

Решением Президиума ВАК Министерства образования и науки РФ журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых рекомендуется публикация основных результатов диссертационных исследований на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

СОДЕРЖАНИЕ

Научный отдел

Экономика

- Ермасова Н. Б.** Налоговая реформа корпоративного налога на прибыль на региональном уровне в США 127
- Муравьев Н. В.** Опportunистическое поведение в государственно-частном партнерстве: расходящиеся интересы партнеров в сфере установления тарифов в Казахстане 133
- Красильников О. Ю., Красильникова Е. В.** Проблемы интеграции интернет-экономики России в систему мирового хозяйства 139
- Плотников А. Н., Волкова М. В.** Перспективы развития венчурного инвестирования в России 144
- Гончаров Д. Г., Сиднина В. Л.** Особенности содержания труда работников страховых медицинских организаций 149
- Челнокова О. Ю.** Риски взаимодействия субъектов системы наука – бизнес – государство в национальной экономике 153
- Порезанова Е. В.** Специфика неоиндустриализации и модернизации экономики России 159
- Цимбалюк С. А.** Социальный пакет: природа и место в системе компенсаций 164
- Киселёв В. К.** Тенденции нормативного обеспечения функционирования фирмы в России 170

Управление

- Афанасьев В. Н., Афанасьева А. В., Шеврина Е. В.** Статистическое исследование банковского кредитования как источника инвестирования сельских товаропроизводителей 176
- Балаш О. С.** Пространственный анализ темпов роста городов России 186
- Козин М. Н.** Оптимизация выбора поставщика государственного заказа на основе методики управления совокупным риском 192
- Савельева Е. Е.** Анализ факторов, формирующих потребительское поведение в розничной торговле 197
- Кумехов К. К.** Концепция информационно-аналитического центра в рамках Национального исследовательского университета 201
- Фролкин Д. В.** Повышение конкурентоспособности российской экономики на основе формирования информационных кластеров 206
- Ананкина Ю. А., Ерина А. Е.** Анализ логистических потоков предприятий транспортного машиностроения 210
- Депутатова Л. Н., Лутченко М. А.** Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов 215
- Абиева С. А.** Совершенствование оценки инновационной активности малого бизнеса 219
- Фирсова А. А., Нархова А. А.** Университет как драйвер экономического развития региона: вызовы и перспективы 223
- Выгодчикова И. Ю.** Об управлении пенсионными накоплениями с учетом риска 227

Право

- Яшин А. В.** Вопросы повышения эффективности предупреждения преступлений против участников уголовного судопроизводства 233
- Говорун С. О.** Имущественный ценз как ограничение конституционного принципа равенства прав человека независимо от имущественного положения 237
- Кишолян Н. А.** Вопросы конституционно-правового статуса вспомогательных органов при Президенте РФ 241

РЕДАКЦИОННАЯ
КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор
Коссович Леонид Юрьевич

Заместитель главного редактора
Усанов Дмитрий Александрович

Ответственный секретарь
Клоков Василий Тихонович

Члены редакционной коллегии
Аврус Анатолий Ильич
Аксеновская Людмила Николаевна
Аникин Валерий Михайлович
Балаш Ольга Сергеевна
Бучко Ирина Юрьевна
Вениг Сергей Борисович
Волкова Елена Николаевна
Голуб Юрий Григорьевич
Захаров Андрей Михайлович
Ивченков Сергей Григорьевич
Комкова Галина Николаевна
Лебедева Ирина Владимировна
Левин Юрий Иванович
Макаров Владимир Зиновьевич
Монахов Сергей Юрьевич
Орлов Михаил Олегович
Прозоров Валерий Владимирович
Федотова Ольга Васильевна
Федорова Антонина Гавриловна
Черевичко Татьяна Викторовна
Шатилова Алла Валерьевна
Шляхтин Геннадий Викторович

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ
СЕРИИ**

Главный редактор
Балаш Ольга Сергеевна

Заместитель главного редактора
Комкова Галина Николаевна

Ответственный секретарь
Фирсова Анна Александровна

Члены редакционной коллегии
Айтчисон Брайан (Великобритания)
Астафичев Павел Александрович
Балаш Владимир Алексеевич
Баттерфилд Джим (США)
Бенуа Уильям (США)
Гаврланд Богумил (Чехия)
Ермасова Наталия (США)
Землянухин Александр Исаевич
Козин Михаил Николаевич
Красильников Олег Юрьевич
Лхагвадори Ариунаа (Монголия)
Муравьев Николай Васильевич (Казахстан)
Носов Владимир Владимирович
Орехова Елена Анатольевна
Синюкова Татьяна Витальевна
Стойлова Десислава (Болгария)
Трубицына Тамара Ивановна
Хрусталев Виталий Николаевич
Черемисинов Георгий Александрович
Шугрина Екатерина Сергеевна
Эретин Суле (Турция)

Зарегистрировано
в Министерстве Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций
Свидетельство о регистрации СМИ
ПИ № 77-7185 от 30 января 2001 года



ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ РУКОПИСЕЙ

Журнал принимает к публикации обще-теоретические, методические, дискуссионные, критические статьи, результаты исследований по всем научным направлениям.

К статье прилагаются сопроводительное письмо, внешняя рецензия и сведения об авторах: фамилии, имена и отчества (полностью), рабочий адрес, контактные телефоны, e-mail.

1. Рукописи объемом не более 1 печ. листа, не более 8 рисунков принимаются в редакцию в бумажном и электронном вариантах в 1 экз.:

а) бумажный вариант должен быть напечатан через один интервал шрифтом 14 пунктов. Рисунки выполняются на отдельных листах. Под рисунком указывается его номер, а внизу страницы – Ф.И.О. автора и название статьи. Подписанные подлисы печатаются на отдельном листе и должны быть самодостаточными;

б) электронный вариант в формате Word предоставляется на дискете 3,5 или пересылается по электронной почте. Рисунки предоставляются в виде отдельных файлов в формате TIFF, EPS, CDR, JPEG.

2. Требования к оформлению текста.

Последовательность предоставления материала: индекс УДК; название статьи, инициалы и фамилии авторов, аннотация и ключевые слова (на русском и английском языках); текст статьи; библиографический список; таблицы; рисунки; подписи к рисункам.

В библиографическом списке нумерация источников должна соответствовать очередности ссылок на них в тексте.

Зав. редакцией

Бучко Ирина Юрьевна

Редактор

Трубникова Татьяна Александровна

Художник

Соколов Дмитрий Валерьевич

Верстка

Ковалёва Наталья Владимировна

Корректор

Крылова Елена Борисовна

Адрес редакции

410012, Саратов, ул. Астраханская, 83
Издательство Саратовского университета

Тел.: (845-2) 52-26-89, 52-26-85

E-mail: sgu-eup@rambler.ru

Подписано в печать 19.06.2013

Формат 60x84 1/8.

Усл. печ. л. 14,60 (15,25).

Тираж 500 экз. Заказ 27.

Отпечатано в типографии

Издательства Саратовского университета

© Саратовский государственный университет, 2013

CONTENTS

Scientific Part

Economic

Ermasova N. B. Tax Reform of Corporate Income Tax on State Level in the USA	132
Mouraviev N. V. Opportunistic Behavior in a Public-Private Partnership: the Case of Diverging Partners' Interests in Tariff Setting in Kazakhstan	138
Krasilnikov O. Yu., Krasilnikova E. V. The Problems of Integration of the Internet Economy of Russia in the System of World Economy	143
Volkova M. V., Plotnikov A. N. Prospects of Development of Venture Investing in Russia	148
Goncharov D. G., Sidnina V. L. Features of the Labor Content of the Employees of Medical Insurance Companies	153
Chelnokova O. Yu. Risks of the Interaction among the Subjects in the Science – Business – State System in the National Economy	158
Porezanova E. V. Specific of the Neoindustrialization and Modernization of Russian Economy	163
Tsybalyuk S. A. Social Package: the Nature and Place in Compensation	169
Kiselev V. K. Trends of the Normative Support in the Functioning of a Firm in Russia	175

Management

Afanasiev V. N., Afanasieva A. V., Shevrina E. V. Statistical Research of Bank Crediting as Source of Investment of Rural Producers	185
Balash O. S. Spatial Analysis of Growth Rates of Cities Russia	191
Kozin M. N. Optimizing of Selection of Public Procurement Vendor Based on the Risk Management Methodology	196
Savelyeva E. E. Analysis of the Factors Forming Customers Behaviour in the Retail Trade	200
Kumehov K. K. Concept of Develop of the Informational And Analytical Centre in the National Research University	206
Frolkin D. V. Improving of Russian Economy Competitive by Forming Information Clusters	209
Anankina J. A., Erina A. E. Analysis of Logistic Flows of Mashine Manufacturing	214
Deputatova L. N., Lutchenko M. A. Analysis of Approaches to the Evaluation of Investment Attractiveness of Regions	218
Abieva S. A. Improving the Assessment of Innovative Activity of Small Business	222
Firsova A. A., Narhova A. A. University as a Driver of Economic Development of the Region: Challenges and Prospects	227
Vigodchikova I. Y. About the Management of the Pension Accumulation Taking into the Risk's Control	231

Law

Yashin A. V. Questions of the Efficiency Increase of the Crime Prevention Against Criminal Legal Proceeding Participants	236
Govorun S. O. Property Qualifications as a Limitation Constitutional Principle of Equality of Human Rights Regardless of Wealth	240
Kishoyan N. A. Questions of Constitutionally-legal Status of Auxiliary Bodies at President of Russian Federation	244



ЭКОНОМИКА

УДК 336; 336.63, 338.012

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА КОРПОРАТИВНОГО НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ В США

Н. Б. Ермасова

доктор экономических наук, ассистент-профессор,
Governors State University, штат Иллинойс
E-mail: bermasov@mail.ru

Введение. В статье анализируются реформы корпоративного подоходного налога на региональном уровне в США и рассматривается влияние изменения системы корпоративного налогообложения на экономическое, финансовое развитие и предпринимательский климат в регионе. **Эмпирический анализ.** В данной статье утверждается, что экономическая политика в области реформ корпоративного налогообложения доходов существенно влияет на валовой региональный продукт. Корпоративный подоходный налог может стать тормозом для конкурентоспособности промышленности некоторых штатов, препятствуя местным инвестициям в пользу инвестиций в штатах, где ставки корпоративного подоходного налога ниже или где налог не взимается. В статье приводятся примеры налоговых реформ корпоративного подоходного налога в штатах Канзас, Северная Каролина, Мичиган. **Выводы.** В данной работе показано, что реформа корпоративного налогообложения и налоговых кредитов на научные исследования; государственные бизнес-программы налогового стимулирования имеют значительное положительное влияние на рост инновационного сектора экономики в регионах США.

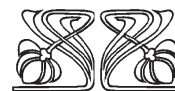
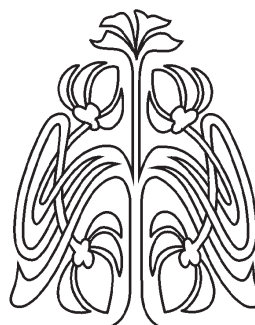
Ключевые слова: корпоративный налог на прибыль США, реформа корпоративного налогообложения.

Introduction

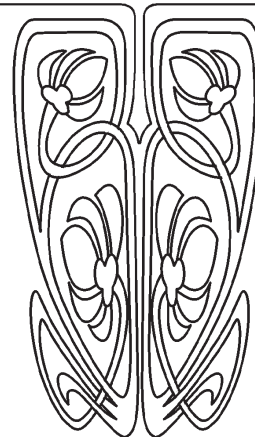
Forty-seven states in the USA tax corporate net income. Only Nevada, Washington, and Wyoming do not impose any taxes on corporate income. Washington's business and occupation tax is viewed as a business activity tax on gross income. Texas imposes a franchise tax on net worth or earned surplus. The three states most dependent on corporate income taxes are Alaska, New Hampshire, and Delaware; in this states, the tax accounts for 28.5, 20.3, and 9.1 percent of total state revenue [1]. Alaska and New Hampshire also do not tax personal income.

Corporate income taxation can hinder the competitiveness of domestic industry by discouraging local investment in favor of investment in areas where corporate income tax rates are lower or where the tax is not levied. In addition, the burden of the corporate income tax is difficult to measure; though it is levied on corporations, the ultimate incidence most likely falls on shareholders, consumers of the good produced by the corporation, or potentially employees [2]. The corporate tax reduces returns on capital and wages, and can have the effect of raising prices. According to a Congressional Budget Office estimate, domestic labor bears approximately 70 percent of the burden of this tax [3]. The distortions that the corporate income tax creates are larger than the revenue generated by the tax. By reducing these distortions, additional jobs may be created.

President Obama's general aim in reforming tax on businesses would «broaden the corporate tax base and eliminate special interest loopholes» [4]. This would have the effect of increasing business-related taxes by \$770



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





billion over ten years, representing nearly 20 percent of projected corporate income tax receipts over that ten-year period. Obama has proposed to reduce the corporate income tax rate for companies that create or expand domestic operations, make permanent the research and development tax credit that is currently set to expire at the end of 2009, and to eliminate all capital gains taxes on small business investments.

The literature on state economic development has passed through two distinct phases. The first phase involved empirical studies that provided the support for the effectiveness of financial incentives for business. Bartik (1991) argued that economic development policies can significantly affect the growth of a state and metropolitan area, that increases in the growth of a local economy can benefit its unemployed. Furthermore, faster growth leads to significant occupational upgrading to better jobs, particularly for minority and less-educated persons. Growth of metropolitan areas also increased its property values. Buss (2001) found that the growing high-technology industrial sector is the key to better economic prospects. High-technology industries are important to economic development for several reasons. First, high-technology companies innovate and tend to gain market share, create new product markets, and use resources more productively (National Research Council, Hamburg Institute for Economic Research, & Kiel Institute for World Economics, 1996; Tasse, 2000). The R&D performed by high-technology industries helps to expand business and create high-wage jobs, and high technology companies are often successful in foreign markets (National Science Board, 1998). There is also empirical evidence to support the importance of high technology industries in economic growth. Therefore, the growth of the high-technology sector plays an essential role in linking the R&D tax credit program and its expected ultimate goals—better economic results for the states.

Scholars argued against these incentives on the grounds that they had no influence on business decisions—fiscal policy actions were viewed as ineffective instruments for achieving economic developmental impact. Bird (1996) found that it is hard to find any rationale at all for taxes on corporate capital, although a case might be made for a more neutral form of factor taxation in the form of a low «income-type» value added tax, particularly at the provincial level. Oakland and Testa (1996) explain that taxing businesses for the governmental costs they generate is necessary to implement the benefit principle of taxation. The services that governments provide to businesses translate into lower prices, higher wages, and/or higher profits for the persons who buy from, work for, or own the businesses; individuals are therefore the ultimate beneficiaries of government-provided services. The benefit principle requires that these individuals also pay the cost of providing the services, but taxing individual beneficiaries directly would be an insur-

mountable task. Lynch (1995) found that factors such as the cost and quality of labor, the quality of public services (schools, roads and highways, sewer systems, recreational facilities, higher education, health services), the proximity to markets, and the access to raw materials and supplies are more important than tax incentives in business-location decisions. He thinks that tax cuts and incentives cause state and local governments collectively to lose billions of dollars annually in tax revenues. Because of the lost tax revenues, tax incentives force state and local governments to cut back on the quantity or quality of public services. These reductions can damage the economy, because businesses often need these public services to thrive.

Analysis: Special State Tax Credits

State R&D Tax Credits (State research and development (R&D) Tax Credits and High-Technology Establishments)

The policy instruments in state and local economic development have been shifting from general tax abatements and public services to specific incentives and services for certain business activities with high economic returns.

With the increasing consensus that technology and innovation are important drivers of economic development, state governments have launched a variety of programs to facilitate technology-based economic development in their jurisdictions. As one important policy instrument to stimulate industrial innovation, the R&D tax credit has become increasingly popular at the state level since the early 1980s. Although R&D tax credits are incentives to encourage industrial R&D expenditure, state governments often expect that they will achieve better performance in economic development as a result of enhanced innovative capacity and industrial competitiveness through additional induced industrial R&D efforts within their boundaries.

As the primary recipients of R&D tax credits, high technology industries are the primary target of R&D tax incentives because they are more research intensive than other segments of the private sector [5]. The growth of the high-technology sector is an important and necessary step toward better economic prospects, given its contribution to market expansion, productivity enhancement, and industrial competitiveness. Therefore, the effects of state R&D tax credits on economic development depend on the response of the high-technology sector to this incentive program.

Based on a panel of 49 states in the period from 1994 to 2002, the statistical results indicate that R&D tax credits do have significant and positive impacts on the growth of high-technology sector in the states.

The R&D tax credit was first launched at the federal level under the Economic Recovery Tax Act of 1981. Companies were allowed to claim a credit



against their federal income tax liability for qualified spending on research and experimentation above a base amount. The value of the credit equals the excess of research expenses from a defined base multiplied by the credit rate.

Therefore, the base definition and the credit rate are two important elements that determine the magnitude of this tax incentive for individual companies. As a temporary provision of the Internal Revenue Code, this tax credit has been extended many times with substantive changes over the years. For instance, the credit rate was set at 25% in 1981 and then changed to 20% in 1989. In the period from 1981 to 1989, the base was the average of qualified research expenses of the previous 3 years. In 1990, the federal government adopted a «fixed-base percentage» method, and the base amount was determined by multiplying a company's average gross income in the previous 4 years by its fixed-base percentage. Two provisions were established to address the concerns of new start-up companies or companies that had no income or qualified research expenses for the computation of the fixed-base percentage. First, a constant 3% is assigned as the fixed-base percentage to these firms. Second, because the start-up firms often incur a substantial amount of R&D expenses but have little tax liability to materialize the credit, the federal government allows them to save their credit for future use. The unused tax credit could be carried forward up to 15 years, increased to 20 years since 1998.

The federal R&D tax credit program has diffused gradually to the state level, with the basic structure being copied by an increasing number of state governments.

One year after the federal R&D tax credit, the state of Minnesota passed the first state R&D tax credit program. Realizing the importance and mobility of industrial R&D activities, more and more states initiated their own R&D tax credit to encourage private R&D within their boundaries. The pace of initiation has been accelerated across 5-year intervals since 1983, from 6 initiator states in the period from 1983 to 1987 and from 1988 to 1992, to 9 in the period from 1993 to 1997, and to 10 in the period from 1998 to 2002. By the end of 2004, 34 states offered R&D tax credit.

The state R&D credit is offered to companies against their state corporate income tax liability for qualified expenses of research conducted in the state. Although states generally follow the basic design of the federal R&D credit program, there are some differences. Although the majority of states apply the credit rate to the excess of qualified research expenses over a defined base, some states use the total qualified research expenses to calculate the credit. The state credit rate on incremental expenses ranges from 2.5% (Minnesota after 1986) to 20% (Arizona before 2001 and Connecticut after 1993). The base amount is determined by either the fixed-base percentage or

the moving average of research expenses of some preceding years. The unused tax credits can be carried forward to the next 15 years in most of the states.

As the direct target of state R&D tax credits, the industrial dollars spent in R&D are monetary inputs that are expected to generate desirable economic results to the states. The relationship between R&D inputs and economic results that governments expect is by no means linear or straightforward, given the substantial amount of uncertainty in industrial technology development, application, and commercialization. Realizing the complex nature of technology-driven economic development, state governments intend to maximize the economic benefits by establishing multiple objectives when authorizing state R&D tax credit programs. For instance, in the state of Washington, the legislature set up multiple criteria to measure the effectiveness of its R&D tax credit program (Washington Department of Revenue, 2003):

- Job creation
- The number of jobs created for Washington residents
- Company growth
- Diversification of the state's economy
- Growth in R&D investment
- Introduction of new products
- Movement of firms or the consolidation of firms into the state.

This long list illustrates the state's intent to achieve technology-driven economic development through additional industrial R&D efforts. This single incentive program is expected to result in not only the growth of R&D investment and inward movement of high-technology companies but also other, longer term economic results, such as market expansion, company growth, job creation, and diversification of the state's economy.

State Business Tax Incentive Programs: The Case of North Carolina

During the past several decades, state governments have created and expanded business tax incentive programs to help recruit businesses from other states, assist existing businesses, and induce new start-ups. For example, whereas 24 states offered tax incentives for job creation in 1984, 43 states offered those incentives in 1998. North Carolina spent some \$74 million on business tax incentive programs in 1997 to 1999. In addition, the state and local corporate subsidies in the United States reached approximately \$48.8 billion in 1995 to 1996. This large tax expenditure justifies a careful look at the efficacy of the business tax incentive programs. Indeed, several states have sunset provisions or required reviews written into the legislation (e.g., North Carolina, Oregon, and Texas). The need for careful reviews has been amplified in the past fiscal year by serious budget crises in many states, 7 often accompanied by renewed cries from legislators to curtail incentive programs (an action also referred to as «close tax loopholes»).



The act provides tax credits for qualified employment, for investment in machinery and equipment (M&E) and central administrative offices (CAOs), for R&D, and for worker-training expenses. More tax incentive dollars are provided to firms located in distressed counties.

The North Carolina tax incentives program provides different tax credits to employers that create jobs by tier: \$12,500 per job in Tier 1, \$4,000 per job in Tier 2, \$3,000 per job in Tier 3, \$1,000 per job in Tier 4, and \$500 per job in Tier 5. The tax credit is shown to reduce a typical firm's labor costs by 0.07% to 3.38% throughout North Carolina. Firms located in distressed areas (Tiers 1 and 2) would have more cost-reduction benefits than those in the other three tiers. In absolute dollars, the act deliberately ensures a greater per job benefit in the lower tiers [6].

The tax credit does not reduce the real labor cost by much in percentage terms in any scenario or tier. For a typical firm in Tier 1, relative (or percentage) cost-reduction benefits range from 3.38% when the average wage is \$20,000 to 1.69% when the wage is \$40,000. They range from 1.08% to 0.54% in Tier 2, from 0.81% to 0.41% in Tier 3, from 0.27% to 0.14% in Tier 4, and from 0.14% to 0.07% in Tier 5. However, small percentage reductions can still translate into significant employment changes if employment levels are high and firms are wage elastic.

The program provides different tax credits to M&E investors by lowering the threshold amount of investment by tier: \$0 in Tier 1, \$100,000 in Tier 2, \$200,000 in Tier 3, \$500,000 in Tier 4, and \$1 million in Tier 5. The M&E tax credit would help businesses reduce their user costs of M&E from 2.52% to 7.57%, depending on their size and location. The tax credit also encourages a firm to undertake investment activity in economically distressed counties by offering more benefits there. Regardless of M&E investment amounts by a firm in Tier 1, its user cost falls by the same percentage, 7.57%. In absolute terms, however, its benefits vary with the size of its investment. With a \$50,000 investment its costs fall by \$548; at \$1.5 million its costs fall by \$16,447. In other tiers, a firm's user cost of M&E also decreases along with M&E investment amounts in both percentage and absolute terms [7].

The tax credit is also effective in inducing new M&E investment in economically distressed counties. For instance, if a firm invests \$1.5 million in M&E in counties in Tier 1, its M&E demand would increase by \$122,807 (8.19%). The same investment would increase M&E demand by \$113,998 (7.6%) in Tier 2, \$105,283 (7.02%) in Tier 3, \$79,696 (5.31%) in Tier 4, and \$38,817 (2.59%) in Tier 5.

Even though a typical firm in Tier 1 has the same expected increase (8.19%) in M&E demand regardless of M&E investment levels, the induced effect on M&E demand increases as M&E investment levels increase [8]. As a firm in Tier 1 increases M&E in-

vestment from \$50,000 to \$1.5 million, its expected M&E demand grows from \$4,094 to \$122,807. The above results apply to a firm's expected M&E demand in the other four tiers [9].

Increases in M&E demand should lead to increases in new employment because firms need workers to operate and manage purchased M&E. The As R&D investment rises from \$10,000 to \$1.5 million, the induced employment effect increases by almost the same proportion (from 0.04 to 5.97 workers).

The reform of Business Taxation on state level in the USA

Corporate income tax in the State of Michigan

The Single Business Tax (SBT) was the only general business tax levied by the State of Michigan from 1976 to 2008. Before Tax reform Michigan's combined state-local tax burden is 22nd highest, and its business tax climate ranks 26th. Michigan's combined state-local tax burden is 22nd highest, and its business tax climate ranks 26th. Michigan already is losing a lot more than \$30 million a year from mass layoffs and major bankruptcies [10]. In 2006 year, amid the national expansion, Michigan was the only state outside the Gulf Coast to lose jobs and see a decline in economic output. Comerica Bank recently moved its headquarters to Texas, in part because of Michigan's hostile business climate. Michigan's 7.4% jobless rate is the highest of all states and far above the 4.6% national rate in 2006.

The SBT was a Value Added Tax (VAT). Value added taxes are levied on a «services consumed» or «benefits received» principle. The SBT purports to be a tax on value-added, but it deviates from that base in numerous, complex ways [11].

The SBT base consisted of essentially three components: labor, capital and profit. Labor is measured by the compensation (including benefits) an employer pays to its employees. Capital is measured by depreciation, interest, dividends, and royalties paid by the taxpayer. Profit is measured by the taxpayer's federal taxable income as adjusted for SBT purposes. The tax base of SBT is «business activity», which included:

- (1) The sale of real or personal property in exchange for a tangible or intangible consideration;
- (2) Property rental, including both real property and personal property; and,
- (3) Performance of a service for a fee, except services rendered as an employee or services rendered as the director of a corporation.

Any «person» engaged in a business activity in Michigan whose gross receipts allocated or apportioned to Michigan were \$350,000 or more was required to file a return. Gross receipts include all receipts derived from a business activity, including rental and lease receipts. If a business operated for less than 12 months (and was not a sole proprietor), it must annualize allocated or apportioned gross re-



ceipts to determine whether it met the filing requirement. Special rules applied for controlled groups.

Taxpayers doing business in Michigan and in other states during the SBT era apportioned their tax base to Michigan using a formula based on their percentage of property, payroll, and sales in Michigan. Financial organizations and transportation companies used a single factor formula based on gross business and revenue miles, respectively. Only firms actually engaged in business activity in Michigan were subject to the SBT.

Tax exemptions: A foreign subsidiary or parent corporation with no Michigan business activity was not subject to the SBT.

The Michigan Business Tax (MBT) is the current tax on Michigan business income and modified gross receipts (except for insurance companies and financial institutions). In addition, every taxpayer is subject to an annual surcharge equal to a percentage of their MBT liability after apportionment or allocation. MBT replaced the Single Business Tax (SBT) effective January 1, 2008. «We have some serious concerns that the new MBT will be not much better than the Single Business Tax», said Tricia Kinley of the Michigan Chamber of Commerce [12]. The SBT was scrapped in part because it was confusing, especially to companies dealing with it for the first time. The SBT also was labeled as anti-business, with both Republicans and Democrats saying it was time for it to be replaced with a friendlier, more competitive structure.

The Michigan Business Tax is due only if a taxpayer's apportioned or allocated gross receipts are \$350,000 or greater for the tax year. Taxpayers include a single person, entity or a unitary business group. MBT estimated payments are not required for taxpayers with a short year of less than four calendar months. Payment of the annual tax liability remains due on the last day of the fourth month after the end of the year.

Tax base: the MBT is based on modified gross receipts and income. The modified gross receipts tax base consists of gross receipts less purchases from other firms. Gross receipts means the entire amount received by a taxpayer from any activity carried on for direct or indirect gain, benefit, or advantage to the taxpayer. The MBT is designed to give tax credits to companies that add jobs, invest in equipment, or do research and development in Michigan. The credit also provides some personal property tax relief for businesses on equipment and machinery.

Tax rate of MBT: for taxpayers with apportioned or allocated gross receipts of \$350,000 or more, the MBT is comprised of a 4.95 percent tax on business income and a 0.8 percent tax on modified gross receipts.

Tax credit is used to phase in the tax liability for taxpayers with gross receipts between \$350,000 and \$700,000. In addition, an annual surcharge is imposed

on each taxpayer equal to 21.99 percent of their MBT liability after allocation or apportionment to the State, but before the calculation of credits available under the Act. The amount of the surcharge levied against a taxpayer is capped at \$6,000,000 in any single tax year.

Financial institutions pay different taxes with different tax bases, without regard to any filing threshold and the annual surcharge is imposed at a different rate. For most taxpayers, the business income tax base is that part of federal taxable income derived from business activity, with certain adjustments.

In my opinion, the tax reform in State of Michigan replaced SBT for gross receipts taxes- a long discredited type of tax that states first enacted during the 1920s and '30s and later repealed in most cases. There is a real danger that lawmakers will replace the SBT with a business tax system that is decidedly less than optimal from an economic perspective. These taxes appear simple but they have the potential to badly distort business investment. No state that has ever enacted a gross receipts tax has kept it in its "pure" form; thus there is no reason to expect that Michigan would have a different experience.

A good option would be to impose a standard corporate income tax at a rate between 6 and 8 percent. According to one Department of Michigan study, that would raise as much money as the SBT. If it were estimated to fall short of revenue, a good supplementary option would be to broaden the consumer sales tax base to services not currently taxed. This plan would give Michigan a business tax structure that is consistent with those in most other states, rather than a new system that is just as odd as the SBT.

Conclusion

With the evolution of the technology-based economy, the high-technology sector has been playing an increasingly important role in promoting business growth, market expansion, new employments, and global competitiveness.

Numerous incentives and assistances have been provided to facilitate the development of high-technology industries in the past two decades. The choice of the high-technology sector is based on its essential role in linking R&D tax incentives with longer term economic results. Additional industrial R&D efforts that are likely to take place in response to the tax incentives are also expected to expand the state's high-technology sector, the primary recipient of R&D tax incentives. The improvement in economic results is primarily dependent on the size of the high-technology sector in the state, and hence the high-technology establishments are a good measure of the high-technology sector to examine the effectiveness of the state R&D tax credit program.

In proposing reforms for the capital income tax, it is necessary to consider the incentives generated by the current system of taxation and the effects that



changing those incentives would have on economic behavior. The predominant plan for reform involves taxing consumption, which would effectively incentivize private saving. This would in turn boost national saving, generate additional capital investment, and may also cause an increase in asset prices [13]. A value-added tax (VAT) is one of the most common proposals to replace the corporate income tax. In addition to incentivizing saving and investment, the VAT could remove the common distortion of the physical location of capital.

The business community tends to prefer tax changes that encourage investment and saving (thereby decreasing the effective cost of capital), minimize the double taxation of corporation earnings, and encourage research and development as well as technological investment. Granted, the business community does not always have the nation's greater good in mind. However, profitable firms are more likely to expand and invest, hire more workers, and increase national productivity. This ultimately benefits the nation as a whole [14].

Tax Reform of Corporate Income Tax on State Level in the USA

N. B. Ermasova

Doctor of Economics, Assistant Professor
Governors State University, Illinois, USA,
room C3340, 1, University Parkway, University Park, IL, 60484 USA
E-mail: bermasov@mail.ru

Introduction. In proposing reforms for the corporate income taxation, it is necessary to consider the incentives generated by the current system of taxation and the effects that changing those incentives would have the significant impact on the economic behavior. **Analysis.** This paper proves that economic development policies and reform of income corporate taxation can significantly affects the growth of a state area, that increases in the growth of a local economy can benefits the overall national economy. Corporate income taxation can hinder the competitiveness of domestic industry by discouraging local investment in favor of investment in areas where corporate income tax rates are lower or where the tax is not levied. There are the examples of tax reforms of corporate income tax in States of Kansas, North Caroline, Michigan. **Conclusion.** This paper shows that R&D tax credits and State Business Tax Incentive Programs have significant and positive impacts on the growth of high-technology sector in the states.

Key words: corporate income taxation in USA, reforms of income corporate taxation.

Reference

1. Brunori D., Bell M. E., Cordes J., Bing Y. Tax and Expenditure Limitations and Their Effects on Local Finances and Urban Areas. *Urban and Regional Policy and Its Effects*, ed. by Margery Austin Turner, Howard Wial, and Hal Wolman. Washington D.C., Brookings Institution Press, 2008, pp. 109–154.
2. Knoll M. S. The Corporate Income Tax and the Competitiveness of U.S. *Industries Univ. of Pennsylvania Institute for Law and Economics*, Research Paper Series № 09-01. Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1330434 (accessed 7 May 2013).
3. Randolph W. C. International Burdens of the Corporate Income Tax. Congressional Budget Office Working Paper Series. August 2006. Available at: <http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/75xx/doc7503/2006-09.pdf> (accessed 7 May 2013).
4. Tax policy decisions ahead: President-elect Obama's call for change.(2008) Deloitte Tax LLP. Available at: http://wikileaks.org/gifiles/attach/177/177534_Deloitte%20-%20Obama%20Tax%20Poilcy-%20Decisions%20Ahead.pdf (accessed 8 May 2013).
5. Yonghong Wu. State R&D Tax Credits and High-Technology Establishments. *Economic Development Quarterly*, 2008, no. 22, pp. 136–148.
6. North Carolina Department of Commerce. (2000). *Eligibility requirements for Lee Act credits*. Available at: <http://www.nccommerce.com/finance/incentives/tax/LeeEligibility3.doc> (accessed 15 November 2011).
7. North Carolina Department of Commerce. *Reexamination of North Carolina tier enterprise formula*. Available at: http://www.nccommerce.com/categories/ws_lee.htm (accessed 15 November 2011).
8. North Carolina Department of Commerce. (2002). *2002 tier designations*. Available at: <http://www.nccommerce.com/finance/tiers/2002tiers.asp>, (accessed 15 November 2011).
9. North Carolina Department of Revenue. (2000). Tax rate and basis for the tax. Available at: <http://www.dor.state.nc.us/taxes/corporate/rate.html> (accessed 13 December 2001).
10. Tax Foundation. (2013). Available at: <http://www.tax-foundation.org/commentary/show/1409.html> (accessed 10 April 2013).
11. Tax Foundation (2013). Available at: <http://www.tax-foundation.org/research/show/2165.html> (accessed 10 April 2013).
12. Michigan Business Tax MBT Web site. (2013). Available at: www.michigan.gov/MBT (accessed 10 April 2013).
13. Auerbach A. J. Tax Reform, Capital Allocation, Efficiency and Growth, in Henry J. Aaron and William G. Gale. *Economic Effects of Fundamental Tax Reform*. Washington D.C., Brookings Institution Press, 1996, pp. 29–73.
14. Slemrod J. Is Tax Reform Good for Business? Is a Pro-Business Tax Policy Good for America? *Fundamental Tax Reform*, ed. John W. Diamond and George R. Zodrow. Cambridge, U.S., MIT Press, 2008, 443 p.



УДК 338.242

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ: РАСХОДЯЩИЕСЯ ИНТЕРЕСЫ ПАРТНЕРОВ В СФЕРЕ УСТАНОВЛЕНИЯ ТАРИФОВ В КАЗАХСТАНЕ



Н. В. Муравьев

кандидат экономических наук, ассистент-профессор
кафедры государственного управления,
Университет КИМЭП, Алматы, Казахстан
E-mail: mnikolai@kimep.kz

Введение. Статья исследует различные формы оппортунистического поведения партнеров в государственно-частном партнерстве (ГЧП). В статье обсуждаются детали проекта, в рамках которого осуществляется строительство и эксплуатация железной дороги в Восточном Казахстане. **Методология исследования.** Анализ опирается на глубинные интервью как основной метод сбора данных. **Теоретические основы.** Концептуальную основу статьи составляет теория оппортунизма в целом и определение, данное оппортунистическому поведению партнеров в ГЧП в частности. **Результаты.** В статье раскрываются типичные причины оппортунистического поведения, такие как намерение оплатить незапланированные издержки по проекту и необходимость превратить убытки по проекту в прибыль. Делается вывод, что государство путем отклонения заявок на повышение тарифов стремится получить большую ценность ГЧП за потраченные средства и, следовательно, служит интересам налогоплательщиков и потребителей. **Выводы.** Оппортунистическое поведение частного партнера, преследующего собственные интересы, а не интересы партнерства, понижает ценность ГЧП за потраченные на него средства. Вместо повышения тарифов частный оператор должен искать пути сокращения издержек и повышения эффективности проекта.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство (ГЧП), оппортунистическое поведение, установление тарифов, государственные услуги.

Introduction

In Kazakhstan, a transitional nation in Central Asia, the government is interested in the development of public-private partnerships (PPPs), which present a new form of the public service financing and delivery through the employment of organizations from both the public sector and the private sector. A PPP exists where the partners engage in a long-term contractual relationship that includes construction or renovation of a facility with the use of private funds, with subsequent maintenance and operation by the private sector partner [1]. In return, the latter receives user fees from customers (i.e., citizens) and/or the government during the project term, such as 15, 20 or 30 years or longer.

This research focuses on a specific problem that often arises in partner interaction in a PPP, namely, opportunistic behavior. Broadly defined as a pursuit

of self-interest, opportunistic behavior is a common problem for many partnerships in industrialized countries and transitional nations. The study aims to investigate the nature of opportunism in a PPP, give and justify operational definition to opportunistic behavior, and investigate partners' opportunistic behavior in the field of tariff setting using the case study of a PPP project that includes construction and operation of a railroad in Eastern Kazakhstan.

The article is structured as follows. It begins with a description of the project's context, then moves on to highlighting research methodology, and then connects the study's approach with the author's ontological position. The article moves on to discuss the meaning of opportunism and then gives the operational definition to opportunistic behavior in a PPP. The article then investigates tariff setting as a field that illuminates partner opportunism. It highlights the reasons behind opportunistic behavior and its forms. The article concludes by delineating implications of opportunistic behavior in tariff setting.

The project – construction and operation of a railroad between the station of Shar and the city of Ust-Kamenogorsk in Eastern Kazakhstan – is the first public-private partnership in Kazakhstan. The PPP contract was signed 6 July 2005, a year before Kazakhstan has adopted the law on concessions on 7 July 2006 [2], as a pilot project. The Ministry of Transport and Communication that represented the Kazakhstan's government was the original public sector partner with which a private operator – a company called *Doszhan Temir Zholy* – signed a concession for 23 years from 2005 to 31 December 2028.

The project's aim was to construct a segment of the railroad (about 151 km) in Eastern Kazakhstan in order to shorten and speed up the cargo and passenger transportation in this part of the country. In 2008, *Doszhan Temir Zholy* has completed the main construction phase according to the original plan, and from January 2009 the railroad operates in the testing mode. However, the company has not completed all the construction, and it still has to build about 30 km of the railroad.



A unique project feature is that it utilizes the build–own–operate–transfer (BOOT) model according to which the constructed assets (i.e., railroad and related facilities) will be transferred to the public sector no later 31 December 2028. This is specified in the 2005 PPP contract, although the 2006 law on concessions has adopted a different (and the only) concession model for Kazakhstan, which is the build–transfer–operate (BTO) model. Hence, the partnership uniquely features private asset ownership for the project’s length as opposed to other Kazakhstani projects, in which an operator

must transfer a newly built asset to the government immediately upon the completion of construction. As the national government approved the railroad project prior to the adoption of the 2006 law on concessions, the project’s model remains legally valid.

The company plans to cover operating expenses and receive profit from cargo and passenger transportation, for both of which *Doszhan Temir Zholy* will enjoy a government-granted monopoly for the project term.

Table highlights project features.

Concession in railroad construction and operation: Summary of key project details

Descriptor	Detail information
Country and city	Kazakhstan, the <i>Vostochno-Kazakhstanskaya oblast</i> (Eastern Kazakhstan)
PPP objective	Put together investment to build about 151 km of a railroad and provide the long-term passenger and cargo transportation
Capacity	15 trains each way per day
Type of contract agreement between parties	A concession
Implementation model	Build–own–operate–transfer (BOOT)
Concession term	23 years, from 2005
Construction cost	Initial investment was 31.3 billion Kazakhstani tenge (USD \$232.67 million)
Construction phase	Three to four years from 2005 to 2008 (completed in part)
PPP actors	National Ministry of Transportation; Investment Fund of Kazakhstan; national railroad company <i>Kazakhstan Temir Zholy</i> ; private investors; an operator <i>Doszhan Temir Zholy</i> with shared ownership by four public and private organizations
Financial structure	Investors’ contributions in exchange for the corporate shares of stock (\$9.67 million), plus financing by selling corporate bonds (\$223 million), plus subsequent payments to a concessionaire by railroad users
Government contribution to a PPP	Land for the railroad, plus government guarantees for the corporate bonds worth \$223 million, plus an exemption from corporate income tax, land tax and property tax for 10 years after the service launch
Tariff setting	Tariff setting requires an approval by the government agency responsible for regulation of natural monopolies

Research methodology

The data collection method in this qualitative study is in-depth semi-structured interviews. The study participants include four interviewees from the PPP project and two interviewees from Kazakhstan’s National PPP Center. Two respondents from the PPP that involves construction and operation of a railroad segment in Eastern Kazakhstan were at the level of a senior manager, while two other interviewees were senior experts. Additionally, two interviewees from the National PPP Centre in Astana were senior experts. The study employed a purposeful sampling with the goal of selecting those interviewees who are in the position to discuss the project, its issues and possible solutions [3, 4].

Interviewees perceive the behaviour of an opposing party as opportunistic in a variety of ways. However, this study focuses exclusively on the private sector partner’s push for higher tariffs for its services. The following two quotes highlight the findings:

“I don’t think that the government behaves like our [a PPP operator’s] true partner. It behaves like a boss. It behaves like a boss who has decided something and believes that this is going to be best for a PPP. And then the boss pushes for his own decision no matter what, without listening much to its so called private sector ‘partner’. Is this really a partnership? To me, it’s more like a traditional the ‘boss-subordinate’ relationship”.

Interviewee D



“The operator’s emphasis on getting new tariffs approved as soon as possible is clearly excessive. They [the operator’s staff] talk about new tariffs all the time as if there are no other ways to improve financial performance. They need to think about an overall project efficiency and keeping their costs low. And a new tariff is just an easy way to get more revenue, without much effort”.

Interviewee F

Although interviewees who represent two different sectors stayed away from directly blaming each other for certain actions or non-actions, the spirit of their views was clearly indicative of opportunism that an interviewee attached to the behavior of an opposing party. This raises an issue regarding how to categorise the partner behavior in a PPP. The question at the root of the issue is what kind of party’s behavior should be deemed opportunistic. The discussion of the nature and specifics of opportunistic behavior has multiple dimensions, and the beginning point is revisiting ontological position adopted for this research.

Theoretical framework

As the author takes on the phenomenological stance in this study as opposed to the positivist’s views, the author believes that the world is socially constructed and subjective [5, 6]. The author’s stance is in contrast to the positivist view that reality is objective and singular [7]. In the phenomenological view, reality has multiple dimensions [8]. It is based on ideas and perceptions, rather than on objective facts and factual reality [4]. The study’s phenomenological perspective has clear implications: it captures interviewees’ experiences and perceptions, whatever these experiences and perceptions are, and there is no ‘correct’ or ‘incorrect’ experience or perception. Hence, capturing interviewees’ experiences and perceptions implies their equal treatment: even if one interviewee’s perception is very different from others and is far from other experiences and empirical data, the researcher should give it equal treatment, much like the treatment of any other perception.

Connecting the study’s phenomenological perspective with the perceptions of opportunism, it is worth noting that the methodological approach permits paying much attention to individual interviewees’ experiences and views, as well as to contextual details of PPP management in Kazakhstan. This is in line with exploratory nature of qualitative study, as opposed to quantitative research [9, 6]. The richness of contextual details and the multi-dimensional perceptions, in the interviewees’ own words, ensure the qualitative research’ depth, which is a great advantage of the phenomenological stance. However, the latter is not free from drawbacks, namely, that generalisations are hardly possible in this research approach. While the uniqueness of the context and

individual perceptions ensures the richness of detail, the same research design’ features make the findings truly unique, especially as far as the country-specific results are concerned. Conclusions must be made with care to make sure that contextual details are preserved, rather than neglected.

To conclude the discussion of ontological position adopted in this study in relation to opinions and perceptions about opportunism, the author does not pursue a goal of judging whether one form or instance of partner’s behavior in a PPP is opportunistic as opposed to another. The author’s goal is to capture all kinds of partners’ opportunistic behavior by adopting a proper operational definition, which the following section delineates.

In reference to defining a firm’s opportunistic behavior in general and a partner’s opportunistic behavior in a PPP in particular, the literature lacks the elaborate discussion, which results in conceptual ambiguity. There is no agreed upon definition of opportunistic behavior. The simple conceptualisation of opportunism is that it refers to self-interestedness of actors [10]. In his article (1993) devoted to economic opportunism, Williamson has made a significant contribution to understanding opportunism and offered a number of definitions and essential details, such as:

- Opportunism is where ‘economic actors will break promises when it suits their purposes’,
- Opportunism means ‘self-interest seeking with guile’, and
- ‘Opportunism corresponds to the frailty of motive which requires a certain degree of circumspection and distrust in the transaction cost economics scheme’.

Conceptualizing opportunism, Williamson argues that:

“The possibilities that economic agents will lie, cheat and steal are admitted. The possibility that an economic agent will conform to the letter but violate the spirit of an agreement is admitted. The possibilities that economic agents will deliberately induce breach of contract and will engage in other forms of strategic behavior are admitted” [10, p. 101].

The above shows that opportunistic behavior may manifest itself in an unlimited variety of ways and forms. Due to the multiplicity of potential forms of opportunism, a researcher, defining the latter, has to determine the significance of a key feature, namely, whether opportunism involves guile. The author’s stance is that guile is unimportant as opportunism’s key feature: the complex nature of a PPP as a set of long-term arrangements makes the relationships in a partnership multifaceted and multidimensional, and it is not an easy task to determine what exactly guile is and where it takes place.

In order to overcome conceptual ambiguity for the PPP research, the author adopts the following operational definition of opportunism:



In a PPP, opportunism is a partner's method of pursuing self-interest with or without guile while a partner directly or indirectly gives up, forgets or neglects the common partnership's interests, goals or values.

The above definition rests on the nature of a PPP as a complex set of arrangements and relationship, which is in the core of understanding of what a partnership is. The following section provides insights into the PPP's nature and then establishes the links between the PPP nature and partner behavior.

This section aims to discuss why guile is unimportant as a potential defining feature of opportunistic behavior in a partnership. In order to prove this, a closer investigation into the nature of a PPP is required. A PPP refers to the set of multiple organizations, stakeholders and relationships between them [14]. However, a PPP contract is between a government agency (or a number of agencies) and a private company (or a number of companies). Although customers, naturally, form an important group of stakeholders, they are not involved in any contractual obligations related to a PPP. A private company often forms a new company, to which researchers commonly refer as a special purpose vehicle (SPV) for asset construction, its maintenance and service delivery [12]. An SPV, which often becomes a PPP project operator, shields the private partner assets from potential losses, i.e. protects the parent company in those cases where an SPV has to bear unplanned expenses stemming from unforeseen risks. Although in exceptional cases a private partner (i.e., a contractual party) assumes the operator's role, as a norm an operator is an SPV.

Typically neither the government nor banks have contractual relations with a PPP operator. This is because an operator does not have any assets other than those which a parent company provides. Therefore, lenders and other parties are unlikely to succeed in holding an SPV responsible for loans and any other contractual obligations as SPVs have limited or no assets as opposed to their parent companies. In some cases, financial organizations may be a part of the general PPP agreement that includes the government and the consortium of private companies and lenders. However, banks will have their loan agreements with the private sector partner. An operator is not involved in any borrowing or other contractual relations as the SPV is a daughter organization formed specifically for implementing the parent companies' obligations.

When one considers a PPP, most often the discussion does not focus on the SPV, although it conducts all the project work. The focus is usually on *PPP arrangements and relationships* that include multiple organisations and stakeholder groups [13]. The SPV management issues and its performance as a stand-alone firm may also require the researcher's

attention. For example, researchers have not sufficiently explored the question of whether an operator effectively meets the construction deadlines and achieves other performance benchmarks. However, the SPV's performance heavily depends on a parent company as the latter borrows money for the PPP project, channels funds, technology and human resources to its SPV, and ultimately carries the responsibility for the PPP's contractual obligations [12]. To summarise, a PPP typically means a set of relationships and arrangements, not a PPP operator.

Stemming from and reflecting a more complex partnership environment as opposed to that of a single business firm, the author adopts a view on the nature of PPP arrangements as a cooperative effort to jointly create value for its stakeholders [14], although created value may benefit stakeholders unequally due to inevitable trade-offs. A principal merit of this view is that it provides a framework for analysing whether value creation happens within the PPP arrangement because what PPP creates must align with common stakeholder values. In contrast to value creation, a partner's action, non-action or neglect may undermine the common partnership's interests, goals or values in the pursuit of self-interest, which exactly constitutes opportunistic behavior. Whether a partner's action, non-action or neglect happen with or without guile is, firstly, extremely difficult to determine due to long-term cooperative arrangements, rather than in merely contractual bilateral obligations, and, secondly, unimportant for categorising partner's behaviour: if partner's self-interest supersedes the common value creation for a partnership (whether with guile or without it), the behavior is opportunistic.

The following excerpt illuminates an interviewee's perception of the government behavior to which an interviewee does not attach any guile:

"The government kind of routinely rejects our applications for new tariffs. It has been going on like that for more than four years. It does not look like every time we submit a new application, someone is thinking hard whether to approve it or not. Rejection just became a routine..."

Interviewee A

To conclude, guile as a possible defining feature of opportunism appears unimportant, owing to the complexity of long-term relationships between partners in a PPP. The implication of this conclusion is that the current study has successfully resolved opportunism's conceptual ambiguity by incorporating in the analysis interviewees' perceptions that describe how a partner pursues self-interest at the expense of common partnership interests, goals or values.

Results

In a specific area of partner interaction – tariff setting – a private sector partner often behaves in



an opportunistic way: a PPP operator persistently pushes for higher tariffs in order to earn larger revenue. The following comments highlight the operators' aims:

"We [an operator] want to raise tariffs in order to get more money as the project is not yet breaking even. This is the only way to make the project profitable. But the regulator rejects our applications..."

Interviewee C

In the above excerpt, an interviewee associates a tariff raise with the project's higher revenue and, ultimately, an opportunity to turn the current operating loss into profit. Categorising an operator's behavior as opportunistic depends on whether a private party acts in the interests of a PPP by applying for a tariff raise and whether the latter is the only available method for breaking even. For an operator, an increase in tariffs means no additional effort involved in increasing the volume of service provision, making quality improvements or enhancing the customer base. As it is an attempt to receive more revenue for the same service, it is unlikely that each tariff raise is in the common partnership interest.

From the government perspective, a higher tariff means that a public service is becoming more expensive and its affordability to wider segments of customers is decreasing. If tariff raises occur repeatedly, the erosion of the public service affordability becomes evident. The government that is concerned with the price stability for the public services should perceive a tariff raise as a tool that undermines this stability. Hence, the government perspective, which implies unfavorable treatment of applications for tariff adjustments, permits to receive the greater PPP value for money and, hence, serves the PPP interest as well as the interests of taxpayers and the public. On the contrary, the opportunistic private sector partner behavior that pursues its own interest, rather than that of a partnership, diminishes the PPP value for money. Instead of raising a tariff, an operator may look for ways of cutting costs and increasing the project's efficiency.

The common reasons for a private partner's opportunistic behavior such as intent to raise a tariff include the need to pay for cost overruns and/or to finance the newly transpired business needs. The following example illuminates an interviewee's perception:

"This is not an easy project. In the past, project plans have changed a few times and the management has changed. We have a lot of expenses that nobody thought of five or six years ago. Also, energy costs went up quite a bit. Additionally, we need more money in order to deal with inflation, which is officially around 7% a year. In order to get compensated for all this, why can't we raise tariffs by 10 or 15 percent? Five years ago we didn't anticipate by

how much we would need to raise tariffs because our costs were different, they were much lower".

