентифицированных экспертами, были пронумерованы в порядке возрастания влияния менеджмента компании и, соответственно, снижения уровня самостоятельности торгового персонала при выборе формы организации рассматриваемой функции. Первый вариант отражал практическое отсутствие влияния руководителя на выбор формы организации функции и фактически полную самостоятельность персонала в выборе формы организации изучаемой функции. Четвертый вариант соответствовал максимально возможному уровню влияния менеджмента на организацию рассматриваемой функции и полному отсутствию самостоятельности персонала в выборе формы организации изучаемой функции.

Для оценки степени влияния менеджмента/персонала компании на организацию функции (или же комплекса всех функций) были сформулированы характеристики уровней влияния.

Если суммарные оценки первых двух вариантов ($\Phi i1$, $\Phi i2$) организации изучаемой функции (i -й функции, где i изменяет-

ся от 1 до 5) или всех функций равны суммарной оценке последних двух вариантов ($\Phi i3$, $i\Phi4$) функции или всех функций, то уровни влияния менеджмента и самостоятельности персонала можно считать «эквивалентными» (равнозначными), то есть и руководители, и персонал в одинаковой степени участвуют в выборе формы организации функции (комплекса управленческих функций).

Если суммарные оценки первых двух вариантов ($\Phi i1$, $\Phi i2$) организации изучаемой i -й функции (всех функций) больше суммарной оценки последних двух вариантов ($\Phi i3$, $\Phi i4$) функции (всех функций), то степень влияния менеджмента на выбор организации функции (комплекса функций) характеризуется как «низкая», а персонала, соответственно, как «высокая». В противном случае, наоборот, степень влияния руководства характеризуется как «высокая», а самостоятельность персонала как «низкая».

В таблице 2 приведены результаты обработки полученных данных проведенного анкетного опроса респондентов всех изученных компаний по определению уровня влияния менеджмента компании на организацию всего комплекса идентифицированных управленческих функций.

Таблица 2 – Уровень влияния руководителя на организацию всего комплекса изученных функций

Уровень влияния руководителя на организацию комплекса изученных функций	Число компаний с определенным типом влияния руководителя на организацию комплекса изученных функций
низкий	14
«эквивалентное» влияние	2
высокий	13
Всего изученных организаций:	29

Графическая интерпретация результатов, показанная на рисунке 1, демонстрирует, что в меньшинстве компаний (в 6,9% от общего числа изученных) уровень влияния руководства на организацию всего комплекса изученных функций ($\Phi1$ - $\Phi5$) в компании «эквивалентный», то есть в этих компаниях в организации изученных функций примерно в одинаковой степени участвуют руководители и персонал.

В 48,3% компаний интенсивность влияния руководства на организацию изу-

ченных функций «низкая», в этих компаниях преобладает самопроизвольное распределение обязанностей и принятие решений персоналом.

В 44,8% от общего числа изученных компаний степень влияния руководителей на организацию изученных функций «высокая». В этих компаниях роль руководителя в организации функции значительно выше, чем уровень самостоятельности персонала.

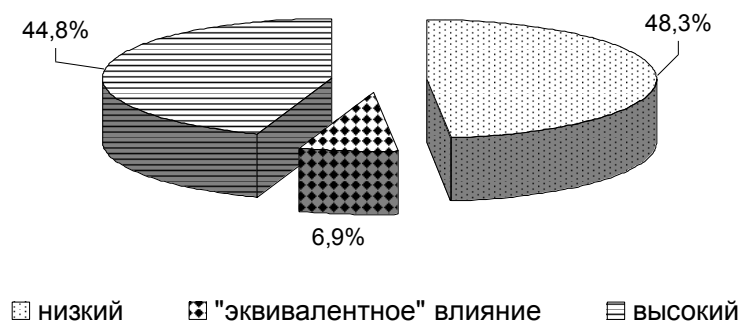


Рисунок 1 – Процентное соотношение оценки респондентами уровня влияния руководителей в коммерческих организациях на организацию всего комплекса изученных функций

Таким образом, с небольшим перевесом (величиной в 3,5%) преобладает количество компаний с низкой интенсивностью влияния руководства на организацию комплекса изученных функций и высоким уровнем самостоятельности персонала в сфере выбора формы организации изученных функций по сравнению с компаниями,

в которых доминирует высокий уровень влияния руководителей на организацию всего комплекса изученных функций.

Результаты более детального исследования степени влияния руководства/персонала в изученных компаниях на реализацию каждой отдельной функции приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Уровень влияния руководителя на организацию каждой изученной функции

Уровень влияния руководителя на организацию комплекса изучаемых функций	Число компаний с определенным типом влияния руководителя на организацию изученной функции				
	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5
низкий	18	19	16	12	9
«эквивалентное» влияние	1	2	4	4	4
высокий	10	8	9	13	16
Всего изученных организаций:	29	29	29	29	29

Анализ результатов изучения степени влияния менеджмента изученных компаний на организацию функции Ф1 («Формулирование целей деятельности (плановых заданий)») показал (рисунок 2), что в 62,07% изученных компаний степень влияния определяется как «низкая» (в этих компаниях преобладает высокая доля самостоятельности персонала при формировании решений), в 3,45% зарегистрировано «эквивалентное» влияние (в этих компаниях и менеджмент, и персонал в равной степени вовлечены в процесс формулирования решений об организации рассматриваемой функции), в 34,48% – как «высокая» (в этих компаниях роль менеджмента компании при принятии решений об организации рассматриваемой функции является преобладающей).

Из анализа следует, что при организации функции Ф1 в большинстве компаний (в 62,07% от общего числа) доминирует самостоятельность персонала.

Результаты анализа степени влияния руководства на организацию функции Ф2 («Выбор целевой группы клиентов»), продемонстрированные на рисунке 3, показывают, что в 65,5% от общего числа изученных компаний уровень влияния менеджмента «низкий» и, следовательно, персонал в этих компаниях обладает высокой долей самостоятельности в выборе формы организации данной функции, в 6,9% – регистрируется «эквивалентное» влияние, в 27,6% компаний – «высокий» уровень влияния менеджмента (персонал в этих организациях имеет низкий уровень самостоятельности).

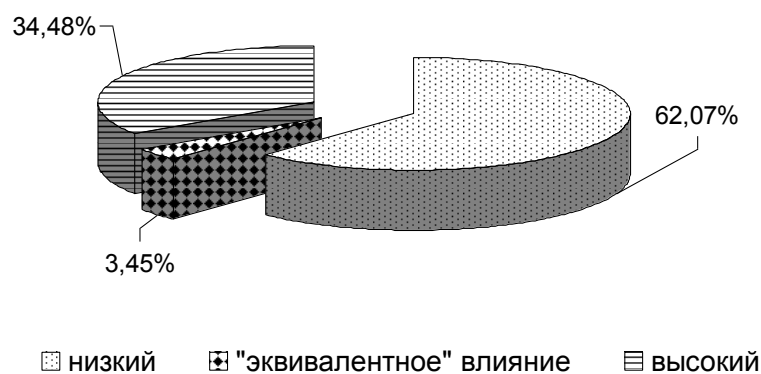


Рисунок 2 – Процентное соотношение оценки респондентами степени влияния руководителей в коммерческих организациях на организацию функции Ф1

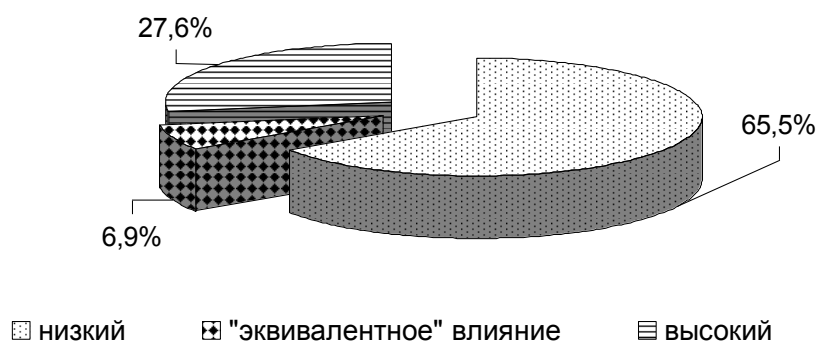


Рисунок 3 – Процентное соотношение оценки респондентами степени влияния руководителей в коммерческих организациях на организацию функции Ф2

Таким образом, при организации функции Ф2 в большинстве изученных компаний (в 65,5% от общего числа) торговому персоналу предоставлена значительная самостоятельность. При выборе формы организации функции Ф3 («Категоризация клиентов (распределение планового задания и усилий менеджера по продаже между подгруппами/категориями клиентов)») степень влияния менеджмента в 55,2% от общего числа изученных организаций «низкая»; в этих компаниях персонал имеет «высокий» уровень самостоятельности (рисунок 4). В 13,8% компаний от общего числа степень влияния «эквивалентная», в 31,0% – «высокая», и, следова-

тельно, персонал в этих компаниях имеет слабое влияние на принятие решений о форме организации рассматриваемой функции.

Таким образом, в организации функции Ф3 в большинстве компаний (в 55,2% от общего числа) доминирует высокий уровень самостоятельности персонала.

Степень влияния менеджмента на организацию функции Ф4 («Технологии продажи»), графически интерпретированной на рисунке 5, у 41,4% от общего числа компаний является «низкой», и, следовательно, у персонала «высокой», у 13,8%, – «эквивалентной», у 44,8% – «высокой» и, следовательно, у персонала «низкой».

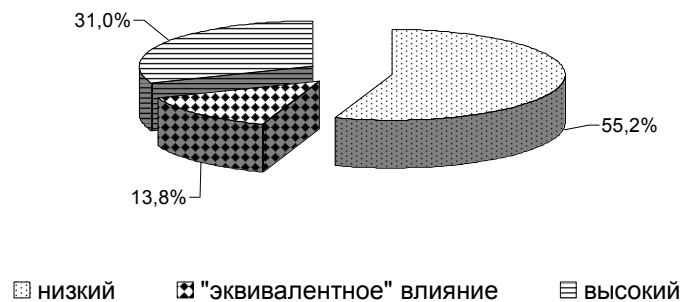


Рисунок 4 – Процентное соотношение оценки респондентами степени влияния руководителей в коммерческих организациях на организацию управленческой функции Ф3

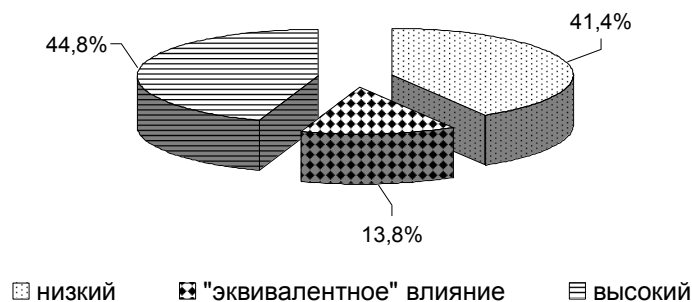


Рисунок 5 – Процентное соотношение оценки респондентами степени влияния руководителей в коммерческих организациях на организацию функции Ф4

Таким образом, с небольшим перевесом (в 3,4%) преобладает количество компаний, в которых влияние руководства на организацию функции Ф4 доминирует.

Степень влияния руководства на организацию функции Ф5 («Распределение обязанностей в службе сбыта» рисунок 6) демонстрирует, что в 31,0% от общего числа изученных компаний она «низкая» (в

этих организациях отмечается весьма высокий уровень самостоятельности персонала в формулировании решений по организации рассматриваемой функции), в 13,8% – «эквивалентная», и в 55,2% – «высокая».

Таким образом, в большинстве изученных компаний при организации функции Ф5 преобладает влияние руководства.

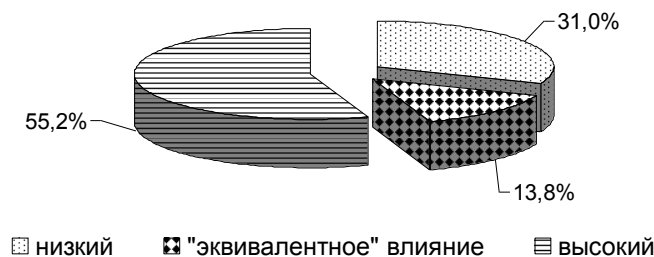


Рисунок 6 – Процентное соотношение оценки респондентами степени влияния руководителей в коммерческих организациях на организацию управленческой функции Ф5

Сравнение между собой приведенных в таблице 6 долей изученных компаний с разными степенями влияния их менеджеров на организацию изученных функций позволяет сформулировать следующие выводы:

а) низкий уровень влияния руководства и, следовательно, высокий уровень самостоятельности персонала на организацию функций Ф1 – Ф5 наблюдается в большинстве изученных компаний. Особенно велико количество компаний с высокой долей самостоятельности персонала в организации функций Ф2 – «Выбор целевой группы клиентов» (65,52% от общего числа изученных компаний), Ф1 – «Формулирование целей деятельности (плановых заданий)» (62,07% от общего числа изученных) и Ф3 – «Категоризация клиентов (распределение планового задания и усилий менеджера по продаже между подгруппами/категориями клиентов)» (55,17% от общего числа изученных). В этих компаниях наблюдается практическое доминирование торгового персонала в выборе формы организации рассматриваемых функций: распределение плановых заданий и обязанностей между менеджерами по продажам осуществляется бессистемно, цели формулируются персоналом самостоятельно;

б) в управлении незначительной частью изученных компаний преобладает «эквивалентная» степень влияния (менеджмента и торгового персонала) на организацию всех изученных функций (Ф1 –

Ф5). В наибольшей степени (в 13,79% компаний) подобное соотношение уровней влияния характеризует организацию функций Ф3 – «Категоризация клиентов (распределение планового задания и усилий менеджера по продаже между подгруппами/категориями клиентов)», Ф4 – «Технологии продажи», Ф5 – «Распределение обязанностей в службе сбыта». «Эквивалентная» степень влияния (менеджмента и торгового персонала) также зарегистрирована при изучении организации функций Ф1 – «Формулирование целей деятельности (плановых заданий)» (3,45% от общего числа изученных компаний) и Ф2 – «Выбор целевой группы клиентов» (в 6,9% от общего числа изученных компаний);

в) менеджмент имеет «высокую» степень влияния на организацию двух функций: Ф4 – «Технологии продажи» и Ф5 – «Распределение обязанностей в службе сбыта» соответственно в 44,83% и 55,17% изученных компаний. В меньшем количестве компаний «высокий» уровень влияния руководства наблюдается в организации функций Ф1 – «Формулирование целей деятельности (плановых заданий)» (в 34,48% от общего числа изученных), Ф3 – «Категоризация клиентов (распределение планового задания и усилий менеджера по продаже между подгруппами/категориями клиентов)» (в 31,04% от общего числа изученных) и Ф2 – «Выбор целевой группы клиентов» (в 27,58% от общего числа изученных).

Таблица 6 – Доля компаний с определенной степенью влияния менеджмента на организацию каждой из изученных функций

Характеристика уровня влияния руководителя на организацию управленческой функции	Доля компаний с определенным типом влияния руководителя на организацию управленческой функции, %				
	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	Ф5
низкий	62,07	65,52	55,17	41,38	31,04
«эквивалентное» влияние	3,45	6,90	13,79	13,79	13,79
высокий	34,48	27,58	31,04	44,83	55,17

Таким образом, с незначительным перевесом (в 3,5% от общего числа изученных организаций) в современных российских компаниях с различной численностью персонала у сотрудников компаний преобладает лидирующая позиция в орга-

низации комплекса изученных функций. В этих компаниях доминирует стиль управления с «размытыми» элементами лидерства в отношении организации изученных функций, когда доля самостоятельности персонала, связанная с бессистемным

спонтанным подходом к формулированию организационных моментов принятия и реализации решений, достаточно велика.

Количество компаний, в которых лидирующие позиции в организации управленческих функций занимают руководители, меньше – их доля составляет 44,8%.

В наибольшей степени менеджмент доминирует в принятии решений об организации функций Ф4 («Технологии продажи») и Ф5 («Распределение обязанностей в службе сбыта»). Наибольшей долей самостоятельности по сравнению с менеджментом компании персонал обладает при организации функций Ф1 («Формулирование целей деятельности (плановых заданий)»), Ф2 («Выбор целевой группы клиентов») и Ф3 («Категоризация клиентов (распределение планового задания и усилий менеджера по продаже между подгруппами/категориями клиентов)»).

Возвращаясь к анализу сформулированных гипотез, можно сказать, что выводы а) – в) позволяют говорить о подтверждении гипотезы 1; выводы а) – б) позволяют говорить о подтверждении гипотезы 2. Гипотеза 3 также получила определенное подтверждение – на 3,5% от общего числа изученных организаций больше компаний, в которых лидирующая позиция в организации комплекса изученных функций принадлежит персоналу. Особенно существенна роль самостоятельности торгового персонала в выборе форм реализации функций Ф1-Ф3, что позволяет говорить о низком уровне управляемости изученных систем, следствием которого могут явиться слабые позиции компании на рынке: в исследованиях других авторов [10] продемонстрирована низкая эффективность систем управления продажами в случае делегирования торговому персоналу права самостоятельно производить выбор и категоризацию клиентов. Важность сочетания элементов трансформационного и транзакционного лидерства для успешного решения стоящих перед менеджментом задач подчеркивают и другие исследователи [11].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузнецова И.С. Модели лидерства, реализуемые руководителями современных российских компаний. Гуманитарные и социально – экономические науки. – 2016, № 6(91), – с. 117-124.
2. Гаспаршвили А. Т., Ардишвили А., Кардозо Р. Стили лидерства и управленческая практика российских предпринимателей (Leadership Styles and Management Practices of Russian Entrepreneurs) // Human Resource Development Quarterly. – 1998. – Т. 9, № 2. – с. 145-15.
3. Димитриади Н.А. Реализация предпринимательского проекта в современной России. Ростов н/Д, Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ), 2009. – 196 с.
4. Бурцева М.Н., Чернявская А.Р. Взаимосвязь функций менеджмента. «Экономическая среда», 2016, №2(16), с. 68-70.
5. Файоль А. Управление – это наука и искусство / А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 36 с.
6. Комарова А.В. Управление знаниями как новая функция менеджмента. Труды Российского государственного университета нефти и газа им. И.М. Губкина. 2010. № 3. – с. 165-173
7. Пономарева А.М., Пономарев А.И. Оценка эффективности продвижения как функция менеджмента: современные подходы. Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2014. № 1 – с. 49-55.
8. Несмиянов Д.И., Данилкин В.В. Риск-менеджмент как приоритетная функция в управлении современным предприятием. Вестник Совета молодых ученых и специалистов Челябинской области. №2(13), Т. 1. – 2016 – с. 118 – 121.
9. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Функциональная структура систем управления продажами в современных российских компаниях. Ростовский государственный экономический университет «РИНХ» (Ростов-на-Дону), 2014. – 184 с.

10. Димитриади Н.А., Ароян Н.М., Ходарева Т.А. Об эффективности систем управления продажами в российских предпринимательских структурах [Электронный ресурс] // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2013. – № 4. – Режим доступа: <http://www.mba-journal.ru/archive/2013/4/>

11. Тихомиров А. А., Спэнглер У. Д. стили лидерства и успешность слияний: трансформационно-транзакционная концепция лидерства. Российский журнал менеджмента. Том 3, № 2, 2005. – с. 71–98

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Kuznetsova I. S. leadership Model implemented by the leaders of the modern Russian companies. Humanitarian and socio-economic science. – 2016, № 6(91), – p. 117 – 124.

2. Gasparishvili A. T., Ardishvili A., Cardozo R. The leadership Styles and management practices of Russian entrepreneurs (Leadership Styles and Management Practices of Russian Entrepreneurs) // Human Resource Development Quarterly. – 1998. – Vol. 9, No. 2. – pp. 145-15.

3. Dimitriadi N. The implementation of the business project in modern Russia. Rostov n/D, Growth. state economic. University (RINH), 2009. – 196 p.

4. Burtsev, M. N., Cherniavsky A. R. the Interrelation of functions of management. "The economic environment", 2016, №2 (16), с. 68-70.

5. Fayolle A. Management is the science and art / A. Fayolle, G. Emerson, F. Taylor, G. Ford. – М.: INFRA-M, 2012. – 36 p.

6. Komarova A.V. Knowledge Management as a new function of management. The works of Russian state University of oil and gas. I. M. Gubkin. 2010. No. 3. – S. 165-173.

7. Ponomareva A. M., Ponomarev A. I. Evaluating the effectiveness of promotion as a function of management: modern approaches. State and municipal management. Proceedings of the SKAGS. 2014. № 4. 1 p. 49 -55.

8. Nesmiyanov D. I., Danilkin V. Risk management as a priority function in the management of modern enterprise. Bulletin of the Council of young scientists and specialists of the Chelyabinsk region. No. 2(13), vol. 1. – 2016 – p. 118 – 121.

9. Dimitriadi N. A. Aroyan N. M. Khodareva T. A. Functional structure of the systems of sales management in modern Russian companies. Rostov state economic University "RINH" (Rostov – on – don), 2014. – 184.

10. Dimitriadi N. A. Aroyan N. M. Khodareva T. A. About the effectiveness of sales management systems in the Russian enterprise structures [Electronic resource] // Management and business administration. – 2013. – № 4.– Mode of access: <http://www.mba-journal.ru/archive/2013/4/>

11. Tikhomirov A. A., Spangler, W. D. leadership styles and the success of mergers: the transformational —transactional leadership concept. Russian management journal. Volume 3, № 2, 2005. – S. 71-98

Федько В.П.

д.э.н., профессор кафедры
маркетинга и рекламы, РГЭУ (РИНХ)

ФОРМИРОВАНИЕ – ПРЕДТЕЧА МАРКЕТИНГОВОГО МЫШЛЕНИЯ КАК ПАРАДИГМЫ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТЕЙ В ХОДЕ СОВРЕМЕННОЙ ЭВОЛЮЦИИ КОНЦЕПЦИЙ МАРКЕТИНГА

Раскрываются положения по развитию парадигмы маркетингового мышления на основе анализа эволюции концепций маркетинга от доминирования концепции продукта к маркетингу устремленного на потребителя. Этот процесс в сфере обмена связан с созданием ценностей и повышением клиентоориентированности бизнеса для достижения потребительской лояльности.

Ключевые слова: маркетинг, концепция, ценность, спрос, сознание, маркетинговое мышление, обмен

Fedko V.P.

THE FORMATION OF THE FORERUNNER OF THE MARKETING MINDSET AS A PARADIGM OF VALUE CREATION IN TODAY'S EVOLUTION OF MARKETING CONCEPTS

The given article deals with the main points concerning marketing thinking evolution in the period from prevailing concept of goods to consumer marketing.

This process is connected with mutual valuable creative activity and strengthening of consumers business in the sphere of consumer loyalty.

Keywords: marketing, concept, consciousness, value, demand, marketing thinking, exchange.

Значительные потрясения экономики в период продолжающегося мирового финансового кризиса ставят на первое место, в комплексе мер модификации экономического управления, проблемы обеспечения стабильной хозяйственной деятельности,

обеспечения устойчивого функционирования всей рыночной системы. Задача выживания хозяйственных организаций в крайне неблагоприятных внешних условиях делает необходимым активизацию всех управленческих инструментов, в том числе и маркетинга.

В условиях кризиса маркетинговая деятельность должна была обеспечить стабильность клиентской базы, сохранения партнерских отношений в неопределенных условиях функционирования внешней среды, а фактически в чрезвычайно рискованных условиях деятельности отечественных предпринимательских структур. Непременным условием для эффективного развития любой рыночной системы является возможность бизнеса иметь стабильные условия для проведения качественных процедур обменных операций, установление, поддержание и сохранение партнерских отношений между контрагентами. В значительной степени это определялось, как правило, доверием между участниками обмена, их способностью проявить себя в качестве надежных партнеров, не поддаваться панике и не решать собственные проблемы за счет поставщиков или покупателей. Приобретенный в последние годы отечественными предпринимателями опыт позволил даже в условиях санкций, ограничения кредитов, слабой инфраструктурной составляющей, недостаточного импортозамещения, стимулировать бизнес-активность на основе актуализации маркетингового мышления и повышения доверия между сторонами обмена¹.

¹ Следует отметить, что Россия в целом сумела преодолеть кризис без значительных структурных изменений, поэтому серьезных макроэкономических ограничений для роста экономики в настоящее время нет. Долговая нагрузка (около 14% ВВП) и ее обслуживание не обременительны для страны. Факторы, влияющие на ускорение темпов экономического роста, в основном являются внутренними, что в определенной степени можно отнести к конкурентным преимуществам страны, поскольку при системном подходе могут быть устранены. Однако серьезной является проблема состояния инфраструктурного комплекса. Рост производства, инвестиций, экономической деятельности должны происходить в условиях наращиваемой производственной и транспортной инфраструктуры. В

Как свидетельствует реальность предпринимательской практики, маркетинг, изначально рассматриваемый специалистами как средство обеспечения эффективного продвижения и продаж продукции потребителям различными способами, приемами и методами, в настоящее время расширил свою роль в обмене и является уже в значительной степени системой ориентации развития предприятия не только в бизнесе, но и в социуме в целом. Доказательством этого утверждения является становление концепции социально-этического маркетинга, которая предполагает полный учет в процессе предпринимательской деятельности интересов общества и его отдельных групп по самым широким направлениям – экономическим, экологическим, религиозным, нравственным, культурным. Как отмечал в свое время Дж. Маккиттерик: «Концепция маркетинга – это интегрированная, ориентированная на потребителя и прибыль философия бизнеса» [16].

Сам маркетинг все чаще определяется специалистами не только как система продвижения и продаж, но и как: «новая система взглядов на рыночное общественное производство, в основу которой положены социально-этические и моральные нормы общения, а также интересы потребителей и общества в целом по созданию ценности...» [3].

Эволюция маркетинга, его концепций актуализирует различные активности теоретиков маркетинга по выделению новых парадигм его развития, исходя из актуализации роли клиента, его отношений с продавцом – производителем товаров. К числу таких новационных решений можно отнести предложенную отдельными исследователями и введенную в обиход теории маркетинга его нумеризацию [8]: 1.0,

2.0, 3.0, схематично представленную нами на рисунке 1.

Идея нумеризации заключалась в отражении углубленной эволюции взаимоотношений покупателя с продавцом – производителем товара исходя из ментальности потребителей, их культуры. При этом изменяется его сущностная роль и содержание деятельности за счет актуализации и доминирования фактора вовлеченности потребителя в процесс создания товара, его продвижения и последующего восприятия потребителем.

В новых условиях не может не измениться концепция маркетинга. В научной литературе представлены самые различные взгляды на перспективы и возможности современного маркетинга, однако наиболее глубоко и новаторски отражено развитие содержания маркетинга в разработке группы ученых под руководством Ф. Котлера, которую они условно обозначили «Маркетинг 3.0»: «В настоящее время мы являемся свидетелями развития маркетинга 3.0, или эры ценностей. Теперь компании рассматривают людей не просто как потребителей, а как полноценных человеческих существ, наделенных мыслями, эмоциями, душой» [8]. На предыдущих этапах развития маркетинга уже сформировалась концепция социально-этичного маркетинга, предполагающая учет общественных интересов и запросов при осуществлении рыночной деятельности и взаимодействии с потребителями. В новой эволюционной форме социальная ориентированность маркетинговой деятельности становится уже не одной из нескольких, а ведущей характеристикой: «Подобно ориентированному на потребителей маркетингу 2.0, маркетинг 3.0 тоже призван удовлетворять запросы потребителей. Однако компании, использующие этот третий вариант маркетинга, реализуют в бизнесе миссию, в основе которой лежит видение современных проблем и ценности, важные для мира в целом. Такие компании хотят решить проблемы всего общества. Маркетинг 3.0 поднимает концепцию маркетинга на уровень человеческих стремлений, ценностей и духа» [8].