Interviewee B

The excerpt highlights the operator's interest in using additional revenue from the higher tariff for paying expenses that earlier the company management did not anticipate. In addition, an interviewee has attributed some elevated costs to those changes in the project and its management that were not part of an original project plan. Although the operator's need to pay for additional costs is apparent, the partners in a project perceive each other's behaviour differently. An operator views its own actions as legitimate, whilst it views the anti-monopoly's agency's behavior as opportunistic because the latter strictly follows its own (i.e., the government-set) rules and declines most applications for a tariff raise. To reiterate, from the operator's perspective, the regulator's behavior is opportunistic because it does not take the project's context (i.e., the business need) into account.

The government takes the opposing view as an interviewee from the National PPP Center confirms:

"They [PPP operators] use all kinds of reasons and excuses in order to justify a tariff raise. The regulator often cannot figure out with confidence whether the reasons for an application [for a tariff raise] are valid but it still declines many applications. The bottom line is that I don't think it is wise to use the actual project costs as the main justification for tariff increases. As costs go up, the service prices will be skyrocketing..."

Interviewee E

An interviewee's excerpt illuminates the opportunistic nature of the operator's behavior while the government pursues the goal of price stability for public services and, in essence, pushes a private party to look for ways of increasing the PPP efficiency, which contributes to greater PPP value for money. The latter is clearly the common PPP goal. Hence, comparing the operator's and the government's perspectives, one can conclude that the former is opportunistic, while the latter serves the public interest.

Conclusion

The article has discussed the private sector partner's opportunistic behavior and showed a distinct pattern of this behavior. During four years the private sector partner has been demonstrating its clear interest in raising tariffs for its services. As all its applications to raise tariffs have been declined, a private party views the government's behavior as opportunistic, namely, as the one that neglects the operator's efforts to receive additional revenue for a project and to turn operating losses into profit. However, the government takes the



opposing view and points out that the operator has to focus on efforts that increase the project's efficiency. This implies that, instead of raising prices for its services, a private operator has to undertake cost-cutting measures, such as reduction of staff, and/or concentrate on increasing the service volume, which also may permit increasing profits from its operations. In this study, the author does

not intend to adopt one party's perspective and to reject another. The article's goal was to show the complexity of opportunistic behavior in a PPP, to illuminate its forms and the underpinning reasons. In-depth interviews with the project staff and government experts have permitted to achieve this objective and highlight the governance dilemma in a PPP project.

Opportunistic Behavior in a Public-Private Partnership: the Case of Diverging Partners' Interests in Tariff Setting in Kazakhstan

N. V. Mouraviev

Candidate of Science, Assistant Professor, Department of Public Administration
KIMEP University, 4, prospect Abaya, Almaty, 050010 Kazakhstan
E-mail: mnikolai@kimep.kz

Introduction. The article aims to investigate the forms of partners' opportunistic behavior in a public-private partnership (PPP). The article highlights key features of a PPP that involves construction and operation of a railroad in Eastern Kazakhstan. **Research methodology.** This qualitative study employs in-depth interviews as a principal data collection method. **Theoretical framework.** The article's theoretical underpinnings stem from highlighting the meaning of opportunism in general and from defining opportunistic behavior in a PPP in particular. **Results.** The article reveals the typical reasons behind opportunistic behavior such as intent to pay for unplanned project expenses and a need to turn project's losses into profits. The article concludes that the government, by rejecting applications for tariff raises, aims at receiving the greater PPP value for money and, hence, serves the PPP interest as well as the interests of taxpayers and consumers. **Conclusion.** The opportunistic private sector partner behavior that pursues its own interest, rather than that of a partnership, diminishes the PPP value for money. Instead of raising a tariff, a private operator should look for ways of cutting costs and increasing the project's efficiency. **Key words:** public-private partnership (PPP), opportunistic behavior, tariff setting, public services.

References

1. Grimsey D., Lewis M. K. *Public Private Partnerships : The Worldwide Revolution in Infrastructure Provision and Project Finance*. Cheltenham, Edward Elgar, 2004, 268 p.
2. Закон Республики Казахстан «О концессионных соглашениях». 7 июля 2006 года. [The Law of the Republic of Kazakhstan #167-III «On Concessions». 7 July 2006]. Available at: <http://www.kzppp.kz> (accessed 1 August 2012) (In Russian).
3. Patton M. Q. *Qualitative Research and Evaluation Methods*. 3rd edition. Thousand Oaks, CA : Sage Publications, 2002, 798 p.
4. Neuman W. L. *Basics of Social Research. Qualitative and Quantitative Approaches*. 2nd edition. Pearson, 2007, 328 p.
5. Collis J., Hussey R. *Business Research: A Practical Guide for Undergraduate and Postgraduate Students*. 2nd edition. Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2003, 364 p.
6. Sarantakos S. *Social Research*. 3rd edition. London, Palgrave Macmillan, 2005, 376 p.
7. Tsoukas H., Hatch M. J. *Complex Thinking, Complex Practice: The Case for a Narrative Approach to Organizational Complexity*. *Human Relations*. 2001, vol. 54, iss. 8, pp. 979–1013.
8. Hughes J., Sharrock W. *The Philosophy of Social Research*. 3rd edition. London, Longman, 1997, 462 p.
9. Easter-Smith M., Thorpe R., Lowe A. *The Philosophy of Research Design*, in Bennett N., Glatter R., Levacic R. *Improving Educational Management: Through Research and Consultancy*. London, Paul Chapman Publishing Limited, 426 p.
10. Williamson O. E. *Opportunism and its critics*. *Managerial and Decision Economics*, 1993, vol. 14, iss. 2, pp. 97–107.
11. Akintoye A., Beck M., Hardcastle C. (eds). *Public-Private Partnerships: Managing Risks and Opportunities*. Oxford, Blackwell Science, 2003, 422 p.
12. Yescombe E. R. *Public-Private Partnerships. Principles of Policy and Finance*. Burlington: Butterworth-Heinemann, 2007, 350 p.
13. Mouraviev N., Kakabadse N. *Conceptualising Public-Private Partnerships: A Critical Appraisal of Approaches to Meanings and Forms*. *Society and Business Review*, 2012, vol. 7, iss. 3, pp. 260–276.
14. Freeman R. E., Harrison J. S., Wicks A. C. et al. *Stakeholder Theory: The State of the Art*. Cambridge, Cambridge University Press, 2010, 434 p.

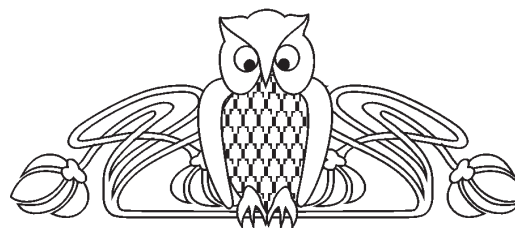


УДК 004.33

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ИНТЕРНЕТ-ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СИСТЕМУ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

О. Ю. Красильников

доктор экономических наук, профессор кафедры
экономической теории и национальной экономики,
Саратовский государственный университет
E-mail: ok-russia@yandex.ru



Е. В. Красильникова

кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета,
Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина –
филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов
E-mail: ok-russia@yandex.ru

Введение. Глобализация экономики на основе внедрения интернет-технологий охватывает важнейшие процессы в мировом хозяйстве, затрагивает глубинные основы экономической системы, увеличивает мобильность и гибкость экономических ресурсов. Актуально рассмотрение рисков экономической глобализации, приобретающей новое качество вследствие внедрения интернет-технологий, и изучение феномена информационного неравенства отдельных стран и регионов. **Теоретический анализ.** К факторам положительного влияния интернет-технологий на глобализацию мировой экономики можно отнести: постоянное снижение стоимости передачи информации; интернационализацию спроса со стороны потребителей; увеличение эффективности производственных процессов; рост производительности труда; обеспечение более высоких стандартов жизни населения. Существенной опасностью на пути глобализации мировой экономики на основе внедрения Интернета является информационное неравенство отдельных стран и регионов, которое способствует росту экономической асимметрии между ними. **Результаты исследования.** Россия пока существенно отстает от западных стран в сфере развития информационных технологий. В силу сырьевого характера сложившейся экономической структуры наша страна вынуждена оставаться на пути так называемого догоняющего развития. В фазе структурного кризиса необходимо за счет природной ренты финансировать опережающее развитие новых технологических укладов. В России необходим решительный поворот от сырьевой к инновационной экономике. При формировании основ информационного общества существенно возрастает роль государства. Важнейшей задачей на современном этапе становится стратегия опережающего развития интернет-экономики, формирование соответствующей инфраструктуры и адекватных институтов.

Ключевые слова: интернет-экономика, глобализация, информационное неравенство.

Введение

Становление общества нового типа, основанного на производстве, распространении и потреблении информации, создает уникальные перспективы для дальнейшего экономического роста не только развитых, но и развивающихся стран. В связи с превращением мирового хозяйства в новую высокоорганизованную обществен-

ную систему информационного типа глобальные процессы в ней приобретают всеобъемлющий масштаб.

Глобализация экономики, охватившая важнейшие процессы в мировом хозяйстве, затрагивает глубинные основы экономической системы, резко увеличивает мобильность и гибкость экономических ресурсов. Главной движущей силой глобализации на современном этапе выступают транснациональные корпорации, имеющие огромные преимущества в расширении рынка сбыта своей продукции и минимизации издержек производства, использующие для этого, в первую очередь, компьютерные информационные технологии, которые создают новое пространство для бизнеса.

Экономическое влияние Интернета на мировую экономику очень значительно, потому что расходы на связь сократились сильнее, чем расходы на любые прежние технологии, что позволяет использовать Интернет более широко во всей экономике. По мере падения коммуникационных затрат все больше и больше компьютеров объединяются посредством сети. Выгоды от работы в онлайн-режиме возрастают по экспоненте с увеличением числа соединений.

К факторам положительного влияния интернет-технологий на глобализацию мировой экономики можно отнести:

- постоянное снижение стоимости передачи информации в мировом пространстве, которое стимулирует процесс глобализации производства и обращения. Электронная торговля может сократить расходы фирм путем уменьшения стоимости закупок, поскольку позволяет найти поставщика с самыми низкими ценами;

- интернационализация спроса со стороны потребителей, узнающих информацию о продуктах, предлагаемых за границей, через Интернет;

- усиление конкуренции, вызванное упрощением для покупателей процедуры выбора продавцов;



– реорганизация производственных процессов, увеличивающая их эффективность: происходит полная реорганизация бизнеса – от онлайн-закупки средств производства до большей децентрализации и аутсорсинга (передачи ряда функций сторонним организациям);

– влияние новой технологии на производительность экономики в целом, что обусловлено возможностью либо более эффективно производить уже известные товары, либо создавать совершенно новые;

– обеспечение более высоких стандартов жизни населения.

Теоретический анализ

Однако на пути глобализации мировой экономики на основе повсеместного внедрения Интернета имеются существенные опасности. По мнению И. Лазарева, К. Лазарева и Г. Хижа, «будет усиливаться информационное неравенство недостаточно конкурентоспособных стран, увеличиваться их изолированность от процессов накопления и потребления. Материальные и финансовые потоки будут как бы “обтекать” неконкурентоспособные регионы и сегменты экономики» [1, с. 61]. Следовательно, интенсивное развитие новых информационных и телекоммуникационных технологий и глобализация экономики будут способствовать росту асимметрии между странами и регионами [2]. Развитие подобных процессов может привести к обострению соперничества сверхдержав, столкновению цивилизаций, возникновению опасных конфликтов между народами различной культурной идентификации [3].

Существует два вида информационного (цифрового) неравенства: технологическое и интеллектуальное. Технологическое неравенство – это раскол общества по принципу вовлеченности в мир цифровых технологий (наличие компьютеров, линий связи, интернет-подключений). Интеллектуальное неравенство – это расслоение общества по принципу развития информационной культуры (умению находить, создавать и использовать актуальную информацию). Как угроза информационное расслоение социума было воспринято лишь в связи с массовым распространением компьютерных технологий, мобильной связи, Интернета и возникновением институтов информационного общества.

Можно выделить следующие факторы, определяющие уровень информационного единства или неравенства социума:

1) физический доступ, наличие технической возможности подключения и доступность информационных технологий;

2) актуальность, соответствие имеющихся технологий необходимым потребностям и условиям;

3) финансовая доступность информационных технологий;

4) информационная грамотность населения;

5) адекватность информационного наполнения (контента), языковая доступность;

6) безопасность, наличие антивирусной и других видов защиты;

7) социокультурные факторы, определяющие ограничения в использовании новых технологий по половому, расовому, возрастному или другим признакам;

8) доверие людей (особенно старшего возраста) к информационным технологиям;

9) нормативно-правовая база, которая может как благоприятствовать, так и препятствовать внедрению технологий;

10) местные экономические условия и их влияние на использование информационных технологий в развитии местной экономики;

11) макроэкономическая среда определяет макропараметры развития технологий с точки зрения совокупного спроса и предложения, инвестиций и т.п.;

12) политическая воля и государственная поддержка, готовность правительства сделать все необходимое для обеспечения широкой интеграции информационных технологий в общество.

Россия пока существенно отстает от западных стран в сфере информационных технологий. В настоящий момент увеличивается информационная зависимость России от стран – лидеров информатизации (рис. 1). Учитывая современные требования инновационных процессов, ослабление конкурентных позиций России на мировом рынке информационных технологий ведет к негативным последствиям.

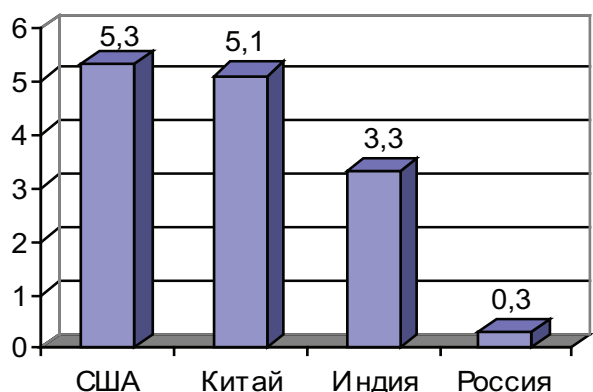


Рис. 1. Национальное производство информационных технологий в 2008 г. (доля в мировом ВВП, %) [4, с. 9]

Фактически информатизация российской экономики свелась к ее компьютеризации. В то же время наблюдается значительное отставание в формировании единого интернет-экономического пространства. Несмотря на то что абсолютная величина показателя количества пользователей Интернета выросла за 2000–2004 гг. с 21 до



111 на 1 тыс. человек, Россия существенно отстает от развитых стран (соответствующий показатель, например, в США составлял в 2004 г. 623 на 1 тыс. жителей).

Глобализация мировой экономики проявляется не только в усилении взаимосвязи стран путем внешней торговли, активизации международного движения капиталов, формирования международного рынка рабочей силы и т.д., но и в развитии наукоемких информационных тех-

нологий, что делает производства мобильными и облегчает интернациональную координацию действий. Все возрастающая зависимость экономики страны от источников актуальной хозяйственной информации, от степени совершенства и уровня использования систем ее обработки и передачи ставит перед менее развитыми странами целый ряд проблем как социально-экономического, так и политического характера (рис. 2).

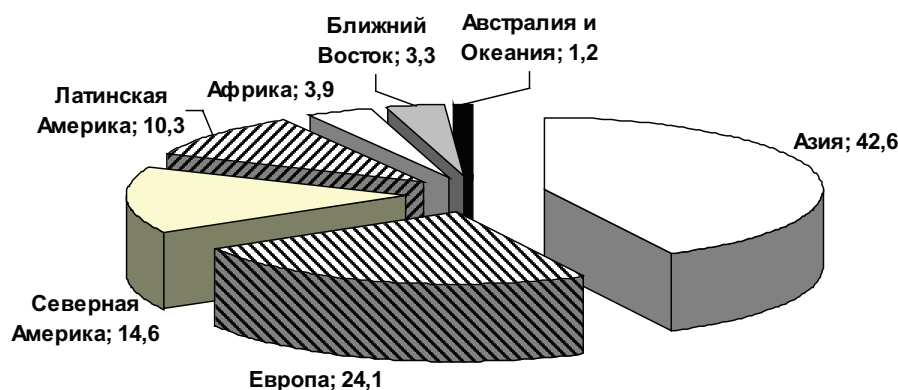


Рис. 2. Распределение интернет-пользователей по регионам мира в 2011 г. (%) [6]

Обладая высоким научно-техническим и образовательным уровнем, Россия пока не может занять соответствующее ее потенциалу место в мировой экономике. В силу сырьевого характера сложившейся экономической структуры наша страна вынуждена оставаться на пути так называемого догоняющего развития.

Еще одним негативным последствием информационного неравенства является крайне неравномерное развитие Интернета по регионам России (таблица). Наибольшее количество пользователей сосредоточено в Центральном и Приволжском фе-

деральных округах в то время как регионы Сибири и Дальнего Востока значительно отстают по этому показателю. Наиболее информатизированы города с высокой экономической активностью – Москва и Санкт-Петербург. В числе лидеров в области использования возможностей информационно-компьютерных технологий в нашей стране также Татарстан, Ханты-Мансийский автономный округ, Нижегородская область, Республики Карелия и Чувашия. В то же время 42 тыс. населенных пунктов страны в 2006 г. не имели телефонной связи [7].

Распределение общего числа пользователей Интернета по регионам России (июнь 2012 г.) [8, с. 10]

Федеральный округ	Процент пользователей	Количество пользователей (млн чел.)
Центральный	29	17,2
Приволжский	20	не указано
Южный и Северо-Кавказский	15	8,7
Сибирский	13	7,6
Уральский	9	5,1
Дальневосточный	4	5,6

Несмотря на указанные проблемы, развивающиеся страны могут внедрять новые технологии, уже распространенные на Западе, намного быстрее, чем это делали развитые страны, делать своего рода «технологические скачки», то есть

более быстрый и эффективный переход от старых технологий к новым. Пример такого скачка – использование мобильных телефонов, число которых в новых индустриальных странах Юго-Восточной Азии давно превысило количество



обычных телефонных линий во многих развитых государствах. Например, в 2000 г. в США было 700 телефонных линий на 1 тыс. жителей, а в Гонконге и на Тайване – 809 и 802 мобильных телефонов на 1 тыс. жителей соответственно. Данная более прогрессивная технология была внедрена в этих странах без особых затрат на распространение взамен устаревшей технологии – проводных телефонных линий.

«На ранних этапах развития нового технологического уклада, – пишет С. Глазьев, – у догоняющих стран возникают хорошие шансы для выхода на лидирующие позиции. В растущих отраслях сравнительным преимуществом преследователя является его меньшая обремененность устаревающими производственными фондами <...> Успех более вероятен, когда удастся добиться опережения еще в эмбриональной стадии нового уклада <...> Инерционность в развитии новых отраслей странами-лидерами научных исследований приводит к тому, что лидер становится заложником предшествующих успехов» [9]. В фазе структурного кризиса, обусловленного замещением технологических укладов, крайне важно опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического уклада, что позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе и финансировать за счет нее расширенное воспроизводство. В этих условиях для развивающихся стран открывается возможность ускоренного развития на гребне новой длинной волны экономического роста за счет быстрого формирования ядра нового технологического уклада.

Результаты исследования

Локомотивом дальнейшего развития мировой экономики может стать повсеместное внедрение интернет-технологий. Большие перспективы России в их освоении подтверждаются высокими показателями роста количества пользователей Интернета. Веб-аудитория в России ежегодно увеличивается (в том числе месячная, недельная и суточная). По данным Минкомсвязи РФ, на начало 2012 г. насчитывалось 70 млн пользователей Интернета. По этому показателю Россия вышла на первое место в Европе, которое ранее занимала Германия, и на шестое место в мире. Первое место в мире у Китая, где веб-пользователей более 500 млн человек, далее идут США, Япония, Индия и Бразилия.

Рост числа пользователей Интернета в России будет продолжаться и далее. Согласно результатам исследования, проведенного агентством РБК в 2018 г., уровень проникновения Интернета превысит отметку в 80%. Достижению данных прогнозов будут способствовать, прежде всего, рост пользования Интернетом в городах РФ с населением менее 100 тыс. чел. и селах, где уровень интернетизации пока еще не превышает соответственно 50 и 37% [8].

В России не на словах, а на деле необходим решительный поворот от сырьевой к инновационной политике и экономике. Нельзя рассматривать «цифровой разрыв» как отдельную проблему. Информационное неравенство во многом связано с неравенством в уровне жизни и состоянием культуры. Без осознания населением (в том числе в отдаленных городах и селах) потребности в информатизации повседневной жизни самое современное оборудование и самые скоростные каналы связи будут оставаться невостребованными. Потребность же увеличивается по мере возрастания экономической и культурной активности граждан. Определяющую роль в формировании спроса на современные информационные услуги играет уровень образования, компьютерной грамотности, осознание необходимости постоянно учиться и переобучаться. Важнейший вопрос – подготовка квалифицированных преподавательских кадров, специалистов в области информационно-компьютерных технологий.

Другая проблема – языковой барьер в России. Российское информационное общество замкнуто, многие пользователи Интернета никогда не выходили за пределы русскоязычных сайтов. Незнание иностранных языков (в первую очередь английского) накладывает ограничения на полноценное международное взаимодействие, столь важное в условиях глобализации экономики. Для интеграции в глобальную экономику в качестве равноправного партнера необходимо уделять повышенное внимание устранению информационного неравенства, которое влечет за собой углубление прочих видов расслоения общества – экономического, социального и культурного.

Устранение цифрового неравенства – это предпосылка снижения бедности, так как доступ к информационно-компьютерным технологиям повышает эффективность усилий по совершенствованию здравоохранения и образования малообеспеченных слоев населения, порождает рабочие места, содействует решению многих других проблем, связанных с бедностью. Скоростные широкополосные коммуникационные сети особенно значимы для борьбы с бедностью вне больших городов. Сети, прежде всего беспроводные, стимулируют экономический рост в провинции. Сегодняшняя идеология борьбы с информационной бедностью в России страдает существенным недостатком – в качестве основного лекарства предлагается увеличение парка компьютеров, подключенных к Интернету. Однако в этом случае неравенство не исчезнет, так как у малообеспеченных слоев населения, особенно в провинции, мало шансов на получение хорошего образования, престижной работы, что негативно сказывается на мотивации пользоваться всеми преимуществами Интернета.



При формировании основ информационного общества существенно возрастает роль государства. Его важнейшей задачей на современном этапе становятся стратегия опережающего развития интернет-экономики, формирование соответствующей инфраструктуры и адекватных институтов. Это обеспечит создание необходимых условий для сплочения экономического пространства России с помощью системы горизонтальных хозяйственных связей потребителей и продавцов, работников и предпринимателей на базе глобальных сетей. В качестве первого шага можно было бы предложить создание системы государственных провайдеров, обеспечивающих на безвозмездной основе все население России высокоскоростным доступом в Интернет.

Нельзя отрицать того, что, с одной стороны, информационные технологии приближают экономику к хрестоматийной модели совершенной конкуренции. С другой стороны, как это убедительно показал недавний финансово-экономический кризис, цикличность хозяйственного развития с появлением информационных технологий не устраняется, а приобретает некоторые новые черты. Глобализация мировой экономики с внедрением Интернета усиливает взаимозависимость мировых (прежде всего финансовых) рынков, что способствует синхронизации экономических циклов (и, как следствие, – кризисов) в разных странах и региональных хозяйственных системах.

Каким бы ни было влияние информационных технологий сегодня, оно будет еще более заметным в будущем [10]. Время глубоких структурных преобразований еще впереди. Однако новые технологии не являются панацеей от всех

экономических недугов. Чтобы извлечь из информационных технологий все возможные выгоды, правительствам всех стран необходимо учитывать хозяйственные реалии современного глобального мира, создавать новые наднациональные институты и организации регулирования экономики.

Список литературы

1. Лазарев И., Лазарев К., Хижа Г. Новая информационная экономика и сетевые механизмы ее развития // Экономические стратегии. 2005. № 8. С. 60–66.
2. Doong S. H., Ho S.-C. The impact of ICT development on the global digital divide // Electronic Commerce Research and Applications. 2012. Vol. 11, iss. 5. P. 518–533. DOI: 10.1016/j.eleap.2012.02.002.
3. Хантингтон С. Столкновение цивилизаций. М.: АСТ, 2003. 603 с.
4. Информационная экономика: аспекты развития // Финансы и кредит. 2009. № 5. С. 8–21.
5. Information Economy Report. N.Y.; Geneva: UNCTAD, 2005. P. 51–71.
6. Каким был Интернет в 2011 году. URL: <http://it-dook.org/?p=1139> (дата обращения: 04.02.2013).
7. Бекетов Н. Проблемы цифрового неравенства и информационного разнообразия в развитии России. URL: <http://viperson.ru> (дата обращения: 05.02.2013).
8. Количество пользователей Интернета в России. URL: http://www.bizhit/index/web_auditoria/0-21 (дата обращения: 04.02.2013).
9. Глазьев С. Какая модернизация нужна России? // Экономист. 2010. № 8. С. 3–17.
10. Wojnes S., Ferto I. Broadband availability and economic growth // Industrial Management & Data Systems. 2012. Vol. 112, iss. 8–9. P. 1292–1306. DOI: 10.1108/02635571211278938.

The Problems of Integration of the Internet Economy of Russia in the System of World Economy

O. Yu. Krasilnikov

Doctor of Science, Professor, Department of Economic Theory
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: ok-russia@yandex.ru

E. V. Krasilnikova

Candidate of Economic Science, Associate Professor, Department of Accounting
Stolypin Volga Region Institute of Administration of the Russian
Presidential Academy of National Economy and Public Administration, 23/25, Sobornaya str., 410031 Russia
E-mail: ok-russia@yandex.ru

Introduction. The article is aimed at the revealing of positive and negative sides of the integration of Internet-economy of Russia into the world economy system. The tasks of the article are: consideration of risks of economic globalization which acquires a new quality due to the introduction of Internet technologies, and studying the phenomenon of informational inequality of individual countries and regions. **Theoretical analysis.** The factors of the positive impact of Internet technologies on the world economy globalization are: permanent reduction in value of information transfer; increase of efficiency of production processes; labour productivity increase; ensuring of better living standards of the population. A significant danger in the path of the world economy globalization based on Internet technologies introduction is an information inequality of individual countries and regions, which promotes the growth of the economic asymmetry between them. **Results.** Russia is still significantly behind Western countries in the sphere of information technologies development. Russia as raw material producing country with the corresponding economic structure is forced to stay on the path so-called «catching up development». In the phase of the structural crisis it is necessary to finance the new technological structures priority development from the funds of natural rent. Russian economy needs



a decisive turn from raw materials producing to innovative economy. Information society establishment requires the significant increase of the role of government regulation. In modern conditions the strategy of accelerated development of the Internet economy, the formation of an appropriate infrastructure and adequate institutions becomes its most important task.

Key words: Internet economy, globalization, information inequality.

References

1. Lazarev I., Lazarev K., Hizha G. Novaya informatsionnaya ekonomika i setevye mehanizmi ee razvitiya [The new information economy and the network mechanisms of its development]. *Economicheskiye strategii* [The Economic Strategy], 2005, no 8, pp. 60–66.
2. Doong S. H., Ho S.-C. The impact of ICT development on the global digital divide. *Electronic Commerce Research and Applications*, 2012, vol. 11, iss. 5, pp. 518–533. DOI: 10.1016/j.elerap.2012.02.002.
3. Huntington S. *Stolknovenie civilizatsiy* [Clash of civilizations]. Moscow, AST, 2003, 603 p. (in Russian).
4. Informatsionnaya ekonomika: aspekty razvitiya [The information economy: aspects of development]. *Finansy i*

kredit [The Finance and the Credit], 2009, no. 5, pp. 8–21 (in Russian).

5. Information Economy Report. New York ; Geneva: UNCTAD, 2005, pp. 51–71.
6. Kakim byl Internet v 2011 godu (What was the Internet in 2011). Available at: <http://it-dook.org/?p=1139> (accessed 4 February 2013).
7. Beketov N. *Problemy informatsionnogo neravenstva i informatsionnogo raznoobrasiya v ekonomike Rossii* (The problem of digital inequality and information diversity in the development of Russia). Available at: <http://viperson.ru> (accessed 5 February 2013).
8. Kolichestvo polzovateley Interneta v Rossii (The number (quantity) of Internet users in Russia). Available at: http://www.bizhit/index/web_auditoria/0-21 (accessed 7 February 2013).
9. Glazyev S. Kakaya modernizatsiya nuzhna Rossii? [What kind of modernization does Russia need?]. *Economist* [The Economist], 2010, no. 8, pp. 3–17.
10. Bojnec S., Ferto I. Broadband availability and economic growth. *Industrial Management & Data Systems*, 2012, vol. 112, iss. 8–9, pp. 1292–1306. DOI: 10.1108/02635571211278938.

УДК330.567.2; 330.341.1

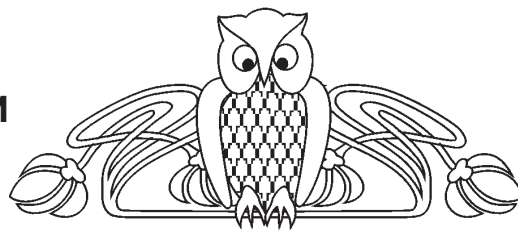
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИИ

А. Н. Плотников

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предприятия, инженерной экономики и логистики, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: pan@sstu.ru

М. В. Волкова

аспирант кафедры экономики предприятия, инженерной экономики и логистики Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: 886608@mail.ru



Введение. На этапе перехода к инновационному развитию экономики России особо остро встает вопрос о механизме его инвестирования. Наиболее перспективным становится механизм венчурного инвестирования. Для России венчурное инвестирование является относительно новым инструментом, и поэтому рыночные механизмы внедряются с большим трудом.

Цели и методы. Важно выявить сложившуюся ситуацию и причины такого положения; определить наличие связи между инновационным развитием и использованием механизма венчурного инвестирования. В исследовании использовались методы теоретического (анализ, синтез, моделирование, логический, системный и комплексный подходы, методы дедукции и индукции) и эмпирического (наблюдение, измерение, сравнение) исследований. **Результаты.** Выявлены причины слабого внедрения механизма венчурного инвестирования в развитие экономики России; развита идея о возрастании связи инновационного развития экономики с рыночными механизмами инвестирования. В частности, сделан вывод о том, что использо-

вание венчурных инвестиций позволяет реализовать не только инновационные, но и девелоперские проекты. Такие вложения в компании позволяют им развиваться значительно быстрее. Это оказывает влияние на развитие экономики регионов и страны в целом, на повышение благосостояния населения и на снижение уровня безработицы. **Заключение.** Использование средств венчурного фонда позволит осуществить переход на инновационную модель развития экономики, но на ранних стадиях формирования механизма венчурного инвестирования необходима государственная поддержка. Для повышения конкурентоспособности отечественной экономики на данном этапе формирования рекомендуется направлять венчурные инвестиции на ограниченный круг критических технологий.

Ключевые слова: венчурные инвестиции, инновационное развитие, механизм венчурного инвестирования, проблемы внедрения, государственная поддержка, инновационные и девелоперские проекты, конкурентоспособность.



Введение

На ранних стадиях реализации инновационных проектов, финансирования инновационных компаний наиболее перспективным является использование венчурных инвестиций. Как отмечают известные зарубежные экономисты W. Bygrave и P. Reynolds в своей работе «Who Finances Startups in the USA? A Comprehensive Study of Informal Investors», венчурный капитал в данном случае по своей значимости занимает третье место среди всех возможных источников финансирования [1].

Проблемами формирования неформального рынка венчурного капитала занимались многие зарубежные экономисты. К ним следует отнести таких известных ученых, как У. Ветцель, М. Оснабрюгге, Д. Фрир, Д. Сол, В. Бигрейв, Р. Вильтбанк (США), К. Мэсон и Р. Гэррисон (Великобритания), Г. Кландт, Т. Кольман, В. Делиус, Г. Кляйнгюкельскотен (ФРГ), Р. Зоргейм, Г. Лэндстрем (Швеция) и др.

Для России венчурное инвестирование является относительно новым инструментом. Поэтому на ранних стадиях развития венчурного предпринимательства, на наш взгляд, необходима государственная поддержка. Тем более, российское государство заинтересовано именно в инновационном развитии отечественной экономики. Но помощь должна быть не вообще, а адресной, что позволит динамично развивать венчурную индустрию в России. Опыт зарубежных стран свидетельствует об успешном участии их государств в запуске механизма венчурного инвестирования.

Цели и методы

Важно выявить сложившуюся ситуацию и причины такого положения; определить наличие связи между инновационным развитием и использованием механизма венчурного инвестирования. В исследовании использовались методы теоретического (анализ, синтез, моделирование, логический, системный и комплексный подходы, методы дедукции и индукции) и эмпирического (наблюдение, измерение, сравнение) исследований.

Результаты

К сожалению, в России аналогичные рыночные механизмы внедряются с большим трудом. Тому есть несколько объективных и субъективных причин.

Одна из таких причин кроется, если можно так выразиться, в пережитках прошлого. В течение 70 лет наша страна развивалась по социалистическому пути, когда не ставилось задачи получения прибыли, и в то время существовали даже планово-убыточные предприятия. Главным было выполнение плановых заданий. Не было особых стимулов для внедрения инноваций. Не ставились задачи экономического роста.

Вторая причина кроется в неуверенности граждан России в отношении выбранного пути. Особенно тяжелыми были первые годы перехода на рыночные отношения, когда резко подскочили цены, что обесценило имеющиеся у населения и предприятий денежные средства. Дефолт 1998 г., финансовый кризис 2008 г., к сожалению, оставляют сомнения в эффективности рыночных механизмов саморегуляции.

Конечно, это еще раз свидетельствует о необходимости государственной поддержки при формировании венчурных механизмов инвестирования в России. И государство действительно работало в этом направлении. Так, в первые же годы перехода на рыночные рельсы были созданы РФФИ, РФТИ и другие фонды.

К сожалению, российская банковская система не настолько развита, чтобы удовлетворить потребности российских предпринимателей в финансовых ресурсах. Поэтому формирование рынка венчурных инвестиций позволило бы покрыть эту увеличивающуюся потребность. Возрастающий опыт деятельности венчурных фондов мог бы сыграть положительную роль в реализации инновационных проектов российскими предпринимателями.

Существуют и другие проблемы внедрения механизма венчурного инвестирования в отечественную практику. Так, до сих пор количество венчурных компаний и венчурных фондов очень мало. Недостаточно хороших привлекательных инновационных проектов. Низок уровень производственной культуры и корпоративного управления. Практически недоступны инвестиционные средства в связи с высоким риском инновационных проектов. Инвестирование инновационных проектов происходит преимущественно на заключительных стадиях. Недостаточна информированность юридических и физических лиц о деятельности венчурных фондов. Мало количество специалистов в сфере венчурного инвестирования. Несовершенна правовая форма закрытых паевых инвестиционных фондов, отсюда затруднения в привлечении частных капиталов. Неполное соответствие российского законодательства международному праву, в том числе в сфере венчурного инвестирования. Непривлекательность венчурных компаний из-за малого размера имеющихся в их распоряжении инвестиций.

Рыночные отношения существенно отразились на научной деятельности и системе ее финансирования. Финансирование научно исследовательских институтов из центра практически прекратилось. В новых условиях они вынуждены заниматься несвойственной для них коммерческой деятельностью по продвижению своих научных разработок. Вместе с тем их разработки стали более доступными, нежели раньше, когда они носили больше закрытый характер.



Создание институтов венчурного инвестирования и призвано ликвидировать возникший пробел в части финансирования разработки новшеств. Важно, чтобы эти вложения осуществлялись в приоритетные направления развития науки и техники. И государство должно сыграть положительную роль в части создания для этого благоприятных условий. Значительное внимание следует уделять развитию малых наукоемких предприятий, которые, по сути, и занимаются научными разработками.

Очень тесна связь между инновационным развитием экономики и использованием рыночного механизма инвестирования инноваций. Эта взаимосвязь подтверждена в работах Й. Шумпетера, А. Кляйкнехта, Г. Менша, М. Портера и многих других зарубежных авторов.

Так, Й. Шумпетер теоретически обосновал необходимость постоянных нововведений как средство преодоления кризисов. Еще в начале XX в. ему удалось показать, что технические инновации являются средством достижения высокой прибыли [2]. М. Портер разработал концепцию инновационного развития [3] на базе системного подхода. К. Фриман в своей работе «New Explorations in the Economics of Technological Change» [4] ввел такое понятие, как «национальная инновационная система», которое впоследствии было уточнено Б.-А. Лундвалом и Р. Нельсоном в своих работах «National systems of Innovation» [5] и «National Innovation Systems» [6].

Один из авторов этой статьи, профессор Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю. А., А. Н. Плотников также посвятил много работ проблемам инвестирования инновационного развития экономики. Одни из последних его работ «Обзор моделей инновационного процесса на основе работ западных ученых» [7], «Обзор существующих подходов к мониторингу инвестиционной деятельности» [8], в которых затрагиваются вопросы инновационного развития и инвестирование этого процесса, опубликованы в 2012 г.

Использование венчурных инвестиций, по сути, позволяет реализовать не только инновационные, но и девелоперские проекты. Дело в том, что венчурные фонды направляют свои инвестиционные ресурсы в компании, которые в конечном итоге за счет этих вложений повышают не только производительность, но и свою стоимость.

Опыт венчурного инвестирования показывает, что такие вложения в компании позволяют им развиваться значительно быстрее, что в конечном итоге оказывает влияние на развитие экономики регионов и страны в целом, на повышение благосостояния населения и снижение уровня безработицы. Для сравнения приведем процент занятых в компаниях (от общего числа занятых в экономике), финансируемых за счет венчурных фондов:

в Соединенных Штатах – до 11%, в Швеции – до 1,5%, а в России – всего лишь 0,006% [9].

Длительная изоляция России от внешнего мира и последующий переход на рыночные отношения, а также выход на мировые рынки показал, что наши технологии и технологическое оборудование сильно устарели, а продукция, производимая на отечественных предприятиях, оказалась неконкурентоспособной. Использование средств венчурного фонда, как свидетельствует зарубежный опыт, позволяет осуществить переход именно на инновационную модель развития экономики. Лишь на этом пути мы сможем значительно повысить технологический уровень отечественного производства, повысить конкурентоспособность производимой продукции на мировом рынке. Появятся стимулы инвестиционной поддержки предприятий, занимающихся инновационной деятельностью.

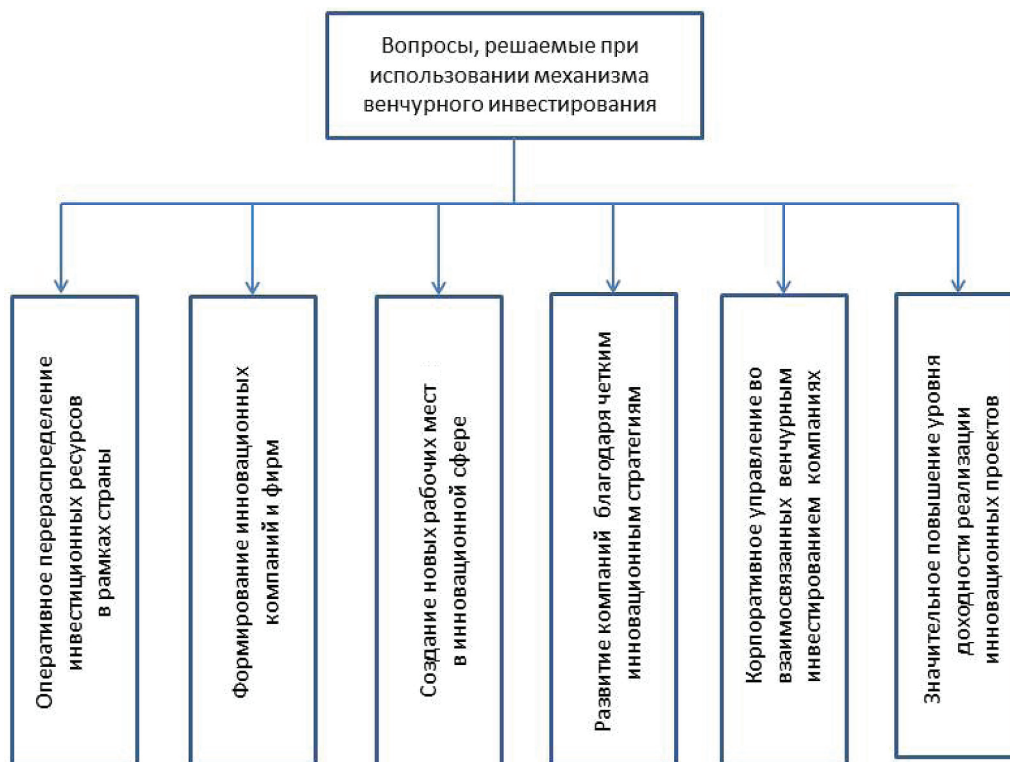
Использование механизма венчурного инвестирования позволит решить ряд насущных вопросов (рисунок).

Но для успешного решения перечисленных задач необходимо дальнейшее укрепление и создание новых институтов венчурного инвестирования. Более того, необходимо сосредоточение инвестиционных ресурсов и усилий на приоритетных направлениях развития экономики. К сожалению, Россия до сих пор отстает по своему технологическому развитию от ведущих стран мира. Для повышения конкурентоспособности отечественной экономики следует направить венчурные инвестиции на определенный, пока ограниченный круг критичных технологий.

К сожалению, на ранних стадиях реализации инновационных проектов инновационными компаниями они не представляют интереса для прямых инвесторов, в результате чего либо приостанавливаются, либо совсем прекращаются. Рынок венчурного капитала как раз и призван оказать поддержку таким проектам именно на ранних стадиях их реализации. Все это отрицательно сказывается на конкурентоспособности страны в целом. Таким образом, рынок венчурных инвестиций в России необходим, но для его формирования также необходима государственная поддержка, о чем мы уже говорили. Но и частный бизнес не должен оставаться в стороне.

Что же происходит в России в части формирования институтов венчурного инвестирования?

За первые десять лет XXI в. в России число венчурных фондов возросло с 38 в 2001 г., до 170 в 2010 г. Пик создания новых венчурных фондов приходится на 2007 г., в который было создано 35 фондов. Существенных размеров достигла накопленная капитализация действующих фондов. Она возросла с 2714 млн долл. в 2001 г., до 16787 млн долл. в 2010 г. Пик мобилизованного капитала приходится на 2007 г. (4 320 млн долл.).



Использование механизма венчурного инвестирования при решении возникающих вопросов

Возрастает количество профинансированных компаний за счет средств венчурных фондов. Так, если в 2005 г. было профинансировано 33 предприятия, то в 2010 г. уже 128. Инвестиции вкладываются, прежде всего, в телекоммуникации (37,6%), в финансовые услуги (33,5%) и в потребительский рынок (11,6%) (по результатам 2010 г.). По-прежнему невелика доля инвестиций, направляемая на посевные, начальные, а также ранние стадии. Их доля за 7 лет даже уменьшилась – с 33% в 2003 г. до 6% в 2010 г. Вместе с тем увеличилась доля, направляемая на стадиях расширения, реконструкции и в более поздние сроки, с 67% в 2003 г. до 94% в 2010 г. Неравномерно распределяются инвестиционные ресурсы по федеральным округам Российской Федерации. Для сравнения: по результатам 2010 г., в Центральный федеральный округ было вложено 86,22%, а в Приволжский федеральный округ – всего лишь 0,96% от общего объема инвестиций. Конечно, такое соотношение не в пользу периферийных регионов [10].

Создание венчурных фондов не означает, что инвесторы сразу «понесут» туда деньги. Перспективность вложения в эти фонды во многом определяется успешным выходом из портфельных компаний. В 2010 г. увеличилось количество успешных выходов – до 25. В 2009 г. таких успешных выходов было всего 10. Данный факт дает надежду, что венчурное инвестирование будет успешно развиваться в России.

Заключение

Таким образом, использование средств венчурного фонда позволит осуществить переход на инновационную модель развития экономики, но на ранних стадиях механизма венчурного инвестирования необходима государственная поддержка. Для повышения конкурентоспособности отечественной экономики на данном этапе рекомендуется направлять венчурные инвестиции на ограниченный круг критичных технологий.

Список литературы

1. Бигрэйв В., Рейнолдс П. Кто финансирует запуски в США? Всестороннее исследование неформальных инвесторов. Веллесли : Колледж Бэбсона, 2004. 346 с.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. 450 с.
3. Porter M. E. Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors. N.Y. : Free Press. 1998. 374 p.
4. Freeman C., Soete L. New Explorations in the Economics of Technological Change. L., 1990. 483 p.
5. Lundvall B. -A. National Systems of Innovation. L., 1992. 362 p.
6. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis. Oxford, 1993. 348 p.
7. Плотников А. Н., Анцимус Е. В. Обзор моделей инновационного процесса на основе работ западных ученых // Инновационная деятельность. 2012. № 2(20). С. 28–33.



8. Плотников А. Н., Плотников Д. А. Обзор существующих подходов к мониторингу инвестиционной деятельности // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 1. С. 84–88.
9. Материалы Российской ассоциации прямого и венчурного инвестирования (РАВИ). URL: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library> (дата обращения: 12.11.2012).
10. Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России. URL: http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.allventure.ru%2Flib%2Fget_file%2F52%2F&ei=8e8yUdKMDYX44QT36ICACA&usg=AFQjCNFA-XDzDSWUAQp2m24WsBqTnpufjQ&sig2=TMS9OeOKzkjDIQ19yhUpIA&bvm=bv.43148975,d.bGE&cad=r (дата обращения: 16.10.2012).

Prospects of Venture Investment Development in Russia

A. N. Plotnikov

Doctor of Economics, Professor, of the Chair of Economy of the Enterprise, Engineering Economy and Logistics
Saratov State Technical University of a Name of Gagarin Yu. A.,
77, Politekhnikeskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: pan@sstu.ru

M. V. Volkova

Graduate Student, of the Chair of Economy of the Enterprise, Engineering Economy and Logistics
Saratov State Technical University of a Name of Gagarin Yu. A.
77, Politekhnikeskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: 886608@mail.ru

Introduction. At the Russian economy's transition to innovative development, the question of its investment mechanism is very important. Venture investment is most promising in this case. For Russia, venture investment is a rather new tool and, therefore, market mechanisms are introduced with great difficulties. **Tasks and methods.** To observe the current situation and the causes thereof; to detect the existence of a link between innovative development and the usage of the venture investment mechanism. Theoretical methods (analysis, synthesis, modeling, logical and system approaches, deduction, and induction) and empirical methods (observation, measurement, and comparison) were used. **Results:** the causes of the slow introduction of venture investment into the Russian economy were recognized; an idea of strengthening the links between innovative development and market investment mechanisms was developed. In particular, a conclusion was made that using venture investment would allow implementing developer projects as well as innovative ones. Such investments would allow companies to develop much quicker. It has impact on the regional and national development, on the increase of well-being, and on the unemployment rate decrease. **Conclusion.** Thus, the use of venture funds would allow turning to the innovative model of development, but the state support is necessary at the early stages of venture financing. For increasing the Russian economy's competitiveness at this stage, it is recommended to address venture investments to a limited number of critical technologies. **Key words:** Venture investments, innovative development, mechanism of venture investment, introduction problem, state support, innovative and developer projects, competitiveness.

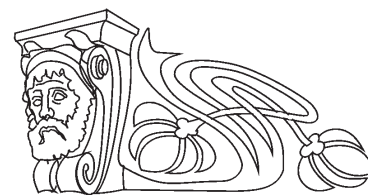
References

1. Bygrave W., Reynolds P. (Russ. ed) *Who Finances Startups in the USA? A Comprehensive Study of Informal Investors*. Wellesli, Babson College, 2004, 346 p.
2. Shumpeter Y. *Teoria ekonomiki razvitiia* [The Theory of economic development]. Moscow, Progress, 1982, 450 p.
3. Porter M. E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York, Free Press, 1998, 374 p.
4. Freeman C., Soete L. *New Explorations in the Economics of Technological Change*. London, Pinter, 1990, 483 p.
5. Lundvall B.-A. *National Systems of Innovation*. London, Pinter, 1992, 362 p.
6. Nelson R. *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford, 1993, 348 p.
7. Plotnikov A. N., Apsitis E. V. Обзор модели инновационного процесса на основе работ западных ученых [The review of models of innovative process on the basis of works of the western scientists]. *Innovatsionnaia deiatel'nost'* [Innovative activity], 2012, no. 2(20), pp. 28–33.
8. Plotnikov A. N., Plotnikov D. A. Обзор существующих подходов к мониторингу инвестиционной деятельности [The review of existing approaches to monitoring of investment activity]. *Izvestiia Saratovskogo Universiteta. Novaia seria. Ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo* [Proceedings of Saratov University. The new series. Ser. Economics. Management. Law], 2012, vol. 12, iss. 1, pp. 84–88.
9. Материалы Россииской Ассоциатии приамого и венчурного инвестированииа (РАВИ). (Materials of the Russian Association of direct and venture investment (RAVI)). Available at: <http://www.rvca.ru/rus/resource/library/> (accessed 12 November 2012).
10. Обзор рынка приамыkh и венчурныхх инвестиии в России (The review of the market of direct and venture investments in Russia). Available at: http://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&frm=1&source=web&cd=1&sqi=2&ved=0CDAQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.allventure.ru%2Flib%2Fget_file%2F52%2F&ei=8e8yUdKMDYX44QT36ICACA&usg=AFQjCNFA-XDzDSWUAQp2m24WsBqTnpufjQ&sig2=TMS9OeOKzkjDIQ19yhUpIA&bvm=bv.43148975,d.bGE&cad=r (accessed 16 October 2012).



УДК 33. 101

ОСОБЕННОСТИ СОДЕРЖАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ СТРАХОВЫХ МЕДИЦИНСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ



Д. Г. Гончаров

преподаватель кафедры экономики и менеджмента,
Технологический институт Саратовского государственного
технического университета, Энгельс
E-mail: goncharovdg@rambler.ru

В. Л. Сиднина

доктор экономических наук, профессор кафедры маркетинга и международного бизнеса,
Академия маркетинга и социально-информационных технологий, Краснодар
E-mail: sidninavalent@mail.ru

Введение. В статье представлено положение о том, что стимулирование труда должно изменяться вместе с содержанием труда. Кроме этого, при невозможности эффективного стимулирования труда возможно изменить его содержание. **Результаты.** Данный посыл реализуется при анализе особенностей содержания труда работников страховых медицинских организаций, при этом показаны изменения, которые произошли и которые необходимо сделать для совершенствования деятельности этих организаций. **Заключение.** Авторы, в частности, предлагают устранить существующий порядок в области медико-экономической экспертизы и перейти от постоянного контроля оказанных услуг к финансированию по коэффициентам.

Ключевые слова: содержание труда, страховые медицинские организации, медико-экономическая экспертиза.

Введение

Совершенствование деятельности страховых медицинских организаций предполагает совершенствование как организации труда, так и стимулирования труда работников. Улучшения невозможны без обеспечения соответствия применяемых методов и инструментов стимулирования труда его содержанию. Поэтому исследование особенностей содержания труда работников страховых медицинских организаций важно и актуально. В научной литературе имеется множество определений этой категории [1; 2, с. 107–111], что связано, во-первых, с междисциплинарным характером содержания труда, использованием ее в целом ряде специальных наук: экономики труда, социологии труда, психологии труда и т.д., которые вкладывают в него свой смысл. Во-вторых, использование экономистами разных методологических приемов приводит часто к различным определениям содержания труда. При множестве определений для целей анализа данной работы наиболее удачным является следующее: «**Содержание труда** – совокупность его элементов, которые определяются профессиональной принадлежностью работ, их последовательностью, составом, сложностью, структурой, целью» [3, с. 39]. В рамках нашей статьи охарактеризуем особенности содержания труда разных работников страховой медицинской организации и укажем на ряд проблем в их деятельности.

В своем исследовании мы используем методы сравнительного анализа, аналогий, функционального анализа.

Результаты

Обязательное медицинское страхование возникло в постсоветской России с начала 90-х гг. прошлого века. За время своего существования изменялась сама система страховых медицинских организаций, состав работающих в ней специалистов, содержание труда работающих. (В дальнейшем в сравнительном анализе учитываются только особые специальности, а специальности, которые могут быть у любой организации, – водитель, секретарь, бухгалтер-кассир, специалист по кадрам и т.п. – не учитываются.)

В Федеральном законе РФ от 28 июня 1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» содержатся упоминания следующих специальностей: маркетолог, представитель СМО, юрист, специалист по выдаче полисов, врач-эксперт, врач-эксперт-юрист, специалист агент по заключению договоров страхования. Работники страховой медицинской организации имеют общую цель деятельности – обеспечение населения качественной организацией финансирования медицинских услуг. У каждой группы работников есть специфические подцели, направленные на реализацию общей цели. Состав и сложность работ эволюционировали по мере развития страховой медицины в РФ.

На первом этапе в обязанности маркетолога входило умение свободно выбирать медицинские учреждения для оказания медицинской помощи и услуг по договорам медицинского страхования. Следовательно, это предполагало навыки медицинского маркетинга: знание параметров оценки медицинских лечебных учреждений, навыки сбора информации и сравнительного анализа, подготовка заключений-рекомендаций по выбору лечебных учреждений. Понятно, что в начале 1990-х гг. специалистов подобного рода в России не было, и маркетологам приходилось



учиться «на ходу». Страховые компании того периода были многопрофильными и обязательным медицинским страхованием занимались наряду с другими видами страхования (страхование жизни, страхование опасных производственных объектов, страхование имущества, добровольное медицинское страхование и т.п.). Маркетолог должен был не только знать особенности страховых программ своей компании, но и владеть информацией конкурентов. В цели деятельности входили не только качественный выбор лечебного учреждения, но и другие «непрофильные» обязанности. Если переговоры проходили успешно, то заключалось, как правило, сразу несколько договоров страхования, договор об ОМС шел как приложение к пакету. Дело в том, что опыта не было, законодательство было «сырым», в каждом регионе РФ были свои особенности, свои правила, а полисы, находившиеся на руках у застрахованных, пестрили разнообразием цветов, орнаментов и размеров. Данный вид страхования был «бесплатным» для страхователя (организации, предприятия), поскольку денежные средства по этому договору не перечислялись в страховую компанию, а были включены в состав налога на ФОТ. Страхователям было сложно определиться с выбором страховщика, так как цена была для всех одинаковой и равной нулю, а пакет услуг не отличался разнообразием: выдача бланков полисов для сотрудников. Защитой прав застрахованных при оказании им медицинской помощи с проведением экспертизы качества оказанного им лечения, выявлением дефектов помощи с возмещением незаконно понесенных затрат никто не занимался. Страховые компании использовали деятельность по обязательному медицинскому страхованию как своеобразную рекламу в виде нанесения своих логотипов на бланк полиса.

В обязанности экономиста страховой компании, главным образом, входило обоснование тарифов услуг медицинских учреждений, работающих по договорам добровольного медицинского страхования, стало быть, ему необходимо было представлять технологию работ, трудоемкость, оценку стоимости единицы работ и т.д. Однако и в этой области не было апробированных методик и рекомендаций. Экономисты другой специализации работали со страховыми резервными фондами, а тарифами по обязательному медицинскому страхованию вообще занимались не в медицинских страховых компаниях, а в территориальных фондах ОМС в субъектах РФ.

При рассмотрении особенностей содержания труда экономиста, работающего в страховой компании, нельзя не затронуть вопроса развития медицинского страхования в России. В начале 1990-х гг. медицинское страхование развивалось на базе государственных лечебных учреждений, которые начинали внедрять у себя платные

услуги. Естественно, возникали трудности в расчетах стоимости этих услуг, определении долей государственных затрат в этих услугах. К добровольному медицинскому страхованию в то время со стороны лечебных учреждений было отношение как к дополнительному источнику дохода, а не как к способу возмещения затрат. Поэтому экономисты страховых компаний должны были осуществлять контроль над лечебными учреждениями, который касался как формирования цен на услуги, так и правильности выставления ими счетов. Целью работы было снижение издержек, экономия средств страховых фондов, при этом решались проблемы выбора методик проверок. Это определяло специфику труда.

Юрист должен был уметь предъявлять в судебном порядке иск медицинскому учреждению или(и) медицинскому работнику на материальное возмещение физического или(и) морального ущерба, причиненного застрахованному по их вине. Это затруднялось отсутствием наработок судебной практики. Юристы с другой специализацией обязаны были заключать договора с медицинскими учреждениями на оказание медицинской помощи застрахованным по обязательному медицинскому страхованию. Целесообразность труда юриста определялась необходимостью юридического обеспечения деятельности, что требовало ориентации в законодательстве и оптимальности его применения.

Специалисты по выдаче полисов выполняли техническую работу по оформлению документов и выдавали полисы, специфика их труда состояла в отлаженных технических, оформительских навыках и методиках общения с гражданами.

Самая сложная по содержанию работа доставалась врачам-экспертам. Цель их деятельности – повышение качества медицинской помощи, что способствует реализации целевой функции медицинской помощи в целом. Врач-эксперт должен был контролировать объем, сроки и качество медицинской помощи в соответствии с условиями договора. Кроме того, совместно с юристом он защищал интересы застрахованных. Согласно законодательству того времени защита прав застрахованных по обязательному медицинскому страхованию осуществлялась без участия самого застрахованного, который даже не догадывался, что его случай лечения в том или ином медицинском учреждении будет рассмотрен врачом-экспертом и при выявлении недостатков в качестве оказанной медицинской помощи этому лечебному учреждению будет отказано в оплате данного случая. Эта деятельность называется вневедомственной экспертизой качества оказанной медицинской помощи. Данное нововведение прогрессивного характера позволяет более объективно дать оценку качеству лечения, уйти от внутриведомственной



борьбы за «чистоту мундира», непризнания своих ошибок, от «не выноса мусора из избы». К этой экспертизе привлекались внештатные, независимые врачи-эксперты, ведущие специалисты в своей медицинской отрасли. Оценка качества лечения – очень субъективный показатель. Больной оценит его со своей точки зрения, лечащий врач – со своей, главный врач лечебного учреждения – со своей, врач-эксперт страховой компании даст тщательную экспертизу (с выводом, что если лечили плохо – платить не надо), независимый эксперт – сделает оценку качества по-своему. Главное в специфике деятельности этого специалиста – опора на опыт, знания, личную добросовестность. Для поддержания независимости врача-эксперта предусмотрено следующее. Во-первых, вознаграждение за труд независимый врач-эксперт получает не в одной страховой компании, а в разных, в тех, которые его привлекают к проведению экспертиз. Во-вторых, этого же независимого эксперта могут привлекать для проведения встречных экспертиз и лечебные учреждения, которые оспаривают, не соглашаются с заключениями страховых компаний. В-третьих, недопустимо, чтобы независимый врач-эксперт давал оценку по одному и тому же случаю и как привлеченный от страховой компании, и как привлеченный лечебным учреждением. Поэтому он вынужден исходить при оценке качества оказания медицинской помощи только из профессиональных соображений, чтобы поддержать свой имидж и быть конкурентоспособным на рынке вневедомственных экспертиз.

Специалист – агент по заключению договоров страхования целью деятельности имеет «поиск объемов», стремится к увеличению количества застрахованных. В его обязанности входит увеличение количества страхователей, проведение встреч, переговоров и т.д.

Специалисты СМО по контролю объемов, выполненных и представленных к оплате медицинских услуг, занимались медико-экономической экспертизой. Медико-экономическая экспертиза в соответствии с ч. 4 ст. 40 Федерального закона РФ от 28 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» заключается в установлении соответствия фактических сроков оказания медицинской помощи, объема предъявленных к оплате медицинских услуг записям в первичной медицинской документации и учетно-отчетной документации медицинской организации. Цели и задачи этой экспертизы состоят не в оценке качества лечения, а в определении достоверности выставленных счетов. Специалисты СМО должны проверять рациональность использования выделенных средств медицинского страхования, соответствие затрат работам.

Организация медицинского страхования меняется, совершенствуется, что приводит к изменению содержания труда работников. В настоящее время к персоналу СМО предъявляются более высокие требования, и главное – знание законодательства (кому можно, а кому нельзя выдавать полисы ОМС; работа с бланками строгой отчетности, а не с простыми бланками). Ошибки сотрудников при выдаче полисов становятся видны на уровне Федерального фонда ОМС, так как он теперь изготавливает полисы на основе данных, присланных из СМО. Федеральный закон РФ от 27 июля 2006 г. № 152-ФЗ «О персональных данных» тоже требует соответствующей подготовки и наличия определенных личностных качеств сотрудников. Если раньше нужны были минимальные навыки, чтобы выдать полис, то теперь требования ужесточились. Цена ошибки выросла, за ошибки полагаются штрафы. Поэтому необходимо увеличение окладов и аттестация сотрудников. Также персонал СМО должен обладать другими качествами: привлекательный внешний вид (форма), приветливость и терпение. Таким образом, усложняется труд работников, обогащается его содержание, растет ответственность. Это не может не сказаться на «цене» кадров. В настоящее время на территории Саратовской области их зарплата составляет 15–20 тыс. рублей в месяц (в начале 2000-х гг. 5–6 тыс. руб. в районе и 8–10 тыс. руб. в Саратове).

Увеличилась ответственность врачей-экспертов и возросли требования к ним: из-за некачественной работы экспертов СМО может быть оштрафована. Выигрыш медучреждением спора по экспертизе влечет за собой большой штраф для СМО. Поэтому в СМО должны работать самые квалифицированные врачи, а они дороги – затраты на оплату труда врача-эксперта 50–60 тыс. рублей. Возрос объем проводимых экспертиз: ранее он достигал 5% от всех услуг в ЛПУ, сейчас – от 8% и более. Это требует увеличения штата врачей-экспертов, а все изменения в содержании и организации труда – адекватных изменений в системе мотивации.

В переменах особо нуждается медико-экономическая экспертиза. В настоящее время в ней обнаруживаются следующие проблемы:

1) выставление счетов для оплаты происходит без участия, а значит, и контроля самого больного (налогоплательщика), которому эти услуги оказывались;

2) в системе ОМС у пациентов нет заинтересованности в экономии средств на лечение, они не знают цен, по которым их лечат за счет средств государства;

3) оплата услуг врача производится повременно, а не в зависимости от количества принятых больных. Но существует план по выработке, который имеет тенденцию к росту из-за того, что



медицинская организация получает деньги за количество оказанных услуг. Чем больше услуг будет оказано, тем больше средств должно быть получено;

4) медико-экономическая экспертиза не проводится в 100% случаях, поскольку этого не предусматривают регламентирующие документы [4], согласно которым объем проверок составляет не менее: 8% – стационарной медицинской помощи; 8% – медицинской помощи, оказанной в дневном стационаре; 0,8% – амбулаторно-поликлинической медицинской помощи. В случае если в течение месяца количество дефектов медицинской помощи и/или нарушений при оказании медицинской помощи превышает 30% от числа случаев оказания медицинской помощи, по которым была проведена медико-экономическая экспертиза, в следующем месяце объем проверок от числа принятых к оплате счетов увеличивается не менее чем в 2 раза по сравнению с предыдущим месяцем. Кроме этого, проверки требуют немалых затрат. Медико-экономическую экспертизу осуществляет специалист-эксперт, являющийся врачом, имеющим стаж работы по врачебной специальности не менее пяти лет и прошедшим соответствующую подготовку по вопросам экспертной деятельности в сфере обязательного медицинского страхования. В лечебном учреждении работает не только данный специалист, но и специалисты медицинской организации, которые отвлекаются от основной работы;

5) в случае ошибочного (или преднамеренного) включения лечебным учреждением в счет на оплату не оказанных услуг плательщики средств ОМС (страховые компании и фонд) не страдают, так как деньги не их, а налогоплательщиков (которые не допущены к контролю за своими средствами).

Таким образом, создаются условия для стимулирования необоснованного завышения объемов оказанной медицинской помощи, приписки объемов помощи позволяют получать медицинскому учреждению дополнительные средства. Специалист-эксперт должен определять и доказывать приписки. Например, при проверке счета на оплату выявлять случаи наличия в счете противоречивых диагнозов, учитывать половой и возрастной признаки диагноза и т.п.

Анализ экспертиз показывает, что приписки можно разделить на две группы. Первая – явные, когда выставленные в счете на оплату услуги не были оказаны. Выявить их можно путем опроса пролеченных. Вторая группа – скрытые приписки. Их нельзя выявить путем опроса больных, они имеют диагностический медицинский характер. Вместо простого «дешевого» диагноза, ставят «выгодный», более «денежный» диагноз. «Царапина кожи лба» меняется на требующий месячной госпитализации диагноз: «Сотрясение головного мозга». Естественно, лечение проходит успешно, пациент выписывается домой, больница получает положенные средства, выполняет план, подает со-

ответствующую статистику и аргументированно открывает дополнительные койки для подобных пациентов, эти койки, в свою очередь, всегда можно будет заполнить, получить средства, подать статистику и аргументированно снова открыть дополнительные койки. Таким образом, средств на медицинскую помощь всегда будет не хватать. Приведенный пример – один из огромного перечня уже замеченных способов приписок. Поэтому требования к специалистам-экспертам, осуществляющим данный вид проверки, в настоящее время высокие, а у последних – соответствующие высокие требования к денежной компенсации за их труд. И больницам, и экспертам денежные средства поступают из одного кармана – кармана налогоплательщика. В сущности, сложный труд эксперта медико-экономической экспертизы отвлекает средства от медицинской помощи.

Заключение

Совершенствование деятельности системы обязательного медицинского страхования в этой области возможно двумя путями.

Первый путь: расширение штата в страховых медицинских организациях за счет дополнительного набора специалистов-экспертов, введение новой должности социолога для проведения соответствующего тестирования пролеченных застрахованных, введение новой должности эксперта-следователя, который должен будет работать в тесном контакте с правоохранительными органами для привлечения к ответственности злоумышленников.

Второй путь: предлагаем ввести в представляемые медицинскими организациями счета поправочный коэффициент, который должен выравнивать сумму, выставленную в счетах, с суммой, которая запланирована в бюджете лечебного учреждения. В этом случае отпадет необходимость раздувать счета приписками, так как денежные средства все равно будут поступать в определенном объеме. Необходимость в проведении медико-экономической экспертизы исчезнет, поскольку даже ошибочно выставленные в счетах неоказанные услуги будут погашены этим поправочным коэффициентом. В страховых медицинских компаниях произойдут организационные изменения, и специалисты-эксперты вместо ненужной медико-экономической экспертизы будут участвовать в экспертизе качества оказанной медицинской помощи, развивать ее и совершенствовать. Таким образом, совершенствование деятельности может происходить и через реорганизацию, меняющую содержание труда, с переориентацией высвобождающихся специалистов.

Список литературы

1. Рофе А. И. Экономика труда. М. : КНОРУС, 2010. 400 с.
2. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. М. : Норма, 2001. 448 с.



3. Экономика труда : Социально-трудовые отношения : учебник для вузов / РАГС ; под общ. ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. М. : Экзамен, 2002. 736 с.
4. Приказ ФФОМС от 01.12.2010 № 230 (ред. от 16.08.2011) «Об утверждении Порядка организации

и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi> (дата обращения: 12.07.2012).

Features of the Labor Content of the Employees of Medical Insurance Companies

D. G. Goncharov

Assistant of Department of Economy and Management
Institute of Technology of the Saratov State Technical University,
17, sq. Svobody, Engels, 413100 Russia
E-mail: goncharovdg@rambler.ru

V. L. Sidnina

Doctor of Economic Science, Professor, Department of Marketing and International Business
Academy of Marketing and Social and Information Technologies,
5, Zipovskaya Str., Krasnodar, 350000 Russia
E-mail: sidninavalent@mail.ru

Purpose. The paper holds the position that labor stimulation must change with the content of labor. At the same time, if some kind of labor cannot be effectively stimulated, its content can be modified. **Results.** This position is realized by analyzing characteristics of the labor of the employees of health insurance companies. At the same time, changes in the content, both having occurred and needing to be done to improve the activities of such organizations, are shown. **Conclusion.** In particular, the authors propose to eliminate the existing order in the field of medical and economic expertise and to switch from continuous monitoring of services to financing by coefficients.

Key words: work content, medical insurance companies, medico-economic examination.

References

1. Рофе А. И. *Jekonomika truda* [Economy of work]. Moscow, KNORUS, 2010, 400 p.
2. Genkin B. M. *Jekonomika i sociologija truda* [Economics and sociology of labor]. Moscow, Norma, 2001, 448 p.
3. *Jekonomika truda: Social'no-trudovye otnoshenija* [Labor Economics: Social and labor relations]: Studies for high schools, RAGS ed., ed. N. A. Volgina, Yu. G. Odegova. Moscow, Exam, 2002, 736 p.

4. Приказ ФФОМС от 01.12.2010 № 230 (ред. от 16.08.2011) «Об утверждении Порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию» (Order FFOMS from 01.12.2010 № 230 (as amended on 16.08.2011) «On Approval of the Procedure of the organization and control of the volume, timing, quality and conditions of the provision of medical care for compulsory health insurance»). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi> (accessed 12 July. 2012).

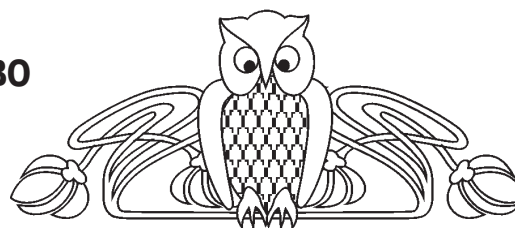
УДК 330.131.7

РИСКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ СИСТЕМЫ НАУКА – БИЗНЕС – ГОСУДАРСТВО В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

О. Ю. Челнокова

кандидат экономических наук, доцент кафедры
экономической теории и национальной экономики,
Саратовский государственный университет
E-mail: o.chelnokova@mail.ru

Введение. Процесс взаимодействия хозяйствующих субъектов национальной инновационной системы на любом уровне протекает в условиях неопределенности, следовательно, имеют место риски, выявление и грамотное управление которыми необходимо для обеспечения устойчивости как самих хозяйствующих субъектов, так и всей системы, образующейся в результате подобного взаимодействия. **Теоретический анализ.** На основе обобщения существующих теоретических исследований по проблеме экономических рисков в статье разграничиваются такие понятия, как «риск» и «неопределенность», проводится систематизация рисков, предлагается авторская трактовка категории «риск взаимодействия». **Обсуждение результатов.** Результатом прове-



денного исследования является выявление наиболее актуальных и значимых для современной экономики рисков взаимодействия основных акторов национальной инновационной системы – науки, бизнеса и государства, среди которых: риск потери темпов развития хозяйствующего субъекта, риск экономических потерь в виде упущенной выгоды и недополученных доходов, риск невосстановленности учебных курсов, риск увеличения бюджетных расходов, низкие темпы экономического роста, риск потери устойчивости системы.

Ключевые слова: риск, неопределенность, риск взаимодействия, акторы системы, взаимодействие науки, бизнеса и государства.



Введение

В современной экономике уделяется большое значение вопросу сбалансированности и устойчивости хозяйствующих субъектов национальной инновационной системы Российской Федерации. При этом важными являются правильное понимание отношений субъектов в системе с позиции теории систем, выделение связей и взаимодействий как ведущих к гомеостазу системы, так и формирующих противоречия и риски, способствующие снижению ее эффективности и даже распаду. Именно в этом случае в полном объеме проявляется важность системообразующей связи акторов национальной инновационной системы – науки, бизнеса и государства. Каждый из названных субъектов заинтересован во взаимодействии с другими акторами системы, укрепляя этой заинтересованностью системные связи и сохраняя ее целостность. Однако в системе наука – бизнес – государство есть и проблемы [1], приводящие к противоречиям и рискам, которые не способствуют ее целостности и могут повлиять на «раскачивание» самой системы и снижение ее устойчивости. Поэтому в сегодняшних условиях тематика формирования новой модели взаимодействия субъектов инновационной системы и выявления рисков их взаимодействия имеет важное научно-практическое значение [2].

Теоретический анализ

Анализ современной экономической литературы по проблеме рисков позволяет выделить общую тенденцию – исследователи под риском понимают разные категории: «опасность», «событие», «вероятность», «возможность», «сочетание вероятности... и последствий». Распространенной в настоящее время является и позиция о целесообразности разграничения понятий «риск» и «неопределенность». Впервые различие между ними наметил Й. фон Тюнен в своей работе «Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике», где он утверждал, что вознаграждением предпринимателя является доход за принятие на себя того риска (в современной интерпретации – неопределенности), который из-за непредсказуемости не примет на себя ни одна страховая организация [3]. Комплексное исследование по данному вопросу впервые было проведено Ф. Х. Найтом в его работе «Риск, неопределенность и прибыль». «Неопределенность следует рассматривать в смысле, радикально отличном от хорошо знакомого понятия риска, от которого ее прежде никогда должным образом не отличали <...> Существенная и наиболее яркая черта решений в сфере бизнеса заключается в том, что они уникальны <...>, чтобы путем анализа их совокупности сделать какие-либо выводы о зна-

чении объективно измеримой вероятности <...> Чтобы сохранить различие между измеримой и неизмеримой неопределенностью <...> мы можем использовать термин “риск” для обозначения первого типа неопределенности и собственно термин “неопределенность” – для второго <...> Практическая разница между категориями риска и неопределенности состоит в том, что в первом случае распределение результатов в группе известно (что достигается путем априорных вычислений или изучения статистики предшествующего опыта), а во втором – нет» [4, с. 210–235].

Современные исследователи, следуя концепции Ф. Х. Найта, различие между риском и неопределенностью проводят именно на основании объема доступной информации об исследуемой ситуации: наличия (в случае риска) или отсутствия (при неопределенности) знаний о вероятностных характеристиках неконтролируемых переменных.

Упрощенно под рисками понимают потенциальные опасности, еще не свершившиеся и не приведшие к реальным последствиям. Именно поэтому, считают Ю. В. Васильков и Л. С. Гущина [5], их и целесообразно использовать в качестве меры устойчивости системы, так как реализовавшиеся опасности уже нанесли вред системе и поздно их устранять.

Очевидно, что риск, как и многие другие экономические факторы, имеет многочисленные формы проявления. Такими же многочисленными являются и подходы к рассмотрению и систематизации рисков (таблица). Приведенная классификация экономических рисков ограничена выбором тех подходов к систематизации, которые, на наш взгляд, наиболее актуальны на практике и имеют значение для выявления рисков взаимодействия основных акторов национальной инновационной системы.

Используя данную классификацию и понимая под риском взаимодействия хозяйствующих субъектов степень неопределенности, сопровождающую во времени многократно повторяющиеся связи обменного, передаточного, конкурентного и объединительного типа хозяйствующих субъектов в ситуации выбора, когда имеется возможность отклонения последствий от предполагаемой цели, считаем целесообразным охарактеризовать риски взаимодействия как совокупные, спекулятивные и крадущиеся, с присущей им активной деятельностью субъекта. При этом они (риски взаимодействия) могут быть как внутренними, так и внешними.

Обсуждение результатов

Поскольку риски взаимодействия основных акторов национальной инновационной системы определяются действием заинтересованных в данном процессе сторон, а именно науки, бизнеса и



Классификация рисков в экономике

Критерий классификации	Вид риска	Характеристика вида риска
Распределение вероятностей результатов принимаемого хозяйствующим субъектом решения	Единичный	Описывает распределение вероятностей результатов единичного решения хозяйствующего субъекта. Экономическое решение, принятое субъектом хозяйствования, приводит к результатам, которые вследствие неопределенности будущих значений определенных параметров могут быть представлены в виде распределения вероятностей
	Совокупный	Результаты единичных решений хозяйствующего субъекта, объединенные в распределение вероятностей совокупного результата, воплощают собой совокупный риск данного субъекта хозяйствования
Направление возможного отклонения результатов соответствующих ожиданий принимающего решение субъекта хозяйствования	Чистый	О чистых рисках говорят, когда существует возможность исключительно отрицательного отклонения результатов от плана либо поставленной цели, то есть речь идет о возможном ущербе. Чистые риски – это страхуемые риски, так как существует возможность оценки и калькуляции момента наступления и величины ущерба
	Спекулятивный	О спекулятивных рисках говорят, когда результат может отклоняться как в положительном, так и отрицательном направлении. Причем отрицательное отклонение представляет собой собственно риск, в то время как положительное – шанс. Спекулятивные риски, как правило, не страхуются
Постановка субъектом хозяйствования субъективных или объективных целей	Внутренний	Связан с выполнением субъективных целей хозяйствующего субъекта. Возникает внутри самого субъекта хозяйствования в процессе осуществления его трансформации, что ведет к отклонению от поставленной цели
	Внешний	Связан с решением объективных целей и задач хозяйствующего субъекта. При этом субъект хозяйствования, как открытая система, вступает во взаимодействие с другими системами (в том числе и с окружающей средой), которые являются источником возникновения рисков, прямо или косвенно воздействующих на экономическую деятельность самого хозяйствующего субъекта
Источник возникновения	Риск активной деятельности	Действует в качестве помех при выполнении поставленных целей и обусловлен принятием хозяйствующим субъектом экономических решений, то есть связан с конкретными действиями субъекта хозяйствования и в определенной степени зависит от него
	Вмененный риск внешних условий	Представляет собой препятствия, возникающие в результате изменения условий окружающей среды, будущие значения которых выступают как допущения при принятии экономических решений
Способ воздействия	«Стремительный»	Возникает неожиданно, причем интенсивность его резко снижается за короткий промежуток времени. Он представляет собой гораздо большую опасность, чем «крадущийся», так как субъект хозяйствования располагает незначительным количеством времени для реагирования
	«Крадущийся»	Проявляется медленно, с постоянно растущей интенсивностью воздействия
Время проявления	Текущий	Риск, вытекающий из уже совершенных действий
	Будущий	Представляет собой потенциальную опасность, связанную с тем или иным решением, среди которых хозяйствующий субъект делает свой выбор

Примечание. Сост. автором по: Мороз А. Формы проявления экономических рисков и инструменты их преодоления // Общество и экономика. 2011. № 8–9. С. 175–193.

государства, необходимо, на наш взгляд, выделять риски, присущие каждой из сторон в отдельности, а также риски, присущие всей системе наука – бизнес – государство.

Рассмотрим сначала риски, присущие каждому субъекту системы в отдельности.

В случае участия *бизнеса (предприятий)* в системе взаимодействия акторов возникают следующие риски для бизнеса (предприятий).

Во-первых, риск потери темпов развития предприятия (надеялись на развитие вследствие приглашения на работу новых, хорошо обучен-



ных специалистов, но не получилось, и нужно либо производить переобучение, либо приглашать новых сотрудников и пр., а это приводит к опозданию модернизации производства и других направлений развития предприятия). Заметим, что данный риск зависит от деятельности другого субъекта системы – науки (НИУ) (от вероятности появления тех или иных опасностей, например, от возникновения риска недостаточно обученного персонала; риска «не тому» обученного персонала; риска незнания или непонимания вузами проблем бизнеса (предприятия), ради решения которых следует готовить специалистов; риска несоответствия содержания учебных курсов требованиям предприятия и т.д.).

Во-вторых, для предприятия является актуальным риск экономических потерь в виде упущенной выгоды и недополученных доходов, связанный, например, с потерями в конкурентной борьбе из-за задержки в сроках разработки инноваций в университетах и различного рода проблем внедрения данных инноваций на предприятии.

В-третьих, в связи с тем, что вузы недостаточно критично подходят к оценке коммерческого потенциала результатов интеллектуальной деятельности (РИД), разрабатываемых в рамках университетов, существует риск создания РИД, не представляющих коммерческого интереса для бизнеса.

В-четвертых, нередко компании, которые не вступают в сотрудничество с университетами, опасаются, что вузы как партнеры хотят извлечь собственную выгоду и не концентрируются на общей цели проекта или исследования.

В-пятых, еще один риск для бизнеса связан с тем, что университеты могут предлагать современные подходы к взаимодействию, а бизнес может оказаться не готовым изменить свой подход к делам, когда коллеги из университетов предложат им эти новые подходы. Но может сложиться и обратная ситуация, когда университеты не в состоянии быстро отреагировать на изменяющиеся требования бизнеса.

Наука (НИУ), работающая в рыночных условиях, тоже имеет свои риски при взаимодействии с бизнесом и государством и заинтересована в их снижении, так как неудовлетворенность бизнеса или государства может вызвать потерю имиджа, снижение доходов университета и т.д.

Прежде чем рассматривать риски, присущие данному хозяйствующему субъекту, считаем необходимым пояснить отождествление науки и НИУ.

Нестабильность, неустойчивость и нарастающая динамика экономической среды в современном мире означают, что в обществе должно постоянно увеличиваться количество различных инновационных социально-экономических структур, возникающих в результате самоорганизации и способных не только адаптироваться к внешним

условиям жизнедеятельности, но и, опираясь на саморегулирование, успешно решать свои задачи и созидать новое. Национальные исследовательские университеты (НИУ) относятся именно к такой категории структур. Сегодня НИУ (конечно, наряду с другими научными организациями) представляет собой своего рода научный полигон, одной из основных задач которого является проведение исследований по широкому спектру приоритетных направлений инновационной экономики. В связи с этим думается, что с некоторой долей условности вполне возможно отождествление науки и НИУ.

Итак, риски университета (НИУ), проводящего подготовку будущих работников предприятий и государственных учреждений, прежде всего, связаны с противоречивыми, конкурентными тенденциями. С одной стороны, нужно удовлетворять и бизнес, и государство, то есть заказчика, путем совершенствования и адаптации учебных курсов, повышения квалификации преподавателей, создания необходимых условий обучения и т.д. Все это требует определенных затрат, которые в интересах заказчика следует минимизировать. С другой стороны, НИУ должен зарабатывать средства для своего развития, для достойного существования преподавателей, учебно-вспомогательного персонала, развития методической и научной работы, содержания материальной базы и инфраструктуры, а это приводит к росту цены на обучение. Кроме того, НИУ должен предлагать перспективные направления подготовки персонала, идти впереди текущих потребностей заказчика, но здесь легко и ошибиться. Отсутствие должного внимания НИУ к своим задачам может повлечь за собой невыполнение аккредитационных показателей, падение имиджа, доходов и пр. [5]. Другими словами, если ориентироваться только на снижение рисков заказчика, то это приводит к повышению рисков самого НИУ и наоборот. Все это говорит о том, что риски взаимодействия бизнеса, науки и государства тесно связаны между собой.

Кроме того, при сохранении существующей системы отношений между государством, фундаментальной наукой и инновационной деятельностью рост общественной «нагрузки» на университеты может привести к возникновению риска снижения качества либо обучения, либо научной деятельности, либо освоения инновационной деятельности (до тех пор, пока бизнес занимает выжидательную позицию и не готов рисковать крупными вложениями в рискованные проекты, для науки будет существовать риск невостребованности инновационных разработок).

Приходится сталкиваться и с опасениями субъектов взаимодействия в том, что ресурсы ограничены во времени, и если проект не будет закончен вовремя, то денег может не оказаться. При этом университеты часто опасаются, что финансо-



вая поддержка (от бизнеса или государства) может повлиять на их интеллектуальную независимость и что временные рамки бизнеса или государства ограничат их свободу.

Для НИУ актуален и еще один риск – это риск не востребоваемости учебных курсов, спроектированных для удовлетворения требований бизнеса или государства, которые оказываются ненужными во время изменения либо бизнесом, либо государством направления своей деятельности.

Что касается такого актора систем, как *государство*, то за последние несколько лет Правительство России предприняло ряд мощных решений по развитию взаимодействия университетов и бизнеса при поддержке власти. Среди решений, отражающих процесс усиления взаимодействия науки, бизнеса и государства, необходимо выделить, во-первых, Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ: власть «разрешила» университетам создавать бизнес на основе их интеллектуальной собственности, более того, этим законом власть провозглашает третью миссию университетов – коммерциализацию знаний; во-вторых, постановление Правительства РФ № 218 от 9 апреля 2010 г.: власть поддерживает взаимодействие университетов с крупным бизнесом; в-третьих, постановление Правительства РФ № 219 от 9 апреля 2010 г.: власть поддерживает развитие инфраструктуры в помощь инновационной деятельности; в-четвертых, постановление Правительства РФ № 220 от 9 апреля 2010 г.: власть поддерживает научные исследования – источник идей высокоинтеллектуального бизнеса.

Основная цель, преследуемая государством при этом, – поднять экономику путем перехода на инновационный путь развития. Данная цель достигается решением задачи построения формализованных институтов ведения бизнеса, максимально приближенных к практике и дающих максимальную экономическую эффективность бизнеса. Но здесь как раз и возникает главный риск для государства – низкие темпы экономического роста, то есть применение формализованных институтов развития инновационного бизнеса не приводит к ожидаемому росту экономики.

И еще один риск, на который, на наш взгляд, необходимо обратить особое внимание, – риск увеличения бюджетных расходов. Так, на начальном этапе, при рассмотрении вопросов организации взаимодействия науки, бизнеса и государства, очень сложно корректно учесть все финансовые расходы для самого бюджета, что может впоследствии привести к увеличению расходов бюджета на оказание определенного вида услуг по взаимодействию науки, бизнеса и государства.

И наконец, *общие риски системы наука – бизнес – государство*. Надо сказать, что субъекты, входящие в данную систему, представляют собой самостоятельные системы, обладающие

собственной динамикой и характеризующиеся, с одной стороны, устойчивостью, а с другой – неопределенностью. Из биологических теорий известно, что две системы способны в процессе совместной эволюции синхронизировать динамику и стабилизироваться. В случае трех динамических subsystemов нет доказательства стабильности их развития. Применение методов анализа популяций в биологии для анализа системы наука – бизнес – государство оправдывается тем, что инновационный процесс является стохастическим (случайным) и включает неопределенность, а направленные воздействия на этот процесс, как правило, приводят к неопределенным последствиям [6].

Взаимодействуя между собой, наука, бизнес и государство образуют новую систему, которая характеризуется сложностью, открытостью к внешним воздействиям, динамическим неравновесием и нелинейностью. Стационарное, то есть не зависящее от времени, состояние такой системы, как правило, неустойчиво: отклонения от такого состояния растут с течением времени. В области неустойчивости малые воздействия на систему могут вызвать в ней значительные изменения. Такая система способна спонтанно порождать порядок из беспорядка и хаоса в результате процесса самоорганизации, в котором важнейшую роль играют случайность и риск.

В процессе развития системы наука – бизнес – государство возникает возможность появления главного риска системы – риска потери устойчивости, проявляющегося в виде недостаточной экономии общественных ресурсов и ослаблении эффектов деятельности любого субъекта взаимодействия. Данный риск является следствием множества проблем. Среди которых стоит выделить:

- недостаточность знаний и понимания процессов рыночного взаимодействия науки, бизнеса и государства в развитых странах и, как следствие, искаженные ожидания в национальной экономике;
- острый дефицит персонала, умеющего организовывать взаимодействие между наукой, бизнесом и государством;
- отсутствие на предприятиях и в университетах систем управления интеллектуальной собственностью;
- низкая экономическая отдача результатов научных исследований, проводимых в вузах и НИИ, так как еще не набрали соответствующей мощи центры трансфера технологий, и др.

Подводя итог, отметим, что риски всех составляющих системы наука – бизнес – государство взаимосвязаны: стремление снизить риски одной стороны приводит к увеличению рисков другой. Поэтому необходимо системное взаимосвязанное снижение рисков и предприятий, и НИУ, и государства. Бизнес, наука и государство должны



быть заинтересованы в совместном решении как проблемы снижения своих собственных рисков для обеспечения системной устойчивости и целостности, так и уменьшения рисков самого существования системы.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект №12-06-33052 мол_а_вед).

Список литературы

1. Челнокова О. Ю. Возможности и ограничения интеграционного взаимодействия между вузами и бизнесом // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2011. Т. 11, вып. 2. С. 41–46.
2. Фирсова А. А. Государственно-частное партнерство как механизм привлечения частного капитала в процессы

инвестирования инновационной деятельности // Изв. Тульск. гос. ун-та. Сер. Экономические и юридические науки. 2011. № 2. С. 92–96.

3. Тюнен Й. Г. фон. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике. М. : Экономическая жизнь, 1926. 340 с.
4. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль. М. : Дело, 2003. 360 с.
5. Васильков Ю. В., Гущина Л. С. Оценка рисков взаимодействия составных частей экономической системы как меры ее устойчивости и целостности. URL: <http://ecsocman.hse.ru> (дата обращения: 12.03.2013).
6. Дежина И. Г., Киселева В. В. Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. М. : ИЭПП, 2008. 227 с. URL: http://www.iep.ru/files/text/working_papers/115.pdf (дата обращения: 12.02.2013).

Risks of the Interaction among the Subjects in the Science – Business – State System in the National Economy

O. Yu. Chelnokova

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Theory and National Economy
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: o.chelnokova@mail.ru

Introduction. The process of interaction of economic subjects of the national innovative system proceeds in the conditions of uncertainty at any level. Risks therefore exist. Risk identification and competent risk management are necessary to ensure the stability of economic subjects themselves and the whole system formed as a result of the interaction among these subjects. **Theoretical analysis.** On the basis of generalization of the existing theoretical researches on the problem of economic risks, the paper differentiates such concepts as risk and uncertainty, systematizes economic risks, and provides the author's treatment of the "risk of interaction" category. **Discussion.** The result of the research conducted is identification of most topical and significant (for the modern economy) risks of interaction among main actors of the national innovative system (science, business, and the state). Among which, the development rate loss risk of an economic subject, the risk of economic losses as a lost profit and a half-received income, the risk of unclaimed training courses, the risk of increased budgeted expenses, low rates of the economic growth, and the risk of loss of the stability of a system.

Key words: risk, uncertainty, risk of interaction, actors of a system, interactions among science, business and state.

The reported study was supported by RFBR (research project No.12-06-33052 мол_а_вед).

References

1. Chelnokova O. Yu. Vozmozhnosti i ogranichenija integracionnogo vzaimodejstvija mezhdU VUZami i biznesom [Possibilities and limitations of integration interaction between Universities and business]. *Izvestija Saratovskogo universiteta. Novaja serija. Ser. Jekonomika. Upravlenie. Pravo* [Proceedings of Saratov State University. The new series. Ser. Economics. Management. Law], 2011, vol. 11, iss. 2, pp. 41–46.
2. Firsova A. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak mehanizm privlechenija chastnogo kapitala v processy investirovanija innovacionnoj dejatel'nosti [State-private partnership as the mechanism of attraction of a private equity in processes of investment of innovative activities]. *Izvestija Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. Jekonomicheskie i juridicheskie nauki* [Proceedings of the Tula State University. Ser. Economic and Jurisprudence], 2011, no. 2, pp. 92–96.
3. Tyunen J. H. fon. *Izolirovannoe gosudarstvo v ego otnoshenii k sel'skomu hozjajstvu i nacional'noi iekonomike* [The isolated state in its relation to agriculture and national economy]. Moscow, Economic life, 1926, 340 p.
4. Knight F. *Risk, Uncertainty and Profit*. New York, Wiley, 1964, 381 p. [Russ. ed.: Najt F. Risk, neopredelennost' i pribyl'. Moscow, Delo, 2003, 360 p.].
5. Vasilkov Y. V., Guschin L. S. *Otsenka riskov vzaimodejstviia sostavnykh chastei ekonomicheskoi sistemy kak mery ee ustojchivosti i tselostnosti* (Risks assessment of interaction of components of an economic system as measures of its stability and integrity). Available at: <http://ecsocman.hse.ru> (accessed 12 March 2013).
6. Dezhina I. G. Kiselyov V. V. *Gosudarstvo, nauka i biznes v innovatsionnoi sisteme Rossii* (The state, science and business in innovative system of Russia). Available at: http://www.iep.ru/files/text/working_papers/115.pdf (accessed 12 February 2013).

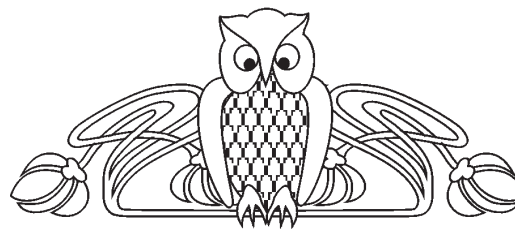


УДК 334.4

СПЕЦИФИКА НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Е. В. Порезанова

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и национальной экономики, Саратовский государственный университет
E-mail: p1072568@yandex.ru



Введение. В современных условиях большое значение приобретает модернизация экономики России. Для этого необходимо провести категориальный анализ понятий «модернизация» и «неоиндустриализация» и показать их взаимосвязь. Этим определяется актуальность исследования. **Теоретический анализ.** Модернизация характеризуется как переходный этап от одного состояния системы к другому, более высокому и качественному. Модернизация осуществляется на базе неоиндустриализации. Факторами, препятствующими проведению неоиндустриализации, выступают: неэффективная структура экономики. Неблагоприятный деловой климат. Видами модернизации экономики являются: точечная и фронтальная модернизация. **Обсуждение результатов.** Неоиндустриализация понимается как фронтальная модернизация. Она требует огромных инвестиций и выступает основой модернизации. В неоиндустриальной экономике ускоренное развитие получают элементы технологического базиса. При этом доминирующее значение приобретает комплексные закономерности неоиндустриализации как «инновационной модернизации».

Ключевые слова: модернизация экономики, трансформация экономики, неоиндустриализация, инновационная модернизация, инновационное развитие.

Введение

Многие современные ученые второе десятилетие XXI в. считают периодом значительных социально-экономических потрясений, сопровождающих смену господствующего технологического уклада и формирование новой, более сложной экономической системы. В связи с этим большой интерес представляет исследование категорий «трансформация», «модернизация», «неоиндустриализация».

Развитие любой экономической системы объективно предполагает сочетание этапов эволюционного развития и качественной модернизации. Переход от одного зрелого состояния экономической системы к другому идентифицируется как трансформация, то есть качественное изменение ее структуры, взаимосвязей элементов и механизма их воспроизводства, детерминирующее разрушение прежнего системного фундамента.

Идентификация современного этапа экономического развития России как перехода от трансформации к модернизации, содержательно характеризуемого повышением национальной конкурентоспособности и усилением инноваци-

онности экономики, основывается на различиях в иерархии целей, инструментов, приоритетных направлений, а также трактовке причин макроэкономической нестабильности, роли государства и рынка, месте социальных ориентиров в иерархии целей экономической политики, последовательности и темпах преобразований. Для этого необходимо выделить основные этапы эволюции трансформационной экономики и обосновать взаимосвязь неоиндустриализации и модернизации. Эти проблемы будут рассмотрены в данной статье.

Теоретический анализ

Модернизация категориально характеризуется как переходный этап между системными трансформациями, как точка бифуркации, вблизи которой накапливаемые эволюционные изменения обеспечивают качественное обновление состояния системы, создающее потенциал для выхода на более высокий уровень ее развития. Переход от модели восстановительно-догоняющего развития к адекватному формирующейся неэкономике инвестиционно-инновационному типу экономического роста обеспечивается реализацией модернизационного вектора экономического развития.

Под экономической модернизацией понимаются структурные, технологические и институциональные изменения в национальной экономике, направленные на повышение ее глобальной конкурентоспособности [1, с. 38].

При этом модернизация должна осуществляться на базе неоиндустриализации. Можно согласиться с В. Байневым, что неоиндустриализация – это приоритет перехода к инновационной экономике [2]. Здесь прослеживается связь неоиндустриализации и инновационного развития экономики.

Наглядным образом и доступно соотношение этих понятий привел в своей статье Н. Елецкий: «Что касается дискуссионного в последнее время вопроса о соотношении понятий “модернизация” и “инновационное развитие”, то, по-видимому, наиболее обоснованными следует признать аргументы тех исследователей, которые указывают на роль неоиндустриализации и адекватной



ей трансформации отношений собственности как объективной формы синтеза необходимых тенденций экономического и социального развития, входящих в содержание двух отмеченных социально-экономических феноменов.

При этом выявляется связь понятия “модернизация” с догоняющим развитием, с “осовремениванием”, с наличием неких авангардных эталонов, приближение к которым и составляет содержание модернизации, – в то время как инновационная трансформация содержательно связана с принципиальными нововведениями безотносительно к месту данной страны или фирмы в сложившейся иерархии лидерства.

Если для предшествующих десятилетий (и даже веков) процессы модернизационного и инновационного развития могли различаться – во всяком случае, с точки зрения общемировых взаимосвязей (так как инновации на национально-государственном уровне могли воспроизводить феномены, уже имеющие для авангардных социумов рутинный характер), – то в современных условиях содержание процессов модернизации и инновационного развития во многом совпадает, пересекается, а в перспективе, даже ближайшей, по-видимому, отождествится. Доминирующее значение приобретают комплексные, синтетические закономерности неоиндустриализации как “инновационной модернизации”» [3, с. 61].

Деиндустриализация России в 1990–2000-х гг. привела к тому, что страна сегодня пытается

развиваться, опираясь лишь на добывающую промышленность, но это априори не развивает экономику, а деградирует ее. Сырьевая экономика, как показывает опыт многих стран, не является конкурентоспособной, не имеет возможности диктовать свои цены на сырье на мировом рынке, открыта для потенциальной безработицы и безусловного падения доходов.

Традиционные представления категории «трансформация» (от позднелат. *transformation* – превращение) исключают процессы долгосрочных изменений, результат которых еще нельзя предвидеть, поэтому суть заключается в трактовке трансформации как качественного изменения структуры системы, структуры связей элементов и механизма их воспроизводства, что разрушает системный фундамент.

Модернизация же в широком смысле выступает в качестве «переходного» этапа между системными трансформациями, в процессе которого накапливаемые изменения позволяют улучшить состояние системы, что в дальнейшем создает потенциал для выхода на более высокий уровень ее развития, другими словами, для осуществления преобразований эволюционных – через модернизацию.

Проведенный сравнительный анализ трансформации, модернизации и неоиндустриализации позволил выявить критериальные характеристики данных процессов и на этой основе четко разграничить их (таблица).

Сравнительный анализ трансформации, модернизации и неоиндустриализации

Критерии	Процесс		
	Трансформация	Модернизация	Неоиндустриализация
Основная цель	Построение рыночной экономики	Достижение высокой конкурентоспособности системы	Переход к инновационной экономике
Задачи	Приватизация, финансовая стабилизация, либерализация	Снижение издержек производства за счет генерации и внедрения инновационных технологий	Реконструкция индустриального фундамента и внедрение принципиальных нововведений
Характер и скорость изменений	Преимущественно революционный, высокая скорость изменений	Преимущественно эволюционный, постепенность и продолжительность изменений	Смешанный характер в зависимости от отраслей, средне-высокая скорость изменений
Устойчивость элементов системы	Элементы системы неустойчивы. Кризис	Элементы устойчивы, но требуют определенных взаимосвязей	Элементы устойчивы и взаимосвязаны
Виды структурных изменений	Институциональные, изменения регулирующего механизма (план – рынок)	Институциональные, технологические, инновационные, снижение сырьевого сектора	Технологические, инновационные, институциональные, повышение роли и развитие обрабатывающего сектора
Инновационность изменений	Отсутствует	Высокая	Очень высокая

Объективно в России существуют вполне конкретные препятствия на пути ускоренного экономического развития, проявляющиеся в

укоренении неэффективных институциональных образований: неблагоприятный деловой климат, обременительная государственная финансовая



система, неэффективная структура экономики. Логика модернизационного вектора экономического развития России детерминирует необходимость обеспечения долгосрочной устойчивости, инноватизации, гуманизации, управляемости, гармоничности сочетания результатов развития в интересах всех участников отношений, включая государство.

Инноватизация и диверсификация как инструменты реализации стратегии модернизационного развития предполагают увеличение доли инновационной продукции в экспорте (до 10–20% ВВП и 15–25% экспорта) на основе модернизации традиционных секторов российской экономики (нефтегазового, сырьевого, аграрного и транспортного), опережающего развития высокотехнологичных отраслей, превращения инноваций в ведущий фактор экономического роста, повышения производительности труда в ведущих секторах, определяющих национальную конкурентоспособность, и снижения энергоемкости. Переход от догоняющего этапа к инновационному требует определения потенциальных направлений инновационных прорывов. О динамике инновационной активности предприятий за 2008–2010 гг. свидетельствуют следующие данные. В 2010 г. доля инновационно активных предприятий составляла 9,3%. Самая высокая их доля была в производстве нефтепродуктов – 30,2%, а также электрооборудования – 24,3% [4, с. 407].

К факторам перехода от трансформации к модернизационному этапу развития хозяйственной системы, призванному сформировать адекватную достигнутому уровню социально-экономического развития структуру общественного производства, прежде всего, относится долговременная положительная динамика макроэкономических показателей в России, наблюдавшаяся в течение 8–10 лет, вплоть до конца 2008 г.

Однако кризис 2008–2009 гг. повлиял на развитие экономики России в сторону ухудшения макроэкономических показателей, но в 2010–2011 гг. наблюдается позитивная динамика. В 2011 г. валовый внутренний продукт составил 104,3% к 2010 г.; виден рост промышленного производства на 4,7% [4, с. 30–31]. Это свидетельствует о выходе экономики России из кризиса и ее готовности к переменам.

Обсуждение результатов

В то же время исключается модернизация экономики без глубокой реконструкции индустриального фундамента. Модернизация экономической системы без неоиндустриализации не создает необходимых условий для развития всего общества. Конечно, неоиндустриализация должна осуществляться на самом современном технологическом уровне. При этом весьма существенным вопросом становится выбор ориентиров:

– опора на собственный научно-технологический потенциал;

– приобретение передовых зарубежных технологий;

и по второй паре альтернатив:

– приоритет внутреннего рынка (импортозамещения);

– приоритет экспорта [2, с. 78].

При этом Г. Сатаров использует термин «модернизационные циклы» и отмечает, что эти циклы в России повторяются регулярно. Однако не все накопившиеся проблемы разрешаются. Чтобы эти проблемы были устранены, необходимо определить модернизационный вектор и выделить элементы процесса модернизации. В современных условиях модернизационный вектор представляет собой формирование особого типа поведения экономических субъектов, направленного на качественные прогрессивные изменения существующих институциональных форм, обновление и улучшение технологических основ жизни общества. С этих позиций модернизацию можно рассматривать как совокупность общественных и технологических перемен, обеспечивающих выход страны на соответствующий современной цивилизации постиндустриальный уровень экономического развития, выступающую инструментом ускорения экономической динамики вне зависимости от причин, обусловивших необходимость его применения. Это позволяет определить модернизацию в широком смысле как скоординированные усилия по достижению национальной конкурентоспособности в постиндустриальном мире [5].

Исходя из этого, можно выделить следующие виды экономической модернизации и определить взаимосвязь модернизации с неоиндустриализацией.

Технологическая модернизация может быть «точной» и «фронтальной». Соответственно, осуществляться эти типы модернизации должны по-разному. «Точечная» технологическая модернизация не требует огромных средств, радикальных структурных изменений, осуществляется медленно и плавно. Проведение подобной модернизации вполне реально. Это не приведет к принципиальному перевороту в российской экономике, не изменит ее структуры, а может только по максимуму модернизировать сохранившиеся традиционные отрасли.