стране, в частности, строится слишком мало дорог. А ведь это не только занятость населения, это в первую очередь увеличение и ускорение грузооборота, что, в свою очередь, дает ускорение получения добавочного продукта и рост потребления. В силу инерции ее развития нагрузка на инфраструктуру будет возрастать, а это станет фактором сдерживания темпов экономического роста.

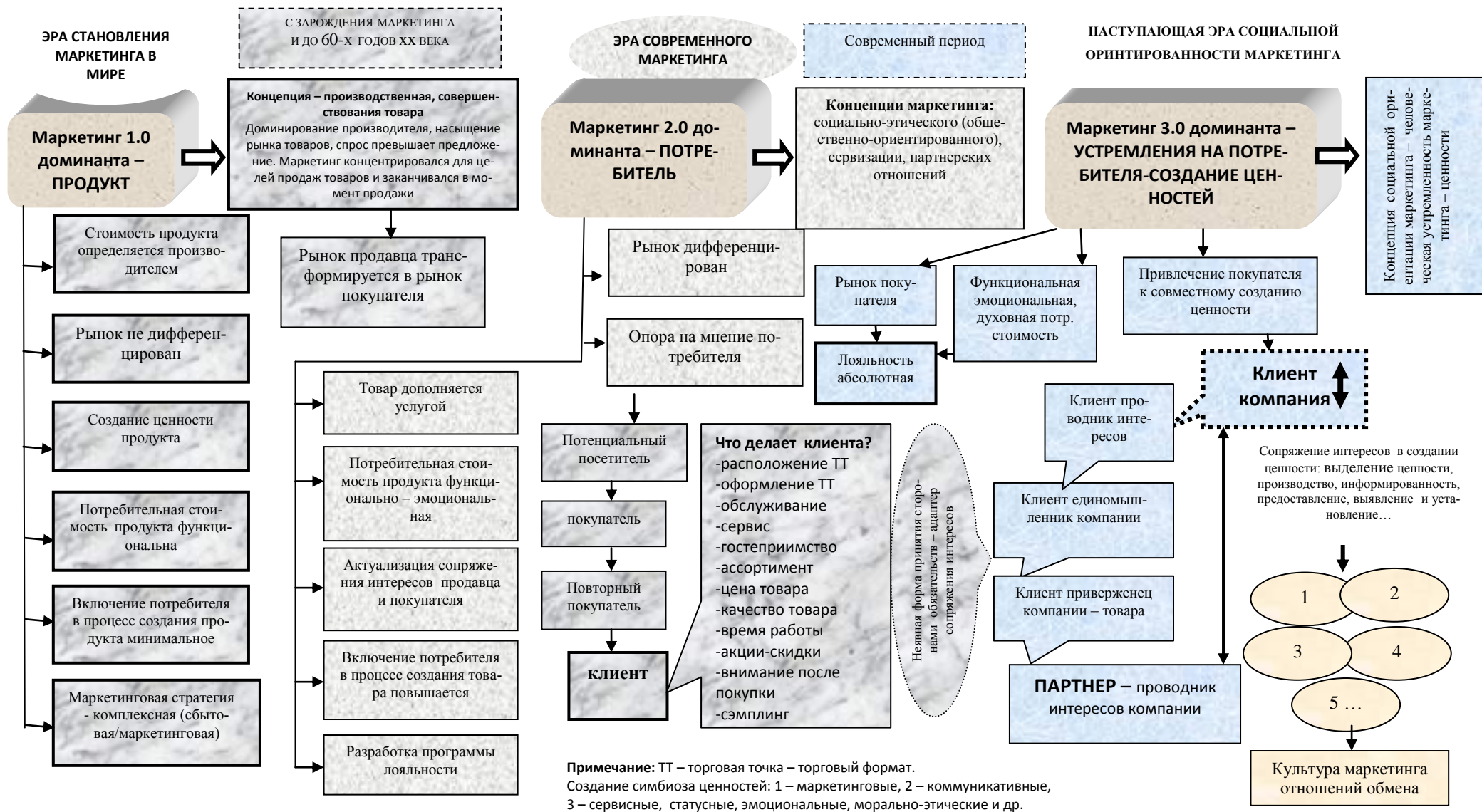


Рисунок 1 – Эволюция концепций маркетинга с ориентацией на социальную ориентированность и создание ценности совместно с клиентом¹

¹ Составлено автором.

Учет социальных последствий рыночной деятельности в рамках теоретических и методологических подходов маркетинга позволяет нам рассматривать его как концепцию формирования адекватного хозяйственного поведения, когда устремления экономического агента гармонично согласуются с существующими условиями и ориентированы в реализации на долгосрочную перспективу. И вопрос сегодня стоит не в том, чтобы каким-то образом резко поменять поведение потребителей, а в том, чтобы понять, что участие потребителя в создании продукта повышает реальность создания ценности в конкретном маркетинговом бизнес-решении. Создание ценности, ее присутствие делает бизнес моральным, этическим и в то же время действенным элементом творческой оценки эволюционного развития.

Сам факт формальной нумеризации маркетинга по стадиям развития далеко не бесспорен, активно дискутируется и имеет как своих сторонников, так и оппонентов. Наиболее спорными являются, во-первых, тезис авторов в отношении того, что «маркетинг 3.0 – это этап, когда компании переходят от ориентации на потребителя к ориентации на человека и когда погоня за рентабельностью сочетается с корпоративной ответственностью», и, во вторых, вопрос о содержании дефиниции «ценность» в маркетинге и всей процедуры «создания ценности». Другой проблемой является противопоставление потребителя человеку. Разделение по временным этапам категорий «маркетинг, нацеленный на потребителя» и «маркетинг, нацеленный на человека» смещает акцент с экономической направленности процесса обмена в сферу психологии взаимоотношений субъектов рынка.

Да, в рынке мы зачастую абстрагируемся от конкретной личности и формируем в рамках сегмента рынка некую абстрактную обобщенную личность (совокупного потребителя) и, исходя из этого, используем настроенный, в определенной степени шаблонный инструментарий маркетинговой деятельности, согласно стереотипам

поведения, стиля жизни, отношения к товару определенной группы людей.

При этом имеет место, как говорил В.О. Ключевский, некая «инерция мысли» в части работы с клиентами по формированию интереса к продукции, разработки программы лояльности и организации процесса продаж.

Экономическая теория достаточно четко квалифицировала ценность как удовлетворенность потребителя от приобретения материального блага исходя из выделения им определенных свойств этого блага как максимально полезных и желаемых.

В маркетинге ценность товара-услуги определяется при обмене предельной ценой, которую покупатель готов заплатить за товар исходя из субъективной оценки ценности этого свойства для себя. Но сегодня вопрос стоит шире. В маркетинге ценность как категория уже способна отождествляться с отношениями обмена как с отношениями партнеров. С одной стороны, это партнер-потребитель (но не просто абстрактный, а конкретный человек), с другой – это партнер производитель, посредник, продавец. И это в полной мере реализуется в тезисе авторов концепции: «маркетинг 3.0 – это этап, когда компании переходят от ориентации на потребителя к ориентации на человека и когда погоня за рентабельностью сочетается с корпоративной ответственностью».

На рисунке 1 мы схематично вывели определенную последовательность трансформации категории потребитель: потенциальный потребитель – покупатель – повторный покупатель – клиент – партнер. Достаточно сложен вопрос о трансформации категории «клиент» в категорию «партнер». Цель маркетинга в рамках концепции клиентоцентризма – углубить понимание сущности «клиент». Это не просто дефиниция, отражающая степень отношений продавца и покупателя, а система отношений в процессе обмена, которая может иметь различную степень глубины.

На наш взгляд, процесс создания клиента идет постепенно: от изначальной стадии потенциальный посетитель к стадии покупатель, а затем и, возможно (же-

лательно), повторный покупатель. Проявление заинтересованности покупателя при повторных закупках может быть обусловлено рядом факторов, которые могут превратить его в клиента. Они различны и включают в себя большую гамму элементов привлекательности и заинтересованности маркетинговой направленности: от места расположения торгового формата до использования различных инструментов стимулирования продаж – мерчандайзинг, сэмплинг, упаковки. В последующем понимание сущности клиента углубляется и принимает более отчетливые формы углубленной лояльности: клиент – проводник интересов – клиент – единомышленник – клиент – приверженец и как итог клиент – партнер.

Следует сказать, что этот процесс всегда имел место в маркетинге, хотя и в несколько ограниченных формах и в несколько нечетко выраженных схемах взаимоотношений. Это объективно, так как маркетинг – это создание и эффективное функционирование рынка покупателя, а в последние годы в связи высокой степенью насыщения рынка товарами и высокой кредитной активностью банковских учреждений он стал приоритетным – доминирующим в системе взаимоотношений продавец-покупатель. В данных разработках справедливо отмечается, что в маркетинге необходимо всесторонне и полномасштабно изучать поведение потребителей и конкурентные действия продавца на рынке потребительских товаров в первую очередь.

Обобщая полемику в отношении нумеризации маркетинга, следует сказать, что как следует из рисунка, схематично отраженная эволюция ориентации маркетинга, формирование и развитие единых с потребителем ценностей является ключевым аспектом маркетинга. Ценности представляют собой нечто значимое, что должно быть сохранено и увеличено, то есть, речь идет о воспроизводстве неких значимых сущностей, как для производителя, так и для потребителя.

Особое место занимают при этом вопросы культуры маркетинга. Этические аспекты маркетинга, сформулированные зарубежными исследователями в конце XX века выступают не просто совокупностью пожеланий к культуре маркетинга, а воплощаются в жизнеспособные коммерческие подходы, в рамках которых производитель и потребитель совместно формируют новую основу обменных отношений, – например, концепция 3.0, которая на первое место выдвигает: «сотрудничество субъектов бизнеса, имеющих схожие наборы ценностей и стремлений» [8].

Акцентирование внимания на ценности и стремлений субъектов бизнеса их актуализировать является новым важным аспектом экономических исследований, поскольку традиционно данные ценности и стремления воспринимались только как ориентация на получение прибыли. Иные аспекты – экологические, этические, культурные если и учитывались, то больше с точки зрения ограничений, которые не желательно нарушать при ведении предпринимательской деятельности, но не с точки зрения факторов, которые можно отнести к источникам развития.

Мы ставим в данной статье перед собой цель заострить и отчасти раскрыть сущность дефиниции ценность. На рисунке 2 нами представлена схема структурной сущности дефиниции «ценность», отражающая ее неоднозначность понимания и дифференциации – субъективную и объективную. При этом мы отмечаем, что исследованию проблемы «ценности» посвятили свои работы великие умы экономики прошлого века. В частности, австрийский экономист Е. Бем-Баверк в своей монографии («Основы теории ценности хозяйственных благ», стр. 13.) пишет: «Учение о ценности стоит, так сказать, в центре всей политико-экономической доктрины» и далее он продолжает учение о ценности «было и оставалось одним из самых неясных, самых запутанных и всего менее разработанных отделов экономической науки».

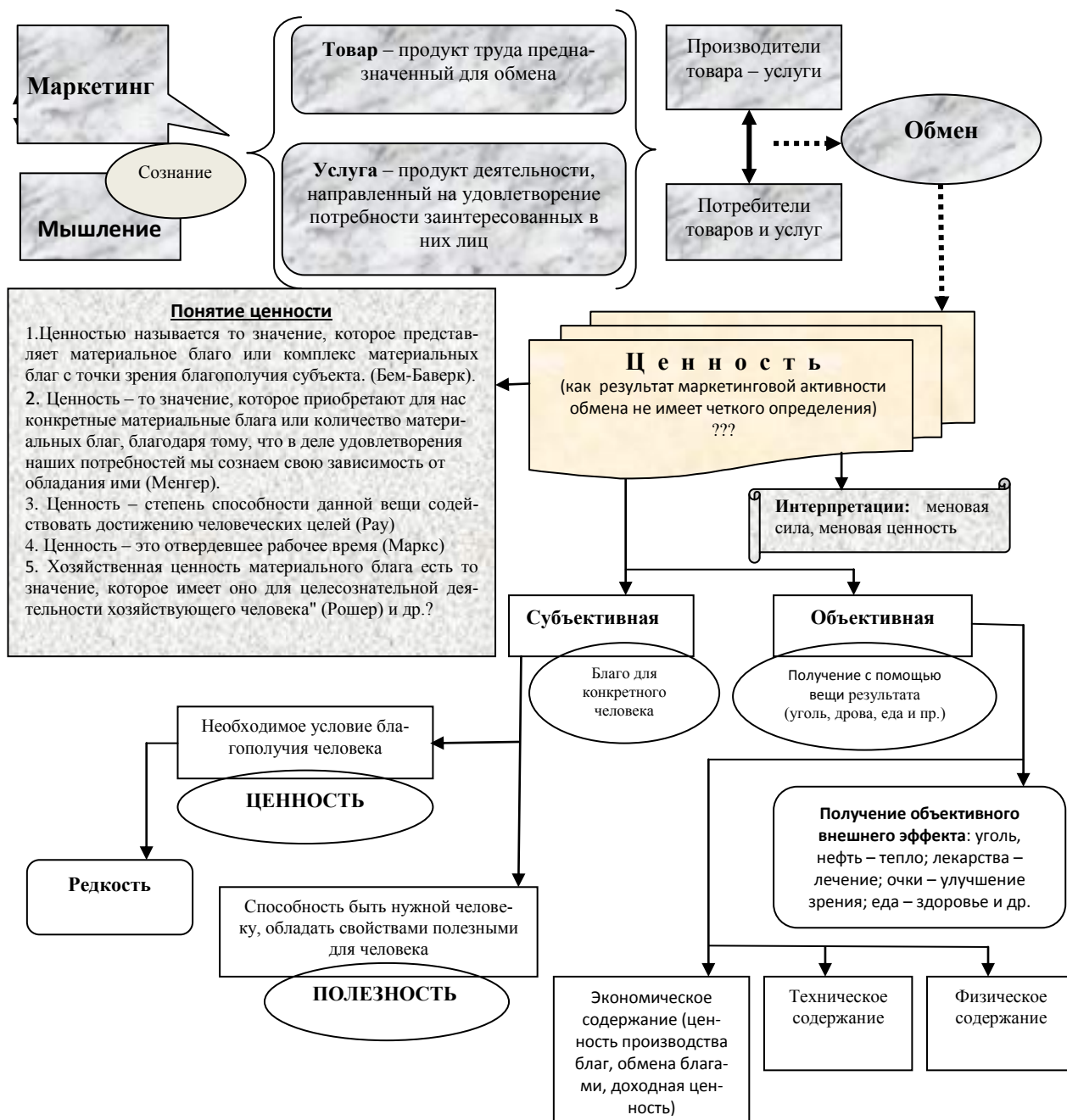


Рисунок 2 – Ценностная сущность услуги маркетинга

Советский экономист Бухарин Н.И. в работе (Политическая экономия рантье) отмечал, что «основным вопросом политической экономии, начиная с самого ее возникновения и до последнего времени, был и есть вопрос о ценности». Можно с уверенностью сказать, что вопрос о ценности привлекал и привлекает к себе внимание теоретиков-экономистов гораздо более, чем всякий другой вопрос из области политической экономии: Смит, Рикардо, Маркс – клали в основу своих исследований анализ ценности. Учение о ценности сделала краеуголь-

ным камнем своей доктрины и австрийская школа; поскольку она, с одной стороны, выступала против классиков и К.Маркса, с другой – создавала свою собственную теоретическую систему, она занималась, главным образом, вопросом о ценности¹.

¹ Следует отметить, что эта проблема волновала экономистов и раннего периода. В частности, Д.Рикардо, например, считал ценность основной проблемой всей политической экономии (см. «Начала политической экономии»). Такого же взгляда придерживался и М.И.Туган-Барановский. Но его «теория распределения» базировалась на

Несмотря на столь активное внимание экономистов-исследователей разных эпох к осмыслению дефиниции «ценность», имеющая до настоящего времени «неопределенность терминологии» является серьезной проблемой. Исходя из этого в научной литературе и диссертационных исследованиях дефиниции «ценность» придается большое количество смысловых значений, зачастую противоречащих друг другу, в частности «ценность» – «полезность».

На наш взгляд, ценностью маркетинговых услуг обмена, является та реальность полученных или предоставленных материальных благ (товаров, услуг), их количественные и качественные параметры, позволившая нам осознать реальность удовлетворенности ими в рамках благополучия отдельного человека или группы лиц.

Вместе с тем следует иметь в виду, что приобретенный товар или услуга может стать полезной для его обладателя, но вместе с тем не обеспечит ожидаемого благополучия как совокупности благ в силу субъективности понимания данной категории. Эту субъективность отмечал в свое время Аристотель в своей книге «Этика», справедливо отмечая, что относительно благополучия все согласны только в названии этого понятия, но все различно понимают его содержание. Достаточно привести несколько высказываний, что «личное благополучие или счастье определяется с материальной стороны мерою развития желаний и возможностью их удовлетворения».

Изучение ценностных компонент поведения обуславливает важность исследования сознания как самостоятельной формы осмысленной предпринимательской деятельности в целом и маркетингового аспекта, в частности. Сам процесс предпринимательства является совокупность осмысленных действий в хозяйственной

сфере. С точки зрения маркетинга, ведение предпринимательской деятельности является совокупностью сознательных и целенаправленных рыночных действий. Если эти действия реализуются в рамках маркетинговых правил и процедур, обеспечивающих реализацию намеченных рыночных программ и целей, то можно говорить об определенной маркетинговой культуре отношений обмена.

На практике совокупность отдельных ценностных маркетинговых решений подчеркивает существенные стороны предпринимательской активности, такие как: целеустремленность, упорство в преодолении объективных и субъективных трудностей, следование определенным утилитарным принципам, надежность действий, активность рыночной позиции, способность к дополнительным коммуникационным усилиям во имя этих ценностей и др.

Имеющая зачастую место противоречивость или неадекватность восприятия ценностных маркетинговых ориентиров порождает непоследовательность в предпринимательском поведении; неразвитость ценностных маркетинговых ориентаций – свидетельствует о доминировании или активном влиянии внешних факторов или административного ресурса на формирование и проявление экономического сознания предпринимательской организации.

В маркетинге пока еще слабо изучается распространенность ценностных ориентаций и сила их мотивационного воздействия в предпринимательском поведении. Однако именно ценностные ориентиры имеют значение для понимания маркетинговой целесообразности – адекватности с позиции имеющихся ценностей экономического сознания предпринимательского поведения и используемых маркетинговых средств для достижения поставленной рыночной цели.

В завершенном состоянии маркетинговая целесообразность – это соответствие планируемых маркетинговых процессов определенной модели, которая основывается на органическом единстве цели и ценностных ориентаций. Маркетинговая целесообразность может рассматриваться с

отказе от этого «новшества». П.Б.Струве вопрос поставил в логически более чистой форме, которая привела его к выводу о невозможности построить теорию распределения. Аналогичное решение мы видим и у Н. Шапошникова (см. его «Теорию ценности и распределения», М. 1912, стр. 11).

одной стороны, как внутренняя взаимосвязь целей и ценностных ориентаций, а с другой, как отражение характера сопряжения интересов отдельного хозяйственного субъекта и внешней среды.

Исходя из классических канонов экономической науки, можно утверждать, что прикладная маркетинговая активность должна априори иметь ясное и четко выделенное целеполагание. Поэтому понятие маркетинговой целесообразности развития товара, позиционирования, создания ценности требуют осмысленного целеполагания как элемента сознательной, творческой, а зачастую креативной деятельности, характеризующей как мыслительные процессы, так и предметную хозяйственную деятельность. При этом важно учесть, что при осуществлении этого мыслительного процесса, происходит обратное воздействие полученного конечного эффекта (расширение рынка, увеличение ассортимента продаж и пр.), на его начальный этап – достигнутые экономические результаты определяют целесообразность дальнейшего воспроизводства обмена и продолжение развития бизнеса в конкретном рыночном сегменте. Маркетинговая целесообразность отражает в этом случае высокую степень сопряжения интересов субъекта хозяйствования и окружающей среды предприятия, позволяющая выделить как направленность процессов производства и обмена, так и зависимость конечных результатов от характера взаимодействия. Только при таком осмыслении маркетингового решения в создании ценности можно избежать классического стереотипа деловой активности, высказанного в свое время немецким социал-демократом Э.Бернштейном: *«Конечная цель – ничто, движение – все!»*¹

Рассмотренные аспекты развития маркетингового мышления актуальны для развития современных приемов ведения бизнеса отечественными предпринимате-

лями, поскольку в этой области в значительной степени сохранились традиционные управленческие подходы, если и включающие маркетинг, то в наиболее простой и традиционной форме поддержки сбытовой деятельности предприятия. В то же время задачи современного маркетинга значительно шире и относятся, прежде всего, к достижению взаимопонимания с ключевой фигурой рыночных отношений – с потребителем. Раскрытие этого содержания маркетинга должно стать важным фактором становления новой управленческой культуры, основой гармоничного развития отечественной рыночной инфраструктуры, формирования ответственного подхода к осуществлению предпринимательской деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алешина И.В. Паблик рилейшнз для менеджеров. – М.: Экмос, 2003 г. – 480 с.
2. Багиев Г. Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг. – М.: Экономика, 1999. – 703 с.
3. Бейкер М. Дж. Теория маркетинга. – СПб.: Питер, 2002. – 406 с.
4. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, практика и методология. – М.: Финпресс, 2005 г. – 464 с.
5. Голубков Е.П. Маркетинг как концепция рыночного управления // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №1.
6. Захарова С. Кризис индустриализма и концепция социального маркетинга // Социологические исследования, 1995, № 5. – С. 34 – 38.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1990.
8. Котлер Ф. Сетиаван Ф., Картаджайя Х. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: ЭКСМО, 2011. – 240 с.
9. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. К.; М.; СПб.: Издат. дом “Вильямс”, 2000.
10. Котлер Ф., Ли Н. Маркетинг для государственных и общественных организаций. – СПб: Питер, 2008.

¹ Bernstein E. Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie. Hamburg, 1984. Дословно фраза звучит как: «то, что социализм вообще называют конечной целью, для меня ничего не значит, движение – это все».

11. Маяцкая И. Н. Развитие маркетинга в социальной сфере: Теоретико-методологический аспект : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 : – М., 2004 – 390 с.

12. Оливер И. Уильямсон Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, 1993, вып. 3 – с. 39-49.

13. Панкрухин А.П. Маркетинг/ Гильдия маркетологов. – 5-е изд. – М.: Омега-Л, 2007. – 656 с.

14. Рындин С.Н. Теоретические и методологические аспекты формирования концепции государственного маркетинга.- М.: Изд-во Наука-Пресс, 2008.

15. Kotler Philip. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control. 7th edition. Prentice Hall, 1991.

16. John B. McKittrick. "What is Marketing Management Concept?" in Frnak Bass (ed.), "The Froniters of Marketing Thought and Action". Chicago: American Marketing Association, 1957, p. 71-82.

16. Mizes L. Human action. Treatise on economics, L, 1949.

17. Robbins L. An essay on the nature and significance of economics science, L, 1946.

18. Teta A. Gesellschaftsorientiertes Sozialmarketing: ein Loesungskonzept flier das Drogenproblem. Bern, Stuttgart, Wien, 1994. – С 32.

19. Маркетинг в России на рубеже веков: реалии, проблемы, перспективы. – Выпуск 1-4. // Под научной ред. д.э.н., профессора Федько В.П. – М.: ИНФРА-М, АКАДЕМЦЕНТР, 2010-2012.

20. Менделеев Д.И., «Заветные мысли», 1903—1905 г.

21. Федько В.П., Диянова С.Н. Диверсификация лояльности потребителей розничных торговых сетей. Монография / Под научной ред. проф. Федько В.П. – М.: Дашков и К⁰, «Наука-Пресс», 2011.-с.212.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Aleshina I. V. Public relations for managers. – М.: Ekmos, 2003 – 480 с.

2. Bagiev G. L., Tarasevich V. M., Ann H. Marketing. – Moscow: Economy, 1999. – 703 p.

3. M. J. Baker. The theory of marketing. – SPb.: Peter, 2002. – 406 p.

4. Golubkov E. P. Marketing research: theory, practice and methodology. – Moscow: Finpress, 2005 – 464 p

5. Golubkov E. P. Marketing as the market concept of management // Marketing in Russia and abroad. – 2000. – No. 1.

6. Zakharova S. the Crisis of the industrialization. mA and the concept of social marketing // Sociological studies, 1995, No. 5. – S. 34 – 38.

7. Kotler F. Basics of marketing. – М.: Progress, 1990.

8. Kotler F. F. Setiawan, Map Jaya H. Marketing 3.0: from products to consumers and further – to the human soul. – М.: EKSMO, 2011. – 240 p.

9. Kotler F., Armstrong G., Saunders D., Wong V. principles of marketing: Per. from English. – 2nd Europ. ed. K.; M.; SPb.: Izdat. house "Williams", 2000.

10. Kotler P., Lee N. Marketing to state and public organizations. – SPb: Peter, 2008.

11. Mayaki, I. N. The development of marketing in social sphere: Theoretical-methodological aspect : Dis. ... d-RA Ekon. Sciences : 08.00.05 : Moscow, 2004 – 390 с.

12. Oliver E. Williamson Povidence-cal assumptions of modern economic analysis // THESIS, 1993, vol. 3 – p. 39-49.

13. Pankrukhin A. P. Marketing/ the Guild of marketers. – 5th ed. – М.: Omega-L, 2007. – 656 p.

14. Ryndin S. N. The theoretical and me-topologicheskie aspects of the formation of the concept of public marketing.- М.: Publishing house Science Press, 2008.

15. Kotler Philip. Marketing management: Analysis, Planning, Implementation, and Control. 7th edition. Prentice Hall, 1991.

16. John B. McKittrick. "What is marketing Management Concept?" in Frnak Bass (ed.), "The Froniters of Marketing Thought and Action". Chicago: American Marketing Association, 1957, p. 71-82.

16. Mizes L. Human action. Treatise on economics, L, 1949.

17. Robbins L. An essay on the nature and significance of economics science, L, 1946.

18. Teta A. Gesellschaftsorientiertes Sozialmarketing: ein Loesungskonzept flier das Drogenproblem. Bern, Stuttgart, Wien, 1994. 32.

19. Marketing in Russia at the turn of the century: realities, problems, prospects. Edition 1-4. // Under the scientific editorship

of doctor of Economics, Professor Fedko V. P. – M.: INFRA-M, AKADEMTSETR, 2010-2012.

20. Mendeleeev D. I., "Treasured thoughts", 1903-1905 G.

21. Fedko V. P., Dianova S. N. Diversification of consumer loyalty in retail retailers. The monograph / Under scientific editorship of Professor Fedko V. P. – M.: Dashkov and K0, "Nauka-Press", 2011. – p. 212.

Кузнецов Н.Г.,
д.э.н., профессор кафедры
экономической теории, РГЭУ (РИНХ)

СТАНОВЛЕНИЕ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ КУЛЬТУРЫ МАРКЕТИНГА

Статья посвящена исследованию ценностных компонент поведения субъектов рынка в рамках ценностных ориентиров маркетинга предпринимательской деятельности. Показано, что содержательное проявление комплексного маркетингового сознания, включает знание психологии, культуры, традиций предпринимательской деятельности применительно к особенностям товарной политики в регионах страны.

Ключевые слова: маркетинг, предпринимательство, сознание, поведение, маркетинг культуры.

Kuznetsov N.G.