Фронтальная технологическая модернизация предполагает полную структурную перестройку экономики, восстановление как минимум дореформенного уровня развития обрабатывающей промышленности с упором на новые наукоемкие технологии. Для обозначения экономических преобразований такого масштаба С. Губановым предложен очень точный и содержательный термин «неоиндустриализация» [6, с. 14].



Проведение такой модернизации требует концентрации всех имеющихся в стране ресурсов, от интеллектуальных и трудовых до финансовых, на новом рывке индустриализации, аналогичном тому, который был осуществлен в 1930-е гг. В основе неоиндустриализации как минимум должен лежать план ГОЭЛРО-2, поскольку российская энергетика сегодня характеризуется очень высокой степенью износа основных фондов – в среднем по отрасли она приближается к 60%. Износ основного энергооборудования еще больше: на тепловых станциях – 83,85%, на ГЭС – 97,42%. Решение проблемы подобного масштаба потребует нормы накопления основного капитала 35–40%, как в годы первой индустриализации (не считая значительного роста расходов на формирование человеческого капитала, соответствующего уровню современного производства).

Неоиндустриализация, или фронтальная модернизация, требует огромных инвестиций для восстановления изношенной индустриальной инфраструктуры, а также создания новой.

Чем больше будет высокотехнологичных «точек роста», тем лучше для российской экономики. Увеличить их число можно за счет продуманной государственной политики: налоговой и кредитно-денежной, стимулирующей проведение научных исследований и опытно-конструкторских разработок, а также за счет развития инновационного предпринимательства.

Учитывая сложившиеся предпосылки, приоритетом государственной политики должно стать формирование собственной российской инновационной базы неоиндустриализации страны. При этом необходимо:

- реализовать идею «российской силиконовой долины», озвученной руководством страны, с одним непременным условием – органичное включение в проект фундаментальной науки и образования;

- не отменять советский опыт академгородков, более того, предусмотреть развитие сети их с обязательным включением в их структуру образовательных учреждений;

- ускорить реализацию идеи правительства по созданию крупных образовательных центров в нескольких регионах России;

- размещать крупные заказы на научные разработки не только государственных структур, но и крупного бизнеса, поощряя его к тому различными преференциями;

- создать инновационную биржу, на которой будут выставляться акции венчурных проектов [7, с. 6].

Эти и другие меры позволят создать новые центры национальной инновационной системы. Ориентация страны на неоиндустриализацию требует определения рыночной ниши – либо внутренний рынок, либо внешний.

При том что внутренний рынок недостаточно развит, большинство экспертов склоняется в пользу импортозамещения, а не экспорта. Выбор экспортно ориентированного варианта означает замораживание оплаты дешевой рабочей силы. Опираясь на это «преимущество», априори выбирается искусственная бедность населения. Поэтому ставку следует делать не на дешевизну рабочей силы, а на повышение эффективности труда при достойной его оплате.

Ориентация на внутренний рынок и, соответственно, импортозамещение не означает полного отказа от экспорта, так как Россия, имея свои особенности (размещение на стыке Европы и Азии, обширная территория, высокий образовательный уровень населения и т.д.), может предложить мировой экономике эксклюзивные продукты в области: трансконтинентального транзита – страны Восточной Азии – страны ЕС; инновационной энергетики; инновационной информационной технологии; производства экологически чистых продуктов питания и т.д.

Однако это – перспектива. В современных условиях достижение этих целей возможно только при наличии сильной политической воли, укрепления институтов власти, собственности, объединения общества для решения поставленных задач.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы: инновации – это инструменты для осуществления модернизации, отправная точка для запуска механизмов обновления; модернизация – процесс, в результате которого наиболее «удачные» инновации тиражируются и закрепляются на практике, преобразуя действительность на качественно более высоком уровне.

Доминирующее значение приобретают комплексные, синтетические закономерности неоиндустриализации как «инновационной модернизации». В неоиндустриальной экономике ускоренное развитие получают элементы технологического базиса, способствующие формированию «прозрачного общества», в условиях которого потенциально возможным становится существенное расширение возможностей как государства, так и любых иных социальных сил, имеющих доступ к информационным базам данных, отслеживать и контролировать все стороны жизнедеятельности граждан. Вместе с тем важнейшей проблемой неоиндустриальной экономики становится противоречие между расширением потенциала творческого труда и развития личности на базе информационных форм богатства, с одной стороны, и возможностями ограничения прав человека, вмешательства в частную жизнь, с другой. Однако эта проблема требует дополнительного исследования.



Список литературы

1. Вардомский Л., Шубурович А. Модернизация экономики России в контексте ее сотрудничества со странами СНГ. Формирование интеграционных объединений стран СНГ. М.: Финансы и статистика, 2006. 284 с.
2. Байнев В. Неоиндустриализация – это приоритет перехода к инновационной экономике // Наука и инновации. 2009. № 8. С. 75–86.
3. Елецкий Н. Основной вопрос политэкономии и проблемы развития России // Экономист. 2012. №5. С. 54–63.
4. Россия в цифрах. М., 2012. 645 с.
5. Сатаров Г. Прологомены к последней модернизации в России // Вопр. экономики. 2011. № 5. С. 3–12.
6. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция // Экономист. 2008. № 9. С. 11–22.
7. Насиковский А. Неоиндустриализация российской экономики – веление времени! СПб.: НП «ЭНТС». 2008. С. 3–12.

Specific of the Neoindustrialization and Modernization of Russian Economy

E. V. Porezanova

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and the National Economy
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: p1072568@yandex.ru

Introduction: In modern conditions, modernization of the Russian economy is of great importance. For this, it is necessary to perform categorical analysis of the concepts of “modernization” and “neo-industrialization” and to show their relationship. This determines the relevance of this research. **Results:** Modernization is characterized as a transition stage from one state of a system to another one, higher and better. It is carried out on the basis of neo-industrialization. The factors to hinder this neo-industrialization are: an inefficient structure of the economy and an unfavorable business climate. Spot and frontal modernizations are types of the modernization of the economy. **Discussion:** Neo-industrialization is understood as frontal modernization. It would require huge investments and should act as a basis of modernization. Elements of the technological basis get accelerated development in the neo-industrialization economy. Complex regularities of neo-industrialization as “innovative modernization” acquire dominating importance.

Key words: modernization of economy, transformation of economy, neo-industrialization, innovative modernization, innovative development.

References

1. Vardomski L., Shuburovich A. *Modernizacijaj ekonomiki Rossii v kontekste ee sotrudnichestva so stranami SNG*. Formirovanie integracionnyh ob#edinenij stran SNG [Modernization of Russian economy in the con-text of its cooperation with the countries of the CIS. The formation of integration associations of the countries of the CIS]. Moscow, Finance and statistics, 2006, 248 p.
2. Baineв B. Neoinдustrializacija – jetoprioritetperegoda k innovacion-nojjekonomike [Neo-industrialization – this is the priority of the transition to the innovative-economy]. *Nauka i innovacii* [Science and innovation], 2009, no. 8, pp. 75–86.
3. Eletsky N. Osnovnoj vopros politjekonomii i problemy razvitija Rossii [The main question of political economy and problems of development of Russia]. *Jekonomist* [The Economist], 2012, no. 5, p. 54–63.
4. *Rossia v cifrah* [Russia in figures]. Moscow, 2012, 645 p.
5. Satarov G. Prolegomeny k poslednej modernizacii v Rossii [Prolegomena to the last upgrade in Russia]. *Voprosy jekonomiki* [Questions of economics], 2011, no. 5, pp. 3–12.
6. Gubanov S. Neoinдustrializacijaplusvertikal'najainTEGRACIJA [Neo-industrialization plus the vertical integration]. *Jekonomist* [The Economist], 2008, no. 9, pp. 11–22.
7. Nasikovski A. *Neoinдustrializacija rossijskoj jekonomiki – velenie vremeni!* [Neo-industrialization of the Russian economy – the imperative of our time!]. Saint-Petersburg, NP «JeNTS», 2008, pp. 3–12.

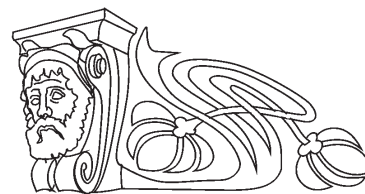


УДК 331.225

СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ: ПРИРОДА И МЕСТО В СИСТЕМЕ КОМПЕНСАЦИЙ

С. А. Цимбалюк

кандидат экономических наук, доцент,
кафедра управления персоналом и экономики труда,
Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана
E-mail: cymso@ukr.net



Введение. Несмотря на повышение интереса ученых к феномену социального пакета, его природа и сущность, мотивационный потенциал, соотношение с другими категориями, характеризующими выплаты и вознаграждения, которые получают наемные работники, остаются недостаточно исследованными. **Цель.** Исследование сущности социального пакета и практики предоставления социальных пакетов на украинских предприятиях (с использованием анкетирования). **Результаты.** Исследованы природа категории «социальный пакет» и причины предоставления работодателями наемным работникам социальных благ. Обоснованы диалектика социальной и экономической природы социального пакета, а также нецелесообразность включения в социальный пакет отдельных опций. В результате исследования выявлено, что только 63% компаний предоставляет работникам социальный пакет. Многие работодатели начинают осознавать значимость социальных выплат и благ для повышения лояльности и мотивации работников. Однако во время разработки социальных пакетов потребности и интересы работников не всегда учитываются. **Выводы.** Важным направлением трансформации практики мотивации персонала в украинских компаниях является увеличение количества социальных благ в компенсационных пакетах. При этом необходимо учитывать интересы и потребности наемных работников.

Ключевые слова: социальный пакет, компенсационный пакет, заработная плата, вознаграждение, социальные блага, мотивация.

Введение

Одной из важнейших составляющих компенсационной политики предприятия является предоставление наемным работникам социальных выплат, благ и поощрений. Решение о выборе кандидатом места приложения своего труда и в дальнейшем согласование собственных карьерных планов со стратегией развития конкретного предприятия зависит от ряда внутренних и внешних факторов. Из внешних факторов все чаще основное место занимают возможности для полноценного личностного, интеллектуального, профессионального и культурного развития и применения своего человеческого капитала; отношение работодателей и руководителей к наемным работникам, забота о них; разработка личностно ориентированной социальной политики, в частности, предоставление социальных гарантий, благ и вознаграждений.

Отдельные аспекты относительно определения сущности социального пакета, его структуры, подходов к формированию и значения для повы-

шения мотивации работников освещены в работах российских и украинских ученых и практиков: И. Алиева, А. Беляева, Е. Ветлужских, Н. Горелова, И. Новак, А. Федченко и др. Среди зарубежных авторов, которые занимались изучением этих вопросов, следует выделить М. Армстронга, Э. Лоулера, Дж. Т. Милковича, Дж. М. Ньюман, Т. Стивенс, Р. Хендерсона и др.

Несмотря на повышение интереса и ученых, и практиков к феномену социального пакета, его природа и сущность, мотивационный потенциал, соотношение с другими категориями, которые характеризуют вознаграждения и блага, остаются малоисследованными. Понятийный аппарат относительно различных вознаграждений и благ, которые получает наемный работник в результате выполнения определенной трудовой функции на предприятии, противоречив. Большинство работ и публикаций, в том числе и электронных ресурсов, посвященных вопросам социального пакета, имеют поверхностный характер.

Прежде всего, надо отметить, что отсутствует единство ученых и практиков относительно определения термина «социальный пакет». Часто авторы не разграничивают понятия «компенсационный пакет» и «социальный пакет», используя их как синонимы. Остаются малоисследованными сущность и природа социального пакета.

Цель

Целью работы является исследование сущности социального пакета, а также практики предоставления социальных выплат, благ и вознаграждений на украинских предприятиях. Исследование проводилось с использованием анкетирования.

Результаты

Следует выяснить *причины предоставления работодателями наемным работникам социальных выплат, благ и поощрений*, поскольку подавляющее большинство таких вознаграждений имеет добровольный характер. Предоставление работодателем наемным работникам социального пакета позволяет:

– позиционировать себя как социально ответственное предприятие, сформировать позитивный имидж и бренд работодателя на рынке труда, а следовательно, привлечь и закрепить компетентных работников;



– обеспечить симметричность социально-трудовых отношений, в частности, равноправие работодателя и наемного работника;

– создать у наемных работников ощущение комфорта, защищенности, а значит, и собственной ценности для работодателя;

– улучшить качество трудовой жизни, материальное благополучие наемных работников и членов их семей;

– повысить качественные параметры человеческого капитала;

– улучшить результаты труда за счет повышения мотивации работников и уменьшения их заболеваемости;

– оптимизировать расходы на социальное обеспечение работников, уменьшить неподвижные финансовые расходы;

– уменьшить количество конфликтов, судебных исков и т.д.

Как мы отмечали, *нет единого мнения ученых и практиков относительно понятия «социальный пакет»*.

В зарубежной практике для обозначения вознаграждений социального характера используются англоязычные термины *benefits, fringe benefits, perquisites, perks* (или *perks*) [1].

Согласно подходу Бюро статистики труда США к бенефитам (англ. – *benefits*) принадлежат незарплатные компенсации, предоставляемые работникам [2].

М. Армстронг также рассматривают социальный пакет как выплаты и блага, которые предоставляет работодатель дополнительно к заработной плате [3]. Такой подход к трактовке социального пакета, по нашему мнению, не совсем приемлем для украинской практики, поскольку перечень вознаграждений, который предоставляет работодатель наемным работникам, кроме заработной платы, широкий. Часть из них не имеет социального характера: премии, бонусы, которые выплачиваются из прибыли, доходы от участия работников в собственности предприятия (дивиденды, проценты).

Кроме того, если обратиться к украинскому законодательству, то согласно Инструкции по статистике заработной платы, утвержденной приказом Государственного комитета статистики Украины от 13.01.2004 г. № 5, к заработной плате (в частности, к другим поощрительным и компенсационным выплатам) принадлежит часть выплат и вознаграждений социального характера: например, материальная помощь, оплата или дотации на питание, содержание детей работников в дошкольных учреждениях, предоставление проездных билетов, абонементов в группы здоровья, путевок на лечение и отдых и др.

Существует также противоположная точка зрения, согласно которой социальный пакет является системой льгот и компенсаций материального

и нематериального характера, предоставляемых компанией сотрудникам в качестве одной из составляющих заработной платы или же бонусов к ней [4].

На наш взгляд, рассматривать социальный пакет как составную часть заработной платы, тем более как бонус, вообще методологически неверно, поскольку большинство выплат социального характера не является заработной платой.

Среди ученых и специалистов распространено определение социального пакета как блага в виде льгот, компенсаций, привилегий и социальных гарантий сверх размера основной заработной платы [5]. Такое определение, на наш взгляд, не отражает сущности и природы социального пакета. Кроме основной заработной платы работодатель может выплачивать работникам ряд вознаграждений, природа которых имеет в большей степени экономический характер. Такие вознаграждения имеют разное назначение, например, стимулирование различных аспектов работы, дифференциация доходов в зависимости от различных факторов, компенсация отклонений в содержании или условиях труда и т.д. Сюда можно отнести и премии, доплаты, надбавки к тарифным ставкам и должностным окладам, процентные или комиссионные выплаты и др.

Отдельные авторы социальный пакет отождествляют с компенсационным пакетом [6]. Однако большинство ученых и специалистов разграничивают эти понятия, хотя отсутствует единство в их взглядах на соотношение компенсационного и социального пакетов. Другие исследователи считают компенсационный пакет составляющей социального пакета. Этот подход основан на определении компенсационного пакета в узком, традиционном смысле, согласно которому последний является набором компенсаций, предусмотренных трудовым законодательством. Такая точка зрения диаметрально противоположна научным взглядам большинства ученых и специалистов по поводу сущности и структуры пакета компенсаций, согласно которым в структуре последнего выделяется социальная составляющая.

Исследуя природу социального пакета, нужно принять во внимание следующие методологические положения.

Во-первых, социальный пакет является одной из основных характеристик привлекательности предприятия на рынке труда и корпоративной социальной ответственности. Выплаты и вознаграждения, которые формируют социальный пакет, должны создавать конкурентные преимущества предприятия на рынке труда.

Во-вторых, социальный пакет является составной частью компенсационного пакета.

В-третьих, социальный пакет формируют вознаграждения (выплаты, поощрения, блага,



гарантии, компенсации), которые имеют преимущественно социальный характер, что отличает их от других составляющих компенсационного пакета.

В-четвертых, по своему функциональному назначению составляющие социального пакета могут различаться:

– компенсировать дополнительные расходы, связанные с выполнением должностных обязанностей и функций: оплата транспортных расходов, мобильной связи и т.д.;

– способствовать поддержанию и улучшению здоровья и трудоспособности работников: медицинское страхование, материальная помощь на оздоровление, оплата питания, путевок на лечение, абонементов в группы здоровья и т.п.;

– поощрять профессиональный рост: оплата обучения, подписка на газеты и журналы и др.

В-пятых, отсутствует тесная (однозначная) взаимосвязь между вознаграждениями и поощрениями, которые формируют социальный пакет, и количеством и качеством труда. Фактически наемные работники получают социальный пакет только за то, что они являются сотрудниками данного предприятия, носителями его корпоративной культуры. Хотя набор социальных выплат и благ может дифференцироваться в зависимости от категории персонала, уровня иерархии занимаемой работником должности в структуре управления, грейда, к которому принадлежит должность (рабочее место), компетентности работника и его результатов труда и т.д.

Несмотря на социальный характер вознаграждений, которые формируют социальный пакет, нельзя отрицать также экономической природы таких выплат, поощрений и благ. Экономическая природа социального пакета, прежде всего, заключается в том, что такие выплаты, вознаграждения и блага требуют от работодателя определенных финансовых расходов. Причем эти расходы нельзя полностью отождествлять с благотворительностью, поскольку работодатели, предоставляя наемным работникам социальный пакет и тратя на это финансовые ресурсы, ожидают получить определенную выгоду (прибыль, отдачу, пользу) от таких расходов.

Выгоду от предоставления наемным работникам социального пакета работодатель ожидает получить в форме:

– улучшения результатов труда, в частности, роста производительности труда за счет увеличения вероятности привлечь компетентных, квалифицированных и талантливых сотрудников, повышения лояльности и мотивации наемных работников, повышения их работоспособности и улучшения здоровья;

– уменьшения текучести персонала, а значит, и дополнительных расходов на поиск и отбор персонала, адаптацию и обучение новых работ-

ников, а также уменьшения потерь вследствие неукомплектованности персонала;

– уменьшения затрат, в том числе и времени, на привлечение работников (в случае возникновения вакансий вследствие объективных обстоятельств, таких как увеличение штата, увольнение работников в связи с выходом на пенсию и т.д.) за счет улучшения имиджа компаний на рынке труда;

– сокращения расходов в связи с уменьшением единого социального взноса, который платит работодатель в Пенсионный фонд как процент от фонда оплаты труда, поскольку большинство выплат, вознаграждений, поощрений и благ, которые формируют социальный пакет, не относятся к фонду оплаты труда;

– уменьшения непредвиденных финансовых расходов в случае возникновения несчастных случаев на производстве (если предприятие использует страхование от несчастных случаев) и т.д.

Предоставляя наемным работникам социальный пакет, работодатели ожидают, что экономическая выгода, которую они получают от этого, превысит расходы, которые они несут от предоставления такого пакета.

Следовательно, можно утверждать о диалектике социальной и экономической природы выплат, поощрений и благ, которые формируют социальный пакет, несмотря на доминирование, на первый взгляд, социальной природы таких вознаграждений.

Надо отметить, что большинство ученых и практиков для обозначения благ, которые формируют социальный пакет, употребляет термин «льготы».

Толковый словарь дает следующие определения слова «льгота»: 1. полное или частичное освобождение от соблюдения установленных законом общих правил, выполнения каких-либо обязанностей; привилегия. *Предоставлять льготы*. 2. преимущественно со сл. предоставить, давать и т.д. Великодушное, не очень строгое отношение к чьей-либо провинности. *Пользоваться льготами* [7].

Исходя из основных толкований термина «льгота», последняя не рассматривается в значении вознаграждения или поощрения.

Распространение слова «льготы» на выплаты, блага, поощрения социального характера, по нашему мнению, обусловлено некорректным переводом англоязычного слова «benefits». Собственно «бенефиты» («benefits») выделяют в структуре компенсационного пакета и совокупных вознаграждений большинство иностранных ученых и исследователей.

Термин «benefits» переводится на украинский язык с английского как 1. 1) преимущество; привилегия; 2) польза; выгода; прибыль; благо; 3) благотворительность; благодеяние; милость;



4) пенсия; помощь (страховая, по болезни и т.п.); 5) юр. неподсудность; 6) театр. бенефис; 7) церк. приход; 8) выигрыш (в лотерее); выигрышный билет; 2. 1) давать пользу; помогать; оказывать благотворное влияние; 2) давать прибыль (выгоду); 3) получать пользу (помощь); получать выгоду [8].

Как видим, термин «льгота» в перечне отсутствует. На наш взгляд, наиболее полно соответствует сущности понятия «benefits» термин «блага».

Согласно толковому словарю, *благо* – это 1. Добро, счастье. 2. *только мн.* блага, благ. Достаток, выгоды, дары природы и т.д.; Все то, в чем нуждается человек в жизни. *Материальные блага* [7].

Как синонимы могут использоваться понятия «социальные выплаты», «вознаграждения социального характера», «поощрения социального характера» или собственно «бенефиты».

Обоснуем свои позиции относительно неуместности использования термина «льготы» применительно к наемным работникам. В действующем КЗоТ Украины термин «льготы» относительно наемных работников используется. Согласно ст. 9-1 предприятия, учреждения, организации в пределах своих полномочий и за счет собственных средств могут предоставлять дополнительные, по сравнению с законодательством, трудовые и социально-бытовые льготы для работников. Вместе с тем ни в Законе Украины «Об оплате труда», ни в Инструкции по статистике заработной платы термин «льгота» относительно ни одной составляющей заработной платы не используется.

Из этого можно сделать два вывода. Первый – этот термин может применяться относительно вознаграждений (выплат), которые не принадлежат к фонду оплаты труда (структуры заработной платы). Несмотря на то что большинство вознаграждений, которые формируют социальный пакет, не являются заработной платой, часть вознаграждений согласно украинскому законодательству принадлежит к фонду оплаты труда. Второй вывод – термин «льготы» не может применяться по отношению к наемным работникам.

Учитывая противоречивость первого вывода, мы склоняемся ко второму и считаем, что термин «льготы» уместно применять для социально уязвимых категорий населения (пенсионеров, инвалидов, пострадавших вследствие Чернобыльской катастрофы и др.), а не наемных работников. Хотя для некоторых из них, прежде всего тех, которые требуют дополнительной социальной защиты (например, несовершеннолетних, беременных женщин, женщин, имеющих детей в возрасте до трех лет, людей с ограниченными физическими возможностями и др.), этот термин тоже может применяться.

Отсутствует также единство среди ученых и практиков относительно структуры и перечня выплат, которые формируют социальный пакет. Одни авторы считают, что социальный пакет состоит только из вознаграждений добровольного (необязательного) характера. Другие исследователи к социальному пакету относят, кроме вознаграждений добровольного характера, также выплаты и блага, предусмотренные законодательством.

Некоторые ученые и многие практики среди составляющих социального пакета выделяют:

- выплату в полном размере причитающейся работнику заработной платы;
- официальную заработную плату (отсутствие выплат в конвертах);
- предоставление социальных гарантий, предусмотренных коллективным договором, соглашением;
- оплату дней временной нетрудоспособности (больничных);
- предоставление отпуска, предусмотренного законодательством, и т.п.

Очевидно, что *такие составляющие социального пакета и сосредоточение внимания именно на них может появиться только в условиях низкого уровня развития социальной-трудовой ответственности, низкой социальной ответственности бизнеса, в обществе, где нарушение трудового законодательства считается нормой, а соблюдение его основных положений – конкурентным преимуществом.* По нашему мнению, работодатели, которые делают акцент на подобных составляющих социального пакета, вообще рискуют своей репутацией.

На наш взгляд, акцентировать внимание на том, что к социальному пакету принадлежат выплаты обязательного и добровольного характера или только добровольного, не стоит. *Вопрос о включении в социальный пакет компенсаций и гарантий, предусмотренных законодательством, вообще не должен обсуждаться, а тем более рассматриваться как конкурентное преимущество.* Предусмотренные законодательством выплаты работодатель должен осуществлять обязательно.

Обязательные социальные выплаты в силу своего социального назначения относятся к социальному пакету. Учитывая, что каждый работодатель должен осуществлять и предоставлять обязательные социальные выплаты, вознаграждения, поощрения и блага, а поэтому и включать их в социальный пакет, они не могут рассматриваться как конкурентное преимущество, которое выделяет работодателя среди других.

Рассматривая место социального пакета в системе мотивации персонала, надо отметить, что основная тенденция в развитии компенсационной политики ведущих иностранных компаний заключается в увеличении удельного



веса социальных выплат и вознаграждений в компенсационных пакетах. Конкурентная социальная политика свидетельствует о том, что руководство не только стремится к максимизации прибыли, но и уделяет внимание социальному обеспечению наемных работников, созданию достойных условий труда, сохранению и обогащению человеческого капитала.

Что касается украинских предприятий, то отсутствие социального пакета свидетельствует, в первую очередь, о низкой социальной ответственности бизнеса, что в конечном итоге негативно влияет на лояльность и мотивацию работников. Об этом свидетельствуют результаты проведенного нами анкетирования среди слушателей Центра магистерской подготовки Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана. Анкетирование проводилось с целью исследования практики использования социальных пакетов на отечественных предприятиях.

Большинство респондентов (63%) отметили, что в компаниях, в которых они трудятся, работникам предоставляется социальный пакет. В остальных компаниях отсутствует данный вид поощрения. Среди указавших, что в компаниях предоставляется социальный пакет, 15% от общего количества респондентов отметили, что такой пакет получают лишь отдельные категории работников. Из этого следует, что около половины работников не получают социального пакета. Подходы к формированию социального пакета, используемые на украинских предприятиях, следующие:

– установление социальных выплат и поощрений в соответствии с иерархической структурой компании (59% респондентов из отметивших, что на их предприятиях работникам предоставляются социальные пакеты);

– установление одинакового набора социальных выплат и поощрений всем работникам (29%);

– денежная компенсация расходов социального характера (9%);

– установление социальных выплат и поощрений в соответствии с системой грейдов (3%).

На практике не используются такие подходы, как формирование социальных выплат и поощрений по принципам «кафетерия» и «шведского стола».

Из всех респондентов 78% отметили, что практику формирования социального пакета в компании нужно менять: внедрять на предприятиях, где он не применяется, и корректировать набор или изменять подход к формированию на тех предприятиях, где такой пакет предоставляется.

По результатам проведенного нами опроса чаще всего компании включают в социальные пакеты:

– оплату мобильной связи (68%);

– медицинское страхование (65%);

– предоставление дополнительного оплачиваемого отпуска (47%);

– компенсацию транспортных расходов или предоставление проездных билетов (38%);

– оплату обучения (35%).

Достаточно высокий процент респондентов отметили оплату обучения, что не является довольно распространенным на украинских предприятиях. Это обусловлено тем, что в опросе участвовали слушатели Центра магистерской подготовки, которые обучаются для получения второго высшего образования.

Идеальный социальный пакет, которому отдают предпочтение большинство наемных работников, участвующих в опросе, отличается от реального пакета. Наибольший процент респондентов отдают предпочтение следующим составляющим социального пакета:

– медицинское страхование (67%);

– оплата обучения (63%);

– оплата спортивных занятий (48%);

– предоставление кредитов и ссуд на льготных условиях (43%);

– оплата мобильной связи (41%);

– компенсация транспортных расходов или предоставление проездных билетов, оплата путевок на санаторно-курортное лечение и оздоровление (по 39%).

Многие работодатели начинают осознавать значимость социальных выплат и благ для повышения лояльности и мотивации работников. Однако во время разработки социальных пакетов потребности и интересы работников не всегда учитываются. В структуре компенсационных пакетов большинства наемных работников вообще отсутствует социальная составляющая, что негативно влияет на мотивацию работников. В связи с этим важным направлением трансформации системы мотивации персонала является увеличение удельного веса социальных выплат и поощрений в структуре компенсационного пакета.

Выводы

Таким образом, для привлечения и удержания компетентных работников на предприятии, кроме основной заработной платы, премий, доплат и надбавок, работодатель должен предложить вознаграждения социального характера. Для разработки конкурентного социального пакета работодателям и руководителям следует придерживаться основных требований к его проектированию, и в первую очередь учитывать потребности и интересы работников.

В теоретико-методологическом плане исследования должны развиваться в направлении дальнейшего выяснения природы понятий «социальный пакет» и «компенсационный пакет»,



причин их возникновения, мотивационной роли. Необходимо также исследовать соотношение понятий «социальный пакет» и «компенсационный пакет» с терминами «заработная плата», «трудовые доходы», «вознаграждение».

Дискуссионным и неисследованным остается также вопрос об отнесении к социальному, а также компенсационному пакету нематериальных вознаграждений, таких, например, как обогащение содержательности труда, признание и уважение, участие в управлении, создание комфортных условий труда и т.д.

В практическом плане дальнейшие исследования должны быть направлены на конкретизацию требований к проектированию социального пакета, исходя из современных социально-экономических условий, разработку рекомендаций по согласованию интересов наемных работников и работодателей относительно структуры социального пакета, размера и порядка выплаты отдельных его составляющих.

Social Package: the Nature and Place in Compensation

S. A. Tsymbalyuk

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Personnel Management and Labour Economics
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman,
54/1, Peremogy prospect, Kiev, 03680 Ukraine
E-mail: cymso@ukr.net

Introduction. Despite the increasing interest of researchers to the phenomenon of benefits package, its nature and essence, motivational potential, correlation with other categories to characterize payments and rewards received by employees, remain poorly studied. **Purpose.** to study the essence of the «benefits package» category and the practice of its benefits providing to employees in Ukrainian companies (by means of questioning). **Results.** The nature of the «benefits package» category and the employers' reasons of giving benefits to employees were studied. The dialectics of the social and economic nature of the benefits is substantiated. The inclusion of some options into the benefits package is justified as unreasonable. The study revealed that only 63% of companies provided benefits to their employees. Many employers begin realizing the importance of such benefits to increase the loyalty and motivation of their employees. However, employees' needs and interests may not always be considered during the development of benefits packages. **Conclusion.** An important direction of transformation of the personnel motivation practice at Ukrainian companies is increasing the quantity of benefits in compensation packages. It is necessary to consider the interests and needs of employees.

Key words: benefits package, compensation package, salary, reward, social benefits, motivation.

References

1. Employee benefits. Available at: http://en.wikipedia.org/wiki/Employee_benefit (accessed 29 April 2013).
2. Glossary. Bureau of Labor Statistics. Available at: <http://www.bls.gov/bls/glossary.htm> (accessed 29 April 2013).
3. Armstrong M. A *Handbook of Employee Reward Management and Practice*. London, Kogan Page Publ., 2007, 560 p.
4. Vinokurova E. Motivatsiya personala: Sotsialnyy paket kak novaya stupen' evolyutsii rossiyskikh kompaniy (Motivation of personnel: Social package as a new stage in the evolution of Russian companies). Available at: http://www.top-personnel.com/press_h30/rubrica_h59/ (accessed 29 April 2013).
5. Novak I. Sotsial'nyy paket yak mekhanizm udoskonalennya oplaty pratsi [Social package as a mechanism of improving of salary]. *Ukrayina: aspekty pratsi* [Ukraine: Aspects of Labour], 2008, no 2, pp. 6–12 (in Ukrainian).
6. Tyazhelnikova E. *Sotsialnyy paket* (Social package). Available at: http://amt-training.ru/articles/index.php?ELEMENT_ID=15098 (accessed 29 April 2013).
7. Velykyy tлумachnyy slovnyk ukrayins'koyi movy [Big Dictionary of the Ukrainian language]. Ed. by T. V. Koval'ova. Kharkiv, Folio Publ., 2005, 767 p. (in Ukrainian).
8. Anhlo-ukrayins'kyi slovnyk [English-Ukrainian dictionary], in 2 vol. Ed. by M. I. Balla. Kyiv, Osvita Publ., 1996, vol. 1, 752 p. (in Ukrainian).

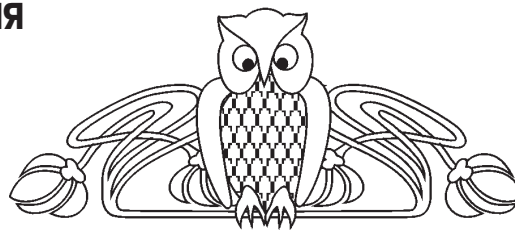


УДК 330.101

ТЕНДЕНЦИИ НОРМАТИВНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИРМЫ В РОССИИ

В. К. Киселёв

руководитель планово-экономического отдела,
ОСП «Балашовский Почтамт» УФПС Саратовской области –
филиал ФГУП «Почта России»
E-mail: vkiselev76@yandex.ru



Введение. Нормативное обеспечение фирмы является частью институционального обеспечения и представляет собой сложный функциональный процесс, состоящий из внутренних и внешних, а также формальных и неформальных характеристик, отражающих принятые параметры существования фирм на том или ином этапе развития страны. В статье обсуждаются исторические тенденции, теоретические и методологические вопросы развития и трансформации нормативного обеспечения отечественных фирм. **Теоретический анализ.** Основой теоретического анализа выступает открытый характер отечественной экономики и права и их взаимообусловленное развитие. Выделены и даны характеристики следующих основных этапов развития нормативного обеспечения фирм в России: раннекапиталистический, советский, постсоветский, «безудержного капитализма» и современный. **Эмпирический анализ** выявил исторически обусловленный приоритет политики над экономикой в России. Показана связь тенденций нормативного обеспечения функционирования отечественных фирм с динамикой целевых политических ориентиров и преобладающей формы собственности. **Выводы.** Наблюдается противоречие «двойных стандартов» нормативного обеспечения фирмы – одновременного создания и устранения факторов коррупциогенности. Современная тенденция все больше будет определяться повышательной динамикой воздействия государственных, правовых институтов, норм этики и морали на развитие бизнеса в регионах и деофшоризации в России в целом.

Ключевые слова: нормативное обеспечение, фирма, собственность.

Введение

Вопросы нормативного обеспечения функционирования фирм всегда были в центре внимания как зарубежных, так и российских исследователей. Особую научную значимость имеют фундаментальные работы Р. Коуза «Природа фирмы» и «Проблемы социальных издержек», Д. Норта «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики», Э. де Сото «Иной путь: Невидимая революция в третьем мире», а также многие работы российских ученых (Д. Львова, А. Нестеренко, Р. Нуреева, А. Шаститко, А. Олейника, Н. Лебедевой и т.д.), которые могли стать научной основой отечественного институционального трансформационного процесса в экономической сфере [1–3]. Методы исследования данной проблемы предопределены анализом явлений и процессов с точки зрения институциональной экономики. Институциональная проблематика экономических

исследований имеет определенную сложность в том, что важно оставаться в границах выбранной научной парадигмы и применения междисциплинарных связей при их объединении в рамках не только мейнстрима, но и других научных школ, и при гармоничном сочетании анализа на различных уровнях возникновения проблем (микро-, макро-, мезо-, нано-). Современная динамика институционального трансформационного процесса России обозначена еще А. Абалкиным при рассмотрении исторического вопроса о «зигзаге и тупике», в ней отражена взаимосвязанная с мировыми процессами и внутренней институциональной средой динамика политических, ментальных, неформальных и юридических институтов России.

Теоретический анализ

Открытый характер отечественной экономики, в том числе и фирм, создает возможности повышения динамики национальных правовых систем и их конвергенции к нормам международного права. Последнее уже положительно реализовано в ст. 5 ГК РФ, признавшей правовые обычаи и обычаи делового оборота источниками права, а следовательно, сами фирмы и их экономические интересы – первоосновой этих изменений. В итоге мы наблюдаем процесс взаимного воздействия траекторий развития фирм и права. Влияние особенностей предшествующего развития фирм, сложившихся традиций права, взаимосвязь и одновременную сохранность действия старых и новых формальных и неформальных норм отражены в работах многих ученых. Следует согласиться с мнением Г. Б. Клейнера, который пишет, что для всей истории России характерны не только прогрессивные уклады жизни, но и присутствие в ней давно ушедших способов организации общества. Россия – своеобразный музей [4, с. 155]. Известно, что институты функционирования фирм малоизменчивы, инертны, поскольку учитывают исторически сложившиеся национальные особенности организации общества.

Экономическая теория институтов указывает, что нормативное обеспечение фирмы является частью институционального обеспечения и представляет собой сложный функциональный



процесс, состоящий из внутренних и внешних, а также формальных и неформальных характеристик, отражающих принятые параметры существования фирм на том или ином этапе развития страны. История России свидетельствует о том, что предпринимаемые действия нормативного обеспечения фирм были, прежде всего, направлены на повышение стимула развития предпринимательства через защиту института частной собственности или, наоборот, запрещение частной собственности, если она противоречила целевым ориентирам существования социально-экономической системы.

Можно выделить следующие основные этапы развития нормативного обеспечения фирм в России: раннекапиталистический, советский, постсоветский, «безудержного капитализма» и современный. Дадим обобщенную характеристику перечисленным этапам. Итак, для раннекапиталистического этапа свойственно формирование единой правовой базы длительных экономических контракций, имевших отпечаток российского менталитета, религиозности, нравственности, традиций, истории. Проявляются первые лоббистские черты деятельности компаний в развитии акционерного права, уставы компаний главенствовали над Законом «О компаниях».

Закладываются основы эмиссии акций, фондового рынка. В целях предотвращения недобросовестной конкуренции, коррупции Указом Сената от 14.06.1884 г. закрываются пути сращивания бизнеса и власти. Защита частной собственности с 1832 г. осуществлялась санкциями кодифицированных норм – т. XV Свода законов Российской империи [5].

Абсолютной противоположностью предыдущего этапа явился советский период, для которого было характерно подавление институтов предпринимательства и частной собственности. Воздействие государственной идеологии закреплялось санкциями формальных норм и общественным ostrакизмом. В законодательных актах указывался запрет использовать частную собственность для целей предпринимательства. Трудовое право советских лет было достаточно политизировано, ориентировалось на интересы общества и повышало социальную защищенность работников. Акционерные общества преобразованы в государственные предприятия, основной задачей деятельности которых было не извлечение прибыли, а удовлетворение растущих потребностей населения.

Однако на закате советского периода нормативного обеспечения функционирования фирм благодаря революционному методу обновления государственной идеологии, нормативной базы, без соответствия неформальным нормам была осуществлена обратная советскому этапу трансформация предприятий в фирмы квази-

капиталистического типа. Возникшее противоречие между формальными и неформальными нормами, дополненное противоречивостью и неполнотой формальных норм в постсоветский период, вынуждало предпринимателей использовать альтернативные официальным методы координации, решения хозяйственных споров. Закладывались основы корпоративной культуры и кодексов этичного поведения, близких к криминальным. Ускоренный перевод предприятий на новые методы ведения хозяйства к 1991 г. дал обратный эффект выбыванием производственных мощностей в 2,1% [6]. С помощью возросшего числа кооперативов происходило воссоздание института фирмы. Возрождались, создавались и развивались нормы ведения бизнеса в России.

Насыщенность, динамизм постсоветского периода сформировали основу отделения права собственности от права управления – замену старого директорского корпуса наемными работниками, развитием отношений агента-принципала. Под воздействием государства и зарубежных контрагентов продолжалось (без относительно социальной базы общества) копирование институтов капитализма. Активно формируется правовое поле деятельности фирм, развивается предпринимательский слой. Идеология, потребности и менталитет общества уравнивают значение частной и общественной собственности в формальных нормах. Потребности качественного развития фирм, в свою очередь, возродили институт лоббизма – отличный от задач «выбывания» сырья советского периода. Лоббизм, как и до 1917 г., предопределяет высокую динамику, противоречивость, неэффективность правовой базы экономики и рост ее теневого сектора. Одновременно для целей обеспечения единства правового поля Президентом РФ создаются специальные комиссии [7–9].

Таким образом, две диаметрально противоположные идеологии нормативного обеспечения функционирования фирм – советского и постсоветского, по сути, заложили основы для сомнения в российском обществе в преимуществе того или иного пути. Однако идея о верховенстве рыночной формы организации общества над любыми другими привела к этапу нормативного обеспечения фирм, «безудержного капитализма», который связан с развитием рыночной формы организации общества, основной фигурой которой является предприниматель, базирующийся на частной собственности. За недолгий период существования рыночных отношений предпринимательство прошло путь от полного либерализма «безудержного капитализма» в середине 1990-х гг. до значительных ограничений экономических прав и свобод в результате криминального тренда их развития, бюрократических проволочек взаимоотношений с властью, выразившихся в значительном сокраще-



нии количества малых предприятий, их вклада в общем объеме ВВП, а также доли занятых в малом бизнесе. В начале 1990-х гг. стабильно росла доля малых предприятий, в том числе и в общем объеме ВВП (особенно на фоне спада), практически во всех сферах российской экономики. Уже через несколько лет в развитии малого предпринимательства наметились кардинально новые тенденции, выразившиеся, в первую очередь, в существенном замедлении темпов роста их числа. Так, в 1994 г. прирост числа малого бизнеса составил лишь 4%, а в 1995 г. произошло уже снижение их числа на 2,2%. Отсутствие многоуровневой системы эффективного государственного контроля и законодательная неурегулированность хозяйственных отношений вызвали замену качества форм развития предпринимательства – с производственной фирмы на фирмы-«однодневки» [10].

Эмпирический анализ

На современном этапе развития нормативного обеспечения фирм в России отмечается усиление роли государства в регламентации количества проверок бизнеса, упрощение процедур получения госуслуг с обращением через интернет-порталы ведомств. Параллельно с введением нормы о саморегулируемых организациях совершенствуется и упрощается институт лицензирования. Законодательно сокращается перечень лицензируемых видов деятельности, активнее применяется уведомительный порядок производства работ и услуг. Снижению финансовых и временных издержек предпринимателей способствуют введение бессрочных лицензий, разграничение полномочий региональных и федеральных органов власти.

Усиление экономической, общественной власти фирм при ослабленных государственных институтах и иные накопившиеся противоречия во взаимоотношениях крупного бизнеса и государства (интересы фирм, их учредителей и рамки закона) разрешались традиционными для России жесткими методами. Данному моменту современного этапа было свойственно административное подчинение олигархов и применение метода «собственность в обмен на свободу» [11, с. 49]. Нормативное обеспечение фирм повторяет некоторые тенденции НЭПа в плане законодательства, лояльного потребностям бизнеса, одновременно усиливается пренебрежение к механизму социальной защиты населения в организациях. Тренд ослабления коллективных методов социальной защиты прав работников поддержан Указом Президента «О создании трехсторонней комиссии», в которую вошли органы власти, бизнеса и профсоюзы (де факто потерявшие свое значение). В формальных нормах приобретают косвенный характер и смягчаются санкции за воспрепятствование деятельности профсоюзов, минимизируется

социальная защита работников, актуализируется самостоятельный метод разрешения трудовых споров. В то же время укрепляется властная вертикаль, растет понимание необходимости легитимности и уважения прав собственности как основы долгосрочных инвестиций, в том числе иностранных. Таким образом, данный этап развития нормативного обеспечения отечественных фирм со стороны государства не вполне ориентирован на удовлетворение социальных потребностей, тем самым он в корне отличается от «капитализма с человеческим лицом». Например, вынужденная протестными выступлениями жителей смена государством в 2009 г. неэффективного собственника градообразующего предприятия – горно-обогатительного комбината в поселке Светлогорье (ООО «Русский вольфрам») – позволила поднять вопрос о деприватизации и национализации предприятий при отсутствии их социально ответственного поведения.

Усиление государственного присутствия в экономике отражается в контрольных пакетах акций ведущих отечественных компаний. Продолжается снижение административных барьеров в экономике, создание условий для конкуренции и модернизации, привлечения инвестиций и инноваций, для чего вводится уникальная и противоречивая организационная форма – хозяйственные партнерства. Их приоритет уставов над законами аналогичен дореволюционному приоритету уставу акционерных обществ, но с повышающим неопределенность и ненадежность контракций акцентом на «секретность» уставов партнерств для внешних контрагентов. Государством не только копируется изначально являющийся неидеальным институт разрешения корпоративных споров и защиты миноритариев, но и не создаются необходимые для его функционирования сопутствующие нормы. Неполнота эффективности института «независимых директоров» проявилась в мировой практике при банкротстве в 2001 г. компании «Enron», а в России реализовалась в вынужденном поглощении компанией «Роснефть» в 2012 г. компании «ТНК ВР». Положительной тенденцией нормативного обеспечения фирм, повышению степени их устойчивости способствует либерализация Уголовного кодекса РФ. В итоге декриминализована часть статей УК РФ (в том числе товарная контрабанда), а для противодействия методам рейдерского захвата фирм введен запрет на арест предпринимателя за экономические преступления. Продолжение формирования государством тенденций задания эффективных основ осуществления инвестиций, бизнеса, защиты частной собственности, приоритета рыночного саморегулирования нашло свою реализацию в последующем развитии нормативного обеспечения.

На современном этапе развития нормативного обеспечения фирм в России наблюдаются



противоречивые тенденции реализации социального контракта. С одной стороны, очевиден факт усиления борьбы с коррупцией на уровне высших должностей федерального и регионального значения как основы повышения национальной инвестиционной привлекательности, минимизации издержек фирмы, защиты интересов бизнеса. С другой стороны, отрицательными сигналами в реализации социального контракта являются злоупотребления в управлении госкорпорациями и федеральными государственными предприятиями, а для индивидуальных предпринимателей – резкое увеличение взносов в ПФР с 2013 по 2015 г. В этой связи государство сокращает количество чиновников в советах директоров различных крупных компаний, которыми «напрямую» управляет Правительство России. Одновременно государством рассматривается возможность неоднократного получения доходов от одних и тех же объектов, то есть дальнейшего привлечения инвестиций, получения налогов и доходов от приватизации, предполагается в том числе и сокращение перечня стратегических предприятий России, периодически актуализируется механизм частно-государственного партнерства. В итоге дальнейший отход государства от прямого участия и госрегулирования может коснуться таких значимых для отечественной экономики компаний, как «ВТБ», «АЛРОС», «РЖД», «Газпром», «Аэрофлот», «Связьинвест», «Холдинг МРСК», «ФСК», «Интер РАО» и др. Нарастание числа приватизируемых компаний объясняется тем, что современная приватизация проводится в условиях, затрудняющих привлечение иностранных инвесторов, – мировой финансово-экономической нестабильности, а потому, так же как и первая приватизация 1990-х, не достигает необходимого социально-экономического эффекта и формирует принципиально новые олигархические круги.

Нормативное обеспечение фирм развивает новый вид контракций – соучастие лоббистов в их уставном капитале. Благодаря такой форме участия компания «НОВАТЭК» может в 2013 г. лишиться «Газпром» монополии на экспорт сжиженного природного газа. Не только вопреки экономическим интересам граждан, фирм, общества (п. 1 ст. 27 Конституции РФ) и мирового опыта, но и при отсутствии аналогичного западному институту «арендного жилья» ФМС России был внесен в Госдуму проект закона о «запрете резиновых домов и квартир», что ужесточило санкции Административного (ст. 18.9, 19.15–19.18, 19.27, 23.3) и Уголовного (ст. 322) кодексов [12], снизило мобильность рабочей силы и предпринимательский потенциал, влияет на географию бизнеса. Этот законопроект может повысить уровень теневой экономики и позволить некоторым предпринимателям: осуществлять недобросовестную конкуренцию; занижать уро-

вень заработной платы нелегалам, присваивая высвобождаемую денежную массу как плату за риск; делиться в случае сговора средствами нелегалов с сотрудниками ФМС. Предусмотреть возможность возникновения данных негативных моментов должна была независимая экспертиза коррупциогенности правовых норм.

Необходимому инвесторам, фирме и обществу совершенствованию институтов защиты собственности способствуют изменения арбитражного судопроизводства: разделение сферы деятельности между арбитражными судами и судами общей юрисдикции; создание арбитражного суда по интеллектуальным правам. Дальнейшее развитие системы «дефрагментированного» многочисленными поправками и изменениями права России предопределено принятием новых кодексов, усиленных принципом неотвратимости наказания. Судебная система будет базироваться на принципах роста доверия к ней – прозрачности и совершенствовании кодекса судейской этики. Аналогичный приоритет кодекса этического поведения, обусловленный повышением значимости неформальных норм, наблюдается не только в крупных компаниях, но и в Госдуме РФ.

Вынужденная жесткость позиции Минрегиона в строительстве «нового» федерализма вызовет положительную ответную динамику регионального и суммарно национального инвестиционного климата, устранив институциональную ловушку «отрицательной селекции» регионов, улучшит качество нормативного обеспечения фирм и взаимодействие с местной и региональной властью. Полное копирование зарубежного института «нового федерализма» в чистом виде невозможно по причинам существенных различий в истории, менталитете, традициях, морали, правовых системах, отсутствия теоретического равенства перед законом первых лиц государства. Должна быть сформирована российская модель «нового» федерализма. При реализации данной модели в Саратовском регионе положительную динамику покажет 30-летняя концессия Саратовводоканала, отрицательную (в общих чертах аналогичную «Русскому вольфраму») – Петровский завод «Молот».

Дополнительным стимулом в реализации «нового федерализма» может стать преодоление нормативного барьера привлечения инвестиций – необходимость дальнейшего совершенствования сферы нормотворчества регионального и федерального уровней, снижение факторов коррупциогенности, проблем определения базовых категорий, для которых составляются нормы в сочетании с формальным отношением к их разработке [13, с. 9]. Сложность этой ситуации проявилась на форуме Давос-2013, обозначив проблемы: понимание отечественными фирмами норм и правил ВТО в отсутствие их официаль-



ного перевода и неэффективность функционирования отечественной бюрократии.

Совокупность воздействия Послания Президента РФ Федеральному собранию, оттока капиталов из России, «нового федерализма» и итогов для России форума Давос-2013 приведет к изменениям нормативного обеспечения фирм через усиление «ручного управления» и перевода бизнеса из офшор в регионы и свободные экономические зоны. Почвой для этого, в том числе в контексте Кипрского банковского кризиса, может стать создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Людиново» Калужской области, которая привлечет не менее 40 млрд руб. инвестиций, а государством согласно Постановлению Правительства РФ от 28.12.2012 г. № 1450 в период 2014–2016 гг. предусматривается выделение 2,6 млрд руб.

Выводы

Динамика развития нормативного обеспечения фирм в России исторически подчинена политическим характеристикам, поддерживавшим или отрицавшим рыночную форму контрактации, нашедшую отражение в выделяемых пяти этапах. Наблюдается противоречивая, необходимая фирме, тенденция отечественной правовой системы, создающей и одновременно устраняющей факторы коррупционности. Проведение тотальной экспертизы норм на коррупционность позволит убрать нормативный барьер развития фирм и инвестиций. Нормативное обеспечение делает фирму не только объектом, но и активным субъектом общественных отношений. В общественных отношениях повышается значение кодексов этичного поведения, не только предоставляющих возможность регламентировать естественную неполноту формальных норм, но и получающих приоритет над ними в оценке действий всех ветвей власти, фирм, чиновников, индивидов.

В зависимости от возможностей реализации интересов фирм посредством института лоббизма отмечены случаи приоритета внутренних норм над национальными, законодательного закрепления необходимых инвесторам уникальных форм бизнеса, приобретение лоббистами акций продвигаемых компаний, прекращение монопольного положения конкурирующих фирм. Обратное, уравнивающее воздействие государства не только создает жесткие санкции формальных норм и рамок поведения, но и, либерализуя Уголовный кодекс, препятствует рейдерству, повышает устойчивость фирм, делая значимый акцент на неотвратимости наказания и остракизме, формирует институты самовыполняющихся контрактов, воздействует на менталитет. Вызывает беспокойство копирование зарубежных институтов функциони-

рования фирм без соотнесения с опытом их мировой реализации и оценкой качественного состояния общих и напрямую сопутствующих отечественных формальных и неформальных норм. Ведущим направлением трансформации нормативного обеспечения фирмы может стать «новый федерализм», предусматривающий на основе благоприятствования власти развитию предпринимательства положительную динамику местного, а впоследствии национального законодательства, рост производства и инвестиций в регионах, создание стимулов выхода из офшор, смены существующей отрицательной селекции регионов на положительную. Последующая динамика нормативного обеспечения фирм создаст основу не только формирования более качественных и социально справедливых норм, но и сократит лаговые характеристики развития права в интересах экономики, снизит «двойные стандарты» коррупционности бизнеса, разнообразит формы экономической контрактации с упрощением процедуры их защиты, укрепит институт частной собственности, обеспечит баланс максимизации прибыли и высокий уровень социальной ответственности фирм.

Список литературы

1. Коуз Р. Г. Фирма, рынок и право : пер. с англ. М. : Новое издательство, 2007. 224 с.
2. Норт Д. С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
3. Де Сото Э. Иной путь : невидимая революция в третьем мире. М. : Catallaxy, 1995. 320 с.
4. Чертова Г. И. Презентация книги академика Л. И. Абалкина «Россия : поиск самоопределения» // Экономическая наука современной России. 2005. № 4(31). С. 154–156.
5. Свод Законов Российской Империи. URL: <http://civil.consultant.ru/code/> (дата обращения: 05.05.2013).
6. Федеральная служба государственной статистики. Основные фонды. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund/ (дата обращения: 02.02.2013).
7. Закон РФ от 3 июля 1991 г. «О приватизации предприятий в РФ». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/> (дата обращения: 02.02.2013).
8. Указ Президента РСФСР № 65 от 29 января 1992 г. «О свободе торговли». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/> (дата обращения: 02.02.2013).
9. Указ Президента РФ от 29 октября 2003 г. № 1267 «Об обеспечении деятельности Совета по вопросам кодификации и совершенствованию гражданского законодательства». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/> (дата обращения: 02.02.2013).
10. Численность экономически активного населения, занятых и безработных. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b03_13/IssWWW.exe/Stg/d010/i010850r.htm (дата обращения: 02.02.2013).



11. Радыгин А. Россия в 2000–2004 годах: на пути к государственному капитализму? // *Вопр. экономики*. 2004. № 4. С. 42–65.
12. Проект Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». URL: [http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/308A0542049964D843257AEE0025F1B9/\\$FILE/200753-6.pdf?OpenElement](http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/308A0542049964D843257AEE0025F1B9/$FILE/200753-6.pdf?OpenElement) (дата обращения: 02.02.2013).
13. Лексин В. Административная реформа: федеральный, региональный и местный уровни // *Российский экономический журнал*. 2006. № 4. С. 3–36.

Trends of the Normative Support in the Functioning of a Firm in Russia

V. K. Kiselev

Head of the Planning and Economic Department

Balashov Post office of UFPS of the Saratov region – Federal State Unitary Enterprise Russian Post Branch,

164, Sovetskaya str., Balashov, 412309 Russia

E-mail: vkiselev76@yandex.ru

Purpose. Regulatory support of the company is part of the institutional support and is a complex functional process consisting of both internal and external, as well as formal and informal characteristics that reflect the accepted parameters of the existence of firms in a particular stage of development of the country. This article discusses historical tendencies, theoretical and methodological issues of development and transformation of the normative support of domestic firms. **Theoretical analysis.** The basis of the theoretical analysis supports is the open nature of the domestic economy and law and their interdependent development. The following main stage and characteristics of the development of regulatory support firms in Russia are highlighted: early capitalist, Soviet, post-Soviet, «unbridled capitalism» and modern. **Empirical analysis.** There is historically conditioned priority of politics over economics in Russia. There is a relation of trends of the normative support functioning of domestic-owned firms with the dynamics of target political reference points and prevailing form of ownership. **Conclusions.** There is a contradiction of «double standards» of regulatory support firm: the simultaneous creation and elimination of the corruption. The modern trend will be determined more and more by upward dynamic of influence of the state, legal institutions, standards of ethics and morality for business development in regions and «de-offshoring» in Russia as a whole.

Key words: normative support, firm, property.

References

1. Coase R. H. The nature of the firm, *Economica*, 1937, no. 4 (Russ. ed.: Kouz R.G. Firma, rynek i pravo. Moscow, Novoe izdatel'stvo, 2007, 224 p.).
2. North D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. New York, Cambridge University Press, 1990, 180 p. (Russ. ed.: Nort D. S. Instituty, institutsional'nye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki. Moscow, Fond ekonomicheskoi knigi «Nachala», 1997, 180 p.).
3. De Soto H. *The other Path. The Invisible Revolution in the Third World*. New York, Cambridge University Press, 1989. 320 p. (Russ. ed.: De Soto E. Inoi put': nevidimaia revoliutsiia v tret'em mire. Moscow, Catallaxy, 1995, 320 p.).
4. Chertova G. I. Presentation of the Book of Academician L. I. Abalkin «Russia: Search of Self-Determination». Manestrim in Russia: a Failure and Alternative. *Ekonomicheskaiia nauka sovremennoi Rossii* [The Economics of Contemporary Russia], 2005, no. 4(31), pp. 154–156.
5. Svod Zakonov Rossiiskoi Imperii (The Code Of Laws Of The Russian Empire). Available at: <http://civil.consultant.ru/code/> (accessed 5 May 2013).
6. Federal'naia sluzhba gosudarstvennoi statistiki. Osnovnye fondy (Federal State Statistics Service. The main funds) Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/fund (accessed 2 February 2013).
7. Zakon RF ot 3 iuliia 1991 goda «O privatizatsii predpriatii v RF» (Law of the Russian Federation of July 3, 1991 «On Privatization of Enterprises in the Russian Federation»). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi> (accessed 2 February 2013).
8. Ukaz Prezidenta RSFSR № 65 ot 29 ianvaria 1992 goda «O svobode tovgovli» (Decrees of the President of the Russian Federation No 65 of January 29, 1992 «On freedom of trade»). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/> (accessed 2 February 2013).
9. Ukaz Prezidenta RF ot 29 oktiabria 2003 goda № 1267 «Ob obespechenii deiatel'nosti Soveta po voprosam kodifikatsii i sovershenstvovaniuu grazhdanskogo zakonodatel'stva» (The decree of the President of the Russian Federation from October 29, 2003 № 1267 «On ensuring activity of the Council on the issues of codification and improvement of civil legislation»). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/> (accessed 2 February 2013).
10. Chislennost' ekonomicheskii aktivnogo naseleniia, zaniatykh i bezrabotnykh (The economically active population, employment and unemployment). Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b03_13/IssWWW.exe/Stg/d010/i010850r.htm (accessed 2 February 2013).
11. Radygin A. Rossiia v 2000–2004 godakh: na puti k gosudarstvennomu kapitalizmu? [Russia in 2000–2004: Heading towards State Capitalism?]. *Voprosy ekonomiki* [Questions of Economics], 2004, no. 4, pp. 42–65.
12. Proekt Federal'nogo Zakona «O vnesenii izmenenii v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossiiskoi Federatsii» (The draft Federal Law «On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation»). Available at: [http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/308A0542049964D843257AEE0025F1B9/\\$FILE/200753-6.pdf?OpenElement](http://asozd2c.duma.gov.ru/addwork/scans.nsf/ID/308A0542049964D843257AEE0025F1B9/$FILE/200753-6.pdf?OpenElement) (accessed 2 February 2013).
13. Laksin V. N. Administrativnaia reforma: federal'nyi, regional'nyi i mestnyi urovni [Administrative reform: federal, regional and local levels]. *Rossiiskii ekonomicheskii zhurnal* [Russian Economic Journal], 2006, no. 4, pp. 3–36.



УПРАВЛЕНИЕ

УДК 311:336.717.061:330.322.2

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ИСТОЧНИКА ИНВЕСТИРОВАНИЯ СЕЛЬСКИХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

В. Н. Афанасьев

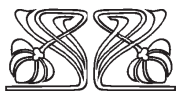
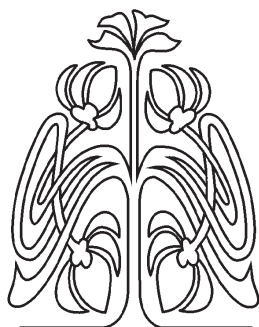
доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой статистики и эконометрики,
Оренбургский государственный университет
E-mail: Afanassiev@rambler.ru

А. В. Афанасьева

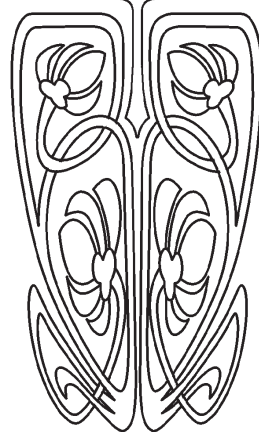
кандидат экономических наук, экономист,
РКЦ ЦБ РФ по Оренбургской области
E-mail: annn888@mail.ru

Е. В. Шеврина

кандидат экономических наук, доцент кафедры организации
и моделирования сельскохозяйственных процессов,
Оренбургский государственный аграрный университет
E-mail: shevrina@rambler.ru



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ



Введение. Актуальность данного исследования обусловлена: потребностями повышения роли банковского кредитования в развитии инвестиционных процессов в сфере АПК; необходимостью создания системы кредитования сельхозпроизводителей на основе анализа дифференциации территориально-административных образований региона по эффективности сельскохозяйственного производства; отсутствием комплексных статистических исследований проблем банковского кредитования производителей сельскохозяйственной продукции. **Задачи исследования:** статистическая оценка объема, динамики, структуры кредитования административно-территориальных образований региона Сбербанком РФ; статистический анализ: факторов, влияющих на объем кредитования, качество кредитозаемщиков (их ликвидность и вероятностная оценка рисков); формирование структуры целей в системе поиска клиентов на кредитование. **Результаты исследования.** В исследовании на основе проведенного выборочного изучения условий выдачи кредитов в Оренбургской области выявлены статистические закономерности динамики кредитования Сбербанком РФ производителей различных видов сельскохозяйственной продукции и дана количественная оценка закономерностей. Научной новизной статистического исследования кредитования сельских товаропроизводителей как важнейшего источника инвестирования стали: предложенный алгоритм принятия решений по кредитованию в условиях внешних и внутренних неопределенностей получения продукции; вероятностная оценка и прогнозирование ликвидности объекта кредитования; дерево целей, необходимое для системы управления поиском клиентов на банковское кредитование. **Заключение.** Применение статистических методов в оценке качества заемщиков является перспективным направлением поиска эффективных путей инвестирования сельских товаропроизводителей.

Ключевые слова: инвестиции, банковское кредитование, эффективность сельскохозяйственного производства, методология статистического исследования.

Введение

На современном этапе финансового кризиса перед регионами стоит задача обеспечения устойчивого выхода из него на основе технологического прорыва посредством инвестиций, которые, по сути, определяют будущее как страны в целом, так и отдельного муниципального образования.



Важнейшим источником заемных внебюджетных средств обеспечения инвестиций выступают кредиты банков. Специфика агропромышленного комплекса обуславливает особенности его кредитного обслуживания, отличного от кредитования в других видах экономической деятельности. Непрерывность процесса производства в сельском хозяйстве требует обязательного наличия не только трудовых и материальных ресурсов, но и финансовых, что делает крайне важным своевременность и оперативность банковского кредитования.

Финансирование инвестиций путем предоставления банками заемных средств создает предпосылки для планомерного и динамичного развития АПК, для модернизации его материально-технической базы, становления социальной инфраструктуры сельских территорий. Обеспечение продовольственной безопасности и своевременное предотвращение ее возможных угроз составляют важнейший компонент политики и практики государственного управления как на уровне экономики страны, так и на уровне отдельных ее регионов [1]. В государствах с развитой рыночной экономикой с использованием банковских кредитов финансируется более половины инвестиционных проектов, в то время как в России в структуре источников инвестиций предприятий в основной капитал доля банковских кредитов достаточно низкая – около 10% (в Оренбургской области в 2008 г. данный показатель составлял 15,9%).

Принятие приоритетного национального проекта «Развитие АПК» привело к значительному росту кредитных вложений в сферу сельского хозяйства. Дальнейшая активизация кредитования сельских товаропроизводителей невозможна без создания соответствующей теоретической базы, которая в настоящее время разработана недостаточно [2].

Актуальность данного исследования обусловлена: потребностями повышения роли банковского кредитования в развитии инвестиционных процессов в сфере АПК; необходимостью создания системы кредитования сельхозпроизводителей на основе анализа дифференциации территориально-административных образований региона по эффективности сельскохозяйственного производства; отсутствием комплексных статистических исследований проблем банковского кредитования производителей сельскохозяйственной продукции.

В современных условиях хозяйствования инвестиции становятся важным ресурсом развития территорий. В инвестиционном секторе экономики Оренбургской области до 1990 г. наблюдалось ежегодное наращивание объемов инвестиций в основной капитал, но за период 1991–2000 гг. они сократились более чем в два раза. С 1999 г.

инвестиционная деятельность организаций области несколько активизировалась, обозначились определенные позитивные тенденции. Среднегодовое значение индекса физического объема инвестиций в основной капитал за 1999–2008 гг. составило 111,8%. Существенным образом изменилась структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, однако инвестиционные поступления в промышленное производство по-прежнему занимают основной удельный вес в общем объеме инвестиций в основной капитал (в 2008 г. 59,9%). В 2008 г. по сравнению с 2002 г. доля инвестиций, направленных на развитие сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, в области увеличилась только на 1,5 процентных пункта (рис. 1). Ввиду ограниченности возможностей федеральной инвестиционной поддержки важнейшим источником заемных внебюджетных средств финансирования инвестиций выступают кредиты банков [3].

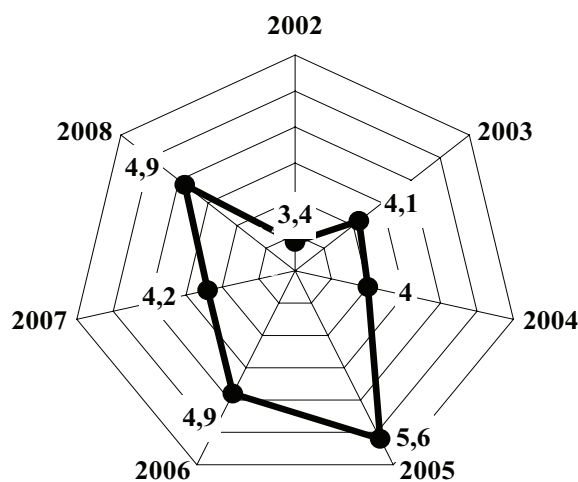


Рис. 1. Доля инвестиций по виду деятельности «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» в общей структуре инвестиций в основной капитал Оренбургской области, %

Анализируя процесс финансирования инвестиций в основной капитал за данный период, можно сказать, что в современной рыночной экономике области сложилась ситуация фактического доминирования такого источника финансирования, как собственные средства крупных и средних организаций.

Задачи исследования

Главной задачей исследования является решение основных вопросов методологии комплексного статистического исследования кредитования как источника инвестирования сельских товаропроизводителей. Решение этой задачи включало в себя: прикладные аспекты анализа банковского кредитования в пространственно-временной совокупности с исследованием причинно-следственных связей; прогнозирование качества кредито заемщиков в условиях рисков



сельскохозяйственного производства и определение структуры целей в системе поиска клиентов на кредитование.

Результаты исследования

Практика развитых в аграрном отношении стран свидетельствует, что кредиты банков должны стать главной составляющей инвестиционных ресурсов. Следует отметить, что удельный вес кредитов банков за последние несколько лет значительно вырос. Моделирование тенденции позволило получить значимое уравнение линейного тренда, отразившее положительную динамику показателя доли кредитов банков в структуре инвестиций:

$$\hat{y}_t = -3,1194 + 2,1817t.$$

F-критерий Фишера равен 33,83; t-критерий Стьюдента – 5,81. При сохранении имеющейся тенденции ежегодный прирост удельного веса кредитов банков в структуре инвестиций будет составлять 2,2%.

Сложившаяся в настоящее время в экономике страны в целом и в отдельных ее регионах ситуация заставляет по-новому смотреть на сельские хозяйства как на товаропроизводителей, вносящих свой вклад в развитие АПК и в обеспечение продовольственной безопасности. Оренбургская область имеет большие потенциальные возможности по производству сельскохозяйственной продукции и является крупным аграрным регионом России. Объем аграрной продукции в хозяйствах всех сельхозпроизводителей за 2008 г. в действующих ценах составил 64,6 млрд руб.

Группировка 35 сельских районов области, которые занимаются производством молока и мяса, позволила получить три укрупненные группы: с высоким, средним и низким уровнями производства. По производству молока в длительной динамике (2000–2008 гг.) лидируют сельхозпроизводители Ташлинского, Саракташского, Новосергиевского, Бугурусланского, Оренбургского районов. Среди производителей мяса в группу с высоким уровнем производства вошли Гайский, Оренбургский, Сакмарский, Бугурусланский, Новосергиевский, Саракташский, Соль-Илецкий, Сорочинский и Ташлинский районы.

Рассчитанные по выделенным группам показатели динамики позволили сделать вывод, что скорость изменения уровней анализируемых показателей колеблется незначительно, систематических изменений не наблюдается. Сельскохозяйственное производство как вид экономической деятельности в регионе оказалось довольно устойчивым, несмотря на негативные последствия финансового кризиса, что является положительным фактором для банковского кредитования сельскохозяйственных производителей области. Об этом же свидетельствует значение индекса физического объема продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах: в 2008 г. по сравнению с 2007 г. оно составило 115,6%, по сравнению с 2000 г. – 150,6%. Причем на протяжении рассматриваемого периода данный показатель по крестьянским (фермерским) хозяйствам не опускался ниже 100%-ной отметки (рис. 2).

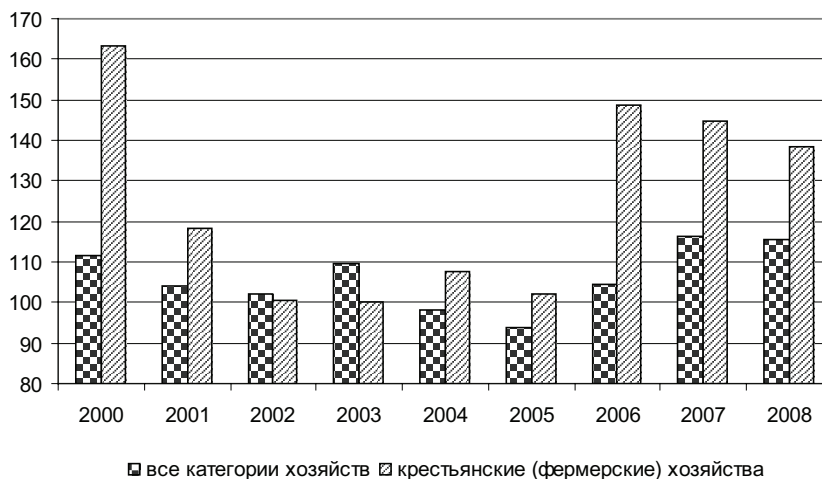


Рис. 2. Индексы физического объема производства сельскохозяйственной продукции в Оренбургской области, % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)

Хотя агропромышленный комплекс является одним из главных стратегических преимуществ Оренбургской области, на сегодняшний день ее сельское хозяйство находится в тяжелом положении и нуждается в значительных капиталовложениях. Основные фонды изношены

более чем на 50%. Удельный вес убыточных организаций вплоть до 2007 г. был от 32,4% до 63,0%. Среднемесячная заработная плата сельхозпроизводителей составляла на протяжении 2000–2008 гг. менее 50% от среднеобластного уровня.



В Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг. разработан план действий по дальнейшему совершенствованию финансово-кредитной системы АПК. Стратегической целью совершенствования сельскохозяйственного кредитования является создание системы организационно-экономических отношений, обеспечивающих кратко- и долгосрочными ресурсами процесс расширения воспроизводства в сельском хозяйстве и других отраслях АПК.

Специфика кредитования сельских товаропроизводителей, с одной стороны, проявляется в специфике формирования финансовых институтов, кредитующих хозяйство, с другой – вызывает необходимость создания широкого сектора кредитных институтов.

Проблемы производства сельскохозяйственной продукции, на наш взгляд, тесно связаны с

объемом банковских кредитов в структуре инвестиционных ресурсов. Для установления наличия или отсутствия долгосрочного динамического равновесия (коинтегрируемости) было проведено эконометрическое моделирование взаимосвязанных временных рядов, позволившее получить статистически значимые адекватные модели связи, пригодные для анализа и прогнозирования. Исследовались временные ряды за период с 1998 по 2008 г. (за более ранние периоды по показателю «Доля кредитов банков в структуре инвестиций» данные в официальных публикациях не представлены).

Для проверки гипотезы о коинтегрированности рассматриваемых временных рядов применялись критерии Энгеля – Грэнджера и Дарбина – Уотсона. Оценки уравнений регрессии представлены в табл. 1.

Близость распределения остатков к нормальному и отсутствие в них автокорреляции подтвердили адекватность полученных моделей.

Таблица 1

Оценки уравнений регрессии

Уравнение регрессии	R^2	F -критерий	t -критерий	Критерий Дарбина – Уотсона
$\hat{y}_t = 14739,86 + 2116,344x_t$	0,694	20,36	4,51	1,385
$\hat{y}_t = 81,04028 + 2,7402x_t$	0,789	33,64	5,80	1,664

С ростом доли кредитов банка в структуре инвестиций на 1% объем произведенной сельскохозяйственной продукции увеличивается на 2116,344 млн руб., а объем производства мяса – на 2,7402 тыс. т. Налицо тесная положительная зависимость и совпадение долговременных тенденции и колеблемость между долей кредитов банков в структуре инвестиций и объемом производства сельскохозяйственной продукции.

Основную нагрузку по кредитованию сельских товаропроизводителей несут ОАО «Россельхозбанк» и Сбербанк России, поэтому дальнейший анализ был направлен на статистическую оценку объема и динамики кредитования муниципальных образований Оренбургской области Сбербанком РФ.

В настоящее время на территории области функционирует 20 отделений Сбербанка с подразделениями в городах и районах. Сбербанком РФ в области за период с 2001 по 2007 г. сельским товаропроизводителям были выданы кредиты на сумму более 15 млрд руб. Высокая степень удовлетворения потребностей населения обслуживанием Сбербанка наблюдается в Ясенском, Сорочинском, Гайском, Бугурусланском, Абдулинском, Бузулукском районах (от 10 до 16 подразделений на 10 тыс. чел. населения), низкая нагрузка – в крупных городах и районах со сравнительно большой численностью населения.

С целью выявления существенных особенностей кредитования производителей сельхозпро-

дукции была проведена группировка хозяйств по сфере их деятельности из выборочной совокупности сельских товаропроизводителей, зарегистрированных в различных районах области, которым были выданы кредиты в отделениях Сбербанка в 2003–2008 гг.

В первую группу вошли хозяйства, занимающиеся производством, переработкой, хранением и реализацией сельхозпродукции, во вторую – растениеводством, в третью – растениеводством в сочетании с животноводством. Средние показатели кредитных отношений по группам хозяйств за 2008 г. свидетельствуют, что наибольший средний размер выданных кредитов и средний срок кредитования наблюдались по хозяйствам, занимающимся растениеводством в сочетании с животноводством, наименьший – по организациям в сфере растениеводства (табл. 2).

Рассчитанные характеристики динамики показали [4], что временной ряд объема выданных кредитов по хозяйствам первых двух групп в период с 2003 по 2007 г. развивается с относительным замедлением. Вместе с тем коэффициент опережения отразил, что в 2008 г. темп роста размера кредитов по первой категории хозяйств был в 19,7 раза больше, чем в предыдущем году. Отсутствие системности в развитии ряда характерно для всех выделенных групп. Главной причиной резкого колебания сумм выданных кредитов является их целевое назначение.



Таблица 2

Основные показатели кредитных отношений по группам хозяйств Оренбургской области

Сфера деятельности	Средний размер выданных кредитов, тыс. руб.	Средняя процентная ставка по кредиту, %	Средний срок пользования кредитом, мес.
Растениеводство в сочетании с животноводством	20 610	10	40
Производство, переработка, хранение и реализация сельхозпродукции	19 375	13	11
Растениеводство	317	15	9

Сумма кредита, полученного на пополнение оборотных и внеоборотных средств, значительно больше объема кредита для покупки семян и минеральных удобрений. Наибольшим спросом пользуются кредиты, предназначенные для приобретения горюче-смазочных материалов, запасных частей и семян. Реже выдаются кредиты на приобретение сельхозтехники, ветеринарных препаратов, на пополнение внеоборотных средств, инвестиционные кредиты.

Анализ динамики возврата кредитов в районном разрезе отделений Сбербанка показал, что в

2007 г. по сравнению с 2001 г. процент возврата кредитов падает. Рост возврата задолженности характерен лишь для Новотроицкого (в 13 раз) и Оренбургского (в 41 раз) отделений банка.

Далее анализировалось, какие характеристики эффективности деятельности сельскохозяйственных животноводческих предприятий оказывают существенное влияние на процесс кредитования. С помощью корреляционного анализа была выбрана база значений наиболее важных показателей, характеризующих развитие отрасли животноводства в Оренбургской области (табл. 3).

Таблица 3

Основные показатели развития животноводства в Оренбургской области

Показатель	Обозначение	Показатель	Обозначение
Посевные площади кормовых культур в сельхозорганизациях	X1	Среднесуточный привес КРС на выращивании, откорме и нагуле	X6
Поголовье КРС	X2	Среднесуточный привес свиней на выращивании, откорме и нагуле	X7
Поголовье коров (без коров на откорме и отгуле)	X3	Выход поросят на 100 основных свиноматок	X8
Поголовье свиней в хозяйствах всех категорий	X4	Произведено (выращено) мяса КРС на одну голову скота, имевшуюся на начало года (в живом весе)	X9
Полная себестоимость продукции животноводства	X5	Произведено (выращено) свинины на одну голову скота, имевшуюся на начало года (в живом весе)	X10

Для снижения размерности признакового пространства был проведен компонентный анализ, предваренный оценкой значимости матрицы парных коэффициентов корреляции по критерию Хи-квадрат. Оценка вклада первых трех компонент в суммарную дисперсию исходных признаков составила 80,93%. Выбор для интерпретации трех главных компонент подтвержден критерием Кайзера и Дикмана и критерием Бартлетта.

На основе выделенных главных факторов проведена многомерная классификация отделений Сбербанка, действующих на территории Оренбургской области. В результате проведения иерархического агломеративного кластерного анализа были построены дендрограммы разбиения совокупности отделений банка на кластеры методами «ближнего соседа», «дальнего соседа», а также методом Уорда (рис. 3).

Для получения более устойчивого разбиения на классы отделений Сбербанка в Оренбургской области был использован метод К-средних. Ана-

лиз внутригрупповых и межгрупповых дисперсий показал, что большинство рассматриваемых показателей вносит существенный вклад в разделение объектов на классы.

Первый кластер включает в себя семь отделений Сбербанка, которые расположены в районах с высокими средними значениями показателей поголовья скота, среднесуточного привеса КРС, посевных площадей кормовых культур и полной себестоимости продукции животноводства.

Второй кластер – отделения банка, расположенные в районах с высокими показателями интенсификации в животноводстве (рис. 4).

Для отделений Сбербанка, образовавших первый кластер, характерен высокий размер выданных кредитов, он составил 166 млн руб. Для отделений, вошедших во второй кластер, данный показатель составил лишь 37 млн руб.

Компонентный анализ и многомерная классификация с учетом характеристик эффективно-

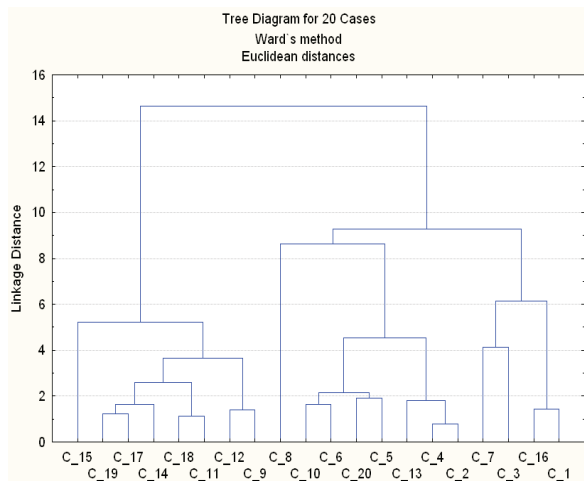


Рис. 3. Дендрограмма разбиения методом Уорда совокупности отделений Сбербанка в Оренбургской области

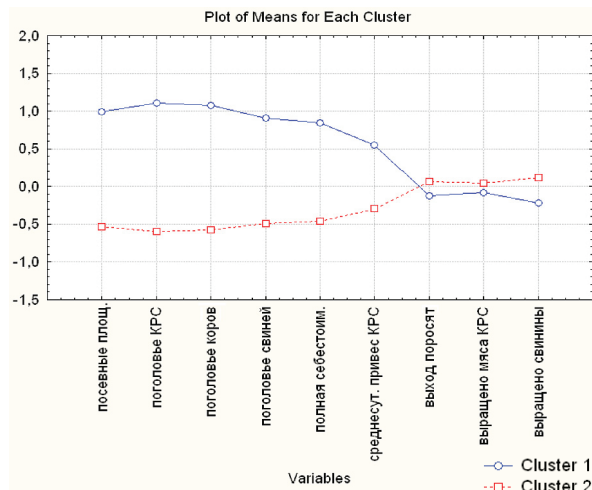


Рис. 4. График средних значений нормированных признаков в каждом кластере отделений Сбербанка в Оренбургской области

сти и интенсивности животноводства выявили, что одними из основных показателей, влияющих на сумму выданных кредитов животноводческим товаропроизводителям области, является поголовье КРС, коров и свиней.

Рассматривая показатели рентабельности по продукции животноводства в 2007 г., можно отметить, что наибольшая часть организаций животноводства Оренбургской области (77%) находилась в убыточном состоянии. Возможно, именно поэтому хозяйствам второго класса было выдано значительно меньше кредитов, так как банки предпочитают работать с клиентами высшего класса кредитоспособности [5].

При этом нельзя однозначно утверждать, что больший процент выданных кредитов наблюдается в тех районах, где уровень рентабельности сельскохозяйственных организаций выше: среднее число прибыльных организаций в первом кластере – 10, число убыточных – 4; во втором кластере – 7 прибыльных и 1 убыточная.

Кластерный анализ отразил также, что отделения Сбербанка, для которых характерен высокий размер выданных кредитов, сосредоточены вблизи областного центра – Оренбурга.

Дальнейший анализ был направлен на применение экономико-статистических методов в сравнительной оценке качества клиентов банка, занимающихся различными видами экономической деятельности, с точки зрения их финансового состояния на примере выборочной совокупности конкретных организаций области. За период с 2004 по 2008 г. потребность в кредитах уменьшилась по организациям таких видов экономической деятельности, как промышленность (на 74%) и торговля (на 93%). По сельскому хозяйству, транспорту и связи наблюдается рост данного показателя. При этом большая часть кредитов носит краткосрочный характер.

Структура заемщиков Сбербанка в период 2004–2008 гг. по видам экономической деятельности в Оренбургской области существенно изменилась (рис. 5).

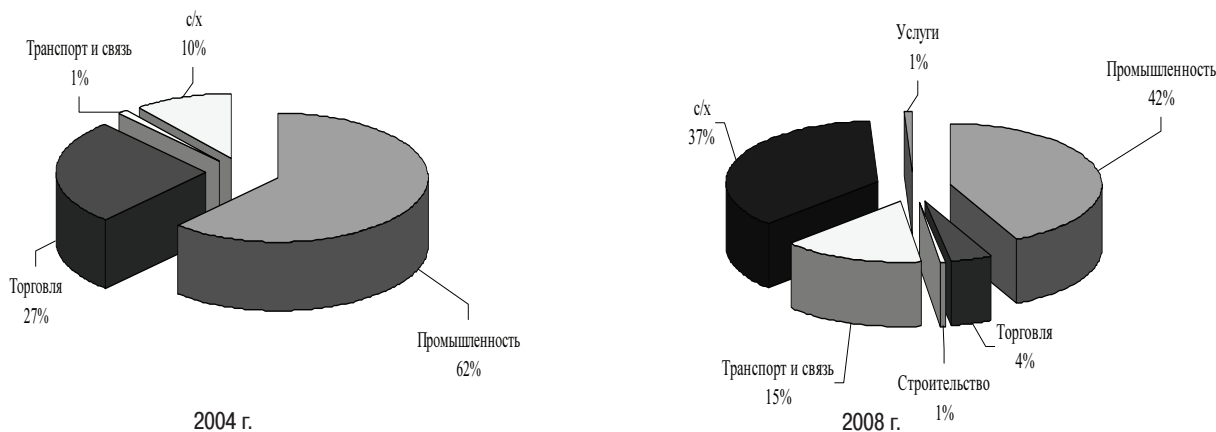


Рис. 5. Структура выданных денежных средств по организациям различных видов деятельности в Оренбургской области



Если в 2004–2005 гг. основная доля кредитов была выдана предприятиям промышленности и торговли, то с 2006 г. потенциальными заемщиками банка становятся сельскохозяйственные предприятия, а также предприятия транспорта и связи.

В сельском хозяйстве в период с 2003 по 2005 г. ряд динамики объема выданных кредитов развивается с замедлением, в 2006 г. происходит резкий скачок исследуемого показателя: кредитов было выдано на сумму 4 141 000 тыс. руб. С

2006 по 2008 г. ряд развивается с ускорением. Это говорит о том, что предприятия данного вида деятельности все больше нуждаются в кредитных вложениях, и Сбербанк активно этому содействует.

Проведенный анализ показал, что в период 2003–2008 гг. отделениями Сбербанка больше всего было предоставлено кредитов заемщикам второй категории. Структура организаций Оренбургской области по категориям заемщиков за рассматриваемый период представлена в табл. 4.

Таблица 4

Структура предприятий различных ВЭД по категориям заемщиков в Оренбургской области

ВЭД	1 класс	%	2 класс	%	3 класс	%
Промышленность	–	0,0	11	32,3	1	10,0
Торговля	6	46,1	6	17,7	2	20,0
Строительство	–	0,0	1	2,9	3	30,0
Транспорт и связь	–	0,0	3	8,8	1	10,0
Сельское хозяйство	7	53,9	10	29,4	3	30,0
Услуги	–	0,0	3	8,8	–	0,0
Всего	13	100,0	34	100,0	10	100,0

Наиболее жестким критерием платежеспособности предприятия является коэффициент абсолютной ликвидности. Нами была оценена степень вариации данного показателя у рассматриваемых единиц совокупности по среднему квадратическому отклонению и коэффициенту вариации. В результате проведенного анализа колеблемости было установлено, что в Оренбургской области наиболее устойчивыми оказались предприятия строительства и большая доля предприятий промышленности. По остальным видам деятельности наблюдается большая колеблемость коэффициента, что, в свою очередь, говорит о том, что данные предприятия финансово неустойчивы, а следовательно, и риск неплатежа высок.

Для выявления определяющих характеристик оценки финансового состояния предприятий при принятии их на кредитование проведен факторный анализ по следующему набору показателей: коэффициент абсолютной ликвидности; промежуточный коэффициент покрытия; коэффициент текущей ликвидности; коэффициент соотношения собственных и заемных средств; рентабельность продукции (продаж), %; коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности; коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности; сумма выданных кредитов.

Оценка вклада первых трех компонент в суммарную дисперсию исходных признаков составила 87,6%, что свидетельствует о правомерности выбора трех факторов (табл. 5).

Таблица 5

Оценки собственных чисел

Количество факторов	Собственные значения	% общей дисперсии	Накопленные значения собственных чисел	Накопленный относительный вклад, %
1	3,099	44,3	3,099	44,3
2	1,614	23,0	4,713	67,3
3	1,420	20,3	6,133	87,6

Матрица факторных нагрузок свидетельствует о том, что при принятии клиента на кредитование для характеристики его финансового состояния наиболее важными являются показатели ликвидности, коэффициент соотношения собственных и заемных средств и показатели оборачиваемости [5].

С точки зрения оценки уровня риска в системе показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, особый интерес представляют показатели платежеспособности и рентабельно-

сти. Основным показателем платежеспособности является коэффициент ликвидности. Чем ниже ликвидность объекта инвестиций, тем выше возможные финансовые потери в процессе его трансформации в денежные средства, выше риск.

Высокие значения показателей рентабельности выступают благоприятными факторами для развития предприятия, что ведет к снижению вероятности возникновения рисков при его кредитовании. Поэтому далее был оценен кредитный риск для Сбербанка в динамике при кредитовании



20 сельхозпроизводителей Оренбургской области, вошедших в ранее проведенную выборку. Для каждого сельхозпроизводителя из бухгалтерской отчетности хозяйств были выбраны показатели критической ликвидности и экономической рен-

табельности продаж за период 2003–2008 гг. в поквартальной динамике.

В течение рассматриваемого периода риск невозврата кредитов сельхозпроизводителями снижается (рис. 6).

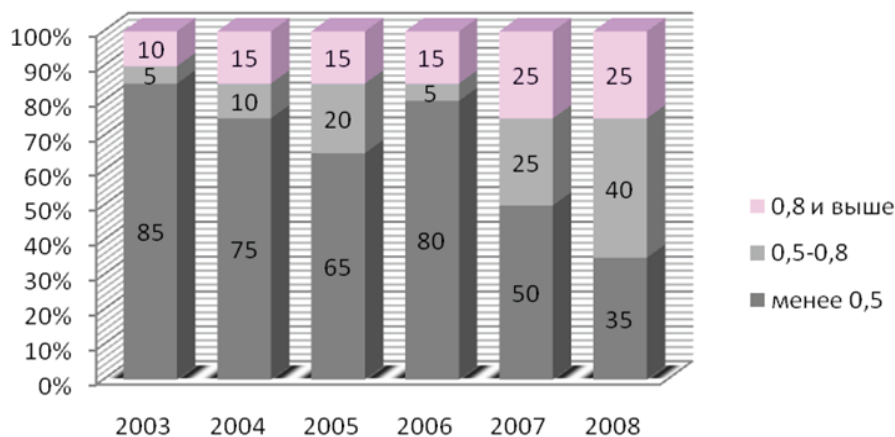


Рис. 6. Структура категорий заемщиков по коэффициенту критической ликвидности в Оренбургской области

Высокая степень риска характерна для 2003–2006 гг., так как более половины хозяйств-заемщиков обладали низкой платежеспособностью.

Начиная с 2007 г. структура заемщиков по категории платежеспособности существенно изменяется: увеличивается доля заемщиков первой и второй категорий, снижается процент низколиквидных хозяйств, что приводит к значительному снижению рисков Сбербанка при кредитовании сельхозпроизводителей Оренбургской области.

Для оценки коэффициента рентабельности как показателя риска нами были выделены пять рискованных зон: с минимальным, средним, допустимым, высоким, критическим риском. Анализ данного показателя показал, что наибольшая доля сельских товаропроизводителей принадлежит к группе с высоким уровнем риска.

В такие периоды, как 2003, 2005 и 2007 гг., банк кредитует производителей сельхозпродукции с отрицательными показателями рентабельности, тем самым подвергая себя наивысшей степени риска – критической. К 2008 г. риски банка снижаются: доля заемщиков с минимальным риском возрастает до 10%, группу среднего уровня риска составляют 35% хозяйств; снижается до 40% доля заемщиков, входящих в группу допустимого риска.

Рассматривая отмеченные показатели в разрезе групп хозяйств по видам их деятельности, можно отметить, что наиболее ликвидными в Оренбургской области являются хозяйства, занимающиеся растениеводством в сочетании с животноводством, наиболее рентабельными – растениеводческие хозяйства.

При оценке риска по коэффициенту вариации можно сказать, что для всех рассматриваемых сельхозпроизводителей характерна неустойчивость финансового состояния – наблюдается высокая колеблемость показателей ликвидности и рентабельности. Для измерения степени риска также целесообразно использовать вероятностный метод анализа риска, обеспечивающий приемлемую достоверность результатов анализа при условии сохранения в перспективе тенденций развития исследуемой системы и ее внешней среды. В качестве негативных событий были приняты значения коэффициента критической ликвидности менее 0,5, тогда критическим событием будут значения коэффициента ликвидности от 0 до 0,1. Рассчитанная вероятность негативных событий (риск просрочки кредитов) составляет 0,66, а вероятность катастрофического события (риск невозврата) – 0,15.

Нами рассмотрены вероятности неспособности хозяйств-заемщиков рассчитаться по своим обязательствам в зависимости от сферы их деятельности. Риск невозврата кредитов одинаков для всех трех групп хозяйств и составляет 0,15. Риск несвоевременного платежа по ссудам наименьший для хозяйств, занимающихся растениеводством в сочетании с животноводством (0,48), по сравнению с хозяйствами первых двух групп (0,73 и 0,74 соответственно).

Далее были рассчитаны классические критерии, которые используются при принятии решений в условиях неопределенности (табл. 6).

Исходя из рассчитанных критериев, нами предложен оптимальный портфель заемщиков для банка.



Таблица 6

Значения критериев для выбора альтернативы в условиях неопределенности (2003–2008 гг.)

Группа	Критерии			
	Максимакса	Вальда	Сэвиджа	Гурвица
Коэффициент критической ликвидности				
I	1,4	0,3	0,4	0,6
II	1,3	0,1	0,3	0,4
III	2,4	0,4	0,7	1,0
Коэффициент экономической рентабельности продаж, %				
I	96,5	64,0	16,0	73,7
II	87,1	25,4	51,1	43,9
III	82,3	15,1	26,3	34,5

Вероятностная оценка прогноза основного показателя риска при кредитовании сельхозпроизводителей – коэффициента ликвидности – была проведена для предприятий, представляющих три сферы сельскохозяйственной деятельности, ранее обозначенные в выборке: «Растениеводство в сочетании с животноводством», «Производство, переработка, хранение и реализация сельхозпродукции», «Растениеводство».

Рассчитанный критерий серий, основанный на медиане выборки, показал, что для предприятий первых двух групп гипотеза о случайности ряда отвергается, то есть во временных рядах присутствует зависящая от времени неслучайная составляющая, в то время как для предприятия третьей группы гипотеза об отсутствии тенденции принимается (табл. 7).

Таблица 7

Результаты проверки гипотезы о случайности ряда

Предприятия	Предприятие № 15	Предприятие № 3	Предприятие № 14	Расчетные значения
$v(n)$	4	14	8	>7
$\tau_{\max}(n)$	11	4	7	<5
Гипотеза H_0	отвергается	принимается	отвергается	–

Предприятие третьей группы из-за больших рисков из дальнейшего анализа было исключено. Критерий серий подтвердил, что возникают большие риски кредитования узкоспециализированных на продукции растениеводства предприятий.

Для прогнозирования коэффициента ликвидности по выбранным предприятиям был применен фазовый анализ временного ряда, позволяющий выделить локальные колебательные

движения ряда и исследовать их особенности. Были выделены однородные периоды исследуемых рядов. В качестве флуктуации временного ряда коэффициента ликвидности были взяты отклонения коэффициента от параболического тренда.

В результате ряды коэффициента ликвидности по исследуемым предприятиям Оренбургской области были разбиты на фазы (рис. 7).

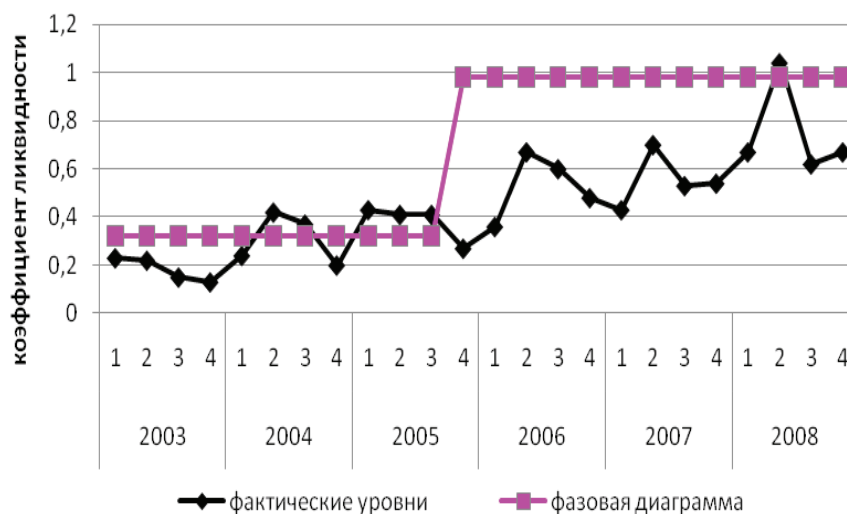


Рис. 7. Динамика коэффициента ликвидности предприятия № 15



Для характеристики динамики коэффициента ликвидности внутри каждой фазы выбраны формы трендов по наименьшему среднему отклонению уровней от тренда и наибольшему коэффициенту аппроксимации.

Заключение

Ошибки аппроксимации не превысили 20%, что говорит о достаточно хорошем качестве моделей. По полученным моделям построены прогнозные значения коэффициентов ликвидности анализируемых предприятий на три последующих квартала. Результаты проведенного анализа показали, что в краткосрочной перспективе ожидается рост коэффициента ликвидности для исследуемых сельхозпроизводителей. Соответственно в этот период при кредитовании данных хозяйств риск невозврата кредитов для Сбербанка будет минимальным.

Проведенный статистический анализ и прогнозирование банковского кредитования позволит создать систему кредитования сельских товаропроизводителей на основе дифференциации

территориально-административных образований региона по эффективности сельскохозяйственного производства.

Список литературы

1. Афанасьев В. Н. Статистическое обеспечение проблемы устойчивости сельскохозяйственного производства. М. : Финансы и статистика. 1996. 320 с.
2. Формирование устойчивого агропродовольственного рынка в Российской Федерации : статистические исследования / под ред. проф. В. Н. Афанасьева. М. : Финансы и статистика, 2008. 288 с.
3. Афанасьев В. Н., Афанасьева А. В. Совершенствование статистической методологии исследования в управлении кредитным риском // Вестн. НГУЭУ, 2012. № 3. С. 132–146.
4. Афанасьев В. Н., Юзбашев М. М. Анализ временных рядов и прогнозирование : учебник. М. : Финансы и статистика, 2010. 232 с.
5. Афанасьев В. Н., Юзбашев М. М., Гуляева Т. И. Эконометрика : учебник / под ред. В. Н. Афанасьева. М. : Финансы и статистика, 2006. 256 с.

Statistical Research of Bank Crediting as Source of Investment of Rural Producers

V. N. Afanasiev

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Statistics and Econometrics
Orenburg State University,
13, Pobedy avenue, Orenburg, 460018 Russia
E-mail: Afanassiev@rambler.ru

A. V. Afanasieva,

Candidate of Economic Sciences, the Economist of Payment Processing Center
of the Central Bank of the Russian Federation across the Orenburg region,
28a, Leninskaya str., Orenburg, 460000 Russia
E-mail: annn888@mail.ru

E. V. Shevrina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Organization and Modeling of Agricultural Processes
Orenburg State Agrarian University,
59a, Leninskaya str., Orenburg, 460000 Russia
E-mail: Shevrina@rambler.ru

Introduction. The relevance of this research is caused by: i) the need to increase the role of bank crediting in the development of investment processes in the agro-industrial complex, ii) the necessity to build a system of crediting of agricultural producers on the basis of analysis of the differentiation of territorial-administrative formations in the region by agricultural production efficiency; iii) the lack of any comprehensive statistical research of the problems of bank crediting of agricultural producers. **Objectives:** statistical estimation of the volume, dynamics, structure of crediting of administrative-territorial formations in the region by the SberBank of the Russian Federation; ii) statistical analysis of the factors affecting the volume of crediting and the quality of borrowers (their liquidity and probabilistic risk assessment); iii) the formation of a purpose structure in the crediting client search system. **Results.** In the study, some statistical regularities of the crediting dynamics of the Russian Federation SberBank regarding the manufacturers of various types of agricultural products have been revealed and a quantitative assessment of these regularities is provided on the basis of our sample survey of the credits given in the Orenburg region. The scientific novelty of the statistical study of rural producer crediting as a most important source of investments is in the suggested algorithm of decision-making on crediting in the conditions of both external and internal uncertainties of getting products; a probabilistic assessment and forecasting of the liquidity of a crediting object; a purpose tree required for a client search control system of bank crediting. **Conclusion.** Application of statistical methods in the evaluation of the quality of borrowers is a promising direction of searching for effective investment ways for rural producers.

Key words: investments, bank crediting, agricultural production efficiency, statistical research methodology.

References

1. Afanasiev V. N. *Statisticheskoe obespechenie problemy ustoychivosti sel'skohozyaystvennogo proizvodstva* [Statistical ensuring the issues of sustainability of agricultural production]. Moscow, Finansy i statistika. 1996, 320 p.
2. Formirovanie ustoichivogo agroprodovol'stvennogo rynka v Rossiiskoi Federatsii: statisticheskie issledovaniia [The



- formation of a sustainable agri-food market in the Russian Federation: statistical studies]. Ed. by prof. V. N. Afanasyev. Moscow, Finance and statistics publ., 2008, 288 p.
3. Afanasiev V. N., Afanasieva A. V. Sovershenstvovanie statisticheskoi metodologii issledovaniia v upravlenii kreditnym riskom [Improvement of statistical methodology of the study in credit risk management]. *Vestnik NGUEU* [Bulletin of the NGUEU], 2012, no. 3, pp. 132–146.

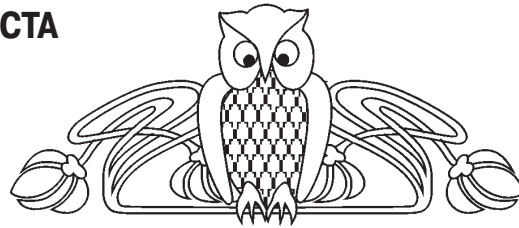
4. Afanasiev V. N., Yuzbashev M. M. *Analiz vremennykh riadov i prognozirovaniie: uchebnik* [Time series analysis and forecasting: a textbook]. Moscow, Finance and statistiks publ., 2010, 232 p.
5. Afanasiev V. N., Yuzbashev M. M., Gulyaeva T. I. *Ekonometrika: uchebnik* [Econometrics: a textbook]. Ed. by V. N. Afanasyev. Moscow, Finansce and statistiks publ., 2006, 256 p.