THE FORMATION OF VALUE ORIENTATIONS OF ENTREPRENEURSHIP THROUGH THE DEVELOPMENT OF CULTURE MARKETING

The given article deals with the research of subject behavior components in the market concerning valuable orientations in the framework of entrepreneurs activity. It was shown that perfect marketing thinking includes knowledge of psychology, culture and traditions of entrepreneurs activity in connection with trade policy in different regions of our country.

Keywords: marketing, entrepreneurship, consciousness, behavior, marketing culture.

Маркетинг, изначально рассматриваемый как средство обеспечения сбыта продукции любыми доступными способами, в настоящее время является системой ориентации развития предприятия не только в бизнесе, но и в социуме в целом. Доказа-

тельством этого утверждения является становление концепции социально-этического маркетинга [1], которая предполагает полный учет в процессе предпринимательской деятельности интересов общества и его отдельных групп по самым широким направлениям: экологическим, религиозным, нравственным, культурным. Сам маркетинг все чаще определяется ученым не только как система сбытовой деятельности, но и как: «новая система взглядов на рыночное общественное производство, в основу которой положены социально-этические и моральные нормы общения, а также интересы потребителей и общества в целом...» [3].

Следует отметить, что этические аспекты маркетинга, сформулированные зарубежными исследователями в конце XX века ([4], [5], [6], [7], [8], [9]), выступают не просто совокупностью пожеланий к культуре маркетинга, а воплощаются в жизнеспособные коммерческие подходы, в рамках которых производитель и потребитель формируют новую основу обменных отношений, — например, концепция 3.0, которая на первое место выдвигает: «сотрудничество субъектов бизнеса, имеющих схожие наборы ценностей и стремлений» [2].

Акцентирование внимания на ценности и стремлений субъектов бизнеса является новым важным аспектом экономических исследований, поскольку традиционно данные ценности и стремления воспринимались только как ориентация на получение прибыли. Иные аспекты: экологические, этические, культурные если и учитывались, то больше с точки зрения ограничений, которые нежелательно нарушать при ведении предпринимательской деятельности, но не с точки зрения факторов, которые можно отнести к источникам развития.

Изучение ценностных компонент поведения обуславливает важность исследования сознания как самостоятельной формы осмысленной предпринимательской деятельности. Сам процесс предпринимательства является совокупностью осмысленных действий в хозяйственной сфере. С точки зрения маркетинга, ведение пред-

принимательской деятельности является совокупностью сознательных и целенаправленных рыночных действий. Если эти действия реализуются в рамках маркетинговых правил и процедур, обеспечивающих реализацию намеченных рыночных программ и целей, то можно говорить об определенной маркетинговой культуре.

Сразу необходимо подчеркнуть, что предпринимательская деятельность может вестись как индивидуально, так и организацией. В первом случае сознательная компонента ведения бизнеса в большей степени будет определяться личностными характеристиками предпринимателя. Во втором случае – коллективной компетентностью специалистов предприятия. Однако даже если сознательная компонента предпринимательства реализуется персонально, то ее необходимо рассматривать в парадигме структурированного мыслительного процесса с определенными формами восприятия, процедурами планирования, принятия решений и пр., то есть маркетинговое сознание выступает как ведущий фактор формирования предпринимательского поведения как непосредственно в маркетинговых действиях, так и при осуществлении бизнеса в целом.

Выделение маркетингового сознания как имманентно присущего свойства предпринимательской организации является логичным следствием согласованного действия индивидов при осуществлении хозяйственной деятельности. Проявлением маркетингового сознания являются процессы регламентации действий при осуществлении хозяйственной деятельности для достижения экономических целей. Таким образом, маркетинговое сознание предпринимательской организации выступает проявлением идеальной компоненты субъекта хозяйственной деятельности, является одновременно источником управленческого воздействия и объектом его приложения.

При выделении маркетингового сознания сама предпринимательская организация выступает как единый экономический субъект, целостная система, объединяющая, координирующая и направляю-

щая поведение как индивидов, так и групп в процессе хозяйственной деятельности. Их деятельность интегрирована, а действия элементов предпринимательской организации осознанны и целенаправленны.

Сознательная составляющая предпринимательской организации объективна и деятельна, поскольку: во-первых, всегда субъекты воздействия предпринимательской организации обладают сознанием и активной деятельностью (как люди, так и группы людей); во-вторых, объект воздействия постоянно находится во внимании всех субъектов воздействия и продолжает воздействие на сознание других (покупателей, поставщиков, общественности); в-третьих, целевой продукт и целевая общность, достигаемые в процессе маркетинговых действий предпринимательской организации, сама организация и регламентация ее деятельности являются наиболее четким выражением сознательных устремлений.

Таким образом, являясь сознательной системой, предпринимательская организация имеет ряд следующих черт:

- наличие цели (или целей);
- иерархическое строение;
- активность регламентируемого элемента.

Все эти черты полностью реализуются и на уровне маркетинговой системы предпринимательской организации. Выделение маркетингового сознания проявляет двойственную природу предпринимательской организации. С одной стороны, это общественный институт, имеющий определенную историческую, политическую и культурную базу для формирования и развития, находящийся в существующих в обществе конкретных условиях ведения предпринимательской деятельности. С другой стороны, это специально проектируемая система, сознательно создаваемая людьми для решения хозяйственных задач. Двойственная природа предпринимательской организации позволяет анализировать ее сознательную составляющую с различных позиций, определяя саму организацию как:

- сознательное объединение людей, преследующих достижение собственных

целей через достижение определенных единых экономических целей для всей организации;

- систему координации поведения людей в ходе осуществления хозяйственной деятельности, обеспечивающую их объединение и кооперацию усилий на профессиональной основе, определяемой технологическим регламентом функционирования;

- основную единицу рыночной экономики, где принимаются управленческие решения, инициируются все маркетинговые действия.

Значимость исследования сознательного в предпринимательской организации предопределяется тем, что оно является основной единицей рыночных институтов, где принимаются экономические решения. Поэтому одновременный учет предпринимательского поведения, связанного с выбором решения, понимание того, что это поведение реализуется в рамках структуры сознания и зависит в основном от установленных взаимосвязей между всеми субъектами организации, представляет собой фундаментальный, методологический ориентир в изучении маркетинга как формы экономического сознания.

Всю совокупность ориентиров деятельности предпринимательской организации, выражаемой через маркетинг, можно разделить на три основных типа;

- идеалы – ориентиры, которые не рассчитываются достичь в обозримом будущем, но стремление к которым является побудительным моментом к активной деятельности;

- цели – наиболее общие ориентиры рыночной деятельности предпринимательской организации в плановом периоде, достижение которых предполагается в полном объеме или в своей большей части;

- задачи – конкретные, количественно измеряемые ориентиры, описания серии рабочих функций, определяющие форму и время выполнения задания.

Существование предпринимательской организации объективно предполагает, что у нее есть цели и мотивы жизнедея-

тельности – получение прибыли и завоевание рыночной ниши.

Когда идет речь о целевом начале в поведении предпринимательской организации и соответственно о целевом начале в управлении организацией, то выделяют три составляющие: видение, миссию и цели.

Эти составляющие достаточно полно разработаны в маркетинге, но они преимущественно сводятся к видению, целям и миссии на рынке. Предметная область – рыночная сфера – вполне очевидна, но она ограничивает исследование роли и значения маркетингового сознания для понимания этой составляющей предпринимательской деятельности. Исходя из представленного выше понимания роли маркетингового сознания можно сформулировать следующие определения таких ключевых категорий предпринимательского поведения как маркетинговые цели, ценностные ориентации маркетинга, маркетинговая целесообразность.

Цель является ключевым элементом поведения и сознательной рыночной деятельности, который характеризует предвосхищение в мышлении результата хозяйствования и пути его реализации с помощью определенных средств. Маркетинговые цели выступают как способ интеграции различных рыночных действий в некоторую последовательность или систему. Анализ маркетинговой деятельности как целенаправленной предполагает выявление несоответствия между наличной рыночной ситуацией и целью; осуществление маркетинговой цели является процессом преодоления этого несоответствия.

Цель обуславливает разработку определенного проекта действий, определяющих характер и системную упорядоченность различных маркетинговых актов и операций. Таким образом, маркетинговые цели – это идеальное предвосхищение результата рыночной деятельности, а сама хозяйственная деятельность в рыночных условиях – это сложный процесс достижения маркетинговой цели, выбора оптимального пути среди возможных альтернатив деятельности.

Постановка маркетинговой цели – это результат качественного анализа рыночной ситуации, сопоставления возможностей предпринимательской организации достичь имеющихся мотивов, стимулов и ограничений при ведении хозяйственной деятельности.

Традиционно признается, что рыночные условия хозяйствования в полной мере мотивируют участников экономической деятельности на получение прибыли и являются источником проведения постоянного маркетингового анализа и изучения окружающей среды. Однако при такой постановке цель для экономической системы экзогенна или ставится перед субъектом управления в форме внешней директивы, – такую систему нельзя рассматривать как обладающую самостоятельным сознанием, ставящим собственные цели. Экономическое сознание предполагает гармоничное сочетание внешних объективных целей и собственных мотивов поведения и ценностных ориентиров. Однако такое гармоничное сочетание внутренних и внешних целей экономической деятельности возможно только в свободной рыночной экономике, когда собственное целеполагание субъекта хозяйствования согласуется с существующими целями всей экономической системы общества и условиями внешней среды.

Маркетинговое целеполагание предполагает формализацию критериев развития предпринимательской организации. В такой сложной сфере как хозяйственная деятельность сложно сформировать устойчивую шкалу ценностей – можно говорить лишь об относительных ценностях. Поэтому преимущественно можно рассматривать стереотипы хозяйственного поведения, которые описываются совокупностью стратегий и вполне конкретной иерархией целей. В то же время анализ субъекта хозяйствования с позиции существования у него специфического экономического сознания позволяет рассматривать его поведение как процесс сопоставления имеющегося набора целей с изменением собственных потребностей, постоянным обновлением целей для адекватного

реагирования на происходящие изменения окружающей среды и собственных мотивов действий.

Для маркетингового целеполагания в полном объеме может быть использована традиционная иерархизация целей, предполагающая:

- согласование с объективными потребностями среды, но не выше возможностей предпринимательской организации;
- этапизацию реализации: анализа рыночной среды, оценки возможностей предпринимательской организации, указания целей.

Необходимо подчеркнуть, что маркетинговое целеполагание предусматривает обязательный учет возможностей предпринимательской организации, так как в противном случае цели будут нереальными и могут привести к разрушению хозяйственной деятельности. Основа для принятия реалистичных целей – их сопоставление с ее возможностями предпринимательской организации, поэтому в сферу маркетингового анализа должна включаться не только внешняя рыночная среда, но и способности самой предпринимательской организации, причем в самом широком плане: производственные, финансовые, кадровые, новационные, имиджевые, партнерские и т.д.

В общем случае можно выделить следующие принципы маркетингового целеполагания:

- маркетинговые цели основываются на гипотезах развития рынков, но обуславливаются состояниями экономической системы и предпринимательской организации;
- формирование маркетинговых целей во многом творческий и интуитивный процесс, зависящий от профессиональных качеств маркетологов, реализующих процесс целеполагания, от материальных и организационных ресурсов, направляемых на обеспечение и маркетинговой деятельности;
- ключевым фактором успеха точного целеполагания является наличие полной и достоверной маркетинговой информации, поддерживающей управленческие реше-

ния, достоверных данных о состоянии предпринимательской организации и внешней среды.

Как содержательному проявлению комплексного маркетингового сознания, включающего психологию, культуру, традиции предпринимательской деятельности, маркетинговому целеполаганию свойственна консервативность и инерционность. Поэтому цели могут устанавливаться с учетом всего комплекса окружающих условий и прошлого опыта, а также зависимости от того как они будут реализовываться внутри предпринимательской организации.

Современное маркетинговое целеполагание эволюционирует. Традиционно именно стремление к прибыли признавалось ведущей целью экономической системы. Однако с позиции признания существования экономического сознания этот ориентир становится одним из общих целеуказаний хозяйственной деятельности, который конкретизируется в номенклатуре реализуемых товаров, их цене, объемах получаемой прибыли.

Однако данные маркетинговые цели уже не рассматриваются как единственные и не выступают как некоторые однозначно определяемые параметры существования предпринимательской организации на рынке. Маркетинговые цели – это существенные и значимые ориентиры, постановка которых предполагает наличие ценностных ориентаций предпринимательской организации, на основе которых осуществляется маркетинговая деятельность.

Ценностные маркетинговые ориентации – это важнейшие элементы внутренней структуры маркетингового сознания, закрепленные опытом рыночной деятельности, всей совокупностью взглядов и установок субъекта хозяйствования, отграничивающие значимое, существенное для предпринимательской активности от незначимого, несущественного.

Совокупность сложившихся, устоявшихся ценностных маркетинговых ориентаций образует ось маркетингового сознания, обеспечивающую устойчивость и этичность предпринимательской деятель-

ности, преемственность определенного типа поведения на рынке, выраженную направленность экономических интересов. Ценностные маркетинговые ориентации выступают важнейшим фактором, регулирующим, детерминирующим мотивацию рыночной деятельности. Основное содержание маркетинговых ценностей – это глубокие и постоянные экономические, социальные, этические и иные установки сознания субъекта предпринимательской деятельности. Ценностные маркетинговые ориентации действуют как на уровне рационального маркетингового сознания, так и на уровне маркетинговой психологии и идеологии, определяя направленность поведения, усилия, внимания предпринимательской организации.

Механизм действия ценностных маркетинговых ориентаций в предпринимательском поведении связан с необходимостью разрешения противоречий и конфликтов в мотивационной сфере, селекции стремлений в хозяйственной активности, в наиболее общей форме, выраженной в борьбе между долгом и миссией и текущими задачами, мотивами социально-этического и утилитарного порядка.

Существование развитых ценностных маркетинговых ориентаций – это признак зрелости субъекта хозяйствования, показатель меры социальности ответственности бизнеса. Наличие ценностных ориентаций подчеркивает развитую сознательность хозяйственной деятельности, основание для решения вопроса о содержании экономического развития, благодаря которому происходит интеграция совокупности маркетинговых ценностных ориентаций в нечто целостное и своеобразное, характерное именно для данного субъекта хозяйствования.

Устойчивая и непротиворечивая совокупность ценностных маркетинговых ориентаций обуславливает такие качества предпринимательского поведения, как цельность, надежность, верность определенным принципам, способность к усилиям во имя этих ценностей, активность рыночной позиции, упорство в достижении цели.

Противоречивость в ценностных маркетинговых ориентирах порождает непоследовательность в предпринимательском поведении; неразвитость ценностных маркетинговых ориентаций – свидетельствует о доминировании внешних факторов в формировании и проявлении экономического сознания предпринимательской организации.

В маркетинге пока еще слабо изучается распространенность ценностных ориентаций и сила их мотивационного воздействия в предпринимательском поведении. Однако именно ценностные ориентиры имеют значение для понимания маркетинговой целесообразности – адекватности с позиции имеющихся ценностей экономического сознания предпринимательского поведения и используемых маркетинговых средств для достижения поставленной рыночной цели.

В завершенном состоянии маркетинговая целесообразность – это соответствие планируемых маркетинговых процессов определенной модели, которая основывается на органическом единстве цели и ценностных ориентаций. Маркетинговая целесообразность может рассматриваться, с одной стороны, как внутренняя взаимосвязь целей и ценностных ориентаций, а с другой, как некоторое отношение в сфере взаимодействия субъекта хозяйствования и рыночного окружения.

Понятие маркетинговой целесообразности неразрывно связано с целеполаганием как существенным элементом сознательной деятельности, характеризующим как мыслительные процессы, так и предметную хозяйственную деятельность, при осуществлении которой происходит обратное воздействие конечного эффекта, итога процесса на его исходный пункт, начало – достигнутые экономические результаты определяют дальнейшее воспроизводство и продолжение бизнеса в конкретном рыночном сегменте. Маркетинговая целесообразность выступает в данном случае как специфическая форма взаимодействия субъекта хозяйствования и окружающей среды, позволяющая обнаружить определенную направленность хозяй-

ственных процессов, их обусловленность конечными результатами, представляющими в качестве целей.

Рассмотренные аспекты развития маркетингового сознания актуальны для развития современных приемов ведения бизнеса отечественными предпринимателями, поскольку в этой области в значительной степени сохранились традиционные управленческие подходы, если и включающие маркетинг, то в наиболее простой и традиционной форме поддержки сбытовой деятельности предприятия. В то же время задачи современного маркетинга значительно шире и относятся, прежде всего, к достижению взаимопонимания с ключевой фигурой рыночных отношений – с потребителем. Раскрытие этого содержания маркетинга должно стать важным фактором становления новой управленческой культуры, основой гармоничного развития отечественной рыночной инфраструктуры, формирования ответственного подхода к осуществлению предпринимательской деятельности.

Углубление и уточнение маркетинга как средства изучения содержания взаимодействий производителей и потребителей требуют развития использующегося теоретического и методологического инструментария, обновление его общенаучной и философской базы. Также развитие современных методов маркетинга обусловлено необходимостью обеспечения качественно нового организационно-управленческой и экономической целостности взаимодействия всех субъектов хозяйственной деятельности в современных условиях при сохранении их полной свободы и самостоятельности в принятии управленческих решений. На поиск новых подходов маркетинга, раскрытие его потенциала в области становления нового качества хозяйственной жизни должно быть направлено внимание отечественных исследователей, в том числе, – в сфере развития понимания природы предпринимательской деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кузнецов Н.Г. и др. Трансформация концепций комплекса маркетинга в контексте парадигм клиентоцентризма и

социального поведения. В монографии Маркетинг в России на рубеже веков. Вып.4. Монография / Под научной ред. проф. Федько В.П. – М.: ИНФРА-М, АКАДЕМЦЕНТР. 2012. – с.308.

2. Котлер Ф. Сетиаван Ф., Картаджайя Х. Маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе. – М.: ЭКСМО, 2011. – 240 с.

3. Маслова Т.Д., Божук С.Г., Ковалик Л.Н. Маркетинг. – СПб: Питер, 2001. – 320 с.

4. Kizelbach A.H. et al., Social Auditing for Marketing Managers, Industrial Marketing Management 8, 1979, pp. 1-6.

5. Eugene J. Kelley, Ethical Considerations for a Scientifically Oriented Marketing Management, Marketing Management, M.S. Mayer, ed., Toronto, Ontario: York University, 1969, pp. 69-87.

6. Ferrelland K. Mark Weaver, Ethical Beliefs of Marketing Managers, Journal of Marketing, 42, July 1978, pp. 69-73.

7. Frederick D. Sturdivant and A. Benton Cocanougher, What Are Ethical Marketing Practices?, Harvard Business Review 51, November-December 1973, pp. 10-12.

8. Patrick E. Muiphy and Gene R. Laczniack. Marketing Ethics: A Review with for Managers, Educators and Researchers. Review of Marketing 1981.

9. William Rudelius, Rogene A. Bucholz. Ethical Problems of Purchasing Managers, Harvard Business Review 55, March-April 1979, pp. 8,12,14.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Kuznetsov N.G. etc. Transformation of the concepts of the marketing mix in the

context of the paradigms of clientelism and social behavior. In the monograph Marketing in Russia at the turn of the century. Vol.4. The monograph / Under scientific editorship of Professor Fedko V. P. – M.: INFRA-M, AKADEMTSENTR. 2012. – S. 308.

2. Kotler p., Setiawan F., Kartajaya H. Marketing 3.0: from products to consumers and further – to the human soul. – M.: EKS-MO, 2011. – 240 p.

3. Maslov, D., Bajuk S. G., Kova-lik L. N. Marketing. – SPb: Peter, 2001. – 320 p.

10. Kizelbach A.H. et al., Social Auditing for Marketing Managers, Industrial Marketing Management 8, 1979, pp. 1-6.

11. Eugene J. Kelley, Ethical Considerations for a Scientifically Oriented Marketing Management, Marketing Management, M.S. Mayer, ed., Toronto, Ontario: York University, 1969, pp. 69-87.

12. Ferrelland K. Mark Weaver, Ethical Beliefs of Marketing Managers, Journal of Marketing, 42, July 1978, pp. 69-73.

13. Frederick D. Sturdivant and A. Benton Cocanougher, What Are Ethical Marketing Practices?, Harvard Business Review 51, November-December 1973, pp. 10-12.

14. Patrick E. Muiphy and Gene R. Laczniack. Marketing Ethics: A Review with for Managers, Educators and Researchers. Review of Marketing 1981.

15. William Rudelius, Rogene A. Bucholz. Ethical Problems of Purchasing Managers, Harvard Business Review 55, March-April 1979, pp. 8,12,14.

Елизаров Д.В.,
аспирант, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: Timon-chess@yandex.ru

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье демонстрируется актуальность применения маркетинговой поддержки функционирования некоммерческих спортивных организаций. Отмечено активное проведение событийных спортивных проектов и нацеленности государства на поддержку физической культуры и спорта. Охарактеризованы инструменты маркетинга, востребованные в данных реалиях в работе некоммерческой спортивной организации.

Ключевые слова: спорт, некоммерческая спортивная организация, социально-ориентированный маркетинг, инструменты маркетинга.

Elizarov D.V.

MARKETING TOOLS A NONPROFIT SPORTS ORGANIZATION

This article demonstrates the relevance of applying marketing support of non-profit sports organizations. The author marked by active implementation of event sports projects and the focus of the state support of physical culture and sports. The author described marketing tools that are in demand in these realities in the work of nonprofit sport organizations.

Keywords: sports, non-profit sports organization, socially oriented marketing, marketing tools.

В современной ситуации вопросам оздоровления нации и вовлечения в спортивную индустрию молодых россиян уделяется большое внимание. Отмеченная данность закреплена законодательно. Так, в ФЗ «О физической культуре и спорте в РФ», физическую культуру определяют как «составную часть культуры, область социальной деятельности, представляю-

щую собой совокупность духовных и материальных ценностей, создаваемых и используемых обществом в целях физического развития, укрепления его здоровья и совершенствования его двигательной активности» [4].

В данном аспекте, как подчеркивает ряд исследователей, для сохранения и приращения человеческого потенциала необходимо развивать социально-культурную сферу, к которой относится спорт [1]. В свою очередь, в вопросах продвижения здорового образа жизни и привития культуры заниматься спортом в качестве желательного и необходимого населению времяпрепровождения ключевая роль отводится маркетингу. Прежде всего, превалирует значение такой его современной составляющей как социально-ориентированный маркетинг, поскольку речь идет о работе, в том числе некоммерческих спортивных организаций и клубов, массовое функционирование которых способствует приращению «национального человеческого капитала» [5].

В продвижении здорового образа жизни, значимым составным элементом которого являются физическая культура и занятия спортом, большую роль играет событийный маркетинг в спортивной индустрии. Так, к мероприятиям в рамках событийного маркетинга, способствующим росту интереса к физической культуре и здоровому образу жизни следует отнести крупные спортивные события. В России планомерно проводились крупные спортивные мероприятия, такие как в 2013 г. Универсиада в г. Казани, в 2014 г. Олимпиада в г. Сочи, в 2016 г. проведение чемпионата мира по хоккею и планируется на 2018 г. чемпионат мира по футболу [3].

Осуществление таких мероприятий предполагает разработку национальной спортивной стратегии, которая, с одной стороны, способствует привлечению инвесторов в страну и развитию специализированной и общей спортивной инфраструктуры, а, с другой стороны, как уже подчеркивалось, активизируется интерес к спорту в стране, в целом, что проявляется в при-

влечении детей в различные спортивные секции и спортивные клубы.

Естественным образом, данное последствие от осуществления национальной спортивной стратегии в масштабах страны не менее значимо, чем привлечение инвестиций в спортивную и сопутствующую, в данном случае туристическую сферу. Массовое привлечение детей в спортивные секции и клубы способствует укреплению нацеленности нации на здоровый образ жизни. Функционирование спортивных клубов и организаций в современных реалиях, учитывая тот факт, что они в предложении досуга гражданам, конкурируют с другими вариантами проведения свободного времени, во многом зависит от маркетинговой активности. В данном случае, речь идет уже не об общей стратегии, реализуемой для популяризации физической культуры и спорта, а о применении инструментов маркетинга определенными некоммерческими спортивными организациями и клубами.

Спортивные клубы и организации используют проявившийся в обществе тренд на здоровый образ жизни и подкрепление интереса к спортивным мероприятиям за счет осуществления крупных спортивных событий в стране, поскольку это, как отмечалось, способствует формированию стереотипа подобного проведения досуга населением. Каждая спортивная организация, наряду с этим, должна использовать потенциал маркетинга для исследования существующего клиентского спроса и предложения спортивных продуктов и сервисов, которые будут пользоваться популярностью у потребителей услуг спортивных клубов.

В целом, поскольку маркетинг спортивных организаций ориентирован на потребителей, а спектр оказываемых ими услуг широк, то необходим мониторинг предпочтений и выбор целевой для клуба или спортивной организации аудитории, с которой ведется перспективная работа. В данном контексте, отметим, что маркетинг конкретной спортивной организации, предоставляющей услуги потребителям в плане проведения досуга и следования

тренду здорового образа жизни, нацелен на выявление существующих потребностей и уточнение перспективных запросов клиентов организации, оценку возможностей по расширению спектра оказываемых услуг и слоя потенциальных потребителей.

Все это предполагает использование различных инструментов маркетинга, которые применяют те или иные спортивные организации. Данные инструменты реализуются в рамках концепции социально-ориентированного маркетинга, поскольку речь идет о предоставлении услуг некоммерческих организаций.

Важно отметить, что применительно к работе спортивных клубов термин «продукт» означает услугу, которую спортивная организация предлагает потребителям и выгоды, которые получают потребители при получении данной услуги. Традиционно принято считать, что продукт, который предлагают потребителям некоммерческие, в том числе спортивные организации, именуется некоммерческим, и он представляет собой комплекс предполагаемых выгод, которые предлагаются покупателям.

Также следует отметить, что управление ценами в социально ориентированном маркетинге также описывается в общей теории обмена. Соответственно, выгода, которую компания, в нашем случае спортивная организация, предлагает своему целевому рынку, должна превосходить издержки или, в самом крайнем случае, быть ей эквивалентна [6]. Ряд авторов предлагают детерминанты поведения, согласно которым, в итоге, принимается решение о приобретении тех или иных (в данном случае, спортивных услуг) [2]. К этим детерминантам относят искомые выгоды, предполагаемые затраты, другие потребности и предполагаемую самоэффективность [2]. Роль маркетинга в данном случае прослеживается в том, что потребитель на основании сообщения, транслируемого ему с помощью маркетинговых коммуникаций, определяет значимость для себя предлагаемой ему услуг, сравнивает выгоду, которую он приобретет наряду с предстоящими затратами [6]. Поскольку речь идет о социальной сфере, то потребитель сравнивает не

только предстоящие финансовые затраты, но и моральные и психологические затраты, которые проявляются при принятии решения регулярно заниматься спортом, что влечет за собой необходимость полного или частичного изменения образа жизни. Коммуникационная составляющая маркетинга прослеживается в том, что он информирует потребителей, привлекает их и далее формирует у них чувство правильности совершенного выбора в плане коррекции образа жизни [6].

В рамках социально-ориентированной концепции маркетинга значимым представляется также поддержание общего тренда в обществе на здоровый образ жизни. Этот фактор во многом оказывает определяющее влияние на поведение представителей целевой аудитории.

Существенную роль в формировании общественного мнения играет социально ответственный бизнес, который оказывает поддержку спортивным организациям и способствует трансляции в обществе информации о необходимости ведения здорового образа жизни и вовлечения молодежи в спорт.