УДК 330.43

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ ТЕМПОВ РОСТА ГОРОДОВ РОССИИ

О. С. Балаш

кандидат экономических наук, декан экономического факультета, Саратовский государственный университет
E-mail: olgabalash@mail.ru



Введение. Обсуждаются теоретические положения закона Ципфа для распределения городов. **Эмпирический анализ.** Проводится эконометрический анализ выполнения закона Ципфа по данным переписей населения России за 1897–2010 гг., а также эконометрический анализ выполнения закона Ципфа отдельно для средних и крупных городов, городов и рабочих поселков с населением менее 75 тыс. человек. Приводятся графики распределения городов России по соотношению их ранга и размера по данным переписи населения 1897 и 2010 гг. **Результаты.** Рассматривается идея выполнения закона Ципфа через закон Гибрата, в этой связи анализируются логарифмы темпов роста городов России по численности населения. Тестируется гипотеза зависимости темпов роста городов от их территориальной привязки. Рассчитывается пространственный коэффициент автокорреляции Морана для логарифмов темпов роста всех городов России. Для визуализации результатов исследования построены пространственные диаграммы рассеивания Морана логарифмов темпов роста городов. Отдельно проводится пространственный анализ темпов роста городов по численности населения с использованием пространственной диаграммы Морана для двадцати крупных городов России. **Выводы.** Эмпирические исследования подтвердили распределение городов России по соотношению их ранга и размера, а также пространственную кластеризацию городов России по темпам роста численности населения. **Ключевые слова:** закон Ципфа, анализ пространственных данных, коэффициенты пространственной автокорреляции Морана, Гири, пространственная диаграмма Морана.

Введение

В 1949 г. Джордж Ципф открыл эмпирическую закономерность распределения частоты встречаемости слов для достаточно большого текста, которая была названа законом Ципфа [1]. Полученная закономерность применима к анализу распределения городов по их размеру.

Для большинства стран распределение городов по численности населения соответствует степенной зависимости:

$$R = a S^{\xi}, \quad (1)$$

где R – ранг города по размеру (№ 1 – самый большой город); S – население городов; ξ – наклон прямой, близкий к минус единице; a – коэффициент.

Существует достаточно много работ, эмпирически подтверждающих закон Ципфа. Исследования проводились практически для всех стран Европы, Индии, Америки, Канады, Китая. Это работы George Zipf [1], Ioannides, Overman [2], Rosen и Resnik [3], Gabaix [4, 5] и многие другие.

Эмпирический анализ

Уравнение регрессии, соответствующее закону Ципфа, имеет вид:

$$\ln(\text{Rank})_i = \beta_0 + \beta_1 \ln(\text{Population})_i + \varepsilon_i,$$

где Rank_i – ранг i – города; β_0, β_1 – параметры регрессии; Population_i – численность i –города; ε_i – случайная ошибка; $i = 1, 2, \dots, n$; n – число городов.

Для построения модели использовались данные переписей населения России с 1897 по 2010 г. При выполнении закона Ципфа оценка коэффициента β_1 должна быть близка к единице.

Так, по данным переписи 1897 г., для 549 городов России получена следующая оценка уравнения регрессии:

$$\ln(\text{Rank}) = 12,59 - 0,82 \ln(\text{Population}).$$

(0,12) (-0,14)

В скобках указано стандартное отклонение. Коэффициент детерминации равен 0,97. Наклон кривой близок к -1 .

На рис. 1 приведен график, соответствующий построенному уравнению регрессии. Точками изображены города. Самые большие по численности города – Санкт-Петербург (1 264 920 чел.) и г. Москва, изображены внизу справа.

Рассчитанные коэффициенты регрессии по данным переписи с 1897 по 2010 г. представлены в табл. 1.

Как видно из данных, приведенных в табл. 1, все коэффициенты значимы на 5%-ном уровне, коэффициенты детерминации показывают хорошее приближение модели к реальным данным. Коэффициенты b_1 колеблются около -1 .

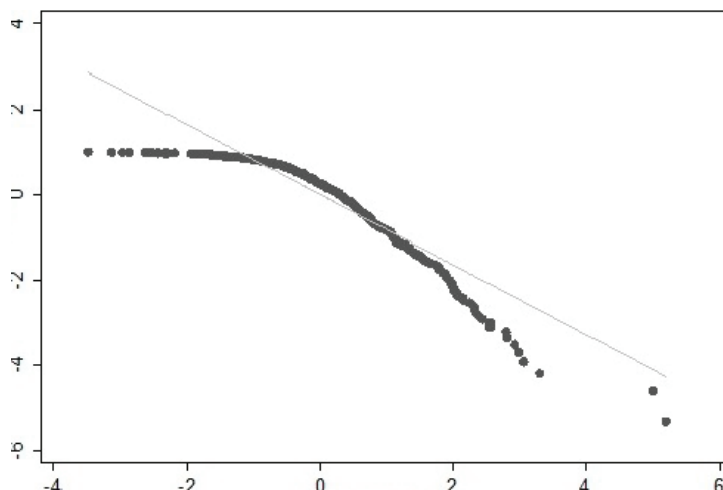


Рис. 1. Распределение городов России по соотношению их ранга и размера, по данным переписи населения 1897 г.

Таблица 1

Коэффициенты регрессии соотношения ранга и размера городов России по переписям населения

Перепись населения, год	Количество городов, включая поселки городского типа	Коэффициент b_0	Коэффициент b_1	Стандартное отклонение коэффициента b_1	Коэффициент детерминации R^2
1897	549	12,59	-0,82	0,14	0,87
1926	793	12,7	-0,78	0,009	0,89
1939	824	14,56	-0,9	0,007	0,94
1959	980	13,8	-0,79	0,009	0,88
1970	1005	14,4	-0,82	0,0077	0,91
1979	1014	14,54	-0,83	0,07	0,93
1989	4008	13,69	-0,69	0,002	0,94
2002	3777	13,06	-0,63	0,034	0,89
2010	1110	14,2	-0,8	0,0067	0,92

На рис. 2 и 3 приведены графики регрессии по данным переписи России 2002 и 2010 гг. со-

ответственно, которые практически повторяют данные переписи 1897 г. (см. рис. 1).

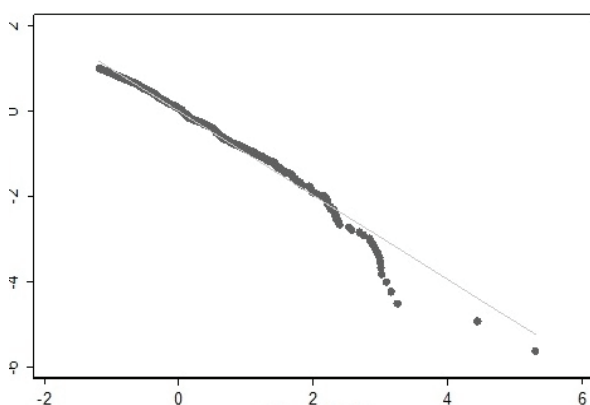


Рис. 2. Распределение городов России по соотношению их ранга и размера, по данным переписи населения 2002 г.

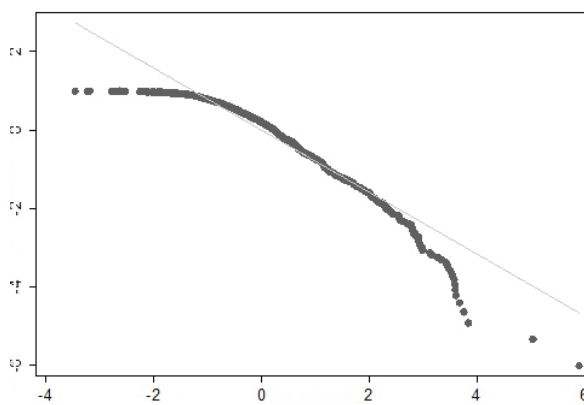


Рис. 3. Распределение городов России по соотношению их ранга и размера, по данным переписи населения 2010 г.

Как видно из графиков, в 2010 г. произошел резкий рост самых больших по численности городов: Москвы и Санкт-Петербурга, и их отрыв по численности населения от остальных городов.

Закон Ципфа утверждает, что показатель степени ζ должен быть равен 1. Однако на всех графиках прослеживается линейность между логарифмом рангов городов и логарифмом численности их населения в нижних двух третях рас-



пределения. В целом данные графиков указывают на нелинейность.

Nitsch [6], Rose [7], Soo [8] в своих исследованиях показали, что закон Ципфа выполняется

для крупных и средних городов в двух третях выборки. Протестируем это предположение для крупных и средних городов России (табл. 2). Все коэффициенты значимы на 1%-ном уровне.

Таблица 2

Коэффициенты регрессии соотношения ранга и размера крупных и средних городов России

Перепись населения, год	Количество крупных и средних городов	Коэффициент b_0	Коэффициент Ципфа b_1	Коэффициент детерминации R^2
1897	365	15,8	-1,16	0,9856
1926	529	15,48	-1,07	0,9869
1939	549	16,44	-1,084	0,9916
1959	652	16,77	-1,0686	0,9920
1970	669	16,64	-1,0322	0,9897
1979	675	16,52	-1,006	0,9865
1989	2699	14,82	-0,8	0,9800
2002	2517	14,92	-0,814	0,9792
2010	737	16,39	-0,98	0,9843

Как видно из показателей табл. 2, для данных всех переписей населения коэффициент Ципфа стал практически равен единице (0,98), прогнозная сила моделей повысилась. Таким образом, наше предположение о том, что для крупных и средних городов строго выполняется закон Ципфа, эмпирически подтверждается.

Продемонстрируем выполнение закона Ципфа по данным переписи 2010 г. (рис. 3). Коэффициент Ципфа составил -0,8 по 1110 городам

России. Коэффициент детерминации равен 0,92 (см. табл. 1).

Для 737 крупных и средних городов коэффициент Ципфа стал близок к 1, коэффициент детерминации увеличился до -0,98 (см. табл. 2). Точки на рис. 4 лежат практически на прямой линии, соответствующей уравнению регрессии, кроме самых крупных по численности населения городов – Москвы и Санкт-Петербурга, расположенных в нижнем правом углу.

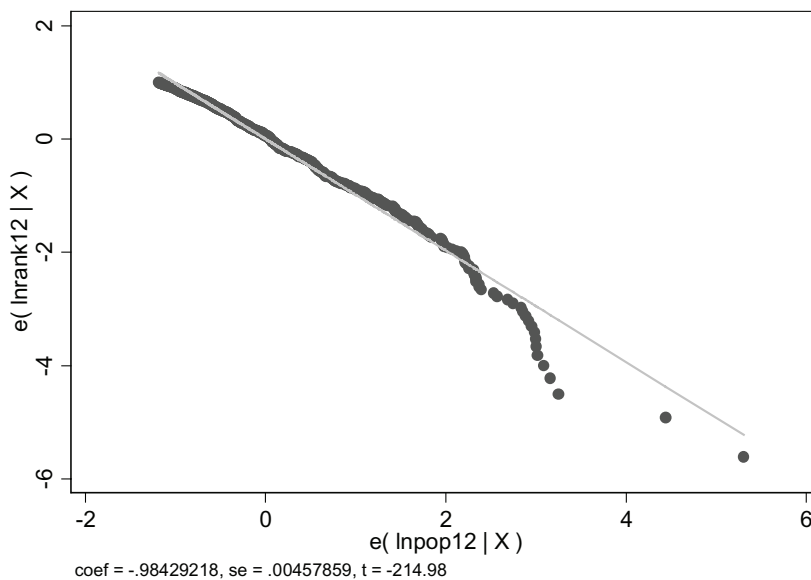


Рис. 4. Распределение городов России по соотношению их ранга и размера, по данным переписи населения 2010 г., для крупных и средних городов

Если построить регрессию только для малых городов с численностью населения менее 17,5 тыс. человек, получим уравнение

$$\ln(Rank) = 8,74 - 0,21 \ln(Population).$$

(0,49) (-0,05)

В скобках указаны стандартные отклонения коэффициентов регрессии. Коэффициент детерминации равен 0,8. Как видно, закон Ципфа не выполняется, коэффициент равен -0,21.

Можно предположить, что закон Ципфа вы-



полняется для средних, малочисленных городов и поселков городского типа. Однако это предположение не подтверждается. Так, для 770 городов с населением менее 47,5 тыс. человек получено следующее уравнение:

$$\ln(Rank) = 10,96 - 0,45 \ln(Population). \\ (0,67) \quad (-0,063)$$

Коэффициент детерминации равен 0,873.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для малых городов закон Ципфа не выполняется. Объяснить это можно тем, что в небольших городах производственная деятельность менее диверсифицирована и численность рабочей силы ограничена. В крупных городах располагаются различные производственные предприятия, имеется неограниченный приток населения на рынок труда, что влечет большую отдачу от масштаба. Это обеспечивает рост крупных городов не только за счет естественного, но и за счет механического прироста.

Результаты

Gabaix в своих двух работах [4, 5] объясняет закон Ципфа через закон Gibrat [9] как случайный процесс, имеющий стационарное распределение. Закон Gibrat постулирует независимость темпов роста городов от их размеров.

Рассмотрим модель Gabaix, в основе которой лежит закон Gibrat, предполагающий независимость темпов роста городов от их размеров:

$$\ln(grow)_I = \beta_0 + \beta_1 \ln(Population)_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

где $\ln(grow)$ – логарифм темпа роста городов по численности населения; $\ln(Population)$ – логарифм численности населения базисного года; ε_i – случайная ошибка.

Оценка модели (2) рассчитана по данным переписи 2010 г. по 1044 городам России, за базисный взят 2002 г.:

$$\ln(grow_{10}) = -0,31 + 0,026 \ln(Population_{2002}). \\ (0,025) \quad (0,024)$$

В скобках указаны средние квадратические отклонения оценок уравнения. Как видим, коэффициенты значимы на 1%-ном уровне. Однако коэффициент детерминации, равный 0,1, показывает невысокую степень приближения модели данным и возможную нелинейность, а также влияние пространственного расположения городов.

Россия простирается по большой территории, и одни регионы и города развиваются активнее других. Протестируем гипотезу зависимости темпов роста городов от их территориальной привязки. Для этого рассчитан пространственный коэффициент автокорреляции Морана, который опроверг нулевую гипотезу об отсутствии пространственной автокорреляции для логарифмов темпов роста городов России ($I = 0,13$).

Диаграмма рассеивания Морана показывает наличие пространственной кластеризации городов по темпу роста численности населения (рис. 5). Диаграмма рассеивания и коэффициент Морана рассчитывались на основании матрицы расстояний между городами по координатам на карте.

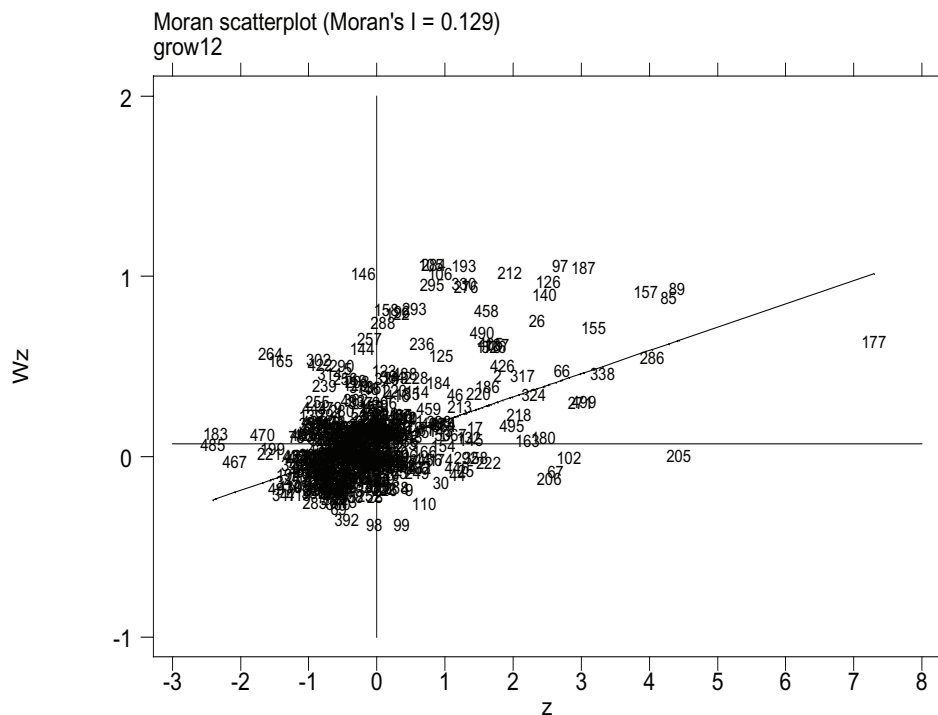


Рис. 5. Диаграмма Морана для логарифмов темпов роста населения городов, по данным переписи 2010 г.



Первый и третий квадранты характеризуются положительной пространственной автокорреляцией. Города, попавшие в первый квадрант, быстрорастущие в окружении таких же быстроразвивающихся. Это города, близко расположенные к г. Москве: Домодедово (177), Химки (89), Балашиха (85), Пушкино (57).

Третий квадрант отражает кластеризацию городов с низкими темпами роста численности населения, окруженных слабо растущими соседями. Это г. Инта Коми АССР (467), г. Малгобек Чечено-Ингушской Республики (475).

Второй квадрант – это кластер городов с низкими значениями темпов роста, окруженных городами с относительно высокими значениями, такие как Рузаевка Республики Мордовия (264), г. Мариинск Кемеровской области (165).

Четвертый квадрант – быстрорастущие города, окруженные городами с низкими темпами роста: Южно-Сахалинск (99), Находка (110), Якутск (67), Ханты-Мансийск (205).

Интересно рассмотреть карту рассеивания, построенную по 20 самым крупным по численности населения городам России (рис. 6).

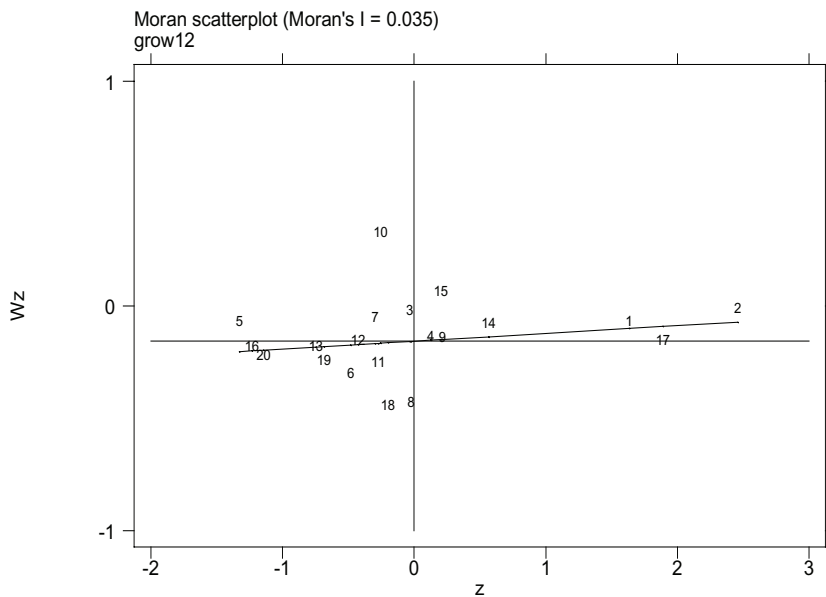


Рис. 6. Диаграмма Морана для логарифмов темпов роста населения 20 самых больших городов, по данным переписи 2010 г.

Коэффициент Морана также значим, то есть для двадцати крупнейших по численности городов наблюдается пространственная автокорреляция.

Первый квадрант (положительная автокорреляция) – наиболее быстро развивающиеся города с таким же окружением: Москва (1), Санкт-Петербург (2), Красноярск (17), Краснодар (14), Екатеринбург (4), Воронеж (15), Челябинск (9).

Второй квадрант (отрицательная автокорреляция) – слабо развивающиеся города, окруженные быстроразвивающимися: Ростов-на-Дону (10), Новосибирск (3), Нижний Новгород (5), Омск (7), Волгоград (12).

Третий квадрант характеризуется отрицательной автокорреляцией: слабо развивающиеся в окружении таких же. Этим городам наибольшее количество: Саратов (16), Ульяновск (20), Пермь (13), Ижевск (19), Самара (6), Уфа (11), Казань (8) и Тольятти (18).

В четвертый квадрант крупные города не попали.

Выводы

Закон Ципфа предполагает, что для большинства стран распределение городов по соотношению их ранга и размера соответствует степенной зависимости. Мы подтвердили эти исследования для городов России по данным всех переписей населения с 1897 по 2010 гг. Для всех периодов коэффициент Ципфа колеблется в пределах -1 . Многие исследователи показали, что для крупных и средних городов для различных стран этот коэффициент близок к 1, а для мелких – отличен. Наши эконометрические вычисления также доказали выполнение этих закономерностей и для России.

X. Gabaix предположил, если процесс роста городов подчиняется закону Gibrat, то распределение городов следует закону Ципфа. Рассматривая расположение регионов и городов России по территории, нами была сделана попытка пространственной кластеризации логарифмов темпов роста городов с помощью коэффициента авторегрессии Морана. Таким образом, исследо-



вания подтвердили выполнение закона Ципфа для городов, а также пространственную кластеризацию городов России.

Список литературы

1. Zipf G. K. Human behavior and the principle of least effort. Cambridge : MA, Addison-Wesley Press, 1949.
2. Ioannides Y. M., Overman H. G. Zipf's Law for cities: An empirical investigation // *Regional Science and Urban Economics*. 2003. № 33(1). P. 127–137.
3. Rosen K. T., Resnick M. The size distribution of cities, an examination of the Pareto Law and primacy // *J. of Urban Economics*. 1980. № 8(2). P. 165–186.
4. Gabaix X. Zipf's Law for Cities : An Explanation // *The Quarterly J. of Economics*. 1999. Vol. 114, № 3, August. P. 739–767.
5. Gabaix X. Zipf's Law and the Growth of Cities // *The American Economic Review, Papers and Proceedings*. May 1999. P. 129–132.
6. Nitsch V. Zipf zipped // *J. of Urban Economics*. 2005. № 57(1). P. 86–100.
7. Rose A. K. Cities and countries // *J. of Money, Credit and Banking*. 2006. № 38(8). P. 2225–2245.
8. Soo K. T. Zipf's Law for cities: A cross-country investigation // *Regional Science and Urban Economics*. 2005. № 35(3). P. 239–263.
9. Gibrat R. Les ine'galite's e'conomiques ; applications : aux ine'galite's des richesses, a` la concentration des entreprises, aux populations des villes, aux statistiques des familles, etc., d'une loi nouvelle, la loi de l'effet proportionnel. Paris : Librairie du Recueil Sirey, 1931.

Spatial Analysis of Growth Rates of Cities Russia

O. S. Balash

Kandidat of Science, Dean of the Faculty of Economy
Saratov State University
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 4100012 Russia
E-mail: olgabalash@mail.ru

Purpose. We discuss the theoretical principles of the Zipf law for the distribution of cities. **Empirical results.** The results of the econometric analysis of the empirical Zipf's law on Russian census data for 1897 and 2010. As well as the results of the econometric analysis of the Zipf law separately for medium and large towns and cities and industrial communities with populations of less than 45,000 people. **Results.** Explores the idea of the Zipf law through the implementation of the law Gibrat. Analyzes the logarithms of the growth of urban growth of cities in Russia. The hypothesis tested in accordance with the rate of urban growth in their territorial connection. Ranked Moran's spatial autocorrelation coefficient on the growth rate of any city in Russia. Calculate the spatial autoregression Moran for twenty large Russian cities. In addition, to visualize the results of research are constructed spatial Moran scatterplot of the logarithms growth rates of Russian cities. **Conclusion.** Empirical studies have confirmed the distribution of Russian cities by the ratio of their rank and size, and spatial clustering of Russian cities in the rate of population growth.

Key words: Zipf's law, exploratory spatial data analysis, city-size distribution, spatial autocorrelation Moran, Geary, Moran Scatter Plot.

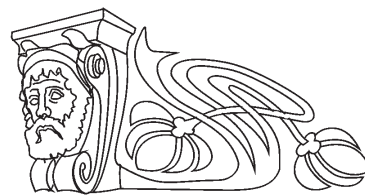
References

1. Zipf G. K. *Human behavior and the principle of least effort*. Cambridge, MA, Addison-Wesley Press, 1949.
2. Ioannides Y. M. & Overman H. G. Zipf's Law for cities: An empirical investigation. *Regional Science and Urban Economics*, 2003, no 33(1), pp. 127–137.
3. Rosen K. T. & Resnick M. The size distribution of cities, An examination of the Pareto Law and primacy, *Journal of Urban Economics*, 1980, no. 8(2), pp. 165–186.
4. Gabaix X. Zipf's Law for Cities: An Explanation. *The Quarterly Journal of Economics*, 1999, vol. 114, no. 3, August, pp. 739–767.
5. Gabaix X. Zipf's Law and the Growth of Cities. *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, 1999, May, pp. 129–132.
6. Nitsch V. Zipf zipped. *Journal of Urban Economics*. 2005, no. 57(1), pp. 86–100.
7. Rose A. K. Cities and countries. *Journal of Money, Credit and Banking*, 2006, no. 38(8), pp. 2225–2245.
8. Soo K. T. Zipf's Law for cities: A cross-country investigation. *Regional Science and Urban Economics*, 2005, no. 35(3), pp. 239–263.
9. Gibrat R. *Les ine'galite's e'conomiques; applications: aux ine'galite's des richesses, a` la concentration des entreprises, aux populations des villes, aux statistiques des familles, etc., d'une loi nouvelle, la loi de l'effet proportionnel*. Paris, Librairie du Recueil Sirey, 1931.



УДК 338.24

ОПТИМИЗАЦИЯ ВЫБОРА ПОСТАВЩИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ УПРАВЛЕНИЯ СОВОКУПНЫМ РИСКОМ



М. Н. Козин

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации
E-mail: kozin-volsk@mail.ru

Введение. В условиях глобализации процессов мирового развития, международных политических и экономических отношений Российская Федерация переходит к новой государственной политике в области системной модернизации сферы государственных закупок. **Теоретический анализ.** Развитие преимущественно рыночных механизмов регулирования, либерализация экономики с одновременным ослаблением регулирующей роли государственных структур управления привели к возрастанию рисков в системе государственных закупок. Отдельные проблемы и противоречия в системе государственных закупок обусловлены отсутствием надлежащего методического аппарата учета влияния риска. **Методы.** В результате оптимизационной постановки задачи выбора исполнителя государственного заказа предложены алгоритм и система математических моделей выбора потенциальных поставщиков с учетом совокупной оценки категории риска. Отличительной особенностью предлагаемой методики является применение методов, которые в максимальной степени учитывают взаимосвязь основных элементов в ситуации риска – альтернативность, вероятность достижения ожидаемого результата, неопределенность, возможность отклонения от предполагаемой цели. **Результаты.** Предлагаемый подход создает необходимые предпосылки для создания эффективных барьеров для доступа в систему госзакупок недобросовестных и некомпетентных агентов – как на стороне поставщиков, так и на стороне заказчиков – через разработанные механизмы отбора. **Заключение.** Дальнейшее направление развития методики видится в обосновании требований к квалификации поставщиков, включая наличие необходимой профессиональной и технической квалификации, финансовых ресурсов, оборудования, трудовых и других материальных ресурсов для исполнения контракта, опыта работы.

Ключевые слова: государственные закупки, риск, совокупный риск, управление, эффективность, поставщик, оптимизация, методика, модель.

Введение

Современное состояние экономики в России свидетельствует о серьезных противоречиях. С одной стороны, существует достаточно высокий научно-технический потенциал в стране. В то же время этот потенциал не способствует модернизации экономики и не направлен на повышение инновационной привлекательности и активности, закрепление результатов рыночных реформ и обеспечение устойчивого экономического роста, высокого уровня жизни граждан [1]. В условиях глобализации процессов мирового развития, международных политических и экономических

отношений Российская Федерация переходит к новой государственной политике в области системной модернизации сферы государственных закупок. На повестке дня – анализ принципиально новой парадигмы, фундаментом которой становится теория контрактной экономики, являющейся инструментом эффективного расходования бюджетных средств не только в нашей стране, но и за рубежом [2, 3].

Теоретический анализ

В настоящее время отечественная система госзакупок характеризуется значительным масштабом привлекаемых ресурсов, стабильно высокой деловой активностью и весомым, хотя и противоречивым, влиянием на экономику. В государственных закупках участвует свыше 300 тыс. госзаказчиков и 80 тыс. поставщиков. Объем российского рынка государственных закупок экспертным сообществом оценивается в 6 трлн руб., а с учетом закупок госкомпаний и госмонополий – в 13 трлн руб. При этом объем госзаказа в год равен 13% российского ВВП, закупки государственного сектора – это около 1/5 всего внутреннего спроса.

Развитие преимущественно рыночных механизмов регулирования, либерализация экономики с одновременным ослаблением регулирующей роли государственных структур управления, без соответствующей предварительной проработки правовых, экономических и финансовых основ перехода на рыночные отношения, привели к возрастанию рисков в системе государственных закупок. Согласно статистическим данным, в 2011 г. не состоялось 64% всех аукционов, 57% конкурсов, а 59% закупочного бюджета составили закупки у единственного поставщика, то есть без проведения торгов [4].

Анализ проблем и противоречий, существующих в системе государственных закупок, позволяет сделать вывод о том, что многие из них обусловлены отсутствием надлежащего методического аппарата для учета влияния риска. Поэтому целью данной статьи является разработка механизма оптимизации выбора поставщика государственного заказа на основе методики управления совокупным риском, обеспечиваю-



щей повышение эффективности использования ограниченных бюджетных ресурсов.

В рамках исследования необходимо уточнение определения риска применительно к государственным закупкам. На основе анализа многочисленных исследований сформулировано базисное определение понятия «риск». *Риск – это возможность (вероятность) наступления опасного или неблагоприятного случайного события (потери, убытка, ущерба), связанного с отклонением от установленной цели, неопределенностью в процессе реализации государственного заказа.* Вместе с тем оно не учитывает многоаспектности и интегрального характера проявления категории «риск» в государственном заказе. Поэтому нами предложена авторская формулировка понятия «совокупный риск». *Совокупный риск – это интегральная характеристика вероятной возможности потери части ресурсов, недополучения доходов или дополнительных расходов, отклонения от нормативно установленной цели в результате проявления случайных неблагоприятных событий или опасных ситуаций при реализации государственного заказа.* Предложенная выше трактовка объединяет основные известные интерпретации категории «риск» в рамках статистического и поведенческого подходов, позволяет расширить границы исследования категориальной природы риска, повысить эффективность решения многих экономических проблем по обеспечению общественных потребностей страны.

Методика исследования

Анализ функционирования системы госзакупок позволяет выделить три основных класса принятия решений, рассматриваемых по следующим направлениям: условиям определенности, неопределенности и риска. Обобщенной характеристикой принятия решения является его эффективность. Эта характеристика включает результат решения, определяющий степень достижения целей, отнесенный к затратам на их достижение. Схематично исходные параметры, описывающие элементы задачи при принятии решения, можно разделить на две группы – известные и неизвестные (рис. 1).

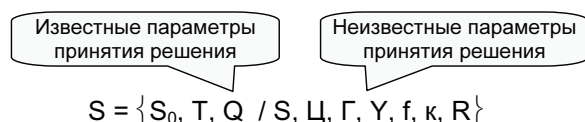


Рис. 1. Исходные параметры для решения задачи принятия решения в условиях риска: S_0 – сформированная исходная проблемная ситуация, которая описана при помощи набора количественных характеристик; T – временной интервал для принятия решения; Q – потребные для принятия решений ресурсы; S – неизвестные проблемные ситуации, возникающие в ходе принятия решения; $Ц$ – множество целей; $Г$ – множество ограничений; Y – множество решений; f – функция предпочтения; k – критерий выбора в условиях риска, R – уровень риска

Отсюда, задача принятия решений в системе управления риском может быть сформулирована следующим образом: из множества допустимых $Y^* \subset Y$, удовлетворяющих системе ограничений $Г$, предъявляемых к располагаемому множеству ресурсов R и временному интервалу T , выбрать в соответствии с сформулированным интегральным критерием k оптимальное решение Y_{opt} . Модель этого решения представлена следующими условиями:

$$Y_{opt} = \text{opt } k (\min R); Y^* \subset Y, Y^* \subset S; Y^* \forall (Г, K, T); k = f (k_1, k_2, \dots, k_m), \quad (1)$$

где k – интегральный критерий выбора для принятия решения, который состоит из частных критериев, характеризующих различные аспекты проявления риска.

Рассмотрим модель процедуры принятия решений в условиях риска. Она предполагает необходимость учета влияния внешней среды, для которой характерны вероятностные характеристики распределения состояний $S \in S$.

Пусть известны субъективные вероятности возможных состояний среды (будущее состояние экономики). Для решения задачи (1) имеется следующая информация:

а) множество альтернатив $A = \{a_1, a_2, \dots, a_m\}$ и множество неизвестных проблемных ситуаций, возникающих в ходе принятия решения, $S = \{S_1, S_2, \dots, S_n\}$;

б) субъективные вероятности состояния среды (состояния экономики) $(P(S_1), P(S_2), \dots, P(S_n))$, причем $\sum_{i=1}^n P(S) = 1$;

в) для каждого сочетания альтернативного решения a_i и состояния S_i задана функциональная полезность u_{ij} , например, сокращение бюджетных средств, которые может получить государственный заказчик.

Принимаемые решения зависят от используемого принципа выбора в условиях риска, которые базируются на использовании вероятностных мер в качестве эффективного критерия выбора.

В качестве эффективных методов выбора альтернативы в условиях риска предлагаются: «вероятностная мера Байеса – Лапласа» (БЛ), «принцип максимума энтропии функции полезности» (МН), «принцип минимума дисперсии функции полезности» (МД) и «модальный принцип» (МП), которые в максимальной степени учитывают взаимосвязь основных элементов в ситуации риска – альтернативность, вероятность достижения ожидаемого результата, неопределенность, возможность отклонения от предполагаемой.

1. *Принцип «Байеса – Лапласа»* учитывает вероятность появления внешнего состояния. Это обстоятельство важно, если накоплена вероятность появления внешних условий.



В качестве критерия оценки стратегии (решения) a_i используются взвешенные по вероятности суммы полезностей, то есть

$$U_i = \sum_{j=1}^n P(S_j)U_{ij}. \quad (2)$$

В этом случае оптимальным считается решение, для которого значение критерия u_i будет максимальным, то есть

$$a^{opt} = a^* \rightarrow \max_i u_i = \max_i \sum_{j=1}^n P(S_j)U_{ij}. \quad (3)$$

На практике каждому решению a_i целесообразно установить в соответствие не функцию полезности u_{ij} , а величину потерь $W_{ij} = |u_{ij} -$

$$H_i = - [P(S_j)u_{ij}] / \sum_{j=1}^n P(S_j)(U_{ij}) \cdot \ln [[P(S_j)u_{ij}] / [\sum_{j=1}^n P(S_j)(U_{ij})]]. \quad (5)$$

Оптимальное решение есть решение, минимизирующее энтропию математического ожидания функции полезности, то есть $a^{opt} = a^* \rightarrow \min H_i$.

Этот показатель характеризует степень неопределенности получаемого экономического результата и степени риска, которую берет на себя заказчик.

3. *Принцип минимума дисперсии функции полезности* (МД). Применение этого метода позволяет для каждой альтернативы определить среднее значение полезности

$$U_i = \sum_{j=1}^n P(S_j)U_{ij} \quad (i = 1, 2, \dots, m) \quad (6)$$

и дисперсию $\sigma_i^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n P(S_j)(U_{ij} - U_i)^2$. (7)

Оптимальное решение находится из условия:

$$a^{opt} \Rightarrow \begin{cases} \min \sigma_i^2 \\ U_i \geq U^n, \quad (i = 1, \dots, m), \end{cases} \quad (8)$$

где U^n – пороговое значение функции полезности (задается ЛПР).

Стандартное отклонение σ можно рассматривать как меру риска, отражающую разброс значений будущих показателей эффективности относительно ожидаемых.

4. Сущность *модального принципа* (МП) заключается в том, что заказчик исходит из наиболее вероятного состояния среды ($j = 2$):

$$P(S_2) = \max_j P(S_j). \quad (9)$$

В таком случае согласно модальному принципу заказчик считает, что среда находится в состоянии $S_2 = \max_j P(S_j)$, и оптимальное решение (a^{opt}) определяется из условия $a^{opt} \Rightarrow \max_j U_{i2}$, ($i = 1, 2, \dots, m$). Если окажется, что максимум вероятности $P(S_j)$ достигается для N состояний среды,

$\max u_{ij}$, которая характеризует упущенные возможности. Тогда

$$a^{opt} = a^* \rightarrow \min_i \sum_{j=1}^n P(S_i)W_{ij}. \quad (4)$$

2. *Принцип максимума энтропии математического ожидания функции полезности* (МН). Энтропия – это мера вероятности некоторого состояния в условиях неопределенности, которое может иметь различные формы, в том числе стремиться к неравновесию. Анализ информационной структуры принятия решений в условиях риска позволяет в качестве универсального критерия определения оптимальной стратегии выбирать энтропию математического ожидания функции полезности:

начиная с которого $S_k, S_{k+1}, \dots, S_{k+N}$, то оптимальное решение определяется из условия

$$a^{opt} \Rightarrow \max_j \frac{1}{N} \sum_{j=k}^{k+N} U_{ij}, \quad (i = 1, 2, \dots, m). \quad (10)$$

Достоинство этого принципа в том, что расчет функции полезности приводится лишь для наиболее вероятных сочетаний среды, что увеличивает оперативность выбора решений.

Результаты

Задача принятия решений в условиях риска состоит в выборе наиболее оптимального контракта (альтернативы) из заданной совокупности с учетом предлагаемых моделей и правил принятия решений в условиях риска. Автором разработан принципиально новый метод, который основан на использовании приведенных коэффициентов эффективности. В соответствии с выбранными методами принятия решения в условиях риска решение задачи предполагает следующую последовательность итераций по определению комплексного интегрального показателя эффективности (рис. 2).

1. Для каждого метода выбора принятия решения в условиях риска (БЛ, МН, МД, МП) и предлагаемых к реализации альтернатив (конкурсных предложений) рассчитывается показатель эффективности.

2. Каждому используемому методу устанавливаются вес, например в диапазоне от 0 до 10, и рассчитывается значимость по следующей формуле:

$$\psi_i = \frac{V(\psi_i)}{\sum_{i=1}^n V(\psi)}, \quad (11)$$

где $V(\psi_i)$ – принятый экспертом вес используемого метода; n – количество конкурсных предложений.



Рис. 2. Интегральная модель выбора поставщика с учетом минимума уровня риска реализации государственного контракта

Произвести расчет весов можно также с помощью корреляционно-регрессионного анализа, используя стандартизированные коэффициенты регрессии, характеризующие вариацию результативного показателя за счет изолированного влияния независимого показателя.

3. Нормируются и рассчитываются приведенные коэффициенты эффективности $\bar{\mathcal{E}}_{PPmn}$ относительно значимости методов принятия решений в условиях риска: $\bar{\mathcal{E}}_{(БЛ)}$ (БЛ), $\bar{\mathcal{E}}_{(МН)}$ (МН), $\bar{\mathcal{E}}_{(МД)}$ (МД) и $\bar{\mathcal{E}}_{(МП)}$ (МП).

$$\bar{\mathcal{E}}_{(mn)} = \psi_i \frac{\mathcal{E}_{mn}}{\sum_{i=1}^n \mathcal{E}_{mn}}. \quad (12)$$

4. Определяется комплексный интегральный показатель эффективности:

$$\mathcal{E}_{ИНТ} = \frac{\bar{\mathcal{E}}_{(БЛ)} \cdot \bar{\mathcal{E}}_{(МП)}}{\bar{\mathcal{E}}_{(МН)} \cdot \bar{\mathcal{E}}_{(Д)}}, \quad (13)$$

где $\mathcal{E}_{(ИНТ)}$ – комплексный интегральный показатель эффективности.

5. Выбирается наиболее оптимальное конкурсное предложение с учетом интегрального показателя эффективности.

Заключение

Таким образом, в результате постановки задачи выбора оптимального исполнителя государственного заказа предложены новый алгоритм и система математических моделей выбора потенциальных поставщиков с учетом совокупной оценки категории риска. Предлагаемый подход создает необходимые предпосылки для создания эффективных барьеров для доступа в систему госзакупок недобросовестных и некомпетентных агентов – как на стороне поставщиков, так и на стороне заказчиков – через разработанные механизмы отбора. Дальнейшее направление развития методики видится в обосновании требований к квалификации поставщиков, включая наличие необходимой профессиональной и технической квалификации, финансовых ресурсов, оборудования, трудовых и других материальных ресурсов для исполнения контракта, опыта работы. Эти



критерии в конечном итоге будут определять уровень риска соблюдения поставщиками своих обязательств по поставкам товаров, работ и услуг и одновременно выступать эффективным инструментом выполнения государственными заказчиками своих основных функций.

Список литературы

1. Козин М. Н. Технологическая модернизация как драйвер развития российской федерации // Изв. Саратовского ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, № 2. С. 23–28.
2. Edquist C. Design of Innovation Policy through Diag-

nostic Analysis : Identification of Systemic Problems (or failures) // *Industrial and Corporate Change*. 2011. № 20(6). P. 1725–1756.

3. Dalpé R. Effects of Government Procurement on Industrial Innovation // *Technology in Society*. 1994. № 16(1). P. 65–83.
4. Федеральная контрактная система: прошлое, настоящее и будущее госзакупок в России. URL: <http://zakupki-tendery.ru/articles/item/149-federalnaya-kontraktная-sistema-perspektiva-razvitiya-sistemy-goszakupok-v-rossii> (дата обращения: 07.02.2013).
5. Носов В. В., Уманская О. П. Рейтинговая оценка деятельности организаций // Сибирская финансовая школа. 2011. № 5(88). С. 38–42.

Optimizing of Selection of Public Procurement Vendor Based on the Risk Management Methodology

M. N. Kozin

Doctor of Sciences, Professor, Department of Economics and Finance
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration,
82, Vernadskogo prospect, Moscow, 119571 Russia
E-mail: kozin-volsk@mail.ru

Introduction. Under globalization, the current international political and economic relations, the Russian Federation is changing to a new state policy in the field of system modernization of public procurement. **Theoretical analysis.** The development of predominantly market-based mechanisms of regulation, liberalization of the economy along with degradation of the regulatory role of state governance structures lead to increased risks in public procurement. Individual problems and contradictions in the system of public procurement are due to the lack of proper methodological apparatus to estimate the effect of risk. **Methods.** As a result of our optimization statement of the problem of selection of an executor of public orders, an algorithm and a system of mathematical models of choice of potential suppliers considering the collective evaluation of the risk category are proposed. A distinctive feature of the proposed method is the use of techniques to allow for maximum relations among the basic elements in a risky situation (alternatives, the probability of achieving the result desired, uncertainty, the possibility of deviation from the intended purpose). **Results.** The proposed approach makes the necessary prerequisites for the establishment of effective barriers for fraud and incompetent agents to enter the system of public procurement, both as suppliers and customers, through our selection mechanisms developed. **Conclusion.** The future direction of development of the methodology seems to justify the qualification requirements for suppliers, including the availability of necessary professional and technical qualifications, financial resources, equipment, labor and other material resources for the execution of contracts, work experience.

Key words: government procurement, risk, overall risk, management, efficiency, supplier, optimization, methodology, model.

Refereces

1. Kozin M. N. Tehnologicheskaja modernizacija kak drajver razvitiya rossijskoj federacii [Technological upgrading the driver of the Russian Federation]. *Izvestija Saratovskogo universiteta. Novaja serija. Ser. Jekonomika. Upravlenie. Pravo* [Proceedings of the Saratov University. New series. Ser. Economy. Management. Law], 2012, vol. 12, iss. 2, pp. 23–28.
2. Edquist C. Design of Innovation Policy through Diagnostic Analysis: Identification of Systemic Problems (or failures). *Industrial and Corporate Change*, 2011, no. 20(6), pp. 1725–1756.

3. Dalpé R. Effects of Government Procurement on Industrial Innovation. *Technology in Society*, 1994, no. 16(1), pp. 65–83.
4. Federal'naya kontraktная sistema: proshloe, nastoyashchee i budushchee goszakupok v Rossii (Federal Contract System: Past, present and future of public procurement in Russia). Available at: <http://zakupki-tendery.ru/articles/item/149-federalnaya-kontraktная-sistema-perspektiva-razvitiya-sistemy-goszakupok-v-rossii> (accessed 7 February 2013).
5. Nosov V. V., Umanskaya O. P. Reytingovaya otsenka deyatel'nosti organizatsiy [Rating evaluation of the organizations]. *Sibirskaya finansovaya shkola* [Siberian Financial School], 2011, no. 5(88), pp. 38–42.



УДК 65.011

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ФОРМИРУЮЩИХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ

Е. Е. Савельева

старший преподаватель кафедры «Учет, финансы и банковское дело», Саратовский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета
E-mail: svet_lja4ok@mail.ru



Введение. Поведение потребителей – понятие широкое и включает в себя не только процесс покупки продукта (услуги, работы), но и также поведение потребителей до покупки и после ее осуществления. Поведение покупателя наблюдается и изучается для понимания того, как покупатель принимает решение о покупке. На покупательское поведение оказывают влияние стимулы и факторы, определенные маркетинговой политикой в местах продажи товаров. **Методы исследования.** В целях определения маркетинговой стратегии розничного торгового предприятия осуществлялись мониторинг потребительских предпочтений и оценка качества обслуживания покупателей в двух сетевых магазинах Саратова летом 2011 и 2012 гг. В качестве основного метода сбора информации использовался опрос более пятисот покупателей непосредственно в магазинах. **Обсуждение результатов.** В результате исследования выявлены факторы выбора торговой точки для совершения покупки, источники получения информации о торговой площадке, цели посещения того или иного магазина, частота совершения покупок; проведена оценка уровня обслуживания, товарного ассортимента, дизайна торгового зала, доступности товаров для покупателей и качества рекламы каждого из обследованных магазинов. **Выводы.** Сравнивая результаты оценки коммерческой деятельности предприятий розничной торговли в 2011 и 2012 гг., следует отметить положительную динамику в оценках респондентов. **Ключевые слова:** маркетинг, поведение потребителя, фактор, розничная торговля, психография, потребительские предпочтения.

Введение

Работа с потребителем, оценка, программирование и управление его поведением является важнейшей функцией маркетинга, всех, кто связан с продажами. Нужно уметь формировать спрос, открыв потребителю новые возможности.

В рыночных условиях предложение обычно опережает спрос, потребитель имеет достаточный выбор товаров, которые может позволить себе купить в зависимости от удовлетворенности функциональными свойствами, качественными характеристиками, наконец, самим продавцом.

Успех предприятия максимально зависит от потребителя – захочет ли он сделать покупку. О потребностях потенциальных потребителей надо знать задолго до начала производства. Полезная ценность продукта еще не дает гарантии продаж [1, 2].

На покупательское поведение оказывают влияние стимулы, определенные маркетинговой

политикой в местах продажи товаров. Такие факторы вызывают положительное или отрицательное влияние на покупку товаров.

В целях определения маркетинговой стратегии розничного торгового предприятия осуществлялись мониторинг потребительских предпочтений и оценка качества обслуживания покупателей в сетевых магазинах Ленинского района г. Саратова.

Методы исследования

В качестве основного метода сбора информации использовался опрос покупателей непосредственно в магазинах. Исследования потребительских предпочтений и оценка качества обслуживания покупателей проводились летом 2011 и 2012 гг.

В ходе мониторинга, проведенного летом 2011 г., было опрошено более 250 покупателей, во время повторного исследования летом 2012 г. – более 300 человек. Для обследования были выбраны два магазина «Пятерочка», расположенные в Ленинском районе г. Саратова. Отбор покупателей-респондентов был организован на основе случайной выборки.

Основными задачами исследования являлись: выявление факторов выбора торговой точки для совершения покупки, источников получения информации о торговой организации; определение целей посещения того или иного магазина, частоты совершения покупок; проведение оценки уровня обслуживания, товарного ассортимента, дизайна торгового зала, доступности товаров для покупателей и качества рекламы каждого из обследованных магазинов.

Анализируя половозрастную структуру респондентов-покупателей, отметим, что в большинстве случаев покупки совершают женщины – 59,7% и только 40,3% покупателей составляют мужчины. Основными покупателями, независимо от пола, являются люди в возрасте от 20 до 35 лет (33,9%), далее по частоте совершения покупок – от 35 до 50 лет (32,4%), 50 лет и более – 20,6% и до 20 лет – 13,1%.

По роду занятий респонденты распределяются достаточно равномерно: 18,6% – предприниматели, 21,2% – служащие, 22,9% – рабо-



чие, 19,8% – студенты, 10,1% – пенсионеры и 7,4% – безработные.

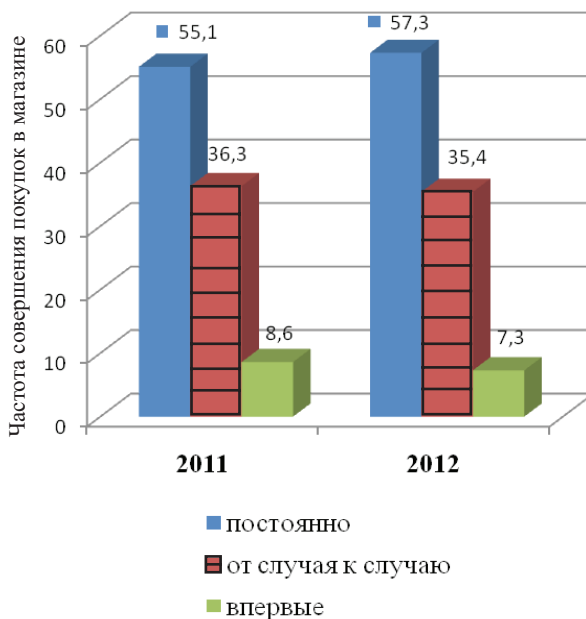
В рамках исследования выявлены основные цели посещения магазина. Большинство потребителей независимо от пола, возраста и дохода заходят в магазин с целью купить конкретный товар (54,4%), выбрать нужный товар из имеющегося ассортимента (21,2%), сравнить ассортимент и цены (12,4%), развезть скуку (11,3%), с иной целью (0,7%).

Сравнивая цели посещения магазина у мужчин и женщин, можно отметить, что у мужчин цели посещения менее конкретны: они чаще заходят в магазин, чтобы развезть скуку (14,1% – мужчины и 11,9% – женщины), больше сравнивают ассортимент и цены (19,1 и 16,4% соответственно). В свою очередь, женщины чаще заходят в магазин с целью купить конкретный товар (47,8% против 42,2%).

Обсуждение результатов

Исследование 2011 г. показало, что в целом более половины опрошенных (55,1%) делали покупки в обследуемых магазинах регулярно, более трети (36,3%) – от случая к случаю; 8,6% – впервые зашли в данный магазин.

В 2012 г. большая часть опрошиваемых (57,3%) совершали покупки в обследуемых магазинах регулярно, 35,4% – от случая к случаю и 7,3% – впервые зашли в данный магазин. Если сравнить регулярность совершения покупок в этих магазинах в 2011 и 2012 гг., можно констатировать усиление степени приверженности покупателя к конкретной торговой точке (рисунк).



Степень приверженности покупателей к магазину

Приверженность женщин к конкретным магазинам сильнее, чем у мужчин: постоянно совершают покупки в них 41,7% женщин против 35,2% мужчин, а впервые совершили покупки в момент опроса только 15,5% женщин против 24,6% мужчин. На наш взгляд, это в некоторой степени объясняется тем, что женщины в целом чаще совершают покупки.

В 2011 г. факторы выбора магазина расположились по частоте упоминания в ответах респондентов в следующем порядке: удобное месторасположение (40,3%), широкий ассортимент (30,0%), низкие цены (15,2%), качество обслуживания (14,5%).