Соответственно, компании в рамках осуществления социально-ориентированной концепции маркетинга позиционируют себя, как социально ответственные бизнес-структуры. Они вкладывают средства в развитие спорта, ведение компаний по социальной рекламе, транслирующей целесообразность здорового образа жизни, инвестируют в создание объектов спортивной инфраструктуры, детского и молодежного спорта.

Спортивные клубы и организации активно используют такую активность социально ответственных компаний. Далее, спортивным организациям необходимо проводить собственные исследования потребительских предпочтений, поскольку мнение сотрудников социально ориентированных спортивных клубов о предлагаемых услугах может отличаться от восприятия данных услуг потенциальными потребителями. Именно в этом аспекте проявляется значение такого фактора, как самоэффективность, подразумевает воз-

можность убеждения потребителей в том, что способны иметь свое поведение. Это значимо в плане физической культуры и спорта, поскольку потребителю необходимо ощущать психологическую уверенность в том, что он способен вести здоровый образ жизни, что он получит искомый результат. Именно поэтому специалисты в индустрии спортивного маркетинга делают акцент на «самоэффективности» клиента [2, 6].

Значимым представляется также место, где приобретается товар или услуга, это справедливо и для спортивных сервисов. В коммуникациях с потребителями спортивной организации важно транслировать целевой аудитории информацию о том, что потребитель может достигнуть стоящих перед ним целей более эффективно, если прибегнет к их услугам.

Доведение такой информации до целевой аудитории, как правило, осуществляется совместно с организациями – партнерами, формирующими собой каналы распределения спортивных товаров и сервисов. Наиболее очевидным примером такой активности можно считать программы социально ориентированного спортивного маркетинга, основывающиеся на партнерских отношениях с различными группами предпринимателей и некоммерческих организаций выполнения своей программы в плане преодоления зависимости от курения. Проведение таких акций предполагает координацию действий с организациями-единомышленниками для выбора мест проведения семинаров и организации соответствующих мероприятий с целью привлечения максимального количества участников. На основании обработки данных о привлеченных к участию в таких семинарах индивидов формируется потенциальная клиентская база и перспективная аудитория для потребления услуг спортивного клуба.

Всем организациям, участвующим в проведении таких акций, способствующих укреплению тренда в общественном сознании на здоровый образ жизни и формировании потенциальной клиентской базы для спортивных клубов, формирующим

собой, по сути, маркетинговые каналы продвижения сервисов спортивных организаций развитие долгосрочных партнерских отношений друг с другом. Такие партнерские взаимоотношения, основанные на сотрудничестве и доверии, способствуют достижению общих целей участников маркетинговых каналов и приводят к успеху всех вовлеченных в его активность сторон. Социально ответственный бизнес, выступающий спонсором таких мероприятий, также является частью выстраиваемого канала и вступает в партнерские взаимоотношения с другими участниками в рамках социально ориентированной маркетинговой концепции. В такой ситуации получается, что при осуществлении маркетинговой поддержки некоммерческих проектов в области спорта необходимо, прежде всего, довести информацию до целевой аудитории, убедиться в том, что аудитория понимает суть транслируемого ей предложения и осознает его значимость; далее, следует координировать усилия по осуществлению проекта (проектов) с организациями партнерами, что приведет к достижению общего успеха. В общении с деловыми партнерами и целевой аудиторией необходимо использовать маркетинговую поддержку с точки зрения грамотного управления своим имиджем. В этом смысле определенная роль отводится социальному брендингу спортивных некоммерческих проектов и спортивных клубов и организаций.

Прежде всего, это деятельность по подготовке общественного мнения в реализации социальной компании по массовому развитию физической культуры и спорта, в рамках которого каждый спортивный клуб находит свою «нишу» в благоприятной среде.

Вовлекаемые в данный процесс коммерческие организации (социально ответственный бизнес), которые спонсируют спортивные социально ориентированные клубы и социальные проекты, используют брендинг для повышения своего имиджа в глазах целевой аудитории, доказывая, что они заботятся о будущем нации, о здоровье будущих поколений россиян и так да-

лее. У граждан, вовлеченных в потребление спортивных сервисов, и/или приводящих своих детей в некоммерческие спортивные клубы возникает сопричастность на эмоциональном уровне с такими социально ответственными коммерческими компаниями, что позволяет последним в достижении своих целей на развиваемом рынке.

В спортивной индустрии наиболее ярко проявляются такие составляющие брендинга, как спонсоринг и фандрайзинг. Первый вариант традиционно представляет собой процесс организации событий, он предполагает проведение PR-кампании и гарантированное осуществление проекта с учетом интересов спонсора. Спонсоры активно транслируют информацию о спортивном проекте, событии. Спортивная организация, в свою очередь, активно продвигает среди представителей целевой аудитории товары и услуг спонсора.

В случае использования такого инструмента, как фандрайзинг изначально ведется целенаправленный поиск спонсорских средств на реализацию определенных социально значимых программ в сфере спорта. Например, популяризация велоспорта и вовлечение в нее горожан всех возрастов; организация велопробегов по определенным маршрутам и так далее. Наиболее успешными бывают программы, которые опираются на спонсорскую помощь не только социально ответственного частного бизнеса, но и государственных структур, реализующих поддержку инициатив по оздоровлению населения.

Таким образом, в развитии деятельности спортивных некоммерческих организаций в современной ситуации явно проявляется роль маркетинг в рамках, прежде всего социально-ориентированной концепции. На макро уровне в большей степени проявляют себя событийные мероприятия, оказывающие положительное влияние на формирование и укрепление тенденции вести здоровый образ жизни и вовлечение молодежи в физическую активность и спорт. На таком фоне могут уверенно существовать и получать поддержку в рамках проектов социальной ре-

клубы некоммерческие спортивные клубы и организации. На мезо уровне (при популяризации спортивных событий и сервисов спортивных клубов в регионах) ключевое значение приобретает привлечение спонсорских организаций из числа социально ответственных предпринимателей, которые формируют собой партнерские сети и способствуют достижению целей спортивных организаций, параллельно с решением своих рыночных задач. На микроуровне определенной спортивной организации востребованными представляются проведение собственных маркетинговых исследований для уточнения предпочтений целевой аудитории в определенной рыночной нише, а также построение собственных коммуникаций с потребителями и встраивание в маркетинговый канал, сформированный из партнерских и спонсорских организаций, для полноценного удовлетворения запросов клиентов, мониторингирования спроса и своевременного внесения коррекции в предлагаемые спортивные сервисы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Васильев М.А., Корепанова Е.Г. Маркетинг спорта в России как элемент событийного маркетинга // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. 2011. №7. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/marketing-sporta-v-rossii-kak-element-sobytiynogo-marketinga> (дата обращения: 06.03.2017).
2. Кошер Ф., Андреасен А. Р. Стратегический маркетинг некоммерческих организаций. 6-е изд. Ростов н/Д: Феникс, 2007. С. 25.
3. Орлов Андрей Владимирович Национальная маркетинговая стратегия в спорте // Вестник спортивной науки. 2012. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-marketingovaya-strategiya-v-sporte> (дата обращения: 06.03.2017).
4. О физической культуре и спорте в Российской Федерации : федер. закон № 329-ФЗ от 4 дек. 2007 г.
5. Степанова О. Н. Маркетинг в сфере физической культуры и спорт : монография / О. Н. Степанова. М. : Сов. спорт, 2003.
6. Шаповалова Л. 5P социального маркетинга. URL: marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/5p_social.htm (дата обращения: 30.03.2013).

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Vasiliev M. A., Korepanov E. G. the Marketing of sport in Russia as an element of event marketing // Actual problems of aviation and cosmonautics. 2011. No. 7. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/marketing-sporta-v-rossii-kak-element-sobytiynogo-marketinga> (date accessed: 06.03.2017).
2. Kosher F., Andreassen A. R. Strategic marketing for non-profit organizations. 6-e Izd. Rostov n/D: Feniks, 2007. P.25.
3. Orlov Andrey Vladimirovich national marketing strategy in sports // sports science Bulletin. 2012. No. 1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/natsionalnaya-marketingovaya-strategiya-v-sporte> (date accessed: 06.03.2017).
4. On physical culture and sport in the Russian Federation : Feder. law No. 329-FZ of 4 December. 2007
5. Stepanova O. N. Marketing in the sphere of physical culture and sport : monograph / O.N. Stepanova. M.: Sov. sport, 2003.
6. Shapovalova L. 5P social marketing. URL: marketing.spb.ru/lib-mm/tactics/5p_social.htm (accessed 30.03.2013).

Димитриади Н.А.,
д.э.н., доцент, декан факультета
экономики и финансов, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: ndimitriadi@yandex.ru

Карасев Д.Н.,
кандидат физико-математических наук,
декан факультета компьютерных техно-
логий и информационной безопасности,
РГЭУ (РИНХ)
E-mail: denis_karasev@mail.ru

Пушкарь О.М.,
к.э.н., заместитель директора института
магистратуры, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: olga-pushkar@yandex.ru
Стуженко Д.Н.,
студент факультета компьютерных тех-
нологий и информационной безопасности,
РГЭУ (РИНХ)

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА КАК ОРИЕНТИРЫ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ ПРИВЛЕЧЕНИЯ УЧАЩИХСЯ В МАГИСТРАТУРУ

Использование стратегического подхода при формировании программы привлечения абитуриентов для обучения на второй ступени образования является особенно актуальным с учетом неизменно растущего уровня конкуренции на рынке образовательных услуг. При этом эффективность указанных программ напрямую зависит от ключевых факторов успеха, определяющихся, в свою очередь, потребностями заинтересованных групп участников данного рынка. Настоящее исследование посвящено изучению структуры ключевых факторов успеха на рынке образовательных услуг второй ступени высшего образования путем сравнительного анализа информации, собранной в течение двух последовательных лет.

Ключевые слова: ключевые факторы успеха, стратегия, стратегический менеджмент, высшее образование, магистратура.

**Dimitriadi N.A., Karasev D.N.,
Pushkar O.M., Stuzhenko D.N.**

KEY SUCCESS FACTORS, AS A GUIDE FOR THE DEVELOPMENT OF STRATEGIES TO ATTRACT OF PUPILS TO THE MAGISTRACY

The strategic approach is very urgent for elaborating the program of the matriculant attracting as a level of competitiveness on a market of higher education has been arising. The effectiveness of the programs depends on the structure of key success factors defined by the concerned groups' needs. The research is devoted to examining of the structure of key success factors on the market of the second level of the higher education. It includes a comparative analysis of data having been collected during two consecutive years.

Keywords: key success factors, strategy, strategic management, higher education, magistracy.

В структуре современной экономики емкость рынка образования представляется весьма значительной [1], это объясняет высокий уровень привлекательности данного рынка для профессиональных участников, которые, впрочем, могут использовать и другие критерии выбора поля своей деятельности [2]. Одним из главных итогов конкурентной борьбы на этих рынках является привлечение университетами определенных контингентов студентов, при этом интенсивность конкуренции растет [3,4].

С целью повышения эффективности программ привлечения абитуриентов университеты могут использовать стратегический подход [5-8], ориентируя свои образовательные программы и другие, значимые с точки зрения целевых аудиторий виды активности, на ожидания абитуриентов [9-12], то есть разрабатываемые менеджментом университетов стратегии привлечения абитуриентов [8,13-17] могут быть нацелены на потребности целевых групп. Разработку стратегий привлечения абитуриентов можно основывать на формули-

рованной в середине прошлого века концепции ключевых факторов успеха [18], предполагающей существование на каждом рынке неких факторов достижения успеха. В ряде исследований [19,20] отмечена перспективность ориентации на ключевые факторы успеха разрабатываемых менеджментом стратегий и планов.

Целью данного исследования является проведение сравнения структуры ключевых факторов успеха на рынке образовательных услуг второй ступени высшего образования (магистерских программ) в течение двух последовательных лет.

Методы исследования

В основе настоящего исследования лежит модель функционирования рынка, которая учитывает как непосредственного поставщика и потребителя услуг, так и участников рынка, не принимающих непосредственного участия в принятии решения о потреблении услуг, но оказывающих существенное влияние на это решение. Данный подход был описан авторами [5, 6] в ранее опубликованных статьях.

Основные группы участников изученного рынка идентифицированы на основании результатов двух проведенных в 2015 г. и в 2016 г. экспертных опросов, в которых приняли участие 17 экспертов, имеющих опыт привлечения магистрантов для обучения в университете. Также проведены анкетные опросы двух групп магистрантов, осуществивших выбор университета и направления обучения в 2015 г. (516 респондентов) и в 2016 г. (527 респондентов). В анкеты были включены вопросы, касающиеся влияния на реализованный магистрантом выбор ряда «заинтересованных групп» (родители, преподаватели, работодатель и пр.), а также критериев выбора, рассматриваемых самим магистрантом.

Далее будем использовать обозначения:

P_i ($1 \leq i \leq m$) – вузы, работающие и конкурирующие между собой;

A_j ($1 \leq j \leq n$) – группы участников рынка, оказывающих влияние на решение о выборе конкретного вуза;

$L(P_i, A_j)$ – лояльность участника A_j в отношении вуза P_i ;

W_j – влияние участника рынка A_j , характеризует степень влияния участника рынка A_j на принятие решения о выборе вуза абитуриентом ($0 < W_j \leq 1$);

$E_{j,k}$ – ожидание с индексом k участника рынка A_j (конкретное требование, которому вуз должен удовлетворять, чтобы участник рынка A_j рекомендовал абитуриенту выбор этого учебного заведения);

$\omega_{j,k}$ – весовой коэффициент, характеризующий уровень значимости ожидания $E_{j,k}$ для участника рынка A_j ($0 < \omega_{j,k} \leq 1$);

$e_{i,j,k}$ – удовлетворенность ожидания с индексом k участника рынка A_j , деятельностью вуза P_i ;

$D(P_i)$ – вероятность принятия абитуриентом решения о поступлении в вуз P_i .

В рамках введенных обозначений отношения участников рынка могут быть описаны с помощью следующих закономерностей.

В результате работы конкурирующих вузов с участниками рынка у каждого участника формируется лояльность в отношении каждого вуза, которое вычисляется по формуле:

$$L(P_i, A_j) = \sum_{k=1}^{s_j} \omega_{j,k} e_{i,j,k},$$

где $0 \leq L(P_i, A_j) \leq 1$. В данном случае $L(P_i, A_j) = 1$ означает полную удовлетворенность участника рынка A_j деятельностью вуза и готовность рекомендовать этот вуз абитуриенту. Однако, учитывая действия вузов-конкурентов, потенциальные рекомендации распределяются пропорционально уровням лояльности с весовыми коэффициентами $\Omega_{i,j}$, где

$$\Omega_{i,j} = \frac{L(P_i, A_j)}{\sum_{k=1}^n L(P_i, A_k)}.$$

С учетом сказанного вероятность выбора абитуриентом вуза P_i может быть оценена величиной:

$$D(P_i) = \sum_{j=1}^n L(P_i, A_j) W_j \Omega_{i,j}.$$

Далее перейдем к описанию формирования стратегии высшего учебного заве-

дения и оптимизации распределения ресурсов между действиями руководства университета, направленными на реализацию существующих на целевом рынке КФУ.

Обозначим через S_p – мероприятия вуза (инструменты привлечения абитуриентов), направленные на реализацию существующих на рынке КФУ; $R(S_p)$ – затраты на реализацию мероприятия S_p ; X_p – интенсивность использования действия S_p . Тогда общие затраты вуза на реализацию комплексной стратегии вычисляются по формуле

$$\Pi = \sum_{p=1}^r X_p R(S_p).$$

Кроме того, зададим матрицу A , содержащую информацию о приросте удовлетворенности ожидания с индексом k участника рынка A_j ($e_{j,k}$) при реализации стратегии S_p с базовой интенсивностью ($X_p=I$).

С учетом введенных обозначений задача формирования стратегии привлечения абитуриентов может быть рассмотрена как задача линейного программирования, в которой ограничения накладываются на доступные ресурсы и на допустимую интенсивность использования инструментов.

Результаты исследования

Результаты проведенных экспертных опросов позволили идентифицировать приведенные ниже группы участников рынка:

1. Магистрант («самостоятельное решение»).
2. Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.).
3. Преподаватели / сотрудники вуза.
4. Работодатель (реальный или перспективный).
5. Друзья, уже обучающиеся в магистратуре.
6. Декан в вузе.

Полученные в 2016 г. результаты полностью совпали с данными, полученными годом раньше (в 2015 г.). Показатели, характеризующие степень влияния указанных участников рынка на решение о выборе университета, приведены в следующих таблицах (представлены в виде весовых коэффициентов). Как видно из представленных в таблице 1 данных, полученные при проведении анкетных опросов количественные показатели, характеризующие уровень влияния различных групп участников рынка на решение абитуриента, различаются в незначительной степени.

Таблица 1 – Участники рынка образовательных услуг рынка высшего образования 2 степени (магистратуры) и степень их влияния на принятие решения о выборе университета для обучения в магистратуре в 2015-2016 гг.

	Участник рынка	Весовой коэффициент (влияние на выбор университета)	
		2015	2016
A_1	Самостоятельное решение	0,456	0,323
A_2	Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)	0,209	0,212
A_3	Преподаватели / сотрудники вуза	0,134	0,165
A_4	Работодатель (реальный или перспективный)	0,091	0,126
A_5	Друзья, уже обучающиеся в магистратуре	0,054	0,087
A_6	Декан в вузе	0,056	0,087

На рисунке 1 представлены результаты, характеризующие важность самостоятельного решения магистрантов о выборе университета в 2015 и в 2016 гг. в сравнении с важностью влияния других групп участников рынка. Структура представленных на рисунке 1 диаграмм свидетельствует о значительно более интенсивном сум-

марном влиянии на решение магистрантов о выборе университета в 2015-2016 годах других групп участников рынка.

На рисунке 2 представлены результаты, характеризующие влияние различных («других») групп участников рынка на решение магистрантов о выборе университета в 2015 и в 2016 гг.

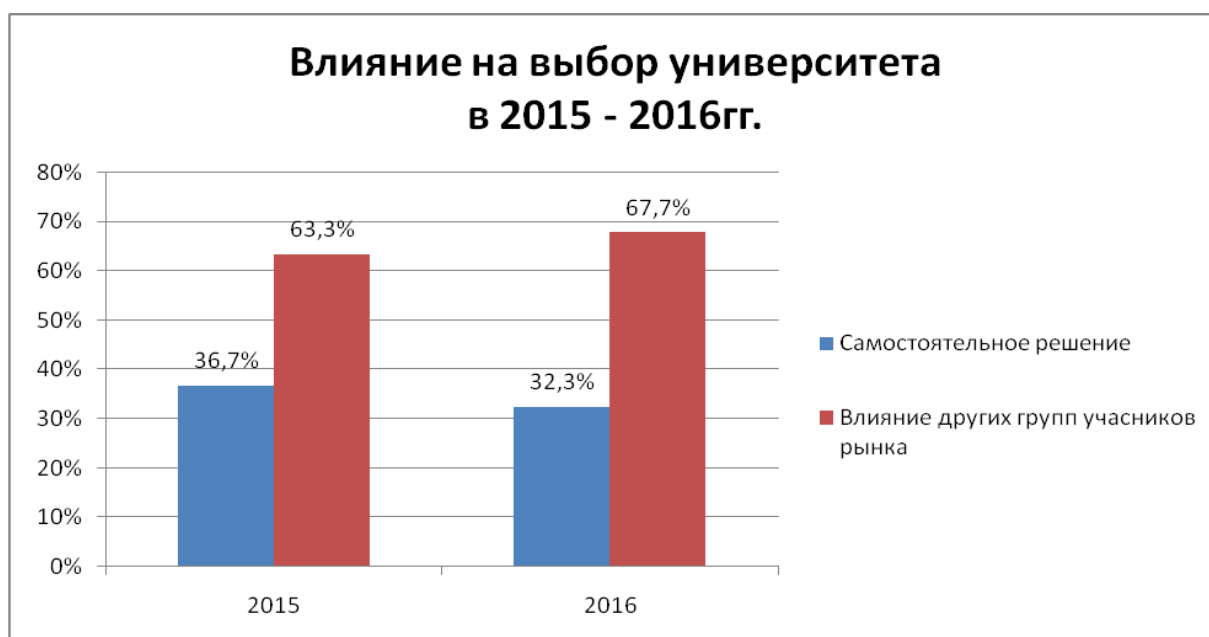


Рисунок 1 – Роль самостоятельного решения магистрантов о выборе университета в сравнении с важностью влияния других групп участников рынка.

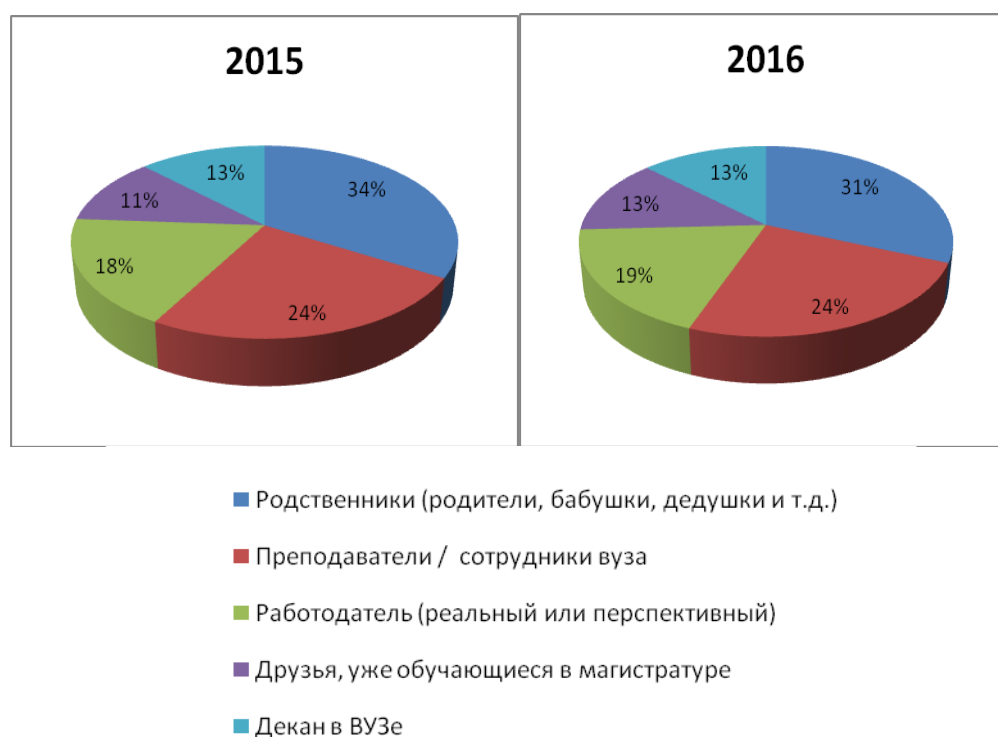


Рисунок 2 – Роль различных групп участников рынка в формировании решения магистранта о выборе университета.

Показатели, характеризующие степень влияния изученных групп участников рынка на решение о выборе направления

обучения в магистратуре, приведены в таблице 2 (представлены в виде весовых коэффициентов).

Таблица 2 – Участники рынка образовательных услуг рынка высшего образования 2 степени (магистратуры) и степень их влияния на принятие решения о выборе направления для обучения в магистратуре в 2015-2016гг.

	Участник рынка	Весовой коэффициент (влияние на выбор направления обучения)	
		2015	2016
A ₁	Самостоятельное решение	0,503	0,357
A ₂	Родственники (родители, бабушки, дедушки и т.д.)	0,158	0,178
A ₃	Преподаватели / сотрудники вуза	0,143	0,170
A ₄	Работодатель (реальный или перспективный)	0,086	0,125
A ₅	Друзья, уже обучающиеся в магистратуре	0,055	0,093
A ₆	Декан в вузе	0,054	0,079

На рисунке 3 представлены результаты, характеризующие важность самостоятельного решения магистрантов о выборе

направления обучения в 2015 и в 2016 гг. в сравнении с важностью влияния других групп участников рынка.

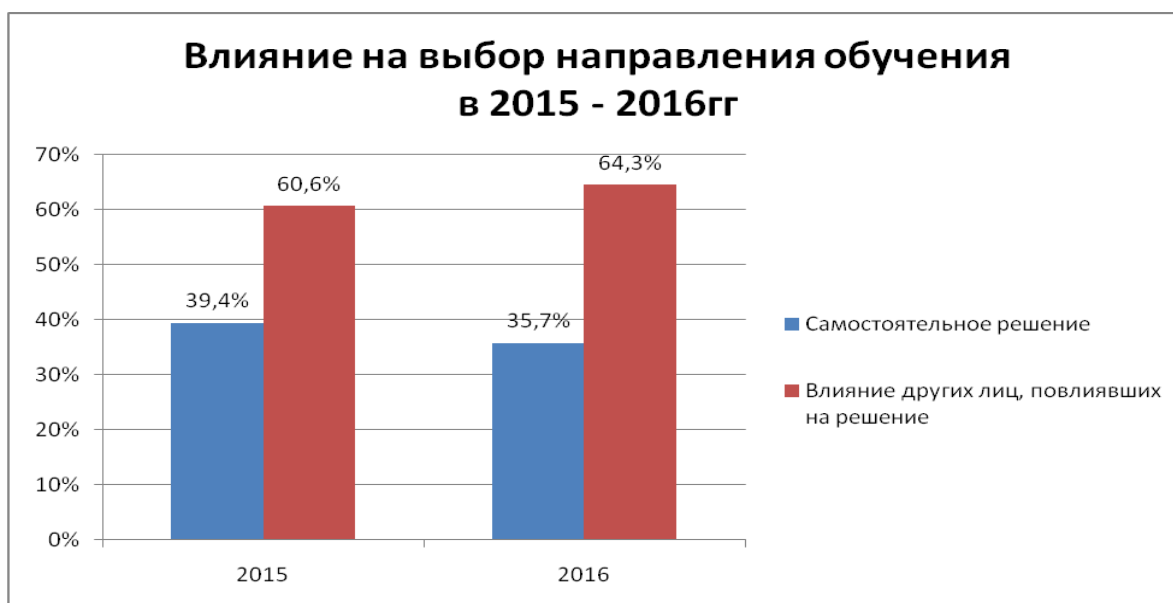


Рисунок 3 – Роль самостоятельного решения магистрантов о выборе направления обучения в сравнении с важностью влияния других групп участников рынка.

Структура представленных на рисунке 3 диаграмм свидетельствует о значительно более интенсивном влиянии на решение магистрантов о выборе направления обучения в 2015-2016 годах других групп участников рынка.

На рисунке 4 представлены результаты, характеризующие влияние различных («других») групп участников рынка на решение магистрантов о выборе направления обучения в 2015 и в 2016 гг.

Из приведенных выше результатов можно сделать вывод о том, что в течение рассмотренного периода влияние

изученных групп существенно не меняется. Следовательно, полученные нами данные о влиятельности групп могут рассматриваться в качестве «точек отсчета», ориентированных на наиболее влиятельные группы участников рынка стратегий привлечения учащихся в магистратуру. При этом использование описываемого подхода предполагает распределение между различными видами активности имеющихся в распоряжении университета ресурсов в соответствии с идентифицированным нами уровнем влиятельности изученных групп.

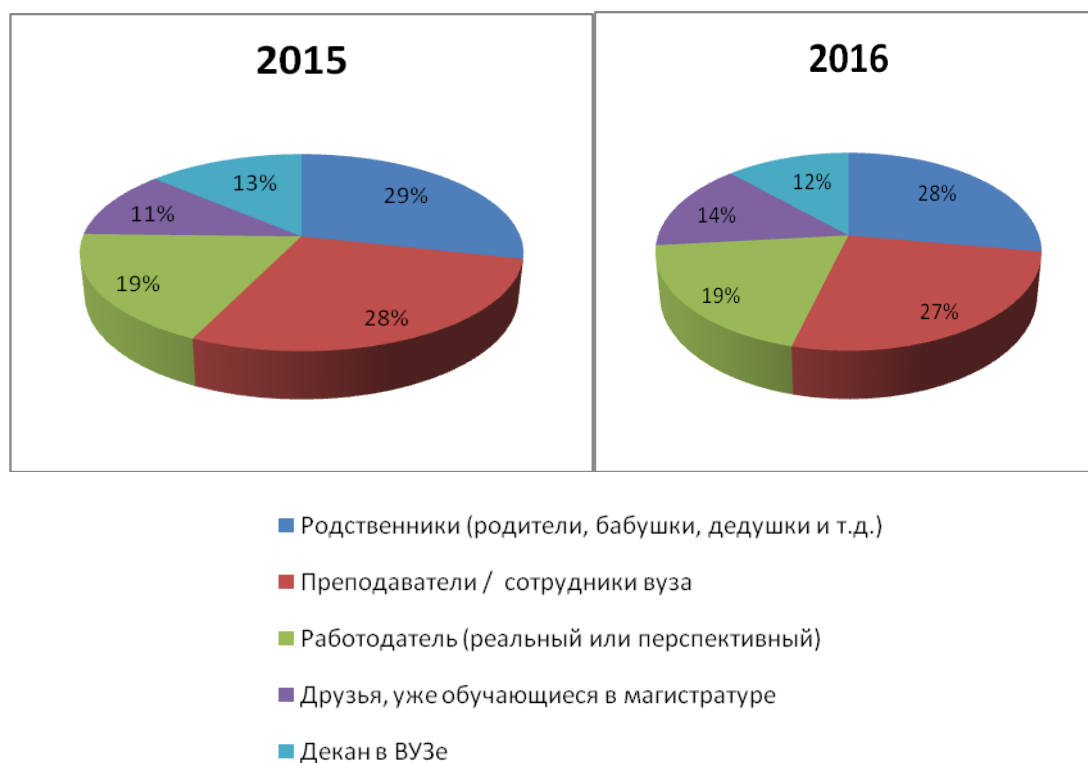


Рисунок 4 – Роль различных групп участников рынка в формировании решения магистранта о выборе направления обучения

Учитывая обнаруженную нами достаточно значимую роль самого абитуриента в формулировании окончательного решения, делаем вывод, что существенный интерес для разработки стратегий привлечения учащихся в магистратуру представляет структура предпочтений и ожиданий

самого абитуриента при выборе университета и направления обучения. В таблице 3 представлены результаты, характеризующие влияние идентифицированных при проведении ЭО ожиданий абитуриента, влияющих на выбор университета для продолжения обучения в магистратуре.

Таблица 3 – Ожидания абитуриента при выборе университета для обучения в магистратуре и их значимость в 2015-2016 гг.

$E_{i,k}$		$\omega_{i,k}$		
Факторы, влияющие на абитуриентов ($W_i=0,40$)			2015	2016
$E_{i,1}$	Получал(ла) квалификацию бакалавра/специалиста в этом вузе	$\omega_{i,1}$	0,099	0,068
$E_{i,2}$	Уровень образования/преподавания в вузе	$\omega_{i,2}$	0,095	0,082
$E_{i,3}$	Стоимость обучения	$\omega_{i,3}$	0,061	0,070
$E_{i,4}$	Местоположение вуза	$\omega_{i,4}$	0,076	0,070
$E_{i,5}$	Рейтинг вуза	$\omega_{i,5}$	0,076	0,070
$E_{i,6}$	Отсутствие коррупции	$\omega_{i,6}$	0,053	0,062
$E_{i,7}$	Отзывы о вузе третьих лиц	$\omega_{i,7}$	0,049	0,050
$E_{i,8}$	Востребованность выпускников данного вуза на рынке труда	$\omega_{i,8}$	0,057	0,068
$E_{i,9}$	Широкий выбор направлений подготовки	$\omega_{i,9}$	0,072	0,074
$E_{i,10}$	Наличие государственной аккредитации	$\omega_{i,10}$	0,075	0,075
$E_{i,11}$	Актуальная (современная) учебная программа	$\omega_{i,11}$	0,079	0,077
$E_{i,12}$	Одобрение родственников	$\omega_{i,12}$	0,054	0,059
$E_{i,13}$	Возможность участия в международных магистерских программах	$\omega_{i,13}$	0,059	0,059
$E_{i,14}$	Положительные отзывы о вузе в интернете	$\omega_{i,14}$	0,048	0,056
$E_{i,15}$	Отношению к вузу работодателя	$\omega_{i,15}$	0,047	0,058

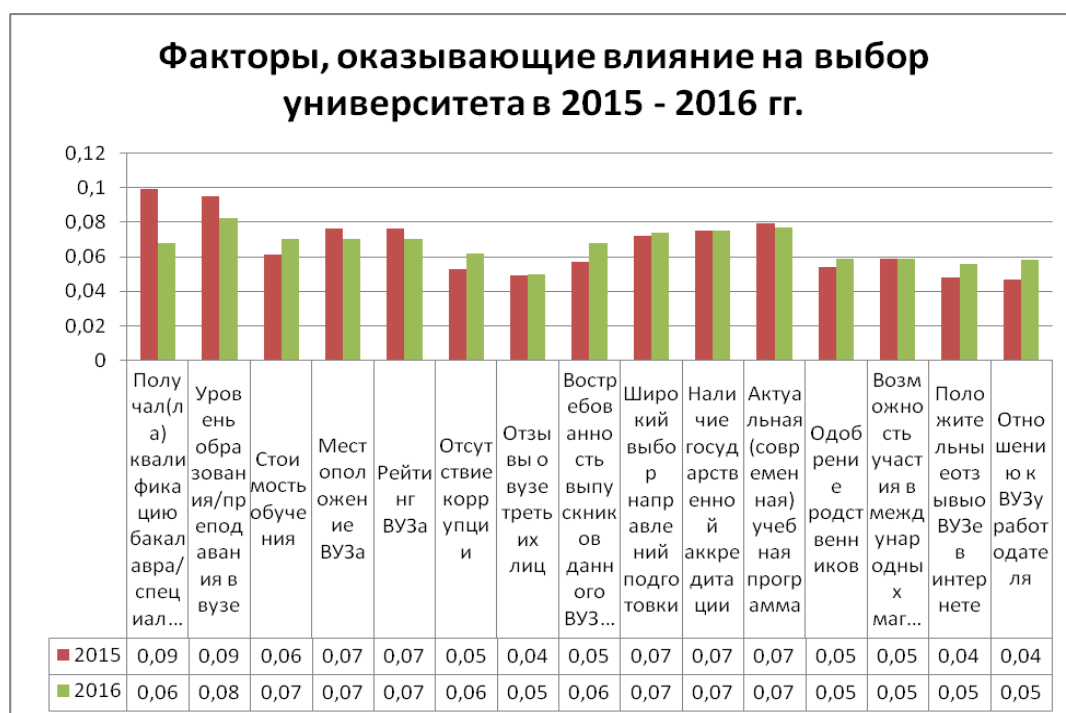


Рисунок 5 – Ожидания абитуриента при выборе университета для обучения в магистратуре и их значимость в 2015-2016гг.

В таблице 4 представлены результаты, характеризующие влияние идентифицированных при проведении ЭО ожиданий абитуриента, влияющих на выбор направления обучения в магистратуре.

Предложенный подход позволяет описать уровень влиятельности различных групп, принимающих участие в формулировании решения о выборе (абитуриентом) университета и направления обучения, основные ожидания принимающих решение абитуриентов и уровень значимости каждого ожидания, а также проранжировать идентифицированные факторы по важности с точки зрения их влияния на форму-

лирование решения. Получение сходных результатов при проведении исследования в течение двух последовательных лет подтверждает достаточно высокий уровень надежности этих данных. Таким образом, описанные выше результаты дополняют существующие представления о процессе выбора абитуриентами высшего учебного заведения и направления обучения и могут быть полезны при разработке руководством университетов основанных на использовании ключевых компетенций [21] стратегий работы на рынке образовательных услуг.

Таблица 4 – Ожидания абитуриента при выборе направления обучения в магистратуре и их значимость в 2015-2016гг.

$E_{1,k}^*$		$\omega_{1,k}^*$		
Факторы, влияющие на абитуриентов ($W_1^*=0,46$)			2015	2016
$E_{1,1}^*$	Качество преподавательского состава	$\omega_{1,1}^*$	0,143467382	0,143159566
$E_{1,2}^*$	Закончил бакалавриат по данному (смежному) направлению	$\omega_{1,2}^*$	0,119910282	0,10770045
$E_{1,3}^*$	Выбранное направление необходимо на текущем рабочем месте	$\omega_{1,3}^*$	0,098126474	0,10743583
$E_{1,4}^*$	Популярность направления обучения	$\omega_{1,4}^*$	0,1030488	0,102408044
$E_{1,5}^*$	Уровень з/п у выпускников данного направления	$\omega_{1,5}^*$	0,099615763	0,098967981
$E_{1,6}^*$	Востребованность выпускников направления на рынке труда	$\omega_{1,6}^*$	0,104854546	0,111140513
$E_{1,7}^*$	Научно-практический интерес (планирую научную карьеру)	$\omega_{1,7}^*$	0,077967157	0,083884626
$E_{1,8}^*$	Интересная и современная учебная программа	$\omega_{1,8}^*$	0,121397376	0,119343742
$E_{1,9}^*$	Высокий уровень подготовки по данному направлению	$\omega_{1,9}^*$	0,131612218	0,125959248

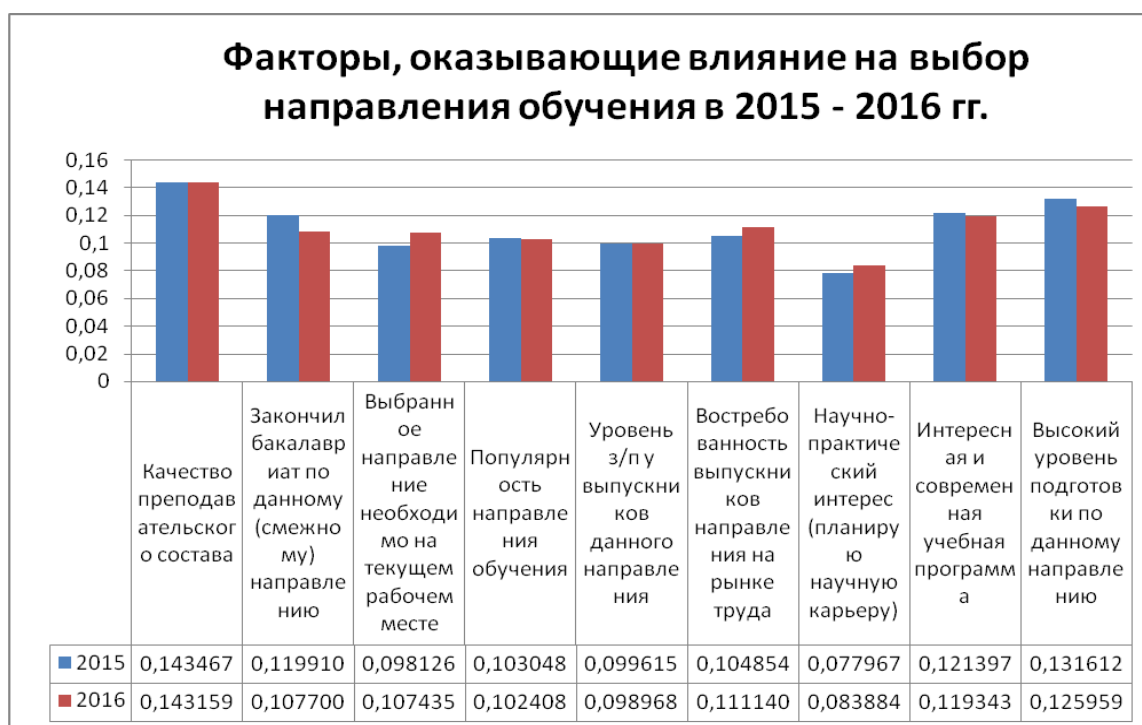


Рисунок 6 – Ожидания абитуриента при выборе направления обучения в магистратуре и их значимость в 2015-2016гг.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Anjam M. Identifying Key Success Factors of Business Education System: Implications for Practitioner Organizations and School Management// European Journal of Business and Management. 2013. №15 (5). P. 76-82.

2. Смирнов С.А. Анализ подходов к формированию системы критериев выбора нового бизнеса для развития. – Инженерный вестник Дона, 2016, № 1 (2016).

3. Corrazzini, A., Dugan, D., Grabowski, H. 1972. Determinants and distributional aspects of enrollment in U.S. Higher education. Journal of Human Resources, 7: 39–50.

4. Chapman, D. (1981). A model of student college choice. The Journal of Higher Education, 52(5), 490–505, Gu J. Spatial recruiting competition in Chinese higher education system. 2012. High Education, 63: 165–185.

5. Бондаренко В.А., Димитриади Н.А., Карасев Д.Н., Пушкарь О.М. Использование ключевых факторов успеха для совершенствования стратегии продвижения образовательных услуг. Практический маркетинг, 2016, №6 (232), с. 3-9.

6. Димитриади Н.А., Карасев Д.Н., Пушкарь О.М. Оптимизация стратегии и продвижения университета на рынке образования на основе анализа ключевых факторов успеха. Современные проблемы проектирования, применения и безопасности информационных систем: материалы XVI Международной научной конференции 19-21 октября 2015г. в г. Кисловодске. – Ростов-н/Д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2015 с. 336-349.

7. Лампого Дж. Ключевые факторы успеха на рынке образовательных услуг. Экономические проблемы России и региона. Ученые записки, выпуск 21. – Ростов н/д: Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), – 2016. – с. 91-94.

8. Naidoo V., Wu T. Marketing strategy implementation in higher education: A mixed approach for model development and testing. Journal of Marketing Management Vol. 27, Nos. 11–12, October 2011, pp. 1117–1141.

9. Dondero, G. M. (1997), Organizational climate and teacher autonomy: Implications for educational reform. International Journal of Educational Management, Vol. 11, No. 5, pp. 218-221.

10. Doyle, J. L.(1998), Class, consumerism and education. *International Journal of Educational Management*, Vol. 12, No. 4, pp. 183-187.
11. Palihawadana, D. and Holmes, G.(1999), Modeling Module Evaluation in Marketing Education, *Quality Assurance In Education*, Vol. 7, No. 1, pp. 41-46.
12. Weaver, T.(1976), What is the good of higher education? *Higher Education Review*, Vol. 18, No. 3, pp. 3-14.
13. Fredriksson, P. G., & Millimet, D. L. (2002). Strategic interaction and the determination of environmental policy across U.S. States. *Journal of Urban Economics*, 51(1), 101–122.
14. Ghosh, S. (2010). Strategic interaction among public school districts: Evidence on spatial interdependence in school inputs. *Economics of Education Review*, 29(3), 440–450.
15. Millimet, D., & Rangaprasad, V. (2007a). Strategic competition amongst public schools. *Regional Science and Urban Economics*, 37(2), 199–219.
16. Keillor B.D., Bush R. P., Bush A.J.. Marketing-Based Strategies for Recruiting Business Students in the Next Century. *Marketing Education Review*, Volume 5, Number 3 (Fall 1995), pp. 69-79.
17. Yancu C.N., Lee A.K., Witherspoon D.D., McRae C. D. Participant Recruitment of African American College Students at an Historically Black College and University (HBCU): Challenges and Strategies for Health-Related Research. *Journal of Health Disparities Research and Practice*. Volume 5, Number 1, Summer 2011, pp. 55-64.
18. Daniel, D.R. Management information crisis. *Harvard Business Review*. 1961, Vol. 39, No. 5, (Sept-Oct), pp. 111-116.
19. Пономарев А.С. Разработка стратегий компаниями-производителями: анализ ключевых факторов успеха на целевых рынках // The Fifth International Congress on Social Sciences and Humanities. Proceedings of the Congress (2 August, 2015). «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. – 180 p. 139-145 pp.
20. Boynton, A.C. & Zmud R.W.. An Assessment of Critical Success Factor, *Sloan Management Review*. 1984, Summer, pp.19-21.
21. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation // *Harvard Business Review*. 1990.Vol. 68. N 3. P. 79-91.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. M. Anjam Identifying Key Success Factors of Business Education System: Implications for Practitioner Organizations and School Management// *European Journal of Business and Management*. 2013. №15 (5). P. 76-82.
2. Smirnov S. A. the Analysis of approaches to formation of system of selection criteria for new business development. – *Engineering journal of Don*, 2016, № 1 (2016).
3. Corrazzini, A., Dugan, D., Grabowski, H. 1972. Determinants and distributional aspects of enrollment in U.S. Higher education. *Journal of Human Resources*, 7: 39–50.
4. Chapman, D. (1981). A model of student college choice. *The Journal of Higher Education*, 52(5), 490–505, Gu J. Spatial recruiting competition in Chinese higher education system. 2012. *High Education*, 63: 165–185.
5. Bondarenko V. A., Dimitriadi N. A. Karasev, D. N., Pushkar O. M. the Use of key success factors for improving strategy to promote educational services. *Practical marketing*, 2016, No. 6 (232), p.3-9.
6. Dimitriadi N.A. Karasev, D.N., Pushkar O.M. Optimization strategy and promote the University in the education market on the basis of analysis of key success factors. Modern problems of design, application and safety information systems: proceedings of the XVI International scientific conference, 19-21 October 2015. in Kislovodsk. – Rostov n/D: Publishing and printing complex at Rostov state economic University (RINH), 2015 pp. 336-349.
7. Lenogo George. Key success factors in the market of educational services. The economic problems of Russia and the region. Scientific notes, issue 21. – Rostov n/d: Publishing and printing complex at Rostov

state economic University (RINH), in 2016. – S. 91-94.

8. Naidoo V., Wu T. Marketing strategy implementation in higher education: A mixed approach for model development and testing. *Journal of Marketing Management* Vol. 27, Nos. 11–12, October 2011, pp. 1117–1141.

9. Dondero, G. M.(1997), Organizational climate and teacher autonomy: Implications for educational reform. *International Journal of Educational Management*, Vol. 11, No. 5, pp. 218-221.

10. Doyle, J. L.(1998), Class, consumerism and education. *International Journal of Educational Management*, Vol. 12, No. 4, pp. 183-187.

11. Palihawadana, D. and Holmes, G.(1999), Modeling Module Evaluation in Marketing Education, *Quality Assurance In Education*, Vol. 7, No. 1, pp. 41-46.

12. Weaver, T.(1976), What is the good of higher education? *Higher Education Review*, Vol. 18, No. 3, pp. 3-14.

13. Fredriksson, P. G., & Millimet, D. L. (2002). Strategic interaction and the determination of environmental policy across U.S. States. *Journal of Urban Economics*, 51(1), 101–122.

14. Ghosh, S. (2010). Strategic interaction among public school districts: Evidence on spatial interdependence in school inputs. *Economics of Education Review*, 29(3), 440–450.

15. Millimet D., & Rangaprasad V. (2007a). Strategic competition amongst public

schools. *Regional Science and Urban Economics*, 37(2), 199–219.

16. Keillor B.D., Bush R. P., Bush A.J.. Marketing-Based Strategies for Recruiting Business Students in the Next Century. *Marketing Education Review*, Volume 5, Number 3 (Fall 1995), pp. 69-79.

17. Yancu C.N., Lee A.K., Witherspoon D.D., McRae C. D. Participant Recruitment of African American College Students at an Historically Black College and University (HBCU): Challenges and Strategies for Health-Related Research. *Journal of Health Disparities Research and Practice*. Volume 5, Number 1, Summer 2011, pp. 55-64.

18. Daniel, D.R. Management information crisis. *Harvard Business Review*. 1961, Vol. 39, No. 5, (Sept-Oct), pp. 111-116.

19. Ponomarev A. S. Development strategies for manufacturing companies: an analysis of key success factors in target markets // *The Fifth International Congress on Social Sciences and Humanities. Proceedings of the Congress* (2 August, 2015). «East West» Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. Vienna. – 180 p. 139-145 pp.

20. Boynton, A.C. & Zmud R.W.. An Assessment of Critical Success Factor, *Sloan Management Review*. 1984, Summer, pp.19-21.

21. Prahalad C. K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation // *Harvard Business Review*. 1990.Vol. 68. N 3. P. 79-91.

Пономарев А.С.,
аспирант кафедры общего и стратегического менеджмента, РГЭУ (РИНХ)

КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖМЕНТА И РАЗРАБОТКА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИЯМИ- ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ

В данной статье рассматривается специфика функциональных стратегий, разрабатываемых российскими менеджерами, структура компетенций вовлеченных в стратегический процесс менеджеров различного уровня, а также разработка подхода к оценке уровня соответствия функциональных стратегий и специфике рыночной ориентации их экономической деятельности. Результаты проведенного экспертного опроса позволили идентифицировать компетенции, необходимые менеджерам для разработки функциональных стратегий.

Ключевые слова: функциональная стратегия, ключевые факторы успеха, целевой рынок, экспертный опрос, компетенция.

Ponomarev A.S.

COMPETENCES IN MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF FUNCTIONAL STRATEGIES BY MANUFACTURING COMPANIES

This article discusses the specifics of functional strategies of Russian managers, the structure of competences involved in the strategic process of managers at various levels, as well as the development of the approach to assess the level of compliance with functional strategies and specific market orientation of their economic activities. The results of the expert survey allowed identifying competences necessary for managers to develop functional strategies.

Keywords: functional strategy, key success factors, target market, expert survey, competence.

Эффективное управление современным бизнесом, реализуемое в условиях возрастающей конкуренции и высокого уровня турбулентности внешней среды ведения коммерческой деятельности в целом, требует от менеджмента разработки обоснованных стратегий различного уровня [2, 4], в том числе функциональных стратегий. При этом стратегический процесс в целом имеет достаточно сложную структуру [3, 6].

Целью настоящей работы явилось изучение специфики разрабатываемых современными российскими менеджерами функциональных стратегий, а также структуры компетенций вовлеченных в стратегический процесс менеджеров различного уровня.

Материалы и методы

Проводимые исследования опирались на методики зарубежных и отечественных авторов [1, 7, 8, 9, 10], на основе которых были разработаны анкеты для экспертных опросов и опросов респондентов – менеджеров среднего и высшего звена в российских компаниях.

С целью идентификации в российских компаниях доминирующих типов функциональных стратегий (сбытовой и логистической) были проведены анкетные опросы, в которых приняли участие, соответственно, коммерческие директора и руководители служб сбыта компаний (всего 27 человек): 9 женщин и 18 мужчин в возрасте от 28 до 47 лет, стаж работы в отрасли от 5 до 18 лет, и 34 директора логистических комплексов (23 мужчины и 11 женщин в возрасте от 32 до 44 лет), стаж работы которых в логистической отрасли составил от 8 до 17 лет.

Для изучения степени ориентированности изученных компаний на рынок и степени влияния рыночной ориентации на результаты их деятельности, а также для определения типа реализуемой российскими компаниями философии ведения бизнеса проведен анкетный опрос 68 респондентов – 29 директоров и 39 руководителей отделов из российских компаний, действующих на насыщенных товарами рынках.

Сравнительное изучение ключевых факторов успеха на целевом рынке, воспринимаемых различными его участниками – компаниями-производителями и дистрибуторами/розничными компаниями, основывалось на результатах двух экспертных опросов, которые оценивали, соответственно, факторы достижения успеха, идентифицируемые компаниями-производителями и дистрибуторами/розничными компаниями. В опросах приняли участие 14 экспертов, имеющих большой опыт работы в изучаемой отрасли (9 мужчин, 5 женщин, в возрасте от 28 до 43 лет, стаж работы в отрасли составил от 7 до 16 лет, стаж работы в бизнесе – от 7 до 18 лет).

С привлечением этих же экспертов были идентифицированы основные участники и виды функциональных задач менеджеров двух верхних уровней логистической и сбытовой служб компании, принимающих участие в разработке функциональных стратегий, получена информация о современных подходах к разработке функциональных стратегий, и по результатам проведенных опросов сформированы модели разработки логистической и сбытовой стратегии «как должно быть». Построение моделей «как есть», описывающих реальные процессы разработки логистической и сбытовой стратегии в изученных компаниях, было выполнено на основе результатов анкетных опросов респондентов.

Для оценки системы сбора и анализа информации в процессе разработки функциональных стратегий (логистической и сбытовой) в изученных компаниях были проведены анкетные опросы, в которых приняли участие, соответственно, 40 человек – директора и руководители (разных уровней) логистических служб компаний (15 женщин и 25 мужчин в возрасте от 29 до 45 лет, стаж работы в отрасли от 6 до 19 лет) и 43 респондента, занимающих должности коммерческих директоров и руководителей сбытовых служб компаний (11 женщин и 32 мужчины в возрасте от 28 до 47 лет, длительность работы респондентов в отрасли колебалась в промежутке от 5 до 18 лет).

Идентификация степени выраженности необходимых для разработки эффективных функциональных стратегий компетенций у действующего руководящего персонала логистических комплексов/служб сбыта осуществлялась с помощью тестирования, соответственно, 19 директоров логистических комплексов и 12 менеджеров среднего звена (из них 11 женщин и 20 мужчин в возрасте от 25 до 45 лет, длительность работы опрошенных в отрасли колебалась от 6 до 19 лет) и 21 коммерческого директора и 15 руководителей отделов продаж российских компаний (из них 10 женщин и 26 мужчин в возрасте от 28 до 46 лет, их стаж работы в отрасли составил от 5 до 18 лет).

В анкетных опросах каждый респондент представлял отдельную компанию. Все респонденты и эксперты были привлечены к участию в исследовании на основании личных контактов автора.

Результаты

Одним из важных итогов проведенных исследований явилась разработка подхода к оценке уровня соответствия функциональных стратегий, используемых современными российскими компаниями, специфике рыночной ориентации их экономической деятельности, а также определение степени адекватности оценки менеджерами российских компаний ключевых факторов успеха на целевых рынках, на которые ориентированы разрабатываемые ими функциональные стратегии.

В качестве объектов изучения были выбраны наиболее характерные для бизнеса, имеющие существенную взаимосвязь по содержанию и являющиеся неотъемлемыми компонентами всего стратегического комплекса компании логистическая и сбытовая стратегии, при разработке которых требуется хорошо организованный многоэтапный процесс, основанный на тщательном анализе внешней среды и конъюнктуры целевых рынков [5].

Анализ результатов, полученных при изучении специфики используемых функциональных стратегий, продемонстрировал, что в большинстве российских компаний менеджеры выбирают и реализуют

стратегии, ориентированные на минимизацию затрат на работу с клиентами. Такой стратегический выбор определяет преимущественную концентрацию внимания менеджмента на изучении внутренней среды компании и недостаточную сосредоточенность на исследовании целевых рынков. При этом реализация менеджментом изученных компаний стратегий рыночной ориентации, нацеленных на повышение степени удовлетворенности клиентов и обеспечивающих положительное влияние на результаты коммерческой деятельности компании, многими компаниями не актуализирована. В то же время менеджмент большинства компаний (свыше 53% от общего числа изученных) убежден в том, что выбранные в компаниях стратегии, ориентированные на минимизацию издержек, имеют рыночную направленность «на клиента», при этом приоритетной философией ведения бизнеса многих компаний является философия успеха, достигаемого путем «интеграции всех действий компании, направленных на удовлетворение потребностей клиентов». Заключенные в подобном подходе потенциальные противоречия в оценке ключевых направлений деятельности компаний несут в себе ощутимые риски для бизнеса.