Критерии привлекательности продовольственных магазинов в 2012 г.: наиболее значимым, как и в 2011 г., является удобное месторасположение (35,7%), далее широкий ассортимент (23,6%), низкие цены (16,8%), качество обслуживания (9,9%), рекомендации знакомых (8,7%) и скидки (5,3%).

В 2012 г., по сравнению с 2011 г., можно отметить рост значимости низких цен и снижение значимости качества обслуживания при выборе продовольственного магазина. Следует отметить, что факторы, оказывающие влияние на выбор торговой точки, зависят от пола респондентов. Так, для женщин наибольшее значение имеют: удобное месторасположение (36%), широкий ассортимент товаров (19,3%), низкие цены (16,5%), качество обслуживания (10,9%).

Для мужчин более значимым является широкий ассортимент товаров (26,5% против 19,3% для женщин) и высокое качество обслуживания (15,8% против 10,9% для женщин). Для женщин при покупке продовольственных товаров повышается значимость удобного месторасположения (39,9%), цен (19,1%) и ассортимента (21,6%).

Кроме того, ранг факторов выбора магазина несколько меняется в зависимости от возраста респондентов. Так, покупатели в возрасте до 20 лет качество обслуживания ставят на последнее место, однако месторасположение для них является более важным (49,1%). Значимость факторов для покупателей в других возрастных категориях практически не отличается при выборе магазина.

Также факторы выбора отличаются и в зависимости от рода занятий респондентов (таблица).

Предприниматели на второе место после месторасположения ставят высокое качество обслуживания и широкий ассортимент (по 17,2%), наличие низких цен в этом случае не столь важно. Для студентов, так же как и для других лиц в возрасте до 20 лет, месторасположение является более важным (45,7%), а качество обслуживания – на последнем месте.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что основными критериями привлекательности торговой точки являются удобное месторасположение, широкий ассортимент товаров и низкие цены.



Распределение факторов выбора магазина в зависимости от рода занятий респондентов, %

Фактор выбора магазина	Предприниматель	Служащий	Рабочий	Студент	Пенсионер	Безработный
Удобное месторасположение	29,3	27,4	21,6	45,7	33,8	43,7
Широкий ассортимент товаров	17,2	20,4	29,9	24,0	18,4	14,5
Высокое качество обслуживания	17,2	16,9	13,3	5,4	13,8	6,2
Низкие цены	9,4	20,4	17,8	11,6	13,8	8,3
Рекомендации знакомых	12,9	9,8	10,1	6,2	12,3	18,7
Наличие скидок (дисконтных карт, распродаж)	14,0	5,1	7,3	7,1	7,9	8,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Следует также обратить внимание на вопрос информирования потенциальных покупателей. Так, наиболее популярным источником получения информации о месте совершения покупки в 2012 г. является наружная реклама (37,3% всех опрошенных); в 23,1% – рекомендации друзей и знакомых; около 17,4% респондентов в первый раз зашли в магазин из любопытства; реклама по телевидению в 11,2% послужила основным источником информации. Остальные источники информации о магазинах – газетные объявления (4,8%), реклама на радио (3,3%), специальные рекламные акции (2,9%) – являются менее важными для респондентов.

Как отмечали опрошенные покупатели, наиболее важным источником получения информации о продовольственных магазинах служила наружная реклама, на втором месте – друзья и знакомые, наименее значимы были газетные объявления и реклама по радио и телевидению.

Анализируя цены в обследованных магазинах, большинство респондентов (52,8%) отмечают, что они «как везде», о низких ценах говорят 35,8% опрошенных, завышенные цены отмечают 11,4%.

Большинство покупателей в настоящее время оценивают уровень обслуживания в магазинах как высокий (47,1%) и средний (46,5%), 6,5% отмечают низкий уровень обслуживания покупателей в магазинах города. Анализируя полученные данные, можно увидеть положительную динамику в оценках покупателями уровня обслуживания в обследованных магазинах. Так, увеличилась доля отмечающих высокий уровень сервиса, и соответственно уменьшилась доля тех, кто оценивает уровень сервиса как средний.

При оценке ассортимента товаров в обследованных магазинах в 2012 г. 48,5% респондентов отметили широкий выбор товаров; 42,8% охарактеризовали ассортимент как оптимальный для специализированного магазина и 8,7% отметили, что выбор товаров недостаточен. Так, за год значительно увеличилась доля респондентов, отмечающих, что ассортимент товаров оптимален для специализированного магазина (с 35,5% до

42,8%) и соответственно уменьшилась доля отмечающих недостаточный выбор товаров.

Оценивая соответствие рекламы товарному ассортименту, большинство респондентов (45,4%) отметили ее полное соответствие, 31,6% сказали, что реклама недостаточна, об ее отсутствии упомянули 11,5%, такое же число респондентов (11,5%) считают рекламу приукрашенной. Проводя оценку динамики соответствия рекламы товарному ассортименту, следует отметить, что рекламы, адекватной ассортименту, стало больше, значительно уменьшилось число респондентов, говорящих об отсутствии рекламы магазина (с 25,8% до 11,5%), и немного увеличился объем «приукрашенной» рекламы.

Давая комплексную оценку дизайну торгового зала, доступности товаров для покупателя, удобству размещения товаров на торговых площадях в магазинах города, большинство покупателей (54,8%) говорят о среднем уровне, 37,6% – о высоком и 7,6% отмечают низкий уровень. Здесь также присутствует положительная динамика в оценках респондентов.

Выводы

Таким образом, исследование поведения покупателей и оценка коммерческой деятельности предприятий сетевой розничной торговли (магазинов «Пятерочка») г. Саратова позволили сделать следующие выводы.

Большинство покупателей заходят в магазин с целью купить конкретный товар. За последние годы усилилась степень приверженности покупателя к конкретному магазину. Основным фактором выбора торговой точки является удобное месторасположение, далее по значимости: широкий ассортимент товаров, низкие цены, высокое качество обслуживания, рекомендации знакомых и наличие скидок (дисконтных карт, распродаж и т. п.).

Наиболее популярным источником получения информации о месте совершения покупки является наружная реклама, далее – друзья и знакомые, любопытство прохожих, реклама на телевидении. За исследуемый период выросла



значимость наружной рекламы и несколько снизилась значимость «первого визита в магазин из любопытства».

Абсолютное большинство покупателей в настоящее время оценивают уровень обслуживания в магазинах как высокий и средний, просматривается положительная динамика в оценках покупателями уровня обслуживания в магазинах.

При оценке ассортимента товаров в магазинах города почти половина респондентов отмечают широкий выбор товаров, чуть меньше охарактеризовали ассортимент как оптимальный для специализированного магазина и остальные отметили, что выбор товаров недостаточен. Также за последние годы прослеживается положительная тенденция в оценках покупателями ассортимента товаров.

Рекламы, адекватной товарному ассортименту, за последнее время стало больше, значительно уменьшилось число респондентов, говорящих об отсутствии рекламы магазина. Давая комплексную оценку дизайну торгового зала, доступности товаров для покупателя, удобству размещения товаров на торговых площадях в обследованных магазинах города, больше половины респондентов

говорят о среднем уровне, более трети – о высоком.

В результате исследования выявлены факторы выбора торговой точки для совершения покупки, источники получения информации о торговой площадке, цели посещения того или иного магазина, частоте совершения покупок; проведена оценка уровня обслуживания, товарного ассортимента, дизайна торгового зала, доступности товаров для покупателей и качества рекламы каждого из обследованных магазинов.

В целом, сравнивая результаты оценки коммерческой деятельности предприятий розничной торговли в 2011 и 2012 гг., следует отметить положительную динамику в оценках респондентов.

Список литературы

1. Foxall G. R., Goldsmith R. E., Brown S. *Consumer Psychology for Marketing* : 2/e. L. ; N.Y. : International Thompson Business Press, 1998. 256 p.
2. Дубровин И. А. *Поведение потребителей* : учеб. пособие : 2-е изд. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2009. 399 с.

Analysis of the Factors Forming Customers Behaviour in the Retail Trade

E. E. Savelyeva

Senior Lecturer of the Chair of Economies and Management
Saratov Institute (branch) of the Russian State Trade and Economic University,
24, International str., Saratov, 410065 Russia
E-mail: svet_lja4ok@mail.ru

Introduction. «Customers behavior» is a broad notion including not only the process of buying the product (service, work) but customer's behavior before buying and after it. Purchasing behavior is influenced by incentives and factors specific marketing policies in local sales of goods. **Research methods.** To determine the marketing strategy of retail trade company were monitored consumer preferences and evaluation of the quality of customer service in the two chain stores in Saratov in the summer of 2011 and 2012. The main method of data collection was a survey of over five hundred customers directly in stores. **Discussion of results.** The study identified factors choosing a store to make a purchase, the sources of information on the trading place, the purpose of visiting a particular store, shopping frequency, the estimation of the level of service, product range, design, sales area, the availability of goods for customers and the quality of each advertisement of the surveyed stores. **Conclusion.** Comparing the results of the evaluation of business retailers in 2011 and 2012, it should be noted a positive trend in the estimates of the respondents.

Key words: marketing, customer's behavior, factor, retail trade, psychography, customer's preferences.

References

1. Foxall G. R., Goldsmith R. E., Brown S. *Consumer Psychology for Marketing*. 2/e. London and New

York, International Thompson Business Press, 1998, 256 p.

2. Dubrovin I. A. *Povedenie potrebitelei: uchebnoe posobie* [Consumer behavior: the manual]. 2 ed. Moscow, Dashkov and K^o Publ., 2009, 399 p.



УДК 378.1

КОНЦЕПЦИЯ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА В РАМКАХ НАЦИОНАЛЬНОГО ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОГО УНИВЕРСИТЕТА



К. К. Кумехов

доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы и кредит»,
Саратовский государственный университет
E-mail: komeh@yandex.ru

Введение. В статье изложена концепция автора по разработке и внедрению информационно-аналитического центра в рамках национального исследовательского университета. **Теоретический анализ.** Уточнены понятия и исследованы теоретические аспекты проблемы, фактическое состояние информационной базы СГУ, дана характеристика ее отдельных элементов и по их результатам выделены основные направления работы по созданию информационно-аналитического центра. **Эмпирический анализ.** В статье рассмотрен алгоритм разработки и внедрения информационно-аналитического центра в структуру высшего учебного заведения на примере СГУ им. Н. Г. Чернышевского. Сделан вывод о том, что структурные изменения целесообразно начать с изменения информационной базы, которой в настоящее время присущи следующие недостатки: отсутствие реальной связи между процессом обучения и практической деятельностью, а также единой методологии сбора, обработки и использования информации. **Выводы.** Решением данных проблем стало бы создание единого информационно-аналитического центра в составе НИУ СГУ с определенными функциями и кадровым составом. В статье сформулированы цели, задачи и критерии информационно-аналитического центра в целом, определен порядок формирования и алгоритм функционирования. В частности, предлагается его создание по модульному типу, причем создаваемые информационные модули соответствуют приоритетным направлениям развития НИУ СГУ.

Ключевые слова: информационно-аналитический центр, информационная база, инновации, образовательные услуги, генерирование идей, информационный модуль.

Введение

В настоящее время в научных кругах и средствах массовой информации широко обсуждаются проблемы дальнейшего развития системы образования вообще и высшего специального образования в частности. Их связывают в основном с несовершенством законодательного регулирования и недостаточным уровнем финансирования. Однако обозначившиеся за последние годы изменения, такие как: введение многоуровневой системы подготовки специалистов, которая внедряется в подавляющем большинстве вузов; сокращение номенклатуры специальностей и изменения образовательных стандартов; коммерциализация образовательного процесса и другие, не всегда понятны большинству ученых и специалистов. Вместе с тем они в полной мере осознают необходимость назревших изменений в соответствии с требованием времени.

Как следует из материалов круглого стола, проведенного в Российской академии наук и посвященного проблемам реформирования образования и науки, «в эпоху инноваций главным ресурсом являются кадры, способные генерировать эти инновации. <...> Однако они в подавляющем большинстве сделать этого не могут. <...> Система высшего образования неспособна решить эту проблему» [1, с. 3]. При этом подчеркивается, что «мы категорически не согласны с тем, что российская наука не располагает сегодня необходимым кадровым потенциалом для реализации амбициозных планов. Большой ошибкой является ее ограничение кругом научных сотрудников, имеющих публикации в зарубежных журналах, обладающих высоким импакт-фактором. Помимо прочего, следует иметь в виду, что ученые старшего поколения формировались в иных исторических условиях, и игнорировать их научный потенциал на основе подобного рода показателей, по меньшей мере, неразумно» [1, с. 4].

Очевидно, что реформирование высшего образования – процесс системный, многофакторный и многоуровневый. Среди этого множества как отдельное звено реформирования, по нашему убеждению, следует выделить образовательную и научно-исследовательскую деятельность высших учебных заведений. Общепризнано, что основу этой работы составляет информационная база, которая является базисом фундаментальных и прикладных исследований, а также налаживания образовательного процесса.

Теоретический анализ

Понятие «информационная база» применяется в различных отраслях знаний. Чаще всего оно используется в сфере информационных технологий и характеризуется как «определенным способом организованная совокупность данных, хранимых в памяти вычислительной системы в виде файлов, с помощью которых удовлетворяются информационные потребности управленческих процессов и решаемых задач» [2, с. 354].

В деятельности высших учебных заведений информационную базу, наряду с ресурсной базой и кадровым потенциалом, можно выделить в число наиболее значимых факторов, обеспечивающих



их деятельность в соответствии с установленными требованиями. При этом под ресурсной базой следует понимать финансирование научно-исследовательских программ, обеспечение инновационной инфраструктуры и образовательного процесса, а также поддержание в рабочем состоянии учебной базы национального исследовательского университета.

Кадровый состав – это его интеллектуальный потенциал, и характеризуется он наличием квалифицированных, высокообразованных и ориентированных на достижение поставленных задач ученых.

Информационную базу высшего учебного заведения можно определить как состав и соотношение ее отдельных элементов, а также систему

взаимодействия между ними в процессе разработки, сбора, обработки и накопления информации в целях обеспечения образовательного и научно-исследовательского процесса. В состав информационной базы, как правило, включают оснащенность библиотечного фонда необходимой литературой, накопленные и формализованные в диссертации и научные публикации знания профессорско-преподавательского состава и учебно-методическая оснащенность кафедр, а также систему доступа к их использованию.

Структура информационной базы Саратовского государственного университета им. Н. Г. Чернышевского является классической для подавляющего большинства ныне действующих вузов (рис. 1).



Рис. 1. Структура информационной базы СГУ им. Н. Г. Чернышевского

Основная функция информационной базы в вузе – надежное и бесперебойное обеспечение информацией всех пользователей. Результаты обучения и научных исследований внутренних пользователей формализуются в интеллектуальный продукт: изобретения, открытия, патенты, научные отчеты и доклады, диссертации, курсовые и дипломные работы, проекты, описания технологий, литературные, музыкальные, художественные произведения, творения искусства [3, с. 267].

Создание информационной базы можно характеризовать как непрерывный и специфиче-

ский процесс воспроизводства знаний. При этом получаемый продукт не поглощается, а служит началом нового процесса. Основные стадии этого производственного процесса (рис. 2) специфичны для всех пользователей и отраслей знаний. На первой стадии воспроизводства зарождаются идеи. Для обучаемых это выбор в рамках образовательного процесса тем курсовых и дипломных работ. Для аспирантов и докторантов на этой стадии происходит выбор темы диссертации, статей и т.д. На второй стадии проводится сбор и обработка информации из различных источников в соответствии с направлением исследования.

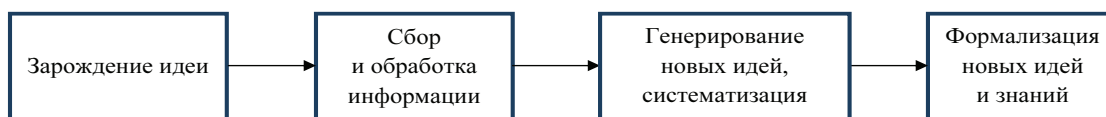


Рис. 2. Стадии воспроизводства знаний

В качестве основного источника здесь используется информационная база учебного заведения. Другие источники информации – это данные об объекте исследования, наблюдения, монографические исследования и т.д. На следующей стадии, на основании проведенного анализа, генерируются новые идеи и систематизируются новые знания. На завершающей стадии происходит формализация новых знаний. Она может быть в виде написанных курсовых и дипломных работ, диссертаций, научных статей, создания опытных образцов и т.д.

Их качественные и количественные характеристики составляют в целом критерии оценки эффективности деятельности высшего учебного заведения в нынешних условиях и служат базой для определения их соответствия критериям, заложенным в программном документе ЮНЕСКО под названием «Реформа и развитие высшего образования» (1995 г.). К этим критериям относятся:

а) качество персонала, которое определяется степенью академической квалификации преподавателей и научных сотрудников вузов. Качество персонала и образовательных программ в сочетании с процессом преподавания и научных исследований при соблюдении условия их соответствия общественному спросу определяют академическое качество содержания обучения;

б) качество подготовки студентов – при условии диверсификации образовательных программ, преодоления многопланового разрыва, существующего между средним и высшим образованием, и повышения роли механизмов учебно-профессиональной ориентации и мотивации молодежи;

в) качество инфраструктуры и «физической учебной среды» высших учебных заведений, охватывающее «всю совокупность условий» их функционирования, включая компьютерные сети и современные библиотеки, что может быть обеспечено за счет адекватного финансирования [4, с. 3].

Таким образом, предопределяется необходимость разработки и внедрения в структуру учебных заведений информационно-аналитических центров, которые во многом обеспечат соответствие этим критериям.

Эмпирический анализ

Алгоритм разработки и внедрения информационно-аналитического центра в структуру высшего учебного заведения рассмотрен нами на примере СГУ им. Н. Г. Чернышевского.

За последние годы университет, готовясь к переходу на уровневую систему высшего образо-

вания, существенно повысил свои возможности в образовательной сфере за счет использования в учебном процессе научных разработок, повышения квалификации профессорско-преподавательского состава, обновления учебно-методического сопровождения, применения современных образовательных технологий. В СГУ в основном завершён процесс создания инфраструктуры, соответствующей целям и задачам, определенным в программе развития СГУ как исследовательского университета.

Тем не менее существующая система подготовки кадров, научно-исследовательской деятельности в определенной мере нуждается в изменениях, которые бы в большей мере ориентировали всю деятельность на внешних потребителей. На сегодняшний день со стороны работодателей наблюдается рост требований к уже работающим и потенциальным работникам в направлении не только развития их профессиональных компетенций, но и расширения спектра практических и аналитических навыков, самостоятельной активной профессиональной переподготовки. Имеется ярко выраженный запрос со стороны региональных промышленных и финансово-экономических структур на подготовку менеджеров и специалистов по инновациям и управлению масштабными коммерческими проектами, способных применять современные технологии маркетинга, проективные методики прогнозирования и управления рисками.

Исходя из этого, в условиях повышающегося уровня конкуренции между вузами каждый из них должен стремиться не только к максимальной степени соответствия этим критериям, но и к повышению их качества. Кроме этого, ожидаемые конечные результаты должны соответствовать заложенным в Федеральной целевой программе развития образования на 2011–2015 гг., утвержденной постановлением Правительства РФ от 07.02.2011 года № 61 [4]. Среди них: «увеличение доли образовательных услуг в валовом внутреннем продукте не менее чем на 7%, <...> внедрение и эффективное использование новых информационных сервисов, систем и технологий обучения, электронных образовательных ресурсов нового поколения, внедрение процедур независимой оценки образовательных учреждений всех уровней и образовательных процессов» [5, с. 3].

В соответствии с миссией Национального исследовательского университета СГУ разработана программа, предполагающая решение этих системных задач [6, с. 3].



Очевидно, что достижение поставленных стратегических целей невозможно без должной модернизации в соответствии с предъявляемыми требованиями всех составляющих образовательного научно-исследовательского процесса.

На наш взгляд, структурные изменения целесообразно было бы начать с изменения информационной базы. Из описания назначения и функций ныне действующей информационной базы проявляются ее очевидные недостатки.

Первый недостаток данной системы – отсутствие (в подавляющем большинстве случаев) реальной связи между процессом обучения и практической деятельностью организаций различных отраслей, сфер и уровней. Это во многом объясняется отсутствием мотивации как со стороны университета, так и со стороны указанных организаций. Университет, как правило, не располагает достаточными ресурсами для организации на должном уровне прохождения практики студентами, а предприятия (организации) не заинтересованы в сотрудничестве и отказывают в предоставлении информации о своей деятельности. Об этом говорят как ученые, так и государственные деятели, однако изменить ситуацию не удастся, и нет никаких предпосылок к тому, что удастся в ближайшее время.

Второй недостаток – отсутствие единой методологии сбора, обработки и использования информации. Существующая практика основана на решении данного вопроса на уровне кафедры. Здесь разрабатываются графики прохождения практики и тематические задания по сбору информации. Собранный материал служил информационной основой для написания курсовых работ по некоторым дисциплинам, а также выпускной дипломной работы. При этом собранная в ходе практики информация как бы ставилась на полку для хранения вместе с написанной и защищенной дипломной работой.

Таким образом, на сегодняшний день очевидна необходимость внесения изменений в практику и методологию формирования информационной базы уже в рамках национально-исследовательского университета.

Выводы

Решению данного вопроса во многом бы способствовало создание на базе НИУ единого информационно-аналитического центра. С организационной точки зрения это отдельное структурное подразделение в составе НИУ СГУ с определенными функциями и кадровым составом.

На рис. 3 представлена его организационная структура. Считаем наиболее целесообразным его построение по модульному типу. В данном случае под информационным модулем следует понимать совокупность подразделений, включенных в его состав (кафедры, библиотечный фонд, центр накопления, обработки и использования информации), и система взаимодействия между ними в процессе выполнения поставленных задач.

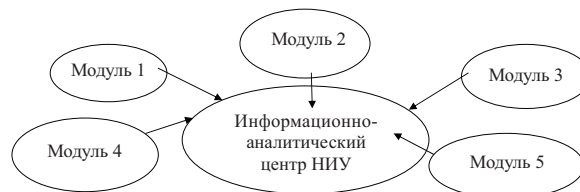


Рис. 3. Структура единого информационно-аналитического центра НИУ

Количество информационных модулей соответствует приоритетным направлениям развития НИУ СГУ это:

1. Математика, фундаментальные основы информатики и информационные технологии.
2. Живые системы.
3. Энергетика, энергосбережение и ресурсная база.
4. Новые материалы.
5. Региональное развитие: исторический опыт и экономика знаний.

Причем в модуль регионального развития предполагается включить кафедры экономических дисциплин.

Система взаимодействия должна основываться на строгом соблюдении разработанных правил и исполнении функций, которые исходят из поставленных задач. Причем для каждого из модулей эти правила и функции будут различными. Это обусловлено тем, что различаются методы и характер исследований. Для разработки целей и задач каждого модуля необходимо привлекать наиболее компетентных сотрудников НИУ СГУ по каждому направлению. В их задачу на стадии становления входит разработка алгоритма внедрения системы в образовательный и научно-исследовательский процесс. Его можно разбить на отдельные стадии (таблица).

Цели и задачи центра необходимо определять исходя из особенностей процесса функционирования. На «входе» в их состав можно включить:

- разработку тематических исследований в соответствии с учебной программой НИУ СГУ;
- сбор аналитической информации, предоставленной студентами, аспирантами и докторантами в процессе описания объектов исследования;
- сбор аналитической информации из периодических источников, статистических бюллетеней, докладов руководителей разных уровней управления;
- налаживание долгосрочных связей с постоянными источниками информации, такими как Управление статистики по Саратовской области, Правительство Саратовской области и др.

Задачи «внутри» информационно-аналитического центра:

- обработка и систематизация данных по направлениям исследований, отраслям народного хозяйства, предприятиям и т.д.;
- генерирование новых идей на основе систематизированной информации;



Стадии формирования информационно-аналитического центра модуля экономических наук

Стадии	Действия	Результат
1	Выделение инициативной группы и его руководителя	Сформированный руководящий орган информационно-аналитического центра модуля
2	Определение сформированным органом функциональных обязанностей его членов, разработка предложений по изменению структуры и системы взаимодействия между отдельными элементами модуля, ходатайство о выделении помещения для налаживания дальнейшей работы	Определены функциональные обязанности руководящего состава центра. Подготовлена программа перехода на модульную систему формирования информационно-аналитического центра. Выделено помещение и соответствующее оборудование для обеспечения дальнейшей деятельности центра
3	Разработка целей и задач центра, налаживание связей между элементами информационно-аналитического центра	Представление задач центра на «входе», «внутри» и «выходе»
4	Разработка бюджета информационно-аналитического центра на принципах самоокупаемости, самофинансирования и расширенного воспроизводства	Первоначальный и среднесрочный бюджет развития центра

– обеспечение условий для сохранности полученной информации;
– маркетинг идей;
– разработка бизнес-проектов в рамках программ регионального развития и создание их банка;

– выбор направлений исследований исходя из потребности рынка;
– корректировка направлений исследований на основе вновь полученных результатов;
– прочее.

Задачи на «выходе»:

– обеспечение достоверной информацией всех пользователей на коммерческой и некоммерческой основе;
– создание своего органа печати, в котором будут публиковаться работы всех пользователей;
– публикации в региональных и федеральных средствах массовой информации аналитических статей, рекомендаций;
– предоставление консалтинговых услуг;
– предоставление на коммерческой основе бизнес-проектов для реализации клиентам на разных условиях (бизнес-проект; бизнес-проект + + ввод; бизнес-проект + ввод + первый результат).

Для успешного решения последней задачи очень важным условием является наличие устойчивой связи между отдельными модулями, так как разработка привлекательного проекта возможна только на «стыке» этих модулей. Когда соответствующие модули представляют технические и технологические решения, а модуль экономических наук разрабатывает под них бизнес-проекты. Причем в их реализации должны принимать участие и специалисты технических и технологических модулей.

Безусловно, в процессе разработки, внедрения и налаживания ритмичной работы единого информационно-аналитического центра по модульному типу вышеуказанные цели, задачи и требования будут и должны корректироваться. Кроме этого, в процессе налаживания взаимо-

действия между отдельными модулями необходимо будет разработать и внедрить устойчивые механизмы данного взаимодействия. При этом, как при реализации любой новаторской идеи, могут возникать различные, на первый взгляд, непреодолимые препятствия. Их устранение потребует от участников максимальной самоотдачи и компетентности. Результатами успешного внедрения информационно-аналитического центра по модульному типу будут:

– существенное повышение качества образования студентов на основе сближения процесса обучения с реальной экономикой;

– повышение уровня достоверности информации, заложенной в основу кандидатских и докторских диссертаций;

– расширение сферы платных услуг в образовании (за счет предоставления платных консультационных услуг и информации «под заказ», в бизнесе за счет предоставления под реализацию бизнес-проектов, консалтинговых услуг и т.д.);

– представление НИУ СГУ на региональном и федеральном уровне как эффективного научного центра.

Список литературы

1. Балацкий Е. В. Проблема рационального высшего образования. Образование и наука: проблемы реформирования. Материалы круглого стола РАН. URL: http://www.perspektivy.info/rus/nashe/obrazovaniye_i_nauka_problemy_reformirovaniya_materialy_kruglogo_stola_2011-01-26.htm (дата обращения: 23.11.2012).
2. Левин В. К. Защита информации в информационно-вычислительных системах и сетях // Программирование. 1994. № 5. С. 5–16.
3. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь : 5-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2006. 495 с.
4. Оценка качества образования как инструмент оценки



деятельности вузов. URL: http://www.mirkin.ru/_docs/_budgetfin/oscenka.pdf (дата обращения: 17.01.2013).

5. Федеральная целевая программа развития образования на 2011–2015 гг. : утв. постановлением Правительства РФ № 6 от 07.02.2011 г. URL: <http://base.consultant.ru>

cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140686 (дата обращения: 17.01.2013).

6. Программа развития Национального исследовательского университета СГУ. URL: <http://www.sgu.ru/niu> (дата обращения: 17.01.2013).

Concept of Develop of the Informational And Analytical Centre in the National Reseach University

К. К. Кумехов

Doctor of Economics, Professor, Department of Finance and Credit
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: komeh@yandex.ru

Introduction. This paper is the concept of the development and implementation of information-analytical center under the National Research University. **Theoretical analysis.** The terms are specified and the theoretical aspects, the actual state of the information base SGU, the characteristics of the elements, the basic directions of work on the creation of information-analytical center are studying in this article. **Empirical analysis.** The article describes the algorithm of design and implementation of information-analytical center of the structure of higher education by the example of SGU named after N.G. Chernyshevsky. It is concluded that the structural changes should start with a change in the information base, which has the following drawbacks: the lack of a genuine link between the process of learning and practice, and the lack of a common methodology for the collection and use of information processing. **Conclusions.** The solution to these problems would be creating of the information-analytical center in the SGU with specific functions and personnel structure. The article defines the goals, objectives and criteria of information-analytical center as a whole, the procedure for the formation and functioning of the algorithm. In particular, it is proposed the creation of a modular type, and create information modules correspond to the priority areas of the SGU.

Key words: Research and Information Center, information base, innovations, education services, idea generation, information module.

References

1. Balatskii E. V. *Problema ratsionirovaniia vysshego obrazovaniia. Obrazovanie i nauka: problemy reformirovaniia. Materialy kruglogo stola RAN.* (Education and science: problems of reforming. Materials of Sciences Roundtable). Available at: http://www.perspektivy.info/rus/nashe/obrazovaniye_i_nauka_problemy_reformirovaniya_materialy_kruglogo_stola_2011-01-26.htm (accessed 23 November 2012).
2. Levin V. K. Zashchita informatsii v informatsionno-vychislitel'nykh sistemakh i setiakh [Protection of information in computer systems and networks]. *Programmirovaniye* [Programming], 1994, no. 5, pp. 5–16.
3. Raizberg B. A., Lozovskii L. Sh., Starodubtseva E. B. *Sovremennyy ekonomicheskii slovar'* [Modern Dictionary of Economics]. Moscow, INFRA-M Publ., 2006, 495 p.
4. Otsenka kachestva obrazovaniia kak instrument otsenki deiatel'nosti vuzov (Assessment of the quality of education as a tool for the evaluation of higher education institutions). Available at: http://www.mirkin.ru/_docs/_budgetfin/oscenka.pdf (accessed 17 January 2013).
5. Federal'naia tselevaia programma razvitiia obrazovaniia na 2011-2015g. Postanovlenie Pravitel'stva RF № 6 ot 07.02.2011 (The federal target program for the development of education in 2011, 2015. Resolution of the Government of the Russian Federation № 6 dated 07.02.2011). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=140686> (accessed 17 January 2013).
6. Programma razvitiia Natsional'nogo issledovatel'skogo universiteta SGU (Development Program of the National Research University SGU). Available at: <http://www.sgu.ru/niu> (accessed 17 January 2013).

УДК 338.24.01

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Д. В. Фролкин

аспирант кафедры менеджмента организации,
Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина –
филиал РАНХиГС при Президенте Российской Федерации, Саратов
E-mail: froлкин@bk.ru

Введение. Большую роль в современной экономике играют знания и субъекты, результатом деятельности которых является приращение знаний, к которым относятся информационные кластеры. **Теоретическая часть.** При формировании кластеров часто рассматривается взаимосвязь «конкурентоспособный регион – конкурентоспособное государство». **Анализ.** Информационный кластер, учитывая его специфику, должен носить характер макроэкономического, рассматриваемого на уровне стра-

ны. **Результаты.** Структура конкурентоспособной экономики, разработанная автором, позволяет рассматривать макроэкономические кластеры как базу обеспечения и повышения конкурентоспособности страны, а конкурентоспособные хозяйствующие субъекты в качестве базы, определяющей конкурентоспособность региона и страны. В России в настоящее время процесс формирования кластеров идет достаточно активно при поддержке государственных структур, однако количество кластеров недо-





статочно, многие сферы деятельности и регионы кластеризацией практически не охвачены. **Выводы.** Необходимо формировать российские информационные кластеры, направленные на стимулирование экономики знаний и приращение знаний с целью создания базы для повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, регионов и государства

Ключевые слова: конкурентоспособность России, кластер, информационные потоки, информационный кластер.

Введение

Формирование в России экономики, базирующейся на постиндустриальных принципах, и начало перехода к экономике знаний выдвинули в настоящее время на первый план роль знаний как таковых в экономическом развитии страны (государства) и привели к необходимости рассмотрения знаний как категории, обеспечивающей во многом стабильный экономический рост и конкурентоспособность страны, так как именно знания обеспечивают переход на новый уровень экономического развития, меняя практически все аспекты жизни и обеспечивая в современном мире рост национальной экономики, характеризующийся, как правило, такими макроэкономическими показателями, как валовой внутренний продукт, национальный доход и т.д. В соответствии с этим все большую роль начинают играть субъекты, результатом деятельности которых является приращение знаний, что приводит к объективной необходимости построения макроэкономических систем, направленных на эффективное приращение знаний. Одним

из видов таких систем выступают информационные кластеры, в основе функционирования которых лежат, прежде всего, информационные потоки различных видов, а основными ядрами кластеризации информационного пространства являются образовательные учреждения, научно-исследовательские организации, консалтинговые и инжиниринговые фирмы, некоммерческие организации, стимулирующие развитие экономики знаний и обеспечивающие, прежде всего, приращение существующих знаний.

Теоретическая часть

При формировании кластеров в качестве основных предпосылок в экономической литературе рассматриваются наличие конкурентоспособного предприятия, конкурентных преимуществ и географическая близость предприятий [1–3]. Однако развитие современных средств связи и инфраструктуры позволяет в определенной степени отойти от географической привязки кластера и сформировать информационные кластеры в рамках государства, что, несомненно, окажет положительное влияние на экономику страны и ее конкурентоспособность.

Вопросы, связанные с построением конкурентоспособной экономики страны, в своих работах затрагиваются многими авторами. Одними из наиболее интересных в этом направлении являются работы Е. А. Савельевой, в которых предлагается следующая структура конкурентоспособной экономики (рис. 1).

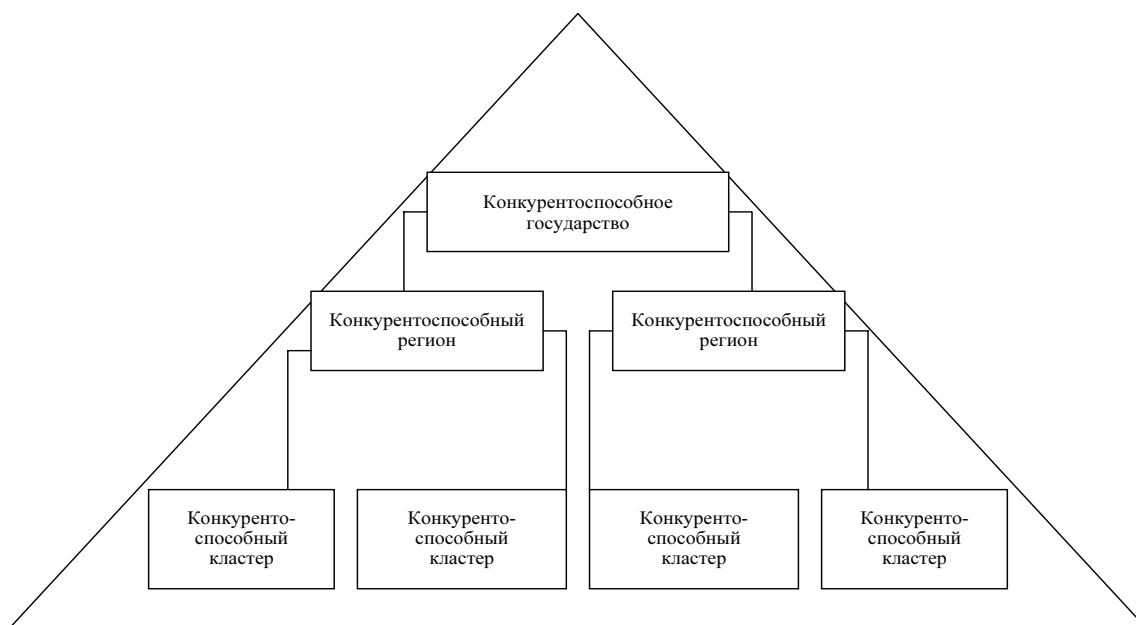


Рис. 1. Структура конкурентоспособной экономики, предлагаемая Е. А. Савельевой [4]

Данная структура базируется на взаимосвязи «конкурентоспособный регион – конкурентоспособное государство». С точки зрения автора, основным недостатком данной структуры является

отсутствие рассмотрения кластеров, создаваемых на уровне страны в целом, то есть охватывающих несколько регионов, носящих макроэкономический характер.



Анализ

Рассматриваемый автором информационный кластер, учитывая его специфику, должен носить как раз характер макроэкономического, на уровне страны. В этом случае структура конкурентоспособной экономики принимает следующий вид (рис. 2).

Результаты исследования

Предложенная автором структура позволяет рассматривать макроэкономические кластеры, к которым можно отнести информационные кластеры, как базу обеспечения и повышения конкурентоспособности страны, а конкуренто-

способные хозяйствующие субъекты – в качестве базы, определяющей конкурентоспособность региона и страны в целом, учитывая при этом, что конкурентоспособные хозяйствующие субъекты могут как входить в состав кластеров, так и существовать вне их (хотя кластеризация, как правило, значительно повышает конкурентоспособность отдельных хозяйствующих субъектов на основе возникновения синергетического эффекта, поскольку отличительной особенностью кластера является возникновение в его рамках ряда положительных эффектов, обеспечивающих сравнительные преимущества данной формы организации межфирменных взаимосвязей) [5].

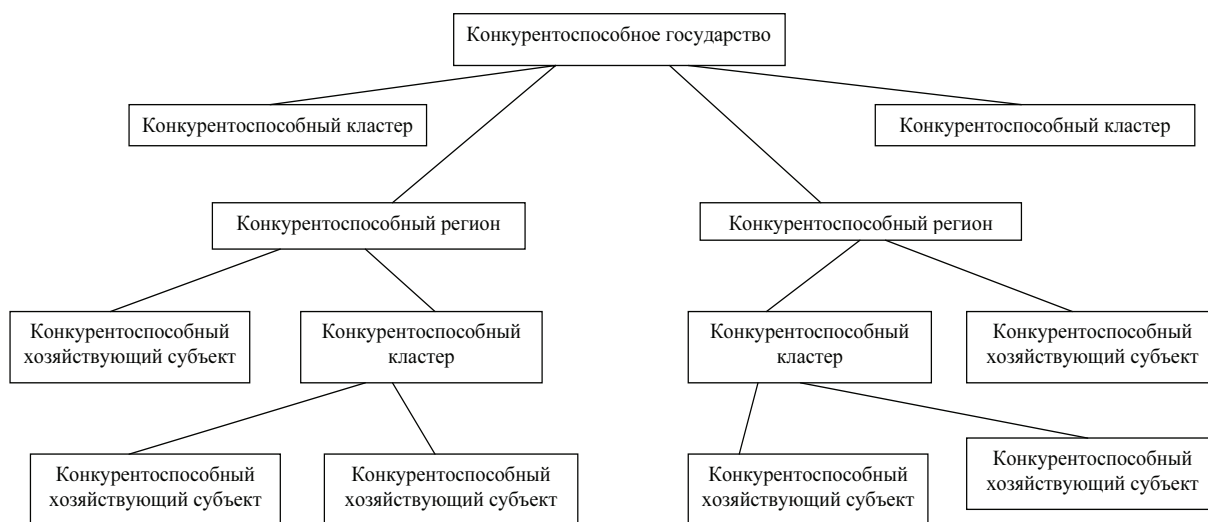


Рис. 2. Структура конкурентоспособной экономики, предлагаемая автором

Эффективное формирование и функционирование кластеров невозможно без активного участия органов государственной власти, что приводит к тому, что кластерная политика как система мер, направленных на формирование и повышение конкурентоспособности кластеров отдельных регионов и страны в целом путем вовлечения в данный процесс хозяйствующих субъектов как элементов кластера, а также государственных структур, финансовых институтов, образовательных учреждений, консалтинговых фирм, научных институтов и т.д., в современном мире является составляющей частью государственной экономики, определяя во многом макро- и микроэкономическую политику государства, и при ее разработке учитываются региональные, инвестиционные и другие аспекты, влияющие на развитие экономики.

Во многих зарубежных странах (Финляндия, Германия, США, Япония, Китай и др.) уже сформировались кластеры в различных отраслях промышленности (машиностроение, стройиндустрия, лесная и пищевая промышленность и т.д.), которые успешно функционируют, обеспечивая свою конкурентоспособность и повышая конку-

рентоспособность национальной экономики, что позволяет сделать вывод не только о необходимости формирования кластеров, но и об эффективности их работы как со стороны участников кластера, так и в рамках региона или страны в целом. Кластерная политика зарубежных стран оказывает значительное влияние на их конкурентоспособность на мировом рынке (например, согласно рейтингам Growth Competitiveness Index и Business Competitiveness Index, Финляндия регулярно занимает первые места как в рейтинге перспективной конкурентоспособности, так и в рейтинге текущей конкурентоспособности стран, обгоняя ведущие индустриальные державы, такие как США, Япония, Китай и т.д., при этом экономическая политика в Финляндии совершенно официально опирается на кластерную теорию) [6].

В рамках исследований, проводимых в странах-членах Евросоюза, нескольких странах-кандидатах на вступление в ЕС и ряде других стран, опросы топ-менеджеров более чем 3,5 тыс. компаний показали, что в среднем каждая четвертая компания (с числом занятых не менее 20 чел.) в ЕС работает в составе кластеров, что выражается в тесной кооперации с другими местными компани-



ями и сильными связями с локальной бизнес-инфраструктурой, обменом опытом внутри кластера, доступом к исследовательской инфраструктуре (исследовательским лабораториям и пр.) [7].

В России в настоящее время процесс формирования кластеров идет довольно активно при поддержке государственных структур, однако, с точки зрения автора, количество кластеров недостаточно, многие сферы деятельности и регионы кластеризацией практически не охвачены: кластеры формируются и успешно развиваются в тех регионах России, где существуют следующие объективные условия для формирования этого типа объединений предприятий и организаций: наличие групп предприятий, тесно связанных технологиями производства какого-либо конечного продукта; сложившаяся территориальная система распределения ресурсов, разделения труда и специализации отдельных субъектов экономики; поддержка органов государственного управления на различных уровнях и т.д. Российские кластеры часто возникают в отраслях, характеризующихся естественными или искусственными монополиями, что во многом и обеспечивает их конкурентоспособность. Роль составляющей данных кластеров, отвечающей за приращение знаний, значительна, однако назвать ее определяющей все-таки нельзя, что недопустимо в условиях усиливающейся конкуренции на международном и внутреннем рынках и перехода к экономике знаний.

Выводы

Все вышесказанное объективно приводит к необходимости формирования российских информационных кластеров, направленных на стимулирование экономики знаний и приращение знаний как таковых. Это позволит создать базу для повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, регионов и государства в целом,

обеспечит рост экономики и позволит получить значительный синергетический эффект от системного развития экономики, будет способствовать развитию инноваций и активизации деятельности в различных сферах. Поэтому необходимо вести теоретические и практические исследования в области создания методологии формирования и функционирования информационных кластеров, которая должна определять их структуру, принципы и закономерности функционирования, формы интеграции и роль в современной, в том числе общероссийской, экономике.

Список литературы

1. *Simmie J.* *Innovative Cities*. N.Y. : Routledge. 2001. 272 p.
2. *Berg L. van den.* *Growth Clusters in European Cities : An Integral Approach // Urban Studies*. 2001. Vol. 38, № 1. P. 186–205.
3. *Russo R., Clara M., Gulati M.* *Cluster Development and Promotion of Business Development Services : UNIDO's Experience in India // The United Nations Industrial Development Organization*. 2000. URL: http://www.unido.org/fileadmin/import/userfiles/puffk/psd_twp6.pdf (дата обращения: 10.09.2008).
4. *Савельева Е. А.* Создание промышленных кластеров и повышение конкурентоспособности Самарского региона // *Вестн. Самарск. гос. аэрокосмического ун-та*. 2009. № 3. С. 178–192.
5. *Фирсова А. А.* Специфика региональных инструментов государственно-частного партнерства в инновационной сфере // *Вестн. Сарат. гос. аграрного ун-та*. 2010. № 8. С. 92–96.
6. *Захаров В. Я.* Устойчивое экономическое развитие региона на основе формирования промышленных кластеров // *Вестн. Тамбовск. гос. ун-та*. 2006. Т. 11, вып. 3. С. 388–397.
7. *Юданов А. Ю.* Опыт конкуренции в России : причины успехов и неудач. М. : Кнорус, 2008. 464 с.

Improving of Russian Economy Competitive by Forming Information Clusters

D. V. Frolkin

Post-graduate Student of the Chair of Management
Stolypin Volga Region Institute of Administration Russian Presidential Academy
of National Economy and Public Administration,
23/25, Sobornaya str., Saratov, 410031 Russia
E-mail: frolkin@bk.ru

Introduction. Knowledge and the subjects whose activity results in increased knowledge play an important role in the modern economy, including information clusters. **Theory.** The “competitive region – competitive state” relationship is often considered in the design of clusters. **Analysis.** The information cluster, allowing for its specificity, should be macroeconomic, considered at the country level. **Results.** The structure of a competitive economy, developed by the author, allows one to consider macroeconomic clusters as a basis to ensure and improve the country's competitiveness and to consider competitive business entities as a framework determining the competitiveness of the region and the country. In today's Russian Federation, the formation of clusters goes quite active, with the support of governmental agencies; however, the number of clusters is not high enough, many spheres of activity and regions being clustered poorly. **Conclusions.** Russian information clusters should be formed to promote a knowledge economy and an increase of knowledge to design a framework for improving the competitiveness of businesses, regions, and the country in the whole.

Key words: Russia's competitiveness, cluster, information flows, information cluster.

References

1. *Simmie J.* *Innovative Cities*. New York, Routledge, 2001. 272 p.
2. *Berg L. van den.* *Growth Clusters in European Cities: An Integral Approach. Urban Studies*, 2001, vol. 38, no. 1, pp. 186–205.



- Russo R., Clara M., Gulati M. Cluster Development and Promotion of Business Development Services: UNIDO's Experience in India. *The United Nations Industrial Development Organization*. Available at: http://www.unido.org/fileadmin/import/userfiles/puffk/psd_twp6.pdf. (accessed: 10 September 2008).
- Saveleva E. A. Sozdanie promyshlennykh klasterov i povyshenie konkurentosposobnosti Samarskogo regiona [The establishment of industrial clusters and the competitiveness of the Samara Region]. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo aerokosmicheskogo universiteta* [Bulletin of the Samara State Aerospace University], 2009, no. 3, pp. 178–192.
- Firsova A. A. Spetsifika regionalnykh instrumentov gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v innovatsionnoy sfere [Specificity of regional instruments of public-private partnerships in innovation]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta im. N. I. Vavilova* [Bulletin of the Saratov State Agrarian University], 2010, no. 8, pp. 92–96.
- Zaharov V. Y. Ustoichivoe ekonomicheskoe razvitiye regiona na osnove formirovaniya promyshlennykh klasterov [Sustainable economic development of the region through the development of industrial clusters]. *Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo universiteta* [Bulletin of the Tambov State University], 2006, vol. 11, iss. 3, pp. 388–397.
- Yudanov A. Yu. *Opyt konkurentsii v Rossii: prichiny uspehov i neudach* [The experience of competition in Russia: causes of success and failure]. Moscow, Knorus, 2008, 464 p.

УДК 658.7

АНАЛИЗ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ

Ю. А. Ананкина

аспирант кафедры «Менеджмент туристического бизнеса»,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: yuanankina@yandex.ru

А. Е. Ерина

аспирант кафедры «Менеджмент туристического бизнеса»,
Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю. А.
E-mail: eanna.er@gmail.com



Введение. Глобализационный характер экономики России предусматривает необходимость построения эффективной транспортно-логистической инфраструктуры. Обеспеченность транспортного комплекса подвижным составом с применением количественно-качественных характеристик предопределяет уровень оказываемого логистического сервиса. Высокий уровень качества логистического сервиса способствует эффективному товародвижению продукции. Вышеперечисленное обусловило цель исследования — анализ логистических потоков предприятий машиностроения для рационализации управления закупочной деятельностью предприятия. **Методы.** Использован массив информации о состоянии транспортного комплекса, статистическая обработка которой составила доказательную базу и позволила на основе использования логического метода рассмотреть ситуацию на рынке транспортных средств для организации перевозок и освоения грузооборота. **Результаты.** Рассмотрена закупочная деятельность транспортного комплекса России с использованием таких критериев, как собственники транспортных средств, операторы рынка. Дана структура грузооборота. Приведены факторы, используемые в процессе прогнозирования потоков железнодорожных транспортных средств для перевозок грузов. **Выводы.** Проведенный анализ в сфере транспортного машиностроения послужит основой для принятия решения о рационализации процесса закупок с учетом количественных и качественных потребностей, а также коммерческих интересов собственников транспортных средств, позволит формировать оптимальные маршруты и технологию перевозок грузов. **Ключевые слова:** логистические потоки, разработки и исследования, закупка транспортных средств, машиностроение.

Введение

Научное обоснование функционирования предприятий различных отраслей, в том числе

машиностроения, транспорта и проектных организаций, в условиях современной экономики требует системного подхода к исследованию потоковых процессов в закупочной деятельности, производстве и дистрибуции. Так, например, закупка конкурентоспособных транспортных средств для перевозки грузов и пассажиров компаниями-операторами и собственниками (предприятиями различных отраслей) во многом определяется наличием на рынке подвижного состава, соответствующего уровню мировых достижений. Процесс организации закупок требует проведения анализа потоков на рынке продукции транспортного машиностроения и оценки результатов разработок и исследований завершеного цикла научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В последние годы заметна тенденция развития на железнодорожном транспорте компаний-операторов, создание которых преследует двоякую цель: с одной стороны, привлечение инвестиций для приобретения подвижного состава, с другой — эффективное управление им. Эта тенденция обусловлена перманентным дефицитом вагонов под погрузку в ряде транспортно-емких отраслей, при обслуживании которых используется железнодорожный транспорт общего пользования. Данный вид транспорта является преобладающим для перевозки массовых грузов на дальние и средние расстояния при высокой концентрации грузопотоков каменного угля, кокса, черных ме-



таллов, химических и минеральных удобрений, а также строительных материалов.

Повышение эффективности использования транспортных средств базируется на положениях инновационной логистики при формировании цепей поставок продукции, в том числе с использованием международных транспортных коридоров, позволяющих обеспечивать валютные поступления за счет транзита грузов. Целесообразно часть этих поступлений направлять на исследования и развитие в сфере машиностроения, в частности, на осуществление разработки современного подвижного состава для рельсового транспорта [1].

Методы

Для рационализации закупочной деятельности в настоящей статье предлагается концептуальная модель управления логистическими потоками, состоящая из ряда блоков:

- мониторинг;
- параметризация;
- планирование;
- выработка управляющих воздействий;
- реконфигурация.

Проведение мониторинга рынка логистических потоков транспортного машиностроения позволяет отслеживать наиболее значимые факторы, оказывающие влияние на отклонение логистической системы от запланированного состояния, а также выявлять текущие тенденции рынка.

Согласно статистическим данным, с применением таких методов, как графические изображения, группировки, сделан логический вывод, что из всех существующих видов транспорта для перевозки массовых грузов приоритетным остается железнодорожный, доля которого в грузообороте в последние годы сравнительно стабильна (рис. 1).