Предпринятый с целью идентификации реальных предпочтений клиентов изученных компаний сравнительный анализ представлений о ключевых факторах успеха на конкретном целевом рынке с точки зрения компаний-производителей продукции и дистрибуторов/розничных компаний, показал несоответствие видения ключевых факторов успеха на целевых рынках этими группами участников. Одним из важнейших факторов достижения успеха (привлечения к сотрудничеству дистрибуторов и розничных компаний), по мнению производителей, является «низкая стоимость продукции», в то же время наиболее существенные критерии успеха, выделенные самими дистрибуторами/розничными компаниями – это «широкий ассортимент поставляемой продукции», «наличие на складе поставщика доступных для заказа партий выпускаемой продукции по адек-

ватным (не низким!) ценам». Ориентация на неверно выбранные факторы успеха при разработке функциональной стратегии может привести к формулированию недостаточно обоснованного и малоэффективного стратегического решения. При этом функциональные стратегии, на основе которых формируется конкурентное преимущество, направленное на имеющиеся на данном рынке ключевые факторы успеха, должны служить инструментом достижения коммерческого успеха компании на конкретном целевом рынке.

Сравнение на основе функционального моделирования рекомендованного экспертами формализованного и реально существующего (в значительной части спонтанно сформированного в компаниях) процесса разработки функциональной стратегии позволило выявить наиболее «узкое» место в изучаемом процессе – систему сбора и анализа необходимой для разработки стратегии информации. Менеджеры приблизительно 70% изученных компаний получают информацию о предпочтениях клиентов случайным образом при непосредственных контактах с ними, в 67-68% компаний информация не структурирована должным образом, в 69-71% компаний полученная информация используется нецеленаправленно. Отсутствие регулярности сбора и недостаточность в структурированной релевантной информации при разработке функциональной стратегии влекут за собой также необходимость проведения дополнительных мероприятий по сбору нужных сведений, что приводит к удорожанию стоимости процесса разработки функциональной стратегии.

Важным результатом данного исследования явилось актуальное для бизнеса предложение регламентированной последовательности этапов разработки функциональных стратегий, основанной на исследовании особенностей процесса разработки функциональных стратегий в российских компаниях, на изучении структуры процесса и содержания активностей менеджеров, принимающих участие в разработке, определении характера и содержа-

ния информационных потребностей менеджеров, источников информации, направлений обмена информацией между ними.

Использованный в данном исследовании подход к идентификации компетенций, необходимых менеджерам для разработки эффективных функциональных стратегий, позволил выявить у менеджеров высшего и среднего звена низкий уровень развития ряда важных компетенций. У директоров было обнаружено наличие развитой компетенции «Аналитические способности», в то же время компетенции «Владение концепциями и инструментами стратегического менеджмента. Знание основных этапов стратегического процесса», «Знание основных аспектов использования аналитических и маркетинговых данных в процессе разработки стратегий. Знание специфики планирования и проведения исследований рынка» находились на низком уровне. В дополнение к этому значительная часть директоров продемонстрировала низкий уровень развития компетенции «Владение используемой в компании методикой разработки стратегии»; возможно, это является следствием слабой организации стратегического процесса в компаниях, которые представляли данные директора. Также принимающие определенное участие в разработке функциональных стратегий менеджеры среднего звена продемонстрировали невысокий уровень компетенций «Аналитические способности» и «Умение идентифицировать, классифицировать потребности клиентов, а также разрабатывать прогнозы развития сотрудничества с ними».

Полученные данные послужили основой разработанного алгоритма преобразований системы разработки функциональных стратегий, включающего в себя ряд образовательных мероприятий (для директоров и менеджеров среднего звена), а также формирование обновленного процесса создания стратегий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Баркан Д.И. Управление продажами. СПб.: Издат. дом Санкт-Петербургского гос. ун-та, 2007. – с.908

2. Брунер Р.Ф., Икер М.Р., Фримен Р.Э., Спекман Р.Е., Тайсберг Э.О. Краткий курс MBA/пер. с англ. – М.: ЗАО Олимп-Бизнес. – 2002. – 384 с., илл.;

3. Виханский О.С. К вопросу о смене парадигмы управления бизнесом. ВЕСТНИК МОСКОВСКОГО УНИВЕРСИТЕТА. СЕРИЯ 24: МЕНЕДЖМЕНТ. 2009, №1, с. 5-24,

4. Грант Р.М. Современный стратегический анализ/ Пер. с англ. под ред. В.Н.Фунтова. – СПб.: Питер. – 2008. – 555 с. – илл.

5. Золтнерс А.А., Синха П., Лоример С.Э., Нестеров С. Ю., Кузнецов В. А. Логистические концепции в современной фирме. Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. 2010. № 2, с. 145-148

6. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс/Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с. – илл.

7. Пронишин А., Концепция ценности: новые стратегии продажи. Управление продажами, 2009, №3, – 4с.

8. Bowersox, D.J. and P.J. Daugherty (1987), Emerging Patterns of Logistical Organization. Journal of Business Logistics, Vol. 8, No. 1, pp. 46-60

9. Guenzi P., De Luca L.M., Troilo G., Organizational Drivers of Salespeople's Customer Orientation and Selling Orientation. Journal of Personal Selling & Sales Management, vol. XXXI, no. 3 (summer 2011), pp. 269–285

10. Shengliang Deng, Jack Dart. Measuring Market Orientation: A Multi-factor, Multi-item Approach. Journal of Marketing Management, 1994, 10, pp. 725-742

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Barkan D. I. sales Management. SPb.: Izdat. the house of the Saint Petersburg state University, 2007. S. 908

2. R.F. Bruner, M. R. eaker, R. E. Freeman, R. E. Spackman, E. O. Teisberg Short course MBA/per. from English. – Moscow: ZAO Olimp-Business. – 2002. – 384 p., Fig.;

3. Vikhansky O. S. To the question about changing the paradigm of business management. THE MOSCOW UNIVERSITY HER-

ALD. SERIES 24: MANAGEMENT. 2009, No. 1, pp. 5-24,

4. Grant, R. M. Contemporary strategic analysis/ TRANS. from English. under the editorship of V. N. Pound. – SPb.: Peter. – 2008. – 555 p. – Fig.

5. Zoltners A. A., Sinha P., Lorimer S.E., Nesterov, Yu., Kuznetsov V. A. Logistics concept in the modern firm. Vestnik VSU. Series: economy and management. 2010. No. 2, pp. 145-148

6. Mintzberg H., Quinn J. B., Ghoshal S., Strategic process/TRANS. from English. under the editorship of Yu. N. Capturesthe. – SPb.: Peter, 2001. – 688 p – Fig.

7. Pronishin A., the Concept of values: a new sales strategy. Sales management, 2009, No. 3 – 4C.

8. Bowersox, D.J. and P.J. Daugherty (1987), Emerging Patterns of Logistical Organization. Journal of Business Logistics, Vol. 8, No. 1, pp. 46-60

9. Guenzi P., De Luca L.M., Troilo G., Organizational Drivers of Salespeople's Customer Orientation and Selling Orientation. Journal of Personal Selling & Sales Management, vol. XXXI, no. 3 (summer 2011), pp. 269–285

10. Shengliang Deng, Jack Dart. Measuring Market Orientation: A Multi-factor, Multi-item Approach. Journal of Marketing Management, 1994, 10, pp. 725-742

Кириянов Е.О.,
ведущий экономист ООО КЗ «Ростсель-
маш», аспирант кафедры финансового
менеджмента, РГЭУ (РИНХ)
E-mail: kiriynowelisey@mail.ru

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ ОБОСНОВАНИЯ ПРИОРИТЕТНОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РОССИИ

В условиях затяжного экономического кризиса российские промышленные предприятия вынуждены снижать интенсивность инвестиционной деятельности и сворачивать дорогостоящие проекты, направленные на производственное переоснащение. Для уменьшения уровня сопутствующих угроз предлагается методика определения направления инвестирования в основные средства на промышленных предприятиях России. Суть методики заключается в расчете коэффициентов прироста, износа, интенсивности обновления и рентабельности основных средств, а так же фондоотдачи и выявления их влияния на состояние предприятия, по результатам расчетов, предприятия распределяются по группам, характеризующим их состояния с точки зрения основных средств. В соответствии с принадлежностью к группе будут даны соответствующие рекомендации.

Ключевые слова: *реальный сектор, модернизация основных средств, инвестиции.*

Kiryanov E.O.

DEVELOPMENT OF THE METHOD OF PRIORITIZING RENEWAL OF FIXED ASSETS AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF RUSSIA

In the conditions of a protracted economic crisis, Russian industrial enterprises are forced to reduce the intensity of investment activity and to curtail expensive projects aimed at industrial re-equipment. To reduce the level of associated threats, a methodology

is proposed for determining the direction of investing in fixed assets at industrial enterprises in Russia. The essence of the methodology consists in calculating the coefficients of growth, wear, renewal rates and profitability of fixed assets, as well as return on assets and revealing their impact on the state of the enterprise, based on the results of calculations, enterprises are divided into groups that characterize their state in terms of fixed assets. In accordance with the membership in the group, appropriate recommendations will be given.

Keywords: *Real sector; modernization of fixed assets; investments.*

В кризисных условиях стагнации российской экономики, машиностроительные предприятия наиболее подвержены негативному влиянию кризисных тенденций еще более усугубляющих их положение.

В подобных условиях реализация дорогостоящих и растянутых во времени инвестиционных проектов реального сектора может оказаться невозможной. Предприятия вынуждены сжимать свою инвестиционную деятельность откладывая производственное перевооружение и все более усугубляя состояния основных средств. Для нивелирования угрозы их критического износа, мы считаем целесообразным предложить методику определения направления инвестирования в основные средства на промышленных предприятиях России.

Предлагаемая методика позволит оценить темпы текущего обновления основных средств и даст возможность выбрать или скорректировать направление развития предприятия.

В существующих условиях стагнации и затянувшегося кризиса российской экономики, промышленные и в особенности машиностроительные предприятия наиболее подвержены негативному влиянию кризисных тенденций еще более усугубляющих их положение.

Наиболее острыми проблемами для машиностроительных предприятий России являются:

1) общее устаревание основных средств и несоразмерность уровня выбы-

тия основных средств вследствие морального устаревания и физического износа (при чем моральное устаревание уже не является причиной списания основных средств, так как в текущих условиях финансового кризиса и снижения курса рубля, предприятия вынуждены максимально полно использовать любые оставшиеся в их распоряжении фонды) и коэффициента обновления основных средств;

2) низкий уровень инвестиций в основной капитал промышленных предприятий;

3) низкая рентабельность продаж;

По нашему мнению подобная ситуация являет собой «замкнутый круг», в котором описанные выше проблемы создают мультипликативный отрицательный эффект ведущий к:

1) дальнейшему износу уже и без того изношенных основных средств;

2) увеличению простоев производственных линий в результате поломок оборудования;

3) увеличению ресурсо- и материалоемкости на производстве;

4) увеличению количества брака;

5) снижению рентабельности активов;

6) снижению рентабельности продаж;

7) снижению конкурентоспособности;
8) снижению инвестиционной привлекательности;

9) угрозе банкротства в результате острого финансового «голода».

В подобных условиях реализация дорогостоящих и растянутых во времени инвестиционных проектов реального сектора может оказаться невозможной. Предприятия вынуждены сжимать свою инвестиционную деятельность откладывая производственное перевооружение и все более усугубляя состояния основных средств. Для нивелирования угрозы их критического износа, мы считаем целесообразным предложить методику определения направления инвестирования в основные средства на промышленных предприятиях России.

Суть методики заключается в расчете ряда специальных коэффициентов и выявления их влияния на состояние предприятия, по результатам расчетов, предприятия распределяются по группам характеризующим их состояния с точки зрения основных средств. В соответствии с принадлежностью к группе будут даны соответствующие рекомендации.

Коэффициенты, применяемые для расчета:

1) Коэффициент прироста основных средств [2; С.27]:

$$K_{\text{прироста о.с.}} = \frac{(\text{Стоимость вновь введенных основных средств} - \text{стоимость выбывших основных средств})}{\text{Стоимость основных средств на начало данного периода}}$$

2) Коэффициент интенсивности обновления основных средств [2; С.27]:

$$K_{\text{инт.обн.о.с.}} = \frac{\text{стоимость выбывших основных средств в течение года по всем направлениям выбытия}}{\text{стоимость основных средств, поступивших в течение года за счет различных источников}}$$

3) Коэффициент износа основных средств [1; С.300]:

$$K_{\text{износа о.с.}} = \frac{\text{сумма начисленной амортизации}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}}$$

4) Рентабельность основных средств [1; С.298]:

$$ROFA = \frac{\text{прибыль до налогообложения}}{\text{Стоимость основных средств на конец года}}$$

5) Фондоотдача [2; С.28]

$$K_{\Phi} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{(\text{Среднегодовая стоимость основных средств на начало года})}$$

При анализе предприятия, каждому коэффициенту в зависимости от значения присваиваются баллы от «1» до «10». Максимальная сумма баллов составляет 50,

минимальная 0 (0 присваивается, если анализируемый коэффициент имеет значение меньше 0) (таблица 1).

Таблица 1 – Группировка предприятий по уровню инвестиций в основные средства (составлена автором)

Уровень показателя	Коэффициент прироста о.с.	Коэффициент интенсивности обновления	Коэффициент износа о.с.	Рентабельность о.с.	Фондоотдача
0-10 (Для фондоотдачи (0-1 тыс. руб.))	1	10	10	1	1
10-20 (Для фондоотдачи (1-2 тыс.))	2	9	9	2	2
20-30 (Для фондоотдачи (2-3 тыс.))	3	8	8	3	3
30-40 (Для фондоотдачи (3-4 тыс.))	4	7	7	4	4
40-50 (Для фондоотдачи (4-5 тыс.))	5	6	6	5	5
50-60 (Для фондоотдачи (5-6 тыс.))	6	5	5	6	6
60-70 (Для фондоотдачи (6-7 тыс.))	7	4	4	7	7
70-80 (Для фондоотдачи (7-8 тыс.))	8	3	3	8	8
80-90 (Для фондоотдачи (8-9 тыс.))	9	2	2	9	9
90-100 (Для фондоотдачи (9-10 тыс.))*	10	1	1	10	10

*при получении результата по коэффициенту фондоотдачи более 10 тыс. руб. на 1 тыс. руб. основных средств, присваивать количество баллов «10»

В зависимости от итогового количества баллов предприятия относятся к одной из пяти групп в соответствии с принадлежностью, к которым руководством

предприятия может быть принято решение о реализации соответствующей финансово-инвестиционной стратегии (таблица 2).

Таблица 2 – Выбор цели инвестиционной деятельности предприятий по уровню инвестиций в основные средства (составлена автором)

Сумма баллов	Цели инвестиционной деятельности	Характеристика предприятия
$50 \geq X > 40$	Финансово-инвестиционная стратегия должна быть направлена на: инновационное развитие производственной базы; разработку и выпуск товаров обладающих более высокими потребительскими свойствами.	На предприятии имеется перспективная научно техническая база. Высокий уровень обновления основных средств. Реализуются масштабные проекты по вводу в строй новых основных средств.
$40 \geq X > 30$	Финансово-инвестиционная стратегия должна быть направлена на: Масштабное обновление производственных мощностей на более эффективное; снижение себестоимости уже производимой продукции.	Темпы обновления основных средств выше среднего. Уровень рентабельности основных средств выше среднего. Имеют место масштабные проекты по перевооружению производственных линий.
$30 \geq X > 20$	Финансово-инвестиционная стратегия должна быть ориентирована на постепенную замену устаревающих основных средств аналогичными новыми или имею-	Приемлемый уровень обновления и рентабельности основных средств. Проекты по обновлению основных средств или име-

	щими большую эффективность. При дальнейшем износе о.ф. возможно уменьшение их рентабельности и трудности при внедрении новых продуктов в производство.	ют тенденции к затуханию, или отсутствуют.
$20 \geq X > 10$	Финансово-инвестиционная стратегия должна быть направлена на частичную модернизацию основных средств или на замену на бывшие в употреблении, но менее изношенные. О.с. оказывающие наиболее негативное влияние на себестоимость продукции и ритмичность производства должны быть обновлены в первую очередь.	Низкий уровень обновления основных средств, Низкий уровень рентабельности основных средств на протяжении длительного промежутка времени.
$10 \geq X \geq 0$	Финансово-инвестиционная стратегия должна быть направлена на частичный или капитальный ремонт основных средств имеющих наиболее высокий уровень износа и самым негативным образом влияющих на производственный процесс и его стоимость.	На предприятии не осуществляются программы по обновлению основных средств, имеющиеся основные средства имеют высокий коэффициент износа. Рентабельность основных средств или крайне низкая или имеет отрицательные значения.

Данная методика может быть использована региональной властью при комплексной оценке российских промышленных предприятий для их группировки по степени состояния основных средств для выбора инструмента поддержки инвестиционной деятельности. В таблице 3 рассматривается уровень возможной помощи для предприятий со стороны государства, в зависимости от принадлежности анализируемых предприятий, к одной из пяти групп и амбициозности поставленных целей инвестиционной деятельности.

Данная методика была апробирована на примере бухгалтерской отчетности пяти предприятий за период с 2013 по 2015 гг.

- 1) ПАО «КАМАЗ».
- 2) ПАО «Ковровский механический завод».
- 3) ПАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение».
- 4) АО «Автомобильный завод «Урал».
- 5) ОАО «Ростсельмаш».

Таблица 3 – Группировка предприятий по состоянию основных средств в целях разработки политики поддержки инвестиционной деятельности по обновлению основных средств

Сумма баллов / Группа	Цель инвестиционной деятельности поддерживаемые государством
$50 \geq X > 40$ I группа	Предприятия I группы могут рассчитывать на государственную поддержку своей инвестиционной деятельности в случае ее направленности на: инновационное развитие производственной базы; разработку и выпуск перспективных товаров обладающих высокими потребительскими свойствами. При постановке менее амбициозных целей инвестиционной деятельности, предполагается самостоятельная из реализация со стороны предприятия.
$40 \geq X > 30$ II группа	Предприятия II группы могут рассчитывать на государственную поддержку своей инвестиционной деятельности в случае ее направленности на: масштабное обновление производственных мощностей на более эффективные; снижение себестоимости уже производимой продукции. Кроме того, государством могут быть поддержаны цели инвестиционной деятельности направленные на качественный рынок в части обновления основных средств на инновационные, для повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

$30 \geq X > 20$ III группа	Предприятия III группы могут рассчитывать на государственную поддержку своей инвестиционной деятельности в случае ее направленности на: на постепенную замену устаревающих основных средств аналогичными новыми, или имеющими большую эффективность. Кроме того, государством могут быть поддержаны цели инвестиционной деятельности направленные на существенное обновление основных средств на более совершенные, для повышения уровня конкурентоспособности предприятия.
$20 \geq X > 10$ IV группа	Предприятия IV группы могут рассчитывать на государственную поддержку своей инвестиционной деятельности в случае ее направленности на: частичную модернизацию основных средств или на замену на бывшие в употреблении, но менее изношенные. Кроме того, государством могут быть поддержаны цели инвестиционной деятельности направленные на замену основных средств на новые или на более совершенные, для повышения уровня конкурентоспособности предприятия.
$10 \geq X \geq 0$ V группа	Предприятия V группы могут рассчитывать на государственную поддержку инвестиционной деятельности в случае ее направленности на замену основных средств на новые для повышения уровня конкурентоспособности предприятия.

Для каждого из приведенных выше предприятий по данным бухгалтерской отчетности в период с 2013 по 2015 гг. в соответствии с апробируемой методикой был

рассчитан комплекс коэффициентных показателей (таблица 4) и даны соответствующие балльные оценки (таблица 5).

Таблица 4 – Расчет комплекса коэффициентных показателей в рамках определения направления инвестирования (составлена автором)

	Год	Коэфф. прироста о.ф.	Коэфф. интенсивности обновления	Коэфф. износа о.ф.	Рентабельность о.ф.	Фондоотдача (тыс. руб.)
КАМАЗ	2013	3%	73%	37%	12%	4,48
	2014	4%	60%	40%	-4%	4,54
	2015	-10%	170%	43%	-21%	4,10
Ковровский механический завод	2013	93%	0%	44%	10%	3,76
	2014	32%	0%	50%	4%	2,00
	2015	12%	1%	56%	-5%	1,52
УФМО	2013	64%	0%	53%	80%	10,10
	2014	72%	1%	47%	4%	9,16
	2015	62%	0%	43%	67%	8,64
Урал	2013	5%	9%	56%	32%	13,18
	2014	11%	0%	57%	51%	15,69
	2015	49%	0%	51%	92%	15,74
Ростсельмаш	2013	2%	13%	52%	9%	1,49
	2014	4%	2%	52%	9%	1,79
	2015	1%	8%	52%	9%	2,14

Таблица 5 – Балльная оценка анализируемых предприятий
в рамках определения направления инвестирования (составлена автором)

		Коэфф. прироста о.ф.	Коэфф. интенсивности обновления	Коэфф. износа о.ф.	Рентабельность о.ф.	Фондоотдача	Итоговое значение
КАМАЗ	2013	1	3	7	2	5	18
	2014	1	5	7		5	18
	2015			6		5	11
Ковровский механический завод	2013	10	10	6	2	4	32
	2014	4	10	6	1	3	24
	2015	2	10	5		2	19
УФМО	2013	7	10	5	8	10	40
	2014	8	10	6	1	10	35
	2015	7	10	6	7	9	39
Урал	2013	1	10	5	4	10	30
	2014	2	10	5	6	10	33
	2015	5	10	5	10	10	40
Ростсельмаш	2013	1	9	5	1	2	18
	2014	1	10	5	1	2	19
	2015	1	10	5	1	3	20

В результате проведенного анализа по предлагаемой методике, следует отметить, что на сегодняшний момент для крупных машиностроительных предприятий России (ПАО «КАМАЗ»; ОАО «Ростсельмаш») характерна стагнация или регрессивное движение в части инвестиционной деятельности направленной на модернизацию и обновление основных средств. Отдельно необходимо заметить, что многие заводы, функционирующие в настоящее время, были построены еще в первой половине двадцатого века и на данный момент речь должна идти не об их модернизации а, о кардинальной перестройке, так как устаревшие корпуса значительно увеличивают себестоимость продукции.

Предприятия, выпускающие более наукоемкую продукцию (ПАО «Ковровский механический завод»; ПАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение»), а так же предприятия, напрямую относящиеся к отечественному

оборонно-промышленному комплексу (АО «Автомобильный завод «Урал») демонстрируют более динамичные показатели обновления своих производственных мощностей и в соответствии с предлагаемой методикой относятся ко второй и третьей группе. Данная тенденция, несомненно, является положительной, однако развитие не должно касаться лишь наукоемких производств, связанных с ОПК. Т.к. низкие показатели промышленных предприятий выпускающих коммерческую продукцию является прямой угрозой для экономической безопасности России.

Предложенная авторская методика экспертно-балльной оценки состояния и динамики замены основных средств позволит промышленным предприятиям России модернизировать подход к формированию целей инвестиционной деятельности направленной на обновление или замену основных средств, путем расчета и оценки темпов обновления, поступления, прироста, выбытия и износа основных

средств, а так же интенсивности их обновления. Кроме того, данная методика может быть применена органами государственной власти для разработки инструментов поддержки реального сектора экономики, путем сопоставления предприятий по состоянию их основных средств.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
2. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 112 с.
3. Алексеев, П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия / П.Д. Алексеев. - М.:Издательство «ПРИОР», 2012.
4. Алексеев, А. Источники инвестиций в российскую экономику / А. Алексеев // Инвестиции в России. – 2009. - №3. – с.3-10.
5. Анализ хозяйственной деятельности. / Под ред. Белобородовой В.А. - М.: Финансы и статистика, 2011.
6. Дасковский В., Киселев В. Инвестиции – главный мотор экономического роста и развития // Инвестиции в России. 2014. № 3. С. 3 – 15.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Alekseev, P.D. Financial and economic state of the enterprise / P.D. Alekseev. - М.: Publishing house "PRIOR", in 2012.
2. Alekseev, A. Sources of investments in the Russian economy / Alekseev // Investments into Russia. - 2009. - №3. s.3-10.
3. Analysis of economic activity. / Ed. Beloborodova V.A. - М.: Finance and Statistics, 2011.
4. O.V. Grishchenko Analysis and diagnostics of financial and economic activity of the enterprise: Textbook. Taganrog: TSURE, 2000. - 112 p.
5. Daskovsky V., Kiselev V. Investments - the main engine of economic growth and development // Investments into Russia. 2014. № 3. S. 3 - 15.
6. Kovalev V.V. Financial analysis: methods and procedures. - М.: Finance and Statistics, 2002. - 560 p.

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Черкашина Т.А.,

к.э.н., профессор кафедры финансового мониторинга и финансовых рынков, РГЭУ (РИНХ)

E-mail: tkcherkashina@mail.ru

Чечулина М.Ю.,

магистрант Института магистратуры, РГЭУ (РИНХ)

E-mail: wander55@mail.ru

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ МЕТОДОЛОГИИ ОЦЕНКИ АВТОРСКИХ ПРАВ

В работе систематизирована методология оценки авторских прав в соответствии с существующими подходами в оценке собственности. Был проведен анализ законодательства и исследований в данной области, рассмотрен новый Федеральный стандарт оценки №11. Результатом исследования стал алгоритм получения справедливой стоимости авторских прав как уникального объекта оценки с применением специфических методов для судопроизводства в части нарушения авторских прав.

Ключевые слова: оценка авторских прав, справедливая стоимость, авторские права, федеральный стандарт оценки, интеллектуальная собственность

Cherkashina T.A., Chechulina M.Yu.

PROBLEMS OF METHODOLOGY FOR APPRAISAL THE VALUE OF COPYRIGHT

The article systematizes the methodology of appraised value of copyright in accordance with the existing approaches in the evaluation of the property. An analysis was conducted of legislation and research in this area, considered the new Federal valuation standard No. 11. The result was an algorithm for obtaining a fair value of copyright as a unique object of evaluation using specific

methods to proceedings in respect of violation of copyright.

Keywords: appraised value copyright, fair value, copyright, federal standards of appraisal, intellectual property

Авторскими правами в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации признаются интеллектуальные права, которые возникают в связи с созданием произведений науки, литературы и искусства. А именно:

1) исключительное право на произведение – возможность контролировать все стороны использования объекта, в том числе, право на получение всех денежных доходов, которое может принести произведение;

2) право авторства – признание лица автором произведения;

3) право автора на имя – автор может публиковать результат своей интеллектуальной деятельности под любым именем (например, псевдонимом);

4) право на неприкосновенность произведения – запрет на внесение изменений в объект авторского права, даже после смерти автора;

5) право на обнародование произведения – это право на первую публикацию произведения, которое может реализовать сам автор или дать разрешение на обнародование другому лицу.

Также автор имеет право получить вознаграждение за произведение, которое было создано на службе по договору с работодателем. Законодательство наделяет правом автора на отзыв произведения, то есть автор может отказаться от обнародования результата своей интеллектуальной деятельности при условии компенсации убытков пользователю произведения.

Авторское право может переходить по наследству (право следования). Автору также позволено иметь доступ к своему произведению, которое находится у пользователя объекта. [1]

К авторским правам относятся «произведения науки, литературы и искусства независимо от достоинств и назначения произведения, а также от способа его вы-

ражения». Не могут быть авторскими правами: идеи, языки программирования, процессы, официальные документы органов власти, символы и знаки государства, фольклор, сообщения, носящие информационный характер.