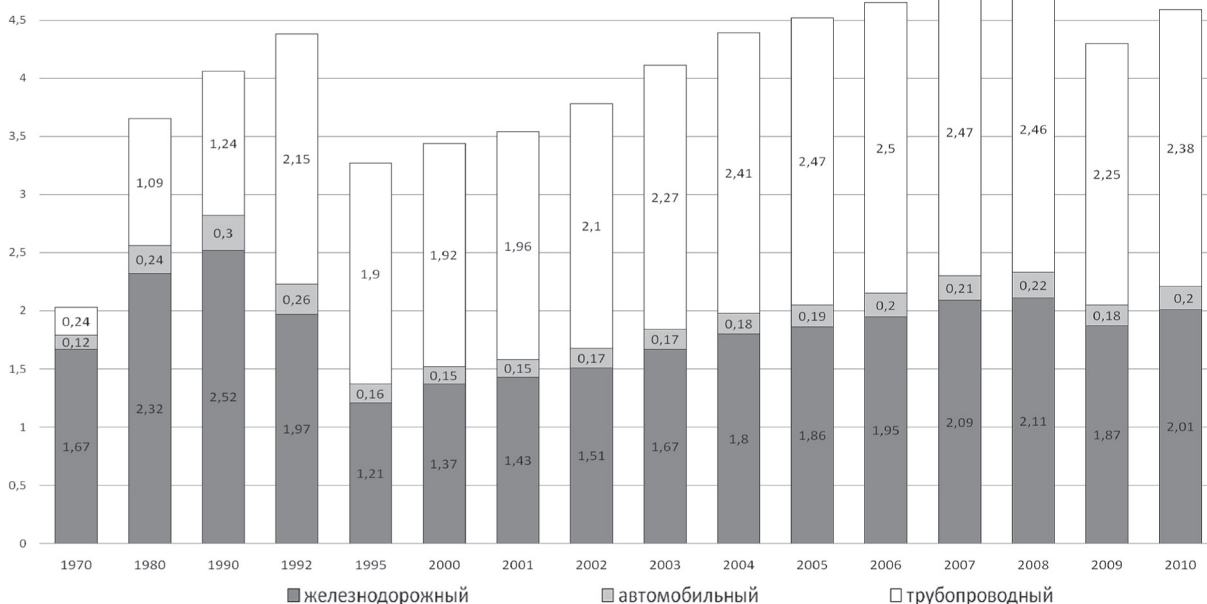


Рис. 1. Грузооборот транспорта общего пользования в 1970–2010 гг., трлн т/км

Из анализа данных, представленных в диаграмме, следует вывод, что железнодорожный транспорт занимает ведущее место в транспортной системе России: на его долю приходилось более 42,3% грузооборота всех видов транспорта общего пользования по итогам 2010 г., а без учета трубопроводного – 85%. Значительный спад объема грузооборота произошел в 2009 г., в период экономического кризиса, затем, в 2010 г., наблюдается восстановление активности предприятий: грузооборот транспорта в России увеличился на 6,9% по сравнению с аналогичным периодом 2009 г. и составил 4751,8 млрд т/км [2].

При этом железнодорожный транспорт оказался наиболее устойчивым в условиях экономического кризиса: падение перевозок грузов в 2009 г. составило лишь 15% при общем снижении по России в 21% (автомобильный транс-

порт – 24%), а грузооборота – 11,9% (по России – 10,2%, автомобильный транспорт – 16,7%).

Приоритет железнодорожного транспорта определяется следующими факторами: большие расстояния перевозок, отсутствие коммуникаций и других видов транспорта в широтном направлении в регионах Сибири и Дальнего Востока, удаленность мест производства сырьевых ресурсов, в том числе предназначенных для экспорта, от пунктов их потребления и морских портов.

Параметризация логистических потоков охватывает как организационные, так и технические, технологические, экологические характеристики рассматриваемых потоков и позволяет увязать функциональные возможности звеньев логистических систем и логистических цепочек. Так, в частности, состав и структура грузопотоков



предопределяют востребованность соответствующих типов транспортных средств, в том числе вагонов, поставляемых предприятиями транспортного машиностроения.

В 2010 г., согласно данным ГВД РЖД, по видам грузов доминировали каменный уголь (32,8% грузооборота), нефть и нефтепродукты (20,6%), черные металлы (7,6%), руда железная и марган-

цевая (5,7%) (рис. 2). Логично преобладание в структуре типов вагонов полувагонов – 56,3% и цистерн – 21,8% (крытые вагоны занимают 5,3%, минераловозы – 3,2%). Отметим динамику за 2010 г. по грузообороту: рост по фитинговым платформам составил 1,7%, по цистернам – 0,9%; по полувагонам в данном периоде грузооборот сократился на 2,4% [3].

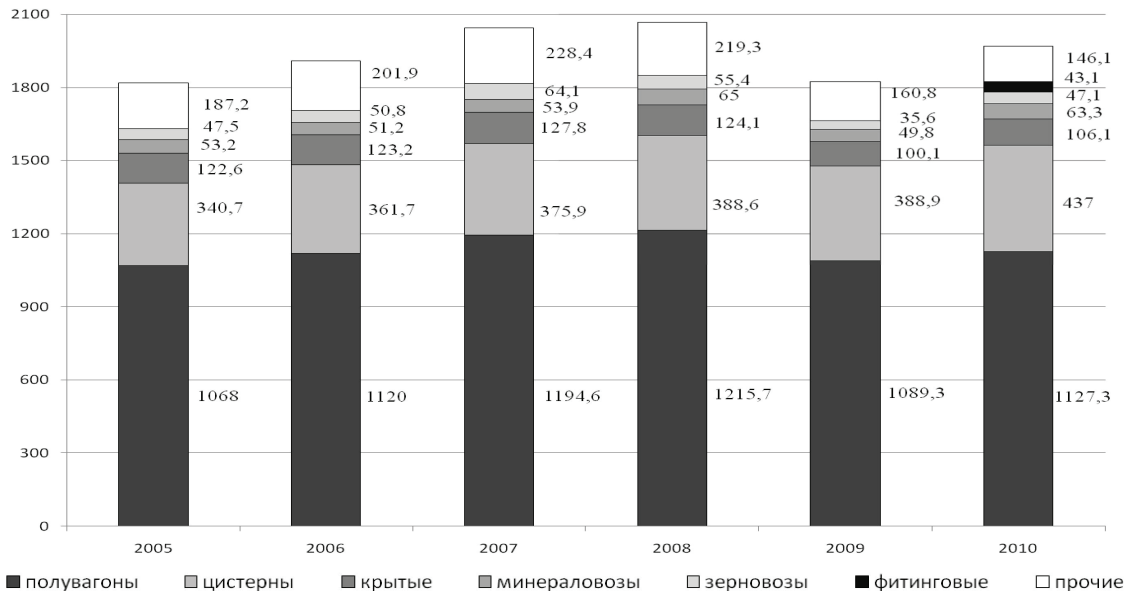


Рис. 2. Структура грузооборота на железнодорожном транспорте по типам вагонов в 2005–2010 гг., млрд т/км

Ввиду того что преобладающим типом подвижного состава железнодорожного транспорта в структуре грузооборота являются полувагоны, необходимо проанализировать их рынок по таким признакам, как основные собственники, операторы и пр.

Собственники. В структуре собственников 47% парка в РФ приходится на следующих владельцев: ОАО «РЖД», ОАО «Первая грузовая компания», ОАО «Вторая грузовая компания» (далее – ОАО «ПГК» и ОАО «ВГК»). Лидеры среди частных собственников – лизинговые компании ОАО «ВТБ-Лизинг» (7,2% парка), ОАО «ВЭБ-Лизинг» (6,6%) и ЗАО «Сбербанк-Лизинг» (6,4%) (рис. 3).

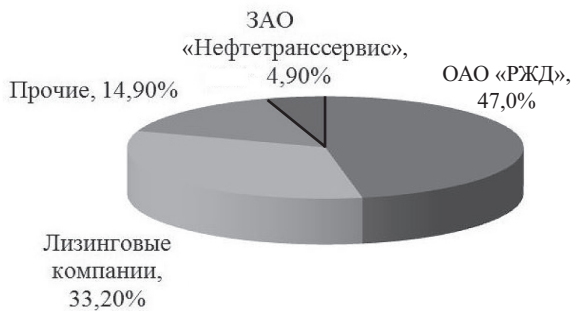


Рис. 3. Структура крупнейших собственников полувагонов на 01.01.2011 г.

Операторы. Почти 30% всего парка полувагонов управляется ОАО «ПГК», включая большую часть полувагонов ОАО «ВГК», ОАО «РЖД» – 13,4% (инвентарный парк, подлежащий в 2011 г. передаче в уставный капитал ОАО «ВГК»). Среди грузовладельцев можно выделить ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» («СУЭК») – 2,4% парка (рис. 4).

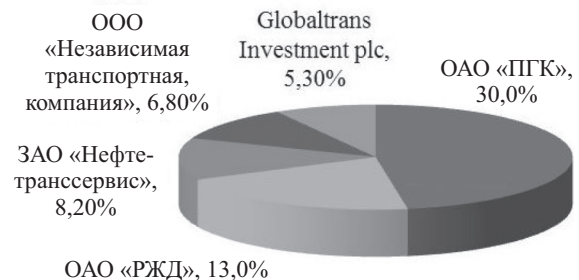


Рис. 4. Структура крупнейших операторов полувагонов на 01.01.2011 г.

В настоящее время наблюдаются высокая концентрация собственников парка полувагонов, значительная доля лизинговых компаний, обусловленная широким распространением на рынке арендных отношений и лизинговых договоров (188,2 тыс. полувагонов, или 45,1% парка, в том



числе более 76 тыс. (18,2%) полувагонов, переданных ОАО «РЖД» в уставный капитал ОАО «ВГК»). Крупнейшим арендатором полувагонов в России является ОАО «ПГК», которое арендует 45,5 тыс. полувагонов у ОАО «ВГК». Крупнейший арендодатель – ОАО «ВГК» [2].

Среднее расстояние перевозки грузов полувагонами больше, чем в целом по другим видам вагонов, и в течение 2000–2010 гг. выросло на 28% (прочими видами вагонов – на 21,7%).

Далее проанализируем закупки полувагонов собственниками.

Приобретение собственного подвижного состава частными компаниями является объективным и остро необходимым процессом, так как они заинтересованы в повышении эффективности использования подвижного состава, достижении максимального объема вывоза продукции и скорейшей окупаемости инвестиций.

На этапе планирования происходит выработка и построение вариационных альтернатив. В частности, обоснование финансовых схем приобретения подвижного состава. Одной из особенностей закупок полувагонов на современном этапе развития транспорта следует считать использование лизинговых схем. Это объясняется ростом цен на полувагоны и предопределяет возрастание доли лизинговых компаний в общем объеме закупок полувагонов в России (в 2006–2010 гг. – 50%, в том числе в 2010 г. – почти 60%), что соответствует закупке российскими собственниками и холдингом «РЖД» более 150 тыс. полувагонов за данный период. В 2011–2012 гг. отмечалась тенденция к росту закупок полувагонов, причем более 30% от их общего объема приходится на ОАО «РЖД», которое передает их значительную часть в уставный капитал ОАО «ВГК» и ОАО «ПГК». Другим крупным собственником в России, закупающим полувагоны (более 35% от общего объема в 2010 г.), является ОАО «ВТБ-Лизинг», которое, по сути, стало монополистом закупки грузовых вагонов на вагоностроительных заводах [4, 5].

Рассмотрим далее, какова статистика закупок полувагонов операторами.

Если проранжировать компании-операторы по закупкам полувагонов в 2006–2010 гг., то лидером по количеству приобретенных полувагонов является ОАО «ПГК», оперирующее парком ОАО «ВГК». Далее идет Группа «Rail Garant», она покупает через посредство ОАО «ВТБ-Лизинг». Несмотря на то что дефицит на рынке перевозок грузов полувагонами снижается, цены и арендные ставки на полувагоны существенных изменений не претерпевают. Одной из причин является то, что лизинговые компании приобретают полувагоны после их капитального ремонта. Так, в 2010 г. у ОАО «РЖД», ОАО «ПГК», ЗАО «Нефтетранссервис» и ООО «Независимая транспортная компания» было приобретено около 50 тыс. полувагонов.

Результаты

Таким образом, проведенный анализ показал, что наибольшая доля грузооборота приходится на полувагоны. По освоению долей рынка лидируют такие владельцы железнодорожных транспортных средств, как ОАО «РЖД», ОАО «Первая грузовая компания». В структуре рынка операторов преобладают полувагоны компании ОАО «Первая грузовая компания».

Для того чтобы прогнозировать потоки закупок полувагонов в ближайшие годы, проводится выработка управляющих воздействий, а итогом реализации вышеупомянутых блоков является выделение ключевых вопросов на этапе реконфигурации, позволяющих выявлять ключевые отклонения и нивелировать их при необходимости. Примером может служить изменение структуры закупок, влияния цен, среднего возраста парка подвижного состава.

Во-первых, до 2015 г. полувагоны будут преобладать в структуре закупок грузового железнодорожного подвижного состава (доля – 60%).

Во-вторых, при сохранении тенденций роста цен на новые полувагоны компании-операторы и собственники переориентируются с приобретения нового подвижного состава на вторичный рынок, где цены ниже, чем на вагоностроительных заводах.

В-третьих, общее количество полувагонов российских собственников достигнет 546 тыс. единиц, при этом снижение среднего возраста подвижного состава происходит с 13,6 года по состоянию на 1 января 2011 г. до 10,3 года к концу 2015 г. Вместе с тем сократится парк полувагонов с превышением нормативного срока службы с 26% до 19,5% парка подвижного состава.

В-четвертых, с 2013 г. намечается сокращение объема закупок полувагонов, например, в период 2016–2020 гг. на 30–35 тыс. единиц при списании от 20 до 25 тыс. полувагонов.

В-пятых, необходима разработка технологии управления вагонами, поступающими в собственность или в лизинг.

Одним из значимых вопросов реализации потоков производственной деятельности является разработка требований к подвижному составу, формирование которых должно начинаться с момента поиска идеи о принципиально новых моделях транспортных средств до момента коммерциализации продукта, охватывая полный жизненный цикл продукта.

Эффективность управления на предприятиях, где используются современные транспортные средства, зависит от многих факторов, в первую очередь, от формирования и использования информационного потока, содержащего следующие данные:

- суточный план погрузки по видам грузов и по направлениям;
- наличие и подход вагонного парка с разбивкой по видам;



– маршруты следования груженых вагонов;
– ситуация в пунктах разгрузки вагонов и их возможности.

Выводы

Проведенное исследование позволило выявить ключевые аспекты, использование которых при организации закупочной деятельности дает возможность принимать рациональное решение по структуризации снабженческого процесса. Рассмотренные данные информационных потоков при управлении транспортными средствами служат основой для формирования маршрутов и оптимизации технологии перевозок грузов.

Список литературы

1. Пахомова А. В., Долбилов В. В. Логистика научно-технической организации / под ред. А. В. Пахомова ;

Саратов. гос. техн. ун-т. Саратов, 2005. 160 с.

2. Федеральной службы государственной статистики [сайт]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 12.03.2013).
3. Бережной В. И. [и др.] Систематизация логистических потоков и их аналитическое описание // Коммерция и логистика : сб. науч. тр. Вып. 6 / под ред. В. В. Щербакова, А. В. Парфенова, Е. А. Смирновой. СПб., 2007. С. 20–24.
4. Лукинский В. С., Шульженко Т. Г. Оценка эффективности вложений в логистическую инфраструктуру на основе интегрального метода экономического анализа // Логистика : Современные тенденции развития : материалы XI Междунар. науч.-практ. конф. 19–20 апреля 2012 г. / ред. кол. : В. С. Лукинский (отв. ред.) и др. СПб., 2012. С. 188–192.
5. Bowersox D. J., Closs D. C. *Logistical Management : The Integrated Supply Chain Process*. N.Y. : McGraw-Hill, 1996. 730 p.

Analysis of Logistic Flows of Mashine Manufacturing

J. A. Anankina

Postgraduate Students, Department of Management and Tourism Business
Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A.,
77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: yuanankina@yandex.ru

A. E. Erina

Postgraduate Students, Department of Management and Tourism Business
Saratov State Technical University named after Gagarin Yu. A.,
77, Polytechnicheskaya str., Saratov, 410054 Russia
E-mail: eanna.er@gmail.com

Introduction. The globalization character of the Russian economy requires the design of an effective transport and logistic infrastructure. If a transport complex is provided with a rolling stock with the application of quantitative and qualitative characteristics, it determines the rendered logistic service level. The high level of the logistic service quality promotes the effective physical distribution of production. Purpose: to analyze the logistic flows of R&D results at mechanical engineering enterprises for management rationalization of the procurement activity of an enterprise. **Methods.** The authors used an information array of the condition of a transport complex. Its statistical processing on the basis of a logical method comprised the evidence base and allowed considering the situation on the vehicle market for the organization of transportations and development of the turnover of goods. **Results.** The procurement activity of the Russian transport complex was considered using such criteria as the owners of vehicles and market operators. The goods turnover structure is given. Factors used for forecasting of the railway vehicle flows for goods transportation are shown. **Conclusion.** Our analysis of R&D results in the sphere of transport mechanical engineering will form a basis for decision making on improvement of the purchases process with regard to the quantitative and qualitative requirements and the commercial interests of the vehicle owners. It will also allow designing optimal routes and a technology of goods transportation.

Key words: logistic flows, research and development, purchase of vehicles, mechanical engineering.

References

1. Pahomova A. V., Dolbilov V. V. *Logistika nauchno-tehnicheskoy organizacii*; red. A. V. Pahomova, Saratovskij gos. tehn. un-t. [Logistika of the scientific and technical organization, ed. A. V. Pakhomova, The Saratov State. Tehn. Un-t]. Saratov, 2005, 160 p.
2. Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki (The Federal Service of State Statistics). Available at: <http://www.gks.ru/> (accessed 12 March 2013).
3. Berezhnoj V. I. [i dr.] Sistematizacija logisticheskikh potokov i ih analiticheskoe opisanie [Systematization of logistics flows and their analytical description]. *Kommercija i logistika: sbornik nauchnyh trudov*. Vyp. 6, pod red. V. V. Shcherbakova, A. V. Parfenova, E. A. Smirnoj. [Commercial and Logistics: collection of scientific papers]. Iss. 6, ed. by V. V. Shcherbakov, A. V. Parfenova, E. A. Smirnova. St. Petersburg, 2007, pp. 20–24.
4. Lukinskij V. S., Shul'zhenko T. G. Ocenka jeffektivnosti vlozhenij v logisticheskiju infrastrukturu na osnove integral'nogo metoda jekonomicheskogo analiza [Evaluating the effectiveness of investments in logistics infrastructure based on integrated method of economic analysis] *Logistika: Sovremennye tendencii razvitiya: materialy XI Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. 19–20 aprelja 2012 g.*, red. kol.: V. S. Lukinskij (otv. red.) i dr. [Logistics: Current trends: Materials X1 Intern. scientific and practical. Conf. 19–20 April 2012, ed. Boards.: V. S. Lukinskij (ed.) e.a.]. St. Petersburg, 2012, pp. 188–192.
5. Bowersox D. J., Closs D. C. *Logistical Management: The Integrated Supply Chain Process*. New York, McGraw-Hill, 1996, 730 p.



УДК 332.122-047.43: 330.322

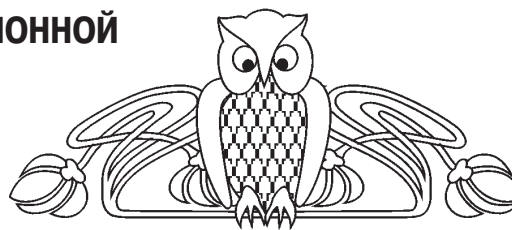
АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ

Л. Н. Депутатова

аспирант, ассистент кафедры экономики и управления на предприятии,
Пермский национальный исследовательский политехнический университет
E-mail: milade@mail.ru

М. А. Лутченко

студент,
Пермский национальный исследовательский политехнический университет
E-mail: lutchenkomasha@mail.ru



Введение. Необходимым условием инновационного развития страны является формирование инвестиционной привлекательности регионов. Принятие решения об инвестициях зависит от условий региональной окружающей среды. **Методы.** Одними из наиболее популярных методик оценки инвестиционной привлекательности региона являются методики рейтингового агентства «Эксперт» и журнала «Forbes». В статье представлена сравнительная характеристика методик по показателям и источникам используемой информации. **Результаты.** На основе сравнительного анализа методик рейтингового агентства «Эксперт» и журнала «Forbes» выявлены преимущества и недостатки применения методик для принятия решений об инвестициях. **Заключение.** Оценка инвестиционной привлекательности региона должна охватывать максимальный круг факторов, оказывающих на нее влияние, и одновременно быть понятной для инвестора.

Ключевые слова: методика оценки инвестиционной привлекательности, конкурентоспособность предприятия, ранжирование регионов, экспертная оценка, риск и потенциал региона, инвестиционный потенциал.

Введение

Повышение конкурентоспособности отечественных предприятий в современных условиях возможно только на основе внедрения новых эффективных, инновационных технологий [1]. В свою очередь, внедрение инноваций осуществляется путем создания условий для инвестиций в эту сферу [2].

Важнейшим аспектом принятия любого инвестиционного решения является оценка инвестиционной привлекательности региона [3, 4]. Каждый объект инвестирования находится в определенном регионе и действует в условиях региональной окружающей среды [5, 6]. В большей степени опыт и интуиция инвестора должны опираться на результаты экспертной оценки инвестиционного климата в регионах со сложной экономической ситуацией.

Рейтинги инвестиционной привлекательности на сегодняшний день выступают наиболее доступной и популярной формой представления результатов оценки инвестиционной привлекательности регионов. Данный инструмент является достаточно информативным [7, 8].

Потенциальный инвестор при оценке целесообразности проведения инвестиционной политики в Российской Федерации, безуслов-

но, делает акцент на специфику организации бизнеса в интересующем его территориальном образовании ввиду обширности территории РФ. Это обуславливает необходимость разработки инструментария оценки инвестиционной ситуации в регионах страны и их инвестиционной привлекательности.

Методы

Существуют различные методики оценки инвестиционной привлекательности регионов, среди которых наиболее распространены:

- методика рейтингового агентства «Эксперт»;
- методика рейтинга журнала «Forbes»;
- методика Гарвардской школы бизнеса;
- методика журнала «Euromoney»;
- методика «Инвестиционной газеты»;
- методика Совета по изучению производительных сил Министерства экономического развития и торговли РФ и РАН;
- методика И. А. Бланка.

Оценка инвестиционной привлекательности Пермского края представлена только в рейтинге журнала «Forbes» и рейтингового агентства «Эксперт» [9]. Целью данной статьи является анализ наиболее известных методов оценки инвестиционной привлекательности регионов, в которых представлен Пермский край.

Методика журнала «Forbes» содержит 15 параметров, разбитых на шесть групп, описывающих разные стороны экономической жизни:

- социально-демографические характеристики;
- деловой климат, обеспеченность населения;
- экономическое положение;
- инфраструктура;
- комфортность ведения бизнеса.

Чем лучше результат, который демонстрирует регион по той или иной группе критериев, тем больше баллов он получает. Наибольший вес в расчете итогового показателя имели характеристики делового климата, наименьший – личного комфорта. Значимость групп показателей установлена по итогам опроса владельцев и топ-менеджеров компаний, имеющих разветвленную филиальную сеть в российских регионах.



Одной из самых популярных и широко используемых в России методик оценки инвестиционной привлекательности регионов является методика рейтингового агентства «Эксперт». Развитие учета долгосрочных финансовых рисков имело место в течение нескольких десятилетий. Данная система учета финансовых рисков составляет основу многих используемых методик для оценки инвестиционной привлекательности региона. Очевидно, что для развитых стран с максимальным использованием их потенциала этого достаточно, однако экономика России характеризуется большим потенциалом и слабой степенью его использования, что и привлекает инвесторов [10].

Учет и оценка инвестиционного потенциала предопределили дальнейшее развитие методики оценки инвестиционной привлекательности регионов, разработанной рейтинговым агентством «Эксперт».

Данная методика оценивает восемь видов инвестиционного потенциала: 1) ресурсно-сырьевой, 2) производственный, 3) потребительский, 4) инфраструктурный, 5) инновационный, 6) трудовой, 7) институциональный, 8) финансовый. Данные инвестиционные потенциалы

оцениваются по 7 видам риска: политический, экономический, социальный, криминальный, экологический, финансовый, законодательный. В результате формируется интегральный уровень инвестиционного потенциала (относительно отклонения от среднероссийского уровня риска, принятого за единицу). По значению индекса инвестиционного потенциала (риска) определяется ранг региона по какому-либо потенциалу или риску. Оценка весов вклада каждого показателя в совокупный потенциал (риск) определяется экспертным путем.

В результате оценки инвестиционной привлекательности регионов получается два итоговых показателя [11]:

1) распределение регионов по значениям потенциала и риска;

2) рейтинг по каждому виду потенциала и риска и перечни «лучших» и «худших» регионов по индикативным показателям потенциала и риска.

Также ежегодно определяется величина среднероссийского уровня риска по каждому виду [12].

Сравнительный анализ методик рейтингового агентства «Эксперт» и журнала «Forbes» представлен в табл. 1.

Таблица 1

Основная характеристика методик рейтингового агентства «Эксперт» и журнала «Forbes»

Наименование метода	Показатели	Источники информации
Методика рейтингового агентства «Эксперт»	Совокупный потенциал региона включает в себя показатели: ресурсно-сырьевой, производственный, потребительский, инфраструктурный, инновационный, трудовой, институциональный финансовый. Совокупный риск региона рассчитывается с учётом рисков: политических, экономических, социальных, криминальных, экологических, финансовых, законодательных	Официальная информация Росстата и статистики федеральных ведомств: Минсвязи, Минфина, Минприроды, Федеральной службы по страховому надзору и Центробанка. В проводимом опросе приняли участие специалисты Deutsche Bank, МСП Банка, ВЭБа, «Деловой России», Фонда «Сколково» и Независимого института социальной политики. Эксперты определяли вес той или иной составляющей в интегральном показателе риска и потенциала
Методика журнала «Forbes»	1. Социально-демографические характеристики: численность населения, образование, уровень преступности. 2. Обеспеченность населения: доходы населения, рассчитанные через объем поступления в бюджет подоходного налога, и оборот розничной торговли. 3. Деловой климат: развитие малого бизнеса, инвестиции в основной капитал. 4. Экономическое положение: валовой региональный продукт, количество отделений крупнейших частных банков. 5. Инфраструктура: наличие международного аэропорта, плотность дорог с твердым покрытием. 6. Комфортность: количество гостиниц уровня три звезды и выше в столице региона и крупных городах, развитие общепита	Материалы Федерального казначейства, Росстата, региональных и городских администраций



Результаты

На основе сравнительного анализа методик рейтингового агентства «Эксперт» и журнала «Forbes» были выявлены следующие критерии определения преимуществ и недостатков при-

менения методик для инвесторов: учитываемые показатели, учет мнения заинтересованных лиц, метод расчета и учет показателей, субъективность оценки, доступность и узнаваемость оценки (табл. 2).

Таблица 2

Сравнительный анализ методик рейтингового агентства «Эксперт» и журнала «Forbes»

Наименование метода	Преимущества	Недостатки
Методика рейтингового агентства «Эксперт»	Доступность и узнаваемость конечных результатов для иностранных инвесторов в связи с тем, что методика принадлежит к основному направлению общепринятой в мировой практике системы мониторинга и оценки. Оценка инвестиционной привлекательности региона основана также и на аргументированных суждениях руководителей и специалистов, знакомых с состоянием дел в регионе и перспективами его развития	Отсутствие взаимосвязи инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Субъективность мнения экспертов. Отсутствие ясности методики оценки инвестиционного потенциала и рисков при сведении в интегральный показатель. Не показывается, насколько один регион превосходит другой. Величина получаемого ранга не дает возможности определить реальную дистанцию между участниками рейтинга
Методика журнала «Forbes»	Весы показателей подобраны исходя из интересов инвесторов, намеревающихся открыть розничный или иной сетевой бизнес, ориентированный на удовлетворение потребностей населения. Методика использует рейтинговый подход, что дает возможность оценить место конкретного региона относительно других	Охватывает небольшой круг конституционных субъектов Федерации, имеющих собственную законодательную базу и отдельные бюджеты. Субъективность в выборе показателей для оценки

Заключение

Многие показатели, используемые в методиках, основываются на экспертной оценке, что ставит под сомнение ее объективность. Соответственно, результаты инвестиционных рейтингов можно рассматривать только с позиции доверия к подобным результатам.

Что касается системы показателей, используемых данными методиками, то здесь существуют определенные противоречия. С одной стороны, несмотря на то, что методы разработаны с применением положений теории систем, а именно: принципов необходимого разнообразия элементов, минимальной достаточности и их целевой ориентации, они не дают полного и всестороннего представления о регионе. Проанализированные методы оценки инвестиционной привлекательности регионов недостаточно учитывают существующие отраслевые возможности региона (например, долю отрасли в добавленной стоимости региона, долю инвестиционно активных предприятий в отрасли и др.). Это приводит к односторонней оценке инвестиционной привлекательности субъектов РФ, а ведь отраслевая специфика также явно определяет общую инвестиционную привлекательность региона.

Также косвенным подтверждением недостаточной методологической проработки является отсутствие в этих методиках возможности оценки потенциала региона.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что необходима разработка комплекс-

ного метода оценки инвестиционной привлекательности субъектов РФ, который бы учитывал все факторы и условия регионального развития (территориальные и отраслевые) и основывался на уже существующих методах. Можно утверждать, что актуальной задачей оценки инвестиционной привлекательности региона является охват максимального круга факторов, оказывающих на нее влияние, с возможностью анализа отдельных параметров, составляющих итоговое значение. При этом очень важным моментом здесь становится определение инвестиционной привлекательности региона как целостной системы с точки зрения каждого конкретного инвестора. Поэтому необходимо, чтобы методика оценки была прозрачна.

Список литературы

1. Bjorvatn K., Farzanegan M. R., Schneider F. Resource curse and power balance : evidence from oil-rich countries // World development. 2012. Vol. 40, iss.7. P. 1308–1316.
2. Мингалева Ж. А. Модернизация национальной экономики на основе стратегии инновационного развития // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 2. С. 324–324.
3. Drechsler W., Natter M. Understanding a firm's openness decisions innovation // J. of business research. 2012. Vol. 65, iss. 3. P. 438–445.
4. Lee I.-W., Feiock R. C., Lee Y. Competitors and cooperators: a micro-level analysis of regional economic development collaboration networks // Public administration review. 2012. Vol. 72, iss. 2. P. 253–262.



5. Кобозев О. В. Анализ подходов к оценке инвестиционной привлекательности регионов // *Экономические науки*. 2010. № 5(66). С. 149–151.
6. Балаши В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // *Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право*. 2011. Т. 11, вып. 2. С. 73–77.
7. Гранберг А. Стратегия территориального социально-экономического развития России: от идеи к реализации // *Вопр. экономики*. 2001. № 9. С. 15–37.
8. Носов В. В., Уманская О. П. Рейтинговая оценка деятельности организаций // *Сибирская финансовая школа*. 2011. № 5(88). С. 38–42.
9. Лучшие регионы для бизнеса. URL: <http://www.forbes.ru/rating/svoi-biznes-package/68438-luchshie-regiony-dlya-biznesa-2011#pages-1> (дата обращения: 07.12.2012).
10. Агеенко А. А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов // *Вопр. статистики*. 2003. № 6. С. 48–51.
11. Соколова А. Как завоевать Россию // *Forbes*. 2011. № 6. URL: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2011-06/69135-kak-zavoevat-rossiyu> (дата обращения: 07.12.2012).
12. Инвестиционные рейтинги регионов России. URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/> (дата обращения: 07.12.2012).

Analysis of Approaches to the Evaluation of Investment Attractiveness of Regions

L. N. Deputatova

Graduate Student, Assistant of «Economics and Management»
Perm National Research Polytechnic University,
29, Komsomol avenue, Perm, 614000 Russia
E-mail: milade@mail.ru

M. A. Lutchenko

Student
Perm National Research Polytechnic University,
29, Komsomol avenue, Perm, 614000 Russia
E-mail: lutchenkomasha@mail.ru

Introduction. The formation of the investment attractiveness of regions is a prerequisite for the innovative development of the country. Making decisions on investments depends on the regional environment conditions. **Methods.** The methods of rating by the Expert rating agency and the Forbes magazine are among the most popular ones of evaluation of the investment attractiveness of regions. The paper presents a comparative analysis of the methods by the indicators and information sources used. **Results.** Advantages and disadvantages of the techniques for making decisions on investments have been identified on the basis of a comparative analysis of the methods of the Expert rating agency and the Forbes magazine. **Conclusion.** Evaluation of the investment attractiveness of a region should cover the maximum range of factors and, at the same time, be understandable for investors.

Key words: investment attractiveness evaluation methods, company's competitiveness, ranking regions, expert assessment, risk and potential of a region, investment potential.

References

1. Bjorvatn K., Farzanegan M. R., Schneider F. Resource curse and power balance: evidence from oil-rich countries. *World development*, 2012, vol. 40, iss.7, pp. 1308–1316.
2. Mingaleva Z. A. Modernization of the national economy on the basis of the strategy of innovative development. *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education], 2012, no. 2, pp. 324–324 (in Russian).
3. Drechsler W., Natter M. Understanding a firm's openness decisions innovation. *Journal of business research*, 2012, vol. 65, iss. 3, pp. 438–445.
4. Lee I. -W., Feiock R. C., Lee Y. Competitors and cooperators: a micro-level analysis of regional economic development collaboration networks. *Public administration review*, 2012, vol. 72, iss.2, pp. 253–262.
5. Kobozev O. V. Analys podkhodov k ocenke investicionnoi privlekatel'nosti regionov [Analysis of approaches to the evaluation of investment attractiveness of regions]. *Jekonomicheskie nauki* [Economics], 2010, vol. 66, no. 5, pp. 149–151.
6. Balash V. A., Firsova A. A., Chistopol'skaia E. V. Spetsifika otsenki effektivnosti innovatsionnykh proektov s ispol'zovaniem portfel'nogo podkhoda [Specificity evaluation of innovative projects using a portfolio approach]. *Izv. Sarat. un-ta. Novaja. serija. Ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo*. [Proceedings of Saratov University. The new series. Ser. Economics. Management. Law]. 2011, vol. 11, iss. 2, pp. 73–77.
7. Granberg A. Strategy of territorial socio-economic development of Russia: from the idea to implementation. *Voprosy jekonomiki* [Problems of Economics], 2001, no. 9, pp. 15–37 (in Russian).
8. Nosov V. V., Umanskaia O. P. Reitingovaja otsenka deiatel'nosti organizatsii [Rating evaluation of the organizations]. *Sibirskaja finansovaja shkola* [Siberian Financial School], 2011, no. 5(88), pp. 38–42.
9. Luchshie regiony dlja biznesa (Best States for Business). Available at: <http://www.forbes.ru/rating/svoi-biznes-package/68438-luchshie-regiony-dlya-biznesa-2011#pages-1> (accessed 7 December 2012).
10. Ageenko A. A. Metodologicheskie podkhody k ocenke investicionnoj privlekatel'nosti otraslej ekonomiki regionov I otdel'nykh khoz'ajstvuyushikh sub'ektov [Methodological approaches to the evaluation of investment attractiveness of the region's industries and individual businesses]. *Voprosy statistiki* [Statistical Issues], 2003, no. 6, pp. 48–51 (in Russian).
11. Sokolova A. Kak zavoevat' Rossiya? (How to conquer Russia). *Forbes*, 2011, no. 6. Available at: <http://www.forbes.ru/forbes/issue/2011-06/69135-kak-zavoevat-rossiyu> (accessed 7 December 2012).
12. Investicionnye rejtingi regionov Rossii (Investment ratings regions of Russia). Available at: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/> (accessed 7 December 2012).



УДК 334

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА

С. А. Абиева

старший преподаватель кафедры «Экономика и менеджмент»,
Саратовский институт (филиал) Российского государственного
торгово-экономического университета
E-mail: abieva@mail.ru



Введение. Для оценки эффективности государственной политики по поддержке и развитию малого инновационного предпринимательства необходимо сформировать соответствующую систему оценочных индикаторов и показателей. Для решения данной проблемы в статье предлагается ряд новых показателей, характеризующих инновационную активность малого бизнеса с позиции оценки соотношения результирующих и затратных показателей инновационной деятельности, а также их динамики.

Теоретический анализ. Формирование эффективной национальной инновационной системы невозможно без решения острой проблемы обеспечения достаточного уровня и темпов развития малого инновационного предпринимательства. На его развитие и всестороннюю поддержку в инновационно развитых государствах направляются значительные усилия со стороны власти, бизнеса и общества. **Методы.** В РФ специализированное наблюдение за инновационной деятельностью малых предприятий осуществляется на основе формы № 2-МП, которую представляют коммерческие организации, являющиеся субъектами малого предпринимательства. Представление данной формы проводится вне зависимости от формы собственности хозяйствующего субъекта. Определяющими критериями являются численность работников и структура уставного капитала. **Результаты.** В статье предлагается новый подход к оценке инновационной активности малого и среднего предпринимательства на макро- и мезоуровнях, базирующийся на сопоставлении темпов изменения результирующих показателей инновационной деятельности данных предприятий с темпами изменения показателей затрат на инновационную деятельность. **Выводы.** Выработанный подход позволяет оценить отдачу от предпринимаемых государством усилий по повышению инновационной активности малого и среднего предпринимательства в динамике.

Ключевые слова: малый бизнес, малое инновационное предпринимательство, инновационная деятельность, инновационная активность, индикаторы инновационной активности.

Введение

В ряду ключевых причин низкого уровня инновационного развития российской экономики не последнее место занимает отсутствие эффективной национальной инновационной системы (НИС). В свою очередь, формирование последней невозможно без решения острой проблемы обеспечения достаточного уровня и темпов развития малого инновационного предпринимательства (МИП). Давно доказано, что этот сектор во всех развитых странах является равноправным звеном процесса материализации научного знания. Как известно, уровень эффективности любой сложной системы определяется ее слабым звеном. Можно согласиться с рядом авторов [1, 2], которые спра-

ведливо отмечают, что высокий уровень государственных затрат на развитие науки, техники и технологий, эффективная работа научных учреждений и организаций, достаточная инновационная активность крупного бизнеса могут дать низкую отдачу из-за слабой работы предприятий сектора малого предпринимательства.

Поэтому на развитие и всестороннюю поддержку данного сектора в инновационно развитых государствах направляются значительные усилия со стороны власти, бизнеса и общества, поскольку ученые и практики адекватно оценивают его вклад в технологическое развитие производства, его роль в эффективном функционировании НИС. Соответствующей является и эффективность работы МИП.

Теоретический анализ

Значительно уступая крупным компаниям по объему финансирования НИОКР, малые инновационные фирмы демонстрируют более высокую результативность в области инноватики. Так, в США на 1 доллар затрат на НИОКР в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП) производится в 24 раза больше инноваций, чем в сфере крупного бизнеса. Инновационная активность специалистов, занятых в МСП, выраженная в количестве патентов на работника, почти в 16 раз превышает аналогичный показатель для крупных предприятий. В Исландии, Португалии, Польше и Норвегии основная часть НИОКР осуществляется малыми и средними предприятиями [3, с. 27]. В США в малом инновационном бизнесе занято около 25% общего количества ученых и инженеров, работающих на предприятиях в сфере НИОКР (271,1 тыс. из 1,1 млн человек в 2007 г.). Их доля составляет 12,2% общей занятости на малых предприятиях, действующих внутри страны, и более чем в два раза превышает долю ученых и инженеров (5,9%) в общей занятости на крупных предприятиях внутри страны. Наибольшая концентрация научных и инженерных кадров наблюдается на мельчайших предприятиях с численностью работников от 5 до 24 человек (27,7% общего числа занятых на мельчайших предприятиях) [4]. В США, по данным за 2010 г., зарегистрировано 20 млн малых предприятий. Естественно, такое видение роли малого инновационного бизнеса находит отражение как в теоретических концепциях,



так и в политике государства, направленной на всестороннюю поддержку именно этого сектора малого предпринимательства.

Методы

Существенные, но до сих пор недостаточно результативные усилия в данном направлении осуществляются на всех уровнях государственной и муниципальной власти и управления и в нашей стране. Не рассматривая весь их комплекс, хотелось бы обратиться к проблеме оценки инновационной активности малого бизнеса, поскольку от ее объективности и полноты в существенной мере зависят эффективность государственной политики и необходимая оперативность ее корректировки. Существуют различные подходы к такой оценке.

Так, в РФ специализированное наблюдение за инновационной деятельностью малых предприятий осуществляется на основе формы № 2-МП, которую представляют коммерческие организации, являющиеся субъектами малого предпринимательства. Представление данной формы проводится вне зависимости от формы собственности хозяйствующего субъекта. Определяющими критериями являются численность работников и структура уставного капитала. При обследовании инновационной активности в малом бизнесе хозяйствующие субъекты со средней численностью до 15 работников не учитываются. Единицы учета – предприятия с численностью от 16 до 100 человек включительно (с учетом внешних совместителей и сотрудников, выполнявших работу по договорам гражданско-правового характера).

К кругу обследуемых организаций относятся субъекты малого предпринимательства (с учетом ограничений по численности), осуществляющие деятельность в области обрабатывающих и добывающих производств, а также предприятия по производству и распределению электроэнергии, газа и воды.

Система показателей, включенных в форму № 2-МП, состоит из следующих разделов:

- объем инновационной продукции;
- затраты на технологические инновации: по видам инновационной деятельности; по источникам финансирования, в том числе объемы льготного кредитования и затраты за счет венчурного инвестирования;
- объем продаж инновационной продукции: по уровню новизны (вновь внедренные новые для рынка сбыта и новые для предприятия; подвергавшиеся усовершенствованию);
- удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж;
- численность работников, выполняющих научные исследования и разработки.

Согласно федеральному плану статистических работ, обследование по форме № 2-МП, которая представляется в территориальный орган Росстата по субъекту РФ, проводится один раз в

два года по нечетным годам. Предприятия представляют сведения об инновационной деятельности, связанной с технологическими инновациями, а также сведения о нетехнологических инновациях. Система показателей позволяет получить определенные количественные и качественные характеристики инновационных процессов в сфере малого предпринимательства, однако процедура организации учета не дает возможности сделать обоснованные выводы о структуре предпринимательства, занимающегося инновационными процессами, а также об эффективности инновационной деятельности.

А. Б. Гусев предлагает судить об инновационности малых предприятий по следующим параметрам:

- уровень их инновационной восприимчивости, отражаемый такими производственно-технологическими показателями, как производительность труда, энергоотдача, фондоотдача, экологичность производства. Логика использования данных параметров заключается в том, что если малое предприятие занимается инновационной деятельностью, то успех в этой деятельности напрямую отражается на эффективности использования производственных, трудовых и энергетических ресурсов;

- целевой индикатор, включающий средний темп годового прироста производительности труда, фондоотдачи и энергоотдачи [5, с. 28].

Заслуживающей внимания здесь представляется идея использования темповых показателей, характеризующих динамику развития исследуемого субъекта.

Целый ряд индикаторов, характеризующих инновационную активность субъектов малого предпринимательства, представлен в работе Ю. Н. Александрова [6]. К таким индикаторам отнесены:

- количество вновь созданных и действующих малых инновационных предприятий;
- доля малых инновационных предприятий в валовом региональном продукте;
- доля малых инновационных предприятий в отраслевой структуре региона;
- количество экспортно ориентированных малых инновационных предприятий;
- количество зарегистрированных патентов на изобретения и внедренных разработок малыми инновационными предприятиями;
- среднесписочная численность работников малых инновационных предприятий;
- среднемесячная заработная плата на малых инновационных предприятиях;
- общая площадь региональной имущественной инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки);
- площадь региональной имущественной инфраструктуры на одного субъекта малого инновационного предпринимательства;



– количество малых инновационных предприятий, получивших финансовую поддержку через региональные гарантийные (венчурные) фонды;

– объем финансовой поддержки малых инновационных предприятий за счет средств регионального и муниципального бюджетов, региональных гарантийных (венчурных) фондов;

– удельный вес количества и стоимости контрактов на поставки товаров (работ, услуг) для государственных и муниципальных нужд, заключенных с субъектами малого инновационного предпринимательства.

В той же работе предлагается интегральный показатель качества институциональной среды малого инновационного предпринимательства, рассчитываемый на основе индексов предложенных индикаторов, который позволит количественно определить эффективность региональной инновационной политики. Также существуют и другие подходы, которые можно использовать для определения обобщающей оценки, которые достаточно полно описаны в экономической литературе [7].

Автор работы полагает, что если интегральный показатель качества институциональной среды малого инновационного бизнеса в определенном регионе (муниципальном образовании) за отчетный период менее 1,0, значит, качество бизнес-среды МСП ухудшилось, больше 1,0 – повысилось. В первом случае можно говорить о неэффективности региональной инновационной политики, несоответствии качества бизнес-среды МСП стратегии инновационного развития региона.

Результаты

Безусловно, совокупность вышеуказанных показателей может быть использована для оценки инновационной активности малого и среднего бизнеса государственными и муниципальными органами управления. Однако мы считаем уместным обратить внимание на следующее. А. П. Плотников и А. Е. Власова в своей статье справедливо отмечают, что инновационная активность характеризуется интенсивностью, то есть степенью распространения одного явления в среде другого явления [8, с. 347]. Следует заметить, что в общем случае такие показатели отражают изменение результативного количественного показателя деятельности организации по отношению к величине имеющихся в распоряжении организации ресурсов. Так, например, можно рассчитать отношение полученного полезного эффекта к объему ресурсов, использованных для получения этого эффекта, или к размеру затрат, понесенных организацией для получения этого эффекта. Поэтому, дополняя и развивая существующие подходы, нами предлагается новый подход к оценке инновационной активности МСП на макро- и мезоуровнях, базирующийся на со-

поставлении темпов изменения результирующих показателей инновационной деятельности данных предприятий (объем отгруженной инновационной продукции, объем экспорта инновационной продукции, снижение энергоемкости, материалоемкости и трудоемкости производства и т.д.) с темпами изменения показателей затрат на инновационную деятельность (затраты на технологические инновации, численность занятых исследованиями и разработками, численность инновационно активных организаций и т.д.). В частности, можно предложить следующие показатели:

– интенсивность отдачи затрат на технологические инновации МСП, рассчитываемая по формуле

$$ЗОм = \text{Тип} / \text{Тзи},$$

где Тип, Тзи – соответственно темпы изменения объема производства инновационной продукции и затрат на технологические инновации в МСП, %;

– интенсивность производительности труда занятых исследованиями и разработками в МСП, рассчитываемая по формуле

$$\text{ПТм} = \text{Тип} / \text{Тчир},$$

где Тчир – темпы изменения численности занятых исследованиями и разработками в МСП, %;

– интенсивность отдачи инновационно активных организаций, рассчитываемая как

$$\text{Оиа} = \text{Тип} / \text{Тча},$$

где Тча – темпы изменения числа инновационно активных малых и средних предприятий, занятых исследованиями и разработками, %.

Условием необходимой инновационной активности является значение показателей >1 .

Выводы

Выработанный подход позволяет оценить отдачу от предпринимаемых государством усилий по повышению инновационной активности МСП в динамике.

Список литературы

1. Балаи В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2011. Т. 11, вып. 2. С. 73–77.
2. Казаков В. А., Чеберко Е. Ф. Место малого инновационного предпринимательства в современной экономике // Проблемы современной экономики. 2012. № 3(43). С. 17–21.
3. Вихорева О. М., Инструментов К. С. Малый инновационный бизнес в российской экономике // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Экономика. 2011. № 5. С. 27–29.
4. Судакова Н. А. Роль и место некорпоративных форм организации бизнеса в инновационной экономике // Россия и Америка в XXI веке. Электронный научный журнал. 2010. № 3. URL: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=220> (дата обращения: 02.10.2012).



5. Гусев А. Б. Формирование рейтингов инновационного развития регионов России и выработка рекомендаций по стимулированию инновационной активности субъектов Российской Федерации. М., 2008. 328 с.
6. Александрин Ю. Н. Инновационная модель развития малого предпринимательства // Проблемы современной экономики. 2010. № 2(34). С. 34–35.
7. Носов В. В. Уманская О. П. Рейтинговая оценка деятельности организаций // Сибирская финансовая школа. 2011. № 5(88). С. 38–42.
8. Власова А. Е., Плотников А. П. Проблемы оценки инновационной активности торговых предприятий // Вестн. Сарат. гос. техн. ун-та. 2011. № 3(57), вып. 1. С. 341–347.

Improving the Assessment of Innovative Activity of Small Business

S. A. Abieva

Senior Lecturer of the Chair of Accounting, Finance and Banking
Saratov Institute (branch) of the Russian State Trade and Economic University,
24, International str., Saratov, 410065 Russia
E-mail: abieva@mail.ru

Introduction. To assess the efficiency of the state policy on the support and development of small innovative business, a corresponding system of evaluation indicators and indices should be designed. To solve this problem, the paper proposes a number of new indicators to characterize the innovative activity of small business on the basis of the expense–output indicator ratio of innovation activity and the dynamics of these indicators.

Theoretical analysis. The formation of an effective national innovation system is impossible without solving the most urgent problems of ensuring a sufficient level and rate of the development of small innovative business. Significant efforts from the authorities, business, and society are made towards its development and comprehensive support in the innovation-developed countries. **Methods.** Special monitoring of the innovation activity of small business is carried out in the Russian Federation. Commercial organizations being subjects of small business are to submit Form 2-MP, regardless of the kind of ownership of every business entity. The determining criteria are the number of employees and the fixed capital structure. **Results.** A new approach to the innovation activity evaluation of small and medium businesses at both macrolevel and mesolevel is proposed in the paper on the basis of comparison of the rates of change of the resulting indicators of the innovative activity of enterprises with the rate of change of indicators of the expenses for innovative activities. **Conclusions:** the approach developed allows evaluating the impact of the state's efforts of increasing the innovative activity of small and medium businesses in its dynamics.

Key words: small business, small innovative entrepreneurship, innovation, innovation activity, innovation activity indicators.

References

1. Balash V. A., Firsova A. A., Chistopol'skaia E. V. Spetsifika otsenki effektivnosti innovatsionnykh projektov s ispol'zovaniem portfel'nogo podkhoda [Specificity evaluation of innovative projects using a portfolio approach]. *Izv. Sarat. un-ta. Novaya seriya. Ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo* [Proceedings of Saratov University. The new series. Ser. Economics. Management. Law]. 2011, vol. 11, iss. 2, pp. 73–77.
2. Kazakov V. A., Cheberko E. F. Mesto malogo innovatsionnogo predprinimatelstva v sovremennoy ekonomice [Place of small innovative business in the modern economy]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economy], 2012, no. 3(43), pp. 17–21.
3. Vikhoreva O. M. Maliy innovatsionniy biznes v rossiyskoy ekonomice [Small innovative business in the Russian economy]. *Vestnik Moscovskogo Universiteta. Ser. Ekonomika* [Bulletin of the Moscow University. Ser. Economy], 2011, no. 5, pp. 27–29.
4. Sudakov N. A. *Rol i mesto nekorporativnykh form organizatsii biznesa v innovatsionnoy ekonomice* (Place and role of the corporate form of business organization in the innovation economy). Available at: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=220> (accessed 2 Oktober 2012).
5. Gusev A. B. *Formirovanie reytingov innovatsionnogo razvitiya regionov Rossii i virabotka rekomendatsiy po stimulirovaniyu innivatsionnoy aktivnosti subyektov Rossiyskoy Federatsii* [