Законодательство по защите авторских прав формировалось долго как и в отечественной практике, так и в мировой, но конец XX в. и начало XXI в. бросили новый вызов нормативной базе стран, появился Интернет – новые отношения, новые возможности, рост правонарушений в глобальном масштабе.

Миллионы пользователей вошли в сеть, и теперь основную часть жизни для них составляет Интернет. Авторы интеллектуальных произведений в погоне за славой забывают о том, что их работы могут быть скопированы, распространены и реализованы с получением дохода. И даже выданы за свое произведение другими пользователями глобальной сети. На основе этого возникает огромный поток правонарушений, который не могут в полной мере контролировать органы власти государств. Недобросовестные пользователи нарушают права не только единичных авторов, но и правообладателей крупных проектов, например, кинофильмов. Так создатели киноиндустрии недополучают колоссальные доходы, и их деятельность становится убыточной, что снижает стимул к созданию будущих проектов. В связи с этим возникает необходимость регулирования интернет-среды и оценки упущенной выгоды авторами.

Масштабы пиратских скачиваний фильмов огромны, за 2015 год аналитики составили список нелегальных самых скачиваемых фильмов и сериалов. Первое место занял «Интерстеллар» 46,7 млн., на второй строчке топ – «Форсаж 7», и 44,7 млн. скачиваний и бронзу заняли «Мстители: Эра Альтрона» – 41,5 млн. Среди сериалов топ открыла «Игра престолов» 14,5 млн. загрузок, при этом сериал занимает почетное первое место уже 4 год подряд. На втором месте «Ходячие мертвецы» с 6,9 млн. [15] Каков денежный эквивалент

такого количества бесплатных скачиваний?

За 2014 год в Мосгорсуд поступило 212 заявлений по нарушению авторских прав в Интернете и принятии мер в связи с этим, из них 76% было удовлетворено судом. [12] В 2015 году количество жалоб увеличилось в разы. Суд оказался «заваленным» жалобами по всем новым объектам, которые попали под охрану в связи с Законом № 364-ФЗ [3] и крупные издательства, социальные сети, телекоммуникационные компании и др. стали участвовать в судебных делах.

Убытки авторов от пиратства в 2015 году составили примерно 1,7 трлн. долл. Потери медиа-отрасли и IT – около 14% от этой суммы. [11]

Если говорить о проблемах оценки стоимости авторских прав в Интернете, то прежде всего это недостаток и даже отсутствие методик их стоимостной оценки на практике. Актуальна эта проблема для судебных дел в соответствии с Уголовным кодексом Российской Федерации (УК РФ), где необходимо доказать крупный размер ущерба по правонарушениям. В соответствии со статьей 145 УК РФ совокупная цена ущерба считается по количеству нелегальных экземпляров либо по стоимости нарушенных прав. Оцененные суммы свыше 50 000 руб. – это крупный размер, более 250 000 рублей – особо крупный размер. [2]

В судах упрощают расчет ущерба и считают его размер, а не размер нарушенных прав. Представляется, что необходимо оценивать издержки автора или правообладателя, которые будут понесены на восстановление права авторских прав.

Остается неясным вопрос о стоимости экземпляров или прав. На практике были прецеденты, когда стоимость авторских прав оценивали, если у правонарушителя был всего один нелегальный экземпляр. Что делает размер нарушения закона особо крупным, стоимость ущерба поднимается в разы.

Различают два вида правонарушений: незаконное использование объекта и приобретение, хранение и перевозка. В первом

случае нужно рассчитывать стоимость нарушенных прав, а во втором – учитывают количество экземпляров. Важно то, что под действие УК попадают лишь те случаи, когда нарушены права автора до первого опубликования и после обнародования произведения автором, в последнем случае правонарушение подпадает под административную ответственность, так как уже известна цена лицензионного аналога.

Но в этом случае правообладатель реализует копию произведения по цене, в которую включена упаковка и сервисное обслуживание, а это не затрагивает прав автора. Правонарушитель, как правило, распространяет произведение через Интернет, поэтому он не получает плату за него. Представляется, что следует корректировать стоимость легального экземпляра с помощью вычитания стоимости упаковки, обслуживания и т. п.

Если обратиться к оценке размера ущерба от нарушения авторских прав в Интернете, то это достаточно острая проблема для профессионального оценщика. Проблема заключается в том, что если пиратские диски можно посчитать, то доступное неограниченному числу пользователей произведение трудно оценить. В этом вопросе может только «спасти» счетчик скачиваний, он есть не на многих сайтах. Для обычного пользователя опасно то, что если у него есть пиратская копия какого-то объекта на компьютере, который подключен к Интернету, то здесь нарушение прав может быть квалифицировано как преступление. Поэтому необходимо внести ясность в УК РФ, чтобы знать точные объекты и субъекты правонарушений и то, как необходимо проводить оценку нанесенного вреда автору или правообладателю. [6]

Рассмотрим методологию оценки стоимости авторских прав.

В научной литературе [8] [9] вопросы оценки авторских прав недостаточно освещены. Оценочная деятельность в РФ базируется на федеральных стандартах оценки (далее – ФСО), наиболее близким к оценке авторских прав является ФСО № 11 «Оценка нематериальных активов и интел-

лектуальной собственности», который создан в 2015 г. на базе международных стандартов и определяет общие положения для оценщика: как необходимо оценивать интеллектуальную собственность (далее – ИС), в том числе авторские права.

Целью оценки авторских прав (АП) в этом случае становится оценка для налоговых отчислений, так как объект АП может приносить материальные выгоды, то есть получение доходов.

Объектами оценки становятся имущественные права на ИС, если ориентироваться на АП и также на права, которые содержатся в договорных соглашениях.

Алгоритм проведения оценки стоимости авторских прав представлен на рис. 1. Для начала необходимо провести анализ рынка объекта, то есть обнаружить те факторы внешней среды, которые оказывают влияние на стоимость объекта. Необходимо также сделать обзор экономической ситуации в стране и степень ее благоприятного или неблагоприятного влияния на объект оценки. Затем объект идентифицируется, то есть выявляются все существующие права на него, привилегии и разные экономические выгоды. А также идентифицируются объекты, не включенные в объект оценки, но задействованные при его изготовлении. Теперь стоит узнать, как используется объект на данный момент времени и спрогнозировать экономические выгоды в будущем.

Факторы, которые следует учесть при идентификации объекта оценки – авторских прав, также перечислены в ФСО №11: права на объект, привилегии, экономические выгоды и их источники, срок, в течение которого действуют исключительные права, текущее положение и перспективы отрасли, лицензии и договоры об отчуждении прав и др.

Задание на оценку включает: режим правовой охраны объекта (объем прав, сроки, территориальные границы действия правовой охраны, ограничения и обременения на исключительные права), совокупность объектов (в которую включен объект оценки) и др. В задание также мо-

гут входить расчетные величины, например, величина авторского вознаграждения.

Анализ рынка состоит из последовательных этапов: оценки макроэкономических факторов (тенденций), анализа рынка оцениваемого объекта (рассмотрение правовой охраны объектов-аналогов, состояние и перспективы отрасли, анализ сделок

по объектам-аналогам (если они существуют)), выявления факторов спроса и предложения на объекты-аналоги, формулирования выводов в отношении рынка создания и использования объекта в динамике. Оценщик сам определяет, какую информацию и в каком объеме он будет анализировать.

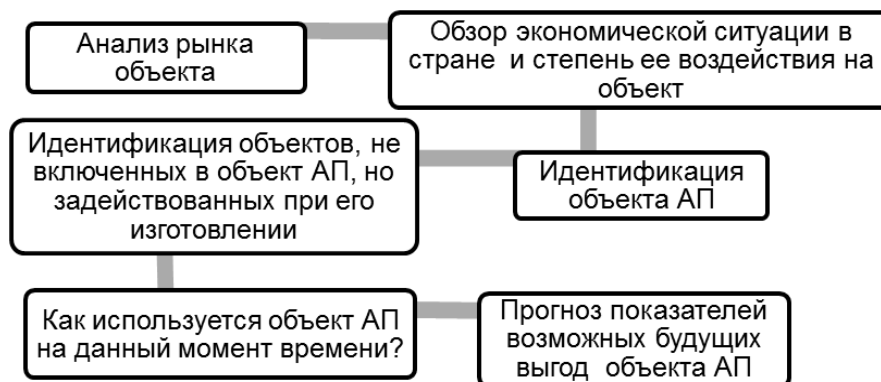


Рисунок 1 – Процесс оценки стоимости объекта АП в соответствии с ФСО №11.

Составлено авторами по данным [4]

Доходный подход к оценке объекта ИС предусматривает дисконтирование денежных потоков по экономическим выгодам, возможна также капитализация годового чистого дохода (в том числе от предоставления права использования объекта другим лицам).

Оценщик должен продисконтировать денежные потоки по экономии на издержках, преимуществам в прибыли, избыточной прибыли, от платежей по лицензиям и др. Учесть период правовой охраны объекта оценки и срока его полезного действия.

Ставку дисконтирования можно рассчитать следующим образом: на основе показателей доходности по объектам-аналогам и кумулятивным способом (определить ставку без риска, уровень инфляции, надбавку за риск от инвестирования в данный объект). Также федеральный стандарт оценки [4] ФСО предусматривает расчет ставки с помощью средневзвешенной стоимости капитала организации, но мы рассматриваем авторские права, поэтому этот метод не подходит.

Ставку капитализации можно применять при расчете мультипликаторов, например, "цена/прибыль", а также для

корректировки ставки дисконта, которая будет необходима для вычисления будущих доходов в постпрогнозный период. Если законодательство предусматривает налоговые льготы по отношению к доходу, получаемому от объекта оценки, то вводятся корректировки.

Затратный подход рекомендуется применять при недостаточной информации для других подходов (например, если объект уникален) и для самого создателя объекта. Поэтому рассчитывается стоимость объекта, исходя из затрат на его восстановление на данный момент времени, то есть приведение исторических затрат к настоящему времени с помощью индекса. Для этого необходимо провести следующий анализ:

- рассчитать затраты на создание или покупку такого же объекта или объекта с похожими полезными свойствами;
- ввести корректировки на уникальные характеристики объекта, включая функциональные и экономические устаревания;
- выявить экономические выгоды для самого создателя объекта.

Затратами на объект являются: оплата наемным рабочим, покупка материалов, накладные расходы, издержки на правовую охрану, налоговое бремя. При создании точной копии учитываются затраты на настоящий момент времени. При создании объекта с аналогичными характеристиками берутся в расчет затраты на такой объект, учитывающие все актуальные цены на материалы для создания похожего объекта.

Для сравнительного подхода необходимо собрать информацию об условиях сделок на объекты-аналоги, а также о предложениях на рынке для них и их ценообразующих факторах с помощью мультипликаторов. Вносятся корректировки на характеристики, отличные от аналогов, ими могут быть: режим правовой охраны, сроки, соотношение собственных и заемных средств для создания объектов, инфляция, положение отрасли объекта оценки, территориальные границы правовой охраны, функциональные, технологические, экономические характеристики, спрос, срок полезного использования и др.

Далее наступает заключительный этап оценки – согласование стоимостей, полученных с помощью подходов. Оно проводится в соответствии с ФСО №1, то есть общими положениями по оценочной деятельности [4]. Полный процесс оценки АП с помощью подходов к оценке представлен на рисунке 2. Тем не менее для авторских

прав трудно определить срок правовой охраны, доходы и затраты.

Математические методы оценки авторских прав базируются на традиционных и специфических методах оценки. В различных методических рекомендациях саморегулируемых организаций оценщиков к оценке авторских прав считается наиболее предпочтительным затратный подход, так как в большинстве случаев существует весьма скудная информация для сравнительного и доходного подхода.

Предполагается, что затратный подход к оценке АП включает в себя метод затрат замещения, метод исходных затрат и метод по стоимости восстановления. [7]

В затратном подходе трудности будут состоять только в определении творческих затрат, которые понес создатель. Корректировки вносятся на то, что ряд авторских прав являются неосязаемыми и их невозможно повторить.

Метод затрат замещения для АП состоит в том, чтоб рассчитать все затраты на создание точной копии объекта авторских прав, который можно будет эксплуатировать в запланированных целях. Его можно применять для разных АП в соответствии с классификацией объектов АП, закрепленных в части 4 ГК РФ в статье 1259. [1]

Необходимо привести все выявленные затраты на создание объекта к настоящему моменту времени.

$$C_{\text{пр.}} = C_{\text{факт.}} \sum_{i=1}^t \frac{K_i D_i}{100}, \text{ где} \quad (1)$$

$C_{\text{пр.}}$ – приведенные затраты; $C_{\text{факт.}}$ – фактические затраты; D_i – доля фактических затрат в i -том году, %; K_i – коэффициент наращивания ставок банковского процента: а) для предыдущих периодов расчета

он равен: $(1 + E)^{T-tp}$ (где E – ставка рефинансирования/100, а t_p – начальный год разработки объекта правовой охраны); б) для будущих периодов расчета: $1/(1 + E)^{T-tp}$.

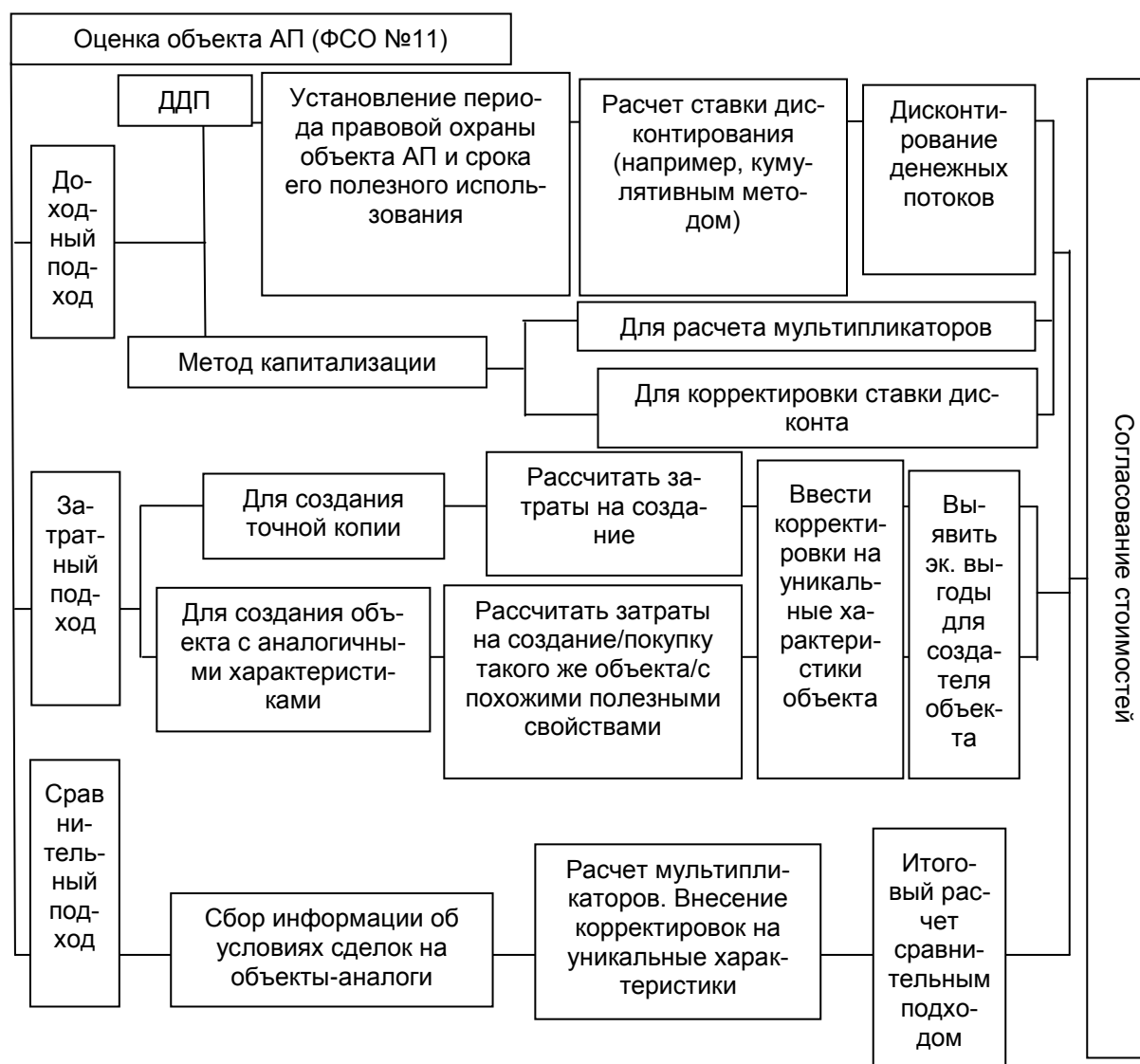


Рисунок 2 – Процесс оценки АП с помощью подходов к оценке в соответствии с ФСО №11.
Составлено авторами по данным [4]

Метод по восстановительной стоимости для АП применяют тогда, когда не имеется данных о фактических затратах

для создания объекта со схожими полезными свойствами.

$$C_3 = K_c \sum_{i=t}^T 3_i * K_i * K_{и_i}, \text{ где} \quad (2)$$

C_3 – восстановительная стоимость АП; K_c – коэффициент функционального устаревания на год проведения оценки; 3_i – затраты по годам; K_i – коэффициент наращивания ставок банковского процента; $K_{и_i}$ – коэффициент индексации (изменение Индексов потребительских цен по данным Росстата для каждого расчетного года).

Коэффициент функционального устаревания рассчитывается: $K_c = 1 -$

Срок действия охранного документа на год оценки / фактических срок лицензии. Так как АП можно не регистрировать, то вместо фактического срока охранного документа можно взять фактический срок полезного использования объекта АП. [6]

Затем из восстановительной стоимости АП необходимо вычесть устаревание объекта АП.

Метод исходных затрат для АП можно использовать, когда известна первоначальная стоимость создания объекта и коэффициенты износа, которые трудно определить для объектов авторских прав. Он похож на метод затрат замещения, так как нужно определить все первоначальные затраты. [7] Износ же происходит под действием экономического и функционального устаревания.

Экономическое устаревание (внешний износ) происходит под влиянием экономической ситуации в стране. Рассчитывается он с помощью прямой капитализации денежного потока, который аккумулируется за счет использования объекта.

Функциональное устаревание – полезные свойства объекта перестают соот-

ветствовать требованиям современного рынка. Рассчитывают затраты на создание дополнительных характеристик объекта, чтобы он соответствовал современным условиям (для АП чаще всего модным тенденциям на рынке).

Следовательно, для расчета износа необходимо определить стоимость факторов обесценения объекта, и скорректировать первоначальную стоимость на эти факторы. [18]

Доходный подход применяется тогда, когда можно спрогнозировать будущие экономические выгоды от АП.

Основным методом подхода для оценки любых авторских прав является **дисконтирование будущих денежных потоков** (ДДП):

$$PV = \frac{S_1}{(1+r)} + \frac{S_2}{(1+r)^2} + \frac{S_3}{(1+r)^3} + \dots, \quad (3)$$

где PV – текущая стоимость авторских прав; $S_1, S_2, S_3 \dots$ – прирост чистого денежного потока от использования авторских прав; r – ставка дисконтирования.

Особенности метода ДДП при оценке авторских прав:

- тяжело спрогнозировать будущие потоки платежей (объемы продаж, цены, срок, в течение которого объект будет востребован на рынке и др.);

- срок прогнозирования трудно определить (срок полезного использования объекта авторских прав, возникновение конкуренции на рынке);

- невозможность точно определить ставку дисконтирования;

- сложно определить прирост прибыли от объекта;

- сложность определения потерь правообладателя, когда он отчуждает свои права другому лицу (упущенная выгода).

Метод прямой капитализации авторских прав, как и для других объектов оценки, применяется тогда, когда у объекта достаточно большая история поступлений денежных потоков, их постоянство и есть знание о том, как изменятся поступающие потоки платежей в будущем (формула 4).

$$PV = \frac{S}{(r-g)}, \quad (4)$$

где S – прибыль первого прогнозного года (или усредненная прибыль по годам); g – темп изменения будущей прибыли по годам. [6]

Этот метод затруднителен для расчета стоимости АП на фонограммы, так как по ним происходит выплата дохода только один раз. [7]

Метод расчета роялти (Метод освобождения от роялти). Роялти – отчисления в пользу правообладателя, реализующего свои права, как процент от объе-

ма дополнительной выручки покупателя от использования этих прав. В этом методе возникают трудности с определением дополнительной выручки, а также информацией, которую покупатель предпочитает скрыть по поводу поступающего к нему дохода. Чтобы преодолеть данную проблему, берут роялти по аналогичным сделкам либо среднее роялти по отрасли. Максимальное значение в этом случае примерно 10-12% дополнительной выручки владельца прав, оно варьируется в зависимо-

сти от отрасли. При этом роялти может быть фиксированным на весь период либо изменяться в зависимости от конъюнктуры рынка, объема производства и цен. [6]

Базой для расчета роялти могут быть: валовая выручка, дополнительная при-

быль, валовая прибыль. Этапы расчета роялти отображены на рисунке 3.

Чтобы рассчитать стоимость прав, необходимо использовать следующую формулу:

$$V_0 = \sum_{t=1}^T \frac{B_t RC}{(1+r)^T}, \text{ где} \quad (5)$$

B_t – выручка в t -й год; R – ставка роялти по отрасли; C – расходы за каждый год

поддержания прав; T – срок действия документа, лет.



Рисунок 3 – Этапы расчета роялти.
Составлено авторами по данным [13]

Если отсутствуют табличные данные по роялти в конкретной отрасли, то применяют расчет:

$$\text{роялти} = \frac{P * d}{(1 + d)}, \text{ где} \quad (6)$$

P – рентабельность реализации продукции по лицензии; d – доля прибыли лицензиара. [13]

Этот метод подходит только для тех АП, которые зарегистрированы или для правообладателей.

Существует **правило 25%**, оно гласит, что величина поступающих платежей правообладателю, реализующему права, устанавливается равной 25% дополнительной валовой прибыли покупателя, которая получается благодаря использованию этих прав. Но опять играет проблематичный фактор – «скрытность» покупателя, он не

разглашает сведения о своих издержках, поэтому это правило редко применяется. [6]

Расчет по методу преимуществ в прибыли и в расходах. Изменения в доходах и расходах при использовании объекта авторских прав дисконтируются, и полученные результаты складываются. Подходит такой метод для расчета стоимости прав баз данных и программ для ЭВМ. [7] Программы ЭВМ по российскому законодательству относятся к литературным произведениям.

Также могут быть использованы в целях оценки экспертные методы, методы оценки эффективности инвестиционных проектов и др. [6]

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов делятся на 2 группы:

а) основанные на дисконтировании (расчете чистой текущей стоимости (NPV),

индекса рентабельности инвестиций (PI), внутренней нормы доходности (IRR); модифицированной ставки доходности (MIRR) и ставки доходности финансового менеджмента (FMRR));

б) основанные на учетных оценках (расчете срока окупаемости проекта (PP), коэффициента эффективности инвестиций (ARR)). [14]

Особое положение занимают **опционные методы**, которые позволяют принимать оперативные решения, благодаря выявлению различных вариантов развития событий на экономической основе и возможности использования преимуществ, которые обнаруживаются при проведении оценки. Варианты развития событий могут быть разными, например, незамедлительное использование прав, увеличение/уменьшение объема прав, продажа или полное прекращение прав и др. Опционные методы повышают точность оценки.

Сравнительный подход. Полученные данные **методом сравнения продаж** по объектам-аналогам корректируются на такие факторы: объем продаж, уровень прав, срок лицензии, жизненный цикл объекта, состояние рынка объекта, традиции, отраслевые коэффициенты и др.

Если рассматривают крупное акционерное общество, которое является правообладателем, то чтобы вычислить стоимость авторских прав, необходимо определить вклад использования данных прав в стоимость рыночной цены акций. [6]

Как и с другими объектами оценки в рамках сравнительного подхода возникают проблемы с подбором объектов-аналогов для авторских прав. Чтобы было легче искать аналоги, рекомендовано разбить их по группам с отличающимися признаками. [7]

Метод сделок. Происходит анализ на основе сделок, которые произошли с аналогичными объектами АП. Если, конечно, такие данные можно обнаружить. Цена сделки аналогичного объекта корректируется на стоимость отличающихся свойств объекта АП.

Есть методы, которые можно отнести ко всем подходам. Например, **«цена отказа от конкуренции»**. Имеются 2 стороны:

покупатель и продавец авторских прав, они оценивают объект каждый со своей стороны.

Продавец считает прирост дохода от объекта, дисконтирует его, вычитает затраты. Вычитается упущенная выгода от потери объема прав, а потом данное значение корректируется на величину инвестиций. Делается поправка на эффект сопутствующих продаж (комплектующие изделия, расходные материалы, программное обеспечение и т.д.). Цена продажи со стороны продавца должна быть выше.

Покупатель прав тоже совершает оценку. Если позиция покупателя по факторам совпадает с продавцом, то оценка будет иметь такую же стоимость, тогда сделка невыгодна обоим, так как обе стороны понесут транзакционные издержки. Если же оценка покупателя выше правообладателя, то здесь есть причина проводить переговоры. [6]

Также часто, что касается Интернета, приходится оценивать ущерб. В судебных делах чаще всего предполагается, что одна пиратская копия вытесняет с легального рынка один лицензионный экземпляр. [16]

В любом случае оценка объектов авторских прав весьма необычна, поэтому строгой последовательности и методов оценки, зафиксированных в нормативных актах нет, есть различные советы на форумах оценщиков, авторские методики и некоторые положения (стандарты и правила оценочной деятельности, методические рекомендации) саморегулируемых организаций. Чаще всего, все это больше относится к интеллектуальной собственности в целом, которая принадлежит предприятиям и мало затрагивает частных лиц, создающих авторские произведения, выкладывающие их в Интернет, и их права нарушаются недобросовестными пользователями. Поэтому оценка крайне индивидуальна для каждого отдельного случая в этой области.

В ходе исследования была проведена условная оценка авторских прав, нарушенных в Интернете двумя способами: с позиции УК РФ (одна нелегальная копия = одной авторской) и с позиции подходов к

оценке; чтобы выяснить, насколько различаются стоимости ущерба по результатам данных подходов.

За объект оценки взяли известную книгу-роман «50 оттенков серого» Джеймс Э. Л., которая вышла в России 23 августа 2012 года, став самой продаваемой книгой в мире, даже побив рекорды Гарри Поттера. Издательство в России «Эксмо», первый тираж печатных копий книги в России 100000 экземпляров был раскуплен в 2013-2014 гг. в ожидании премьеры фильма, сейчас на рынке реализуется тираж 70 000 копий, выпущенный в 2015 году [10]. Средняя стоимость одной книги в онлайн-магазинах Ozon.ru или Labirint.ru около 486 руб. в твердом переплете. На одном пиратском сайте, а точнее популярном торрент-трекере в Рунете, книгу скачали 37 579 раз. Оценим же ущерб, ориентируясь на тираж 2015 года.

По УК РФ перемножаем количество нелегально распространенных копий в Интернете на стоимость лицензионного экземпляра $37\,579 \times 486 = 18\,263\,394$ руб. Так можно оценить размер ущерба для российских правообладателей.

В оценке обратимся сначала к доходному подходу, а именно методу ДДП. $486 \times 70\,000 = 34\,020\,000$ руб. – всего можно вы-

ручить за тираж в 70 тыс. экз. при неизменности цен. Распределив тираж до 2020 года по годам с уменьшением количества продаваемых книг каждый год и взяв ставку дисконта 11%, получилось, что приведенная стоимость тиража в 70 тыс. экземпляров на 2015 год составляет 27 563 335 руб.

В затратном подходе были взяты средние расходы по отрасли, формирующие себестоимость книг. Они были вычтены из всей стоимости тиража, результат составил 23 814 000 руб.

Для сравнительного подхода были взяты 5 книг аналогов в твердом переплете. Аналоги подбирались по схожести жанра и сюжета, а также взята книга Стефани Майер «Сумерки» по популярности. Для вычислений корректировки вносились на тираж книг и количество страниц. Был использован метод сравнительных продаж с процентными поправками. Стоимость по сравнительному подходу получилась 25 276 177 руб.

Затем была составлена таблица для придания весовых коэффициентов для согласования результатов по методу «согласования по критериям» [17] (см. табл. 1) и получена средневзвешенная стоимость тиража. Баллы начислялись от 1 до 4 на усмотрение оценщика.

Таблица 1 – Согласование стоимостных результатов оценки

Подход	Доходный	Сравнительный	Затратный
Величина ориентира, р.	27 563 335	25 276 177	23 814 000
Критерий	Баллы		
1. Достоверность и достаточность информации	3	2	2
2. Способность подхода учитывать структуру ценообразующих факторов, специфичных для объекта	3	3	4
3. Способность подхода отразить мотивацию и/или действительные намерения типичного покупателя/продавца	4	1	3
4. Соответствие подхода виду рассчитываемой стоимости	4	3	2
Итого сумма баллов	14	9	11
Сумма баллов	34		
Вес подхода, проц.	14/34 = 42	9/34 = 26	11/34 = 32

Средневзвешенная стоимость тиража «Пятьдесят оттенков серого»:

$27\,563\,335 \times 0,42 + 25\,276\,177 \times 26 + 23\,814\,000 \times 32 = 25\,744\,891$ руб. Стоимость 1 книги: $25\,744\,891 / 70\,000 = 368$ руб.

Вычислим, какой урон нанесло распространение пиратами 37 579 копий книги

«Пятьдесят оттенков серого», следуя оценке: $368 \times 37\,579 = 13\,820\,961$ руб. Следовательно, рыночная стоимость, гораздо ниже, чем ущерб, рассчитанный по законодательству (18 263 394 руб.). Поэтому автору либо правообладателю невыгодно привлекать оценщиков для оценки авторского права в Ин-

тернете причиненного пиратами ущерба, еще и платить дополнительно вознаграждение за оценочные услуги.

Таким образом, оценка авторских прав – сложный процесс. Для оценщика в данной области достаточно трудно собрать необходимую информацию, от которой будет зависеть конечный результат оценки. Проблемы возникают с различными объектами авторских прав, большинству из которых временами невозможно дать количественных оценок качественных характеристик. Некоторые объекты уникальны и не имеют аналогов, или их параметры кардинально отличаются от подобных объектов, представленных на рынке. Это касается сравнительного подхода. В затратном подходе тяжело рассчитать вклад автора, а именно стоимостную оценку его трудовых затрат, вложенных в производство. А в доходном подходе спрогнозировать будущие потоки платежей.

Оценка авторских прав, которые возникают во всемирной паутине, еще не развита и является отдельной проблемой для научных изысканий для составления методологии проведения оценки. Поэтому необходимо разработать методические указания или стандарты и правила оценки интеллектуальной собственности третьей категории сложности – авторских прав (в соответствии с принятым в 2015 г. профессиональным стандартом «Специалист в оценочной деятельности» [5]), так как мы живем в цифровую эпоху.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть четвертая. введенная Федеральным законом Российской Федерации от 18 декабря 2006 года N 230-ФЗ (с изм. от 30.12.2015 N 431-ФЗ) // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

2. Уголовный кодекс Российской Федерации (ред. от 01.05.2016 N 139-ФЗ) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

3. Федеральный закон "О внесении изменений в Федеральный закон "Об информации, информационных технологиях и о защите информации" и Гражданский процессуальный кодекс Российской Феде-

рации" от 24.11.2014 N 364-ФЗ (действующая редакция, 2016) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс».

4. Федеральный стандарт оценки "Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (ФСО № 11)" // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

5. Профессиональный стандарт «Специалист в оценочной деятельности», утв. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 4 августа 2015 г. N 539н // Справочно-правовая система КонсультантПлюс.

6. Костылев В.В., Прошкина Е.В., Мельник О.О. Проблемы оценки авторских прав // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. -2011. -№ 2. -С. 156-167.

7. Хоркина В.Д. Математические методы оценки авторских прав. // Факторы успеха. -2013. -№ 1 (1). -С. 43-46.

8. Черкашина Т.А. Новая парадигма стоимостной оценки в контексте глобализации экономических измерений // Финансовые исследования. – 2009. – №1(22). – С. 81-83.

9. Черкашина Т.А., Каширина Е.И. Анализ методов доходного подхода к оценке товарных знаков промышленных предприятий // Финансовые исследования. – 2009. – №3(24). – С. 43-48.

10. Автор «50 оттенков» оставила «Гарри Поттера» далеко позади [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://50shadesofgray.ru/avtor-50-ottenkov-ostavila-garri-pottera-daleko-pozadi.html>.

11. В 2015 году ущерб от контрафакта 1,7 трлн. долл. – ИСС. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://compromat.ua/ru/16/57491/index.html>

12. Год борьбы с пиратством: как новый закон изменил рынок. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/retail/23/07/2014/938520.shtml>

13. Методы оценки нематериальных активов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dom-khv.ucoz.ru/index/osenska_nematerialnykh_aktivov/0-203

14. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов. [Электронный

ресурс]. – Режим доступа: <http://finance-place.ru/finansovyy-analiz/investicionnye-proekty/ocenka-effektivnosti.html>

15. Объявлены самые скачиваемые фильмы и сериалы года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://style.rbc.ru/view/movie/571638439a79472acdb34857>

16. Оценка ущерба, причиняемого пиратами в области авторского права и смежных прав (аудио-, видео-, программное обеспечение) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Guidance_materials/Immaterial_assets/ois/gl1.pdf

17. Согласование результатов оценки объектов улучшений. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://edu.dvgups.ru/metdoc/ekmen/fk/ots_nedv/metod/up/frame/3_4.htm

18. Функциональный и внешний (экономический) износ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.subschet.ru/subschet.nsf/docs/f65c1dd972b5622ec3257234005448d7.html>

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. The civil code of the Russian Federation. Part four. Introduced by Federal law of the Russian Federation of 18 December 2006 N 230-FZ (as amended, from 30.12.2015 N 431-FZ) // reference legal system Consultant plus.

2. Criminal code of the Russian Federation (as amended on 01.05.2016 N 139-FZ) // reference legal system "Consultant Plus".

3. Federal law "On amendments to the Federal law "On information, information technologies and protection of information" and the Civil procedural code of the Russian Federation" dated 24.11.2014 No. 364-FZ (as amended, 2016) // reference legal system "Consultant Plus".

4. The Federal valuation standard "Valuation of intangible assets and intellectual property (FSO № 11)"// help legal system ConsultantPlus.

5. Professional standard "Specialist in the valuation activity", approved. By order of the Ministry of labour and social protection of the Russian Federation from August 4, 2015 N 539н // legal-reference system ConsultantPlus.

6. Kostylev V. V., Proshkin E. V., Melnik O. O. Problems of assessment of author's rights // Bulletin of Moscow city pedagogical University. Series: Economics. 2011. №2. P. 156-167.

7. Khorkina V. D. Mathematical methods of rating copyright // The success factors. 2013. № 1 (1). P. 43-46.

8. Cherkashina T. A., a New paradigm of valuation in the context of globalization economic dimensions // Financial research. 2009. №1(22). P.81-83.

9. Cherkashina T.A., Kashirina E.I. the Analysis of methods of the income approach to the valuation of trademarks industrial enterprises // Financial research. 2009. №3(24). S. 43-48.

10. The author of "50 shades" has left the "Harry Potter" far behind. URL: <http://50shadesofgray.ru/avtor-50-ottenkov-ostavila-garri-pottera-daleko-pozadi.html>

11. In 2015, the damage from counterfeit 1.7 trillion. \$. – ICC. URL: <http://compromat.ua/ru/16/57491/index.html>

12. Year of piracy: how the new law changed the market. URL: <http://www.rbc.ru/retail/23/07/2014/938520.shtml>

13. Methods of evaluation of intangible assets. URL: http://dom-khv.ucoz.ru/index/ocenka_nematerialnykh_aktivov/0-203

14. Evaluation methods of efficiency of investment projects. URL: <http://finance-place.ru/finansovyy-analiz/investicionnye-proekty/ocenka-effektivnosti.html>

15. Declared the most downloaded movies and TV shows. URL: <http://style.rbc.ru/view/movie/571638439a79472acdb34857>

16. Assessment of the damage caused by pirates in the field of copyright and neighbouring rights (audio, video, software). URL: http://www.appraiser.ru/UserFiles/File/Guidance_materials/Immaterial_assets/ois/gl1.pdf.

17. The coordination of the evaluation results of facilities improvements. URL: http://edu.dvgups.ru/metdoc/ekmen/fk/ots_nedv/metod/up/frame/3_4.htm.

18. Functional and external (economic) depreciation. URL: <http://www.subschet.ru/subschet.nsf/docs/f65c1dd972b5622ec3257234005448d7.html>

Полтавский А.А.,
к.э.н., доцент кафедры финансов, бухгалтерского учета и налогообложения,
Южный университет (ИУБиП)
E-mail: Gordshu@gmail.com

РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ИНВЕСТОРОВ В РАМКАХ РОССИЙСКОГО РЫНКА КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Статья посвящена рассмотрению проблемы положения квалифицированных инвесторов на российском рынке коллективных инвестиций. Целью данной работы является развитие института квалифицированных инвесторов на российском рынке ценных бумаг. В статье рассматривается понятие «квалифицированный инвестор», проводится классификация квалифицированных инвесторов. Основное внимание уделено проблеме подтверждения статуса квалифицированного инвестора в отношении инвестиционных паев, предназначенных для квалифицированных инвесторов.

Ключевые слова: квалифицированный инвестор, паевой инвестиционный фонд, ценные бумаги, ограниченные в обороте, брокер, повышенный уровень риска.

Poltavski A.A.

THE DEVELOPMENT OF THE INSTITUTE OF QUALIFIED INVESTORS IN THE FRAMEWORK OF THE RUSSIAN MARKET OF COLLECTIVE INVESTMENTS

The article is devoted to the problem of provision of qualified investors in the Russian market of collective investments. The aim of this work is the development of the Institute of qualified investors on the Russian securities market. The article discusses the concept of "qualified investor", the classification of qualified investors. Focuses on the problem of verifying the status of a qualified investor in respect of the investment shares intended for qualified investors.

Keywords: *qualified investor, mutual fund, securities, limited in circulation, the broker, increased risk.*

Спрос на тот или иной финансовый инструмент зависит от ряда факторов: доходности, надежности, популярности, распространенности, сложности в применении и других. Большая часть финансовых инструментов непопулярны среди физических лиц. Это связано с непрозрачностью рынка, низкой финансовой грамотностью населения и низким уровнем доверия к финансовой системе страны. Законом «О рынке ценных бумаг» предусмотрены финансовые инструменты, которые могут обращаться только среди «квалифицированных инвесторов» [1]. В данном законе не приводятся определения понятия «квалифицированный инвестор». Само понятие «квалифицированный инвестор» впервые встречается в «Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на 2006-2008 годы». В данном документе квалифицированный инвестор определяется как лицо, опыт и квалификация которого позволяют ему адекватно оценивать риски, связанные с инвестициями в те или иные фондовые инструменты, и самостоятельно осуществлять операции с ценными бумагами на основе таких оценок [2]. Однако с момента первого появления данного понятия оно так и не получило конкретного определения в российском законодательстве. Этот факт порождает ряд спорных вопросов в применении законодательства о квалифицированных инвесторах и ценных бумагах, для них предназначенных, чем обосновывается актуальность данной статьи.

Главной целью данной статьи является изучение вопроса применения статуса квалифицированного инвестора на современном этапе развития российского финансового рынка.

Схематически виды квалифицированных инвесторов представлены на рисунке 1.

Квалифицированным инвестором лицо может быть либо в силу закона – организации, перечисленные в статье, пункте 2

статьи 51.2 закона «О рынке ценных бумаг», либо оно может быть признано таковым, если отвечает требованиям пунктов 4-5 статьи 51.2 закона «О рынке ценных бумаг». При этом лицам, перечисленным в пункте 2 статьи 51.2 закона «О рынке ценных бумаг», не требуется подтверждать свой статус квалифицированного инвестора, тогда как лица, отвечающие требованиям пунктов 4-5 указанной статьи приобретают статус квалифицированного инвестора только с момента признания их таковыми. Таким образом, любое лицо, отвечающее требованиям законодательства, может быть признано квалифицированным инвестором и осуществлять операции с инструментами, ограниченными в обороте.

Организация, признавшая лицо квалифицированным инвестором, обязана вести реестр таких лиц. Порядок ведения данного реестра устанавливается Центральным банком. Также организация, признавшая лицо квалифицированным инвестором, обязана не реже одного раза в год проводить проверку соответствия юридических лиц, признанных квалифицированными инвесторами, требованиям законодательства. В случае нарушения требований законодательства, организация, признавшая данное юридическое лицо квалифицированным инвестором, обязана исключить лицо, нарушившее требования законодательства из реестра.

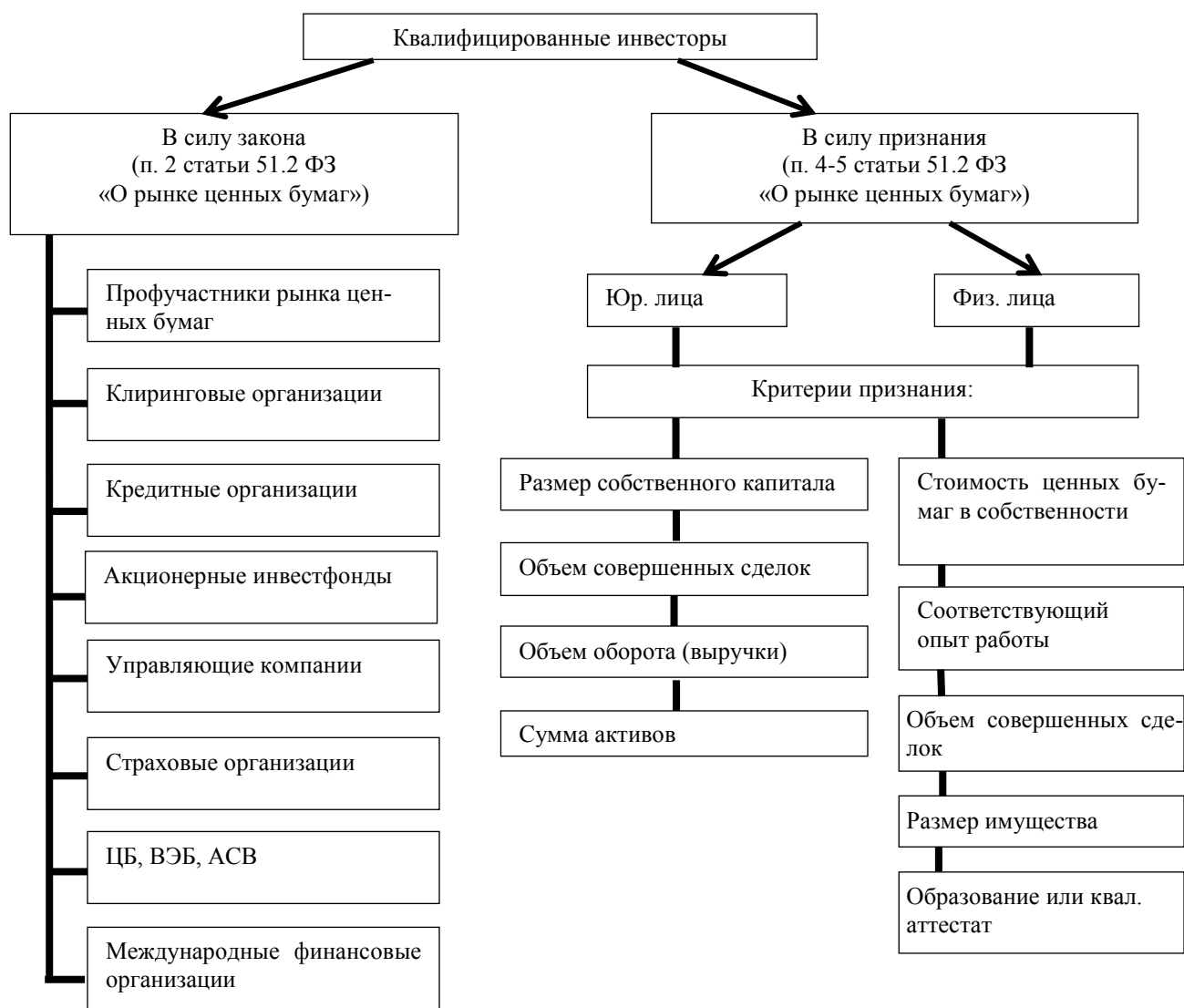


Рисунок 1 – Виды квалифицированных инвесторов

Статус квалифицированного инвестора дает некоторые преимущества его обладателю. Так лицо, являющееся квалифицированным инвестором, может принимать на себя повышенные риски при маржинальной торговле. Указанием Центрального банка «О единых требованиях к правилам осуществления брокерской деятельности при совершении отдельных сделок за счет клиентов» все клиенты брокеров классифицируются в зависимости от уровня риска. [3] Брокер, клиент которого является квалифицированным инвестором, вправе предоставить данному клиенту более «широкое» плечо. Например, брокер ВТБ-24 предоставляет клиентам с повышенным уровнем риска плечо 1:3, в то время как для остальных клиентов доступно плечо 1:1.

Помимо преимуществ в маржинальной торговле, статус квалифицированного инвестора позволяет приобретать ценные бумаги, ограниченные в обороте.

Ценные бумаги, предназначенные для квалифицированных инвесторов, считаются таковыми, если в соответствии с нормативными актами Центрального банка сделки с такими ценными бумагами могут совершаться исключительно за счет квалифицированных инвесторов.

В данной статье особенности положения квалифицированных инвесторов рассматриваются в контексте рынка коллективных инвестиций. Положением «О составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» предусмотрено, что паи следующих фондов предназначены исключительно для квалифицированных инвесторов:

- прямых инвестиций;
- венчурных инвестиций;
- кредитных;
- хедж-фондов;
- долгосрочных прямых инвестиций.

Тот факт, что паи вышеперечисленных фондов предназначены для квалифицированных инвесторов, должен быть прописан в правилах доверительного управления соответствующим фондом.

Однако помимо фондов указанных в перечне, управляющие компании вправе создавать фонды иных категорий для квалифицированных инвесторов.

Паевой инвестиционный фонд для квалифицированных инвесторов отличается некоторыми особенностями от паевого инвестиционного фонда, паи которого не ограничены в обороте. Среди этих особенностей можно выделить следующие:

– управляющая компания может приобретать паи фонда, предназначенные для квалифицированных инвесторов, при формировании такого фонда в пределах количества предусмотренного правилами;

– управляющая компания вправе отказать любому лицу в приеме заявки на выдачу инвестиционных паев, за исключением лиц, имеющих преимущественное право приобретения этих паев;

– если инвестиционные паи ограничены в обороте и не обращаются на организованных торгах, управляющая компания вправе отказать в выдаче согласия на отчуждение инвестиционных паев, в пользу лиц, не являющихся владельцами инвестиционных паев;

– управляющая компания вправе не страховать имущество, составляющее активы фонда, в случае если инвестиционные паи данного фонда предназначены для квалифицированных инвесторов;

– в случае если паи фонда предназначены для квалифицированных инвесторов, то владельцам паев представляется информация о дате составления списка владельцев, при этом, если паи не ограничены в обороте, данная информация раскрывается;

– если паи фонда предназначены для квалифицированных инвесторов, такой фонд может иметь инвестиционный комитет;

– управляющая компания вправе привлекать заемные средства для исполнения обязательств фонда при условии, что паи такого фонда предназначены для квалифицированных инвесторов и кредитором по такому договору выступает квалифицированный инвестор в «силу закона». [4]

Следует отметить, что все вышеперечисленные положения должны быть закреплены в правилах доверительного

управления паевым инвестиционным фондом. Однако если фонд предназначен для квалифицированных инвесторов, а какое-то из перечисленных положений в правилах отсутствует, управляющая компания вправе внести изменения в правила.

Таким образом, управляющая компания имеет гораздо больше возможностей эффективного управления имуществом паевого инвестиционного фонда. Вследствие этого паевые инвестиционные фонды, паи которых предназначены для квалифицированных инвесторов, пользуются довольно высоким спросом. С помощью фондов для квалифицированных инвесторов реализуется множество инвестиционных проектов, так как данная форма, помимо повышенной защиты активов, имеет некоторые налоговые преференции.

На практике нередко возникают случаи, когда инвестор при приобретении инвестиционных паев получает статус квалифицированного инвестора в силу признания его таковым управляющей компанией паевых инвестиционных фондов, однако по истечении одного года данный инвестор не может более подтвердить свой статус квалифицированного инвестора ни по одному из критериев (рисунок 1).

Возникает ситуация, в которой лицо, не являющееся квалифицированным инвестором, фактически владеет ценными бумагами, предназначенными для квалифицированных инвесторов. При этом данное лицо продолжает получать все привилегии квалифицированного инвестора. В соответствии с Законом «Об инвестиционных фондах» в случае выдачи паев предназначенных для квалифицированных инвесторов лицу, не являющемуся квалифицированным инвестором, управляющая компания обязана [5]:

–погасить указанные инвестиционные паи в установленный законом срок;

–за свой счет уплатить сумму денежных средств переданных инвестором в оплату таких паев, с учетом надбавок, процентов за пользование денежными средствами в соответствии со статьей 395 ГК. [6]

Однако в данной ситуации невозможно применение указанных норм, так как инвестиционные паи выдавались лицу, фактически признанному квалифицированным инвестором, но позже данное лицо не подтвердило такого статуса. При этом управляющая компания не имеет возможности никак повлиять на возникновение или исправление такой ситуации. Подобная ситуация стимулирует придание рынку паевых инвестиционных фондов «кэптивного» характера. [7]

Фонд для квалифицированных инвесторов имеет более серьезную «защиту» активов, при этом более гибок в управлении. Это активно используется многими участниками рынка коллективных инвестиций. Также данная схема активно используется для вывода активов, что негативно сказывается на развитии института коллективных инвестиций и всего финансового рынка Российской Федерации.

Для исправления данной ситуации необходимо предусмотреть механизм санкций или ограничений для инвесторов, владеющих ценными бумагами для квалифицированных инвесторов, но не подтвердивших своего статуса. [10]

Подводя итоги, можно предположить, что наиболее оптимальным вариантом воздействия на таких инвесторов станет изменение прав лиц, входящих в состав инвестиционного комитета. Так, целесообразно лишить лицо, являющееся владельцем инвестиционных паев для квалифицированных инвесторов, но не имеющее статуса такового, права голоса на заседании инвестиционного комитета. Чтобы подобное решение не блокировало деятельность по управлению фондом, необходимо позволить принимать управляющей компании инвестиционные решения, в отношении имущества составляющего фонд, без одобрения инвестиционного комитета, если по причине лишения прав голоса, из-за отсутствия статуса квалифицированного инвестора, не набралось достаточно участников для наличия кворума.

На данный момент Центральным банком активно проводится реформирование рынка коллективных инвестиций. За

прошедший год был изменен порядок расчета стоимости чистых активов, создан проект положения, изменяющий состав и структуру фондов. Можно предположить, что мегарегулятор не остановится на этих нововведениях, и в обозримом будущем будут предложены решения вышеописанных проблем.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» N 39-ФЗ от 20 марта 1996 г.

2. Стратегия развития финансового рынка Российской Федерации на 2006 – 2008 годы. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 июня 2006 г. N 793-р.

3. Указание от 18 апреля 2014 г. N 3234-У «О единых требованиях к правилам осуществления брокерской деятельности при совершении отдельных сделок за счет клиентов».

4. Приказ Федеральной службы по финансовым рынкам (ФСФР России) от 28 декабря 2010 г. N 10-79/пз-н «Об утверждении Положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов»

5. Федеральный закон «Об инвестиционных фондах» N 156-ФЗ от 11 октября 2001 г.

6. Гражданский кодекс Российской Федерации. Принят Государственной Думой 21 октября 1994 года.

7. Рынок коллективных инвестиций и управления активами. Официальный сайт рейтингового агентства «ЭкспертРА». [Электронный ресурс] URL: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part4/1/> (дата обращения 16.08.2016 г).

8. Государственная программа Российской Федерации «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра».

9. Основные тренды развития рынка акций в РФ в среднесрочном периоде /Ансянц С.А., Денисов И.В. Финансовый исследования № 4 г. Ростов-на-Дону РИНХ 2014 г.

10. Проблемы положения квалифицированных инвесторов на российском

рынке коллективных инвестиций// Ансянц С.А., Гусаков И.Ю. Заметки ученого № 7 г. Ростов-на-Дону 2016г.

BIBLIOGRAPHIC LIST

1. Federal law "On securities market" No. 39-FZ dated March 20, 1996.

2. Development strategy of financial market of the Russian Federation for 2006-2008. Approved by the decree of the Government of the Russian Federation of 1 June 2006 No. 793-R.

3. The instruction of April 18, 2014 N 3234-U "On the common requirements to a great-forks of conducting brokerage activities in the Commission of individual transactions for the account of customers".

4. The order of the Federal service for financial markets (FSFR Russia) from December 28, 2010 No. 10-79/PZ-n "On approval of the Regulations on the composition and structure of assets of joint stock investment funds and assets of mutual investment funds".

5. Federal law "On investment funds" No. 156-FZ, 11 October 2001.

6. The civil code of the Russian Federation. Adopted by the State Duma on 21 October 1994.

7. The market of collective investments and asset management. Official website of rating Agency "Expert RA". [Electronic resource] URL: <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/part4/1/> (accessed 16.08.2016 g).

8. State program of the Russian Federation "Development of financial and insurance markets and creating an international financial center".

9. The main trends of development of stock market in Russia in the medium term / Anesan S. A., Denisov I. V. the Financial research № 4, Rostov-on-Don, Economics 2014.

10. The problem of provision of qualified investors in the Russian market of collective investments // Ancans S. A., Gusakov, I. Yu., Notes scientist # 7, Rostov-on-don in 2016.

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ



ФИНАНСОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Свидетельство о регистрации

№ 77-5127 от 31 июля 2000 г.

Выдано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций

Учредитель

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)»

Адрес редакции журнала

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 421

Тел.: (863) 263-53-51

E-mail: research@inbox.ru

Адрес издателя

Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.

Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com

№ 1 (54), МАРТ, 2017

НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ И ПРИКЛАДНОЙ ЖУРНАЛ

Редактирование *Грузинская Т.А.*

Верстка и макетирование *Саркисова Е.В.*

Аннотации, ключевые слова и библиографические списки

(на английском языке) – авторские версии

Изд. № 16/2929. Подписано в печать 22.03.2017. Дата выхода 24.04.2017.

Объем 12,8 уч.-изд. л.; 22,25 усл. печ. л.

Бумага офсетная. Печать цифровая. Формат 60×84/8. Гарнитура Times New Roman.

Заказ № 54. Тираж 1000 экз. Цена свободная.

Отпечатано

в ИПК РГЭУ (РИНХ)

344002, Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69, к. 152.

Тел. (863) 261-38-02, 261-38-77, 266-42-34. E-mail: ipkrinh@gmail.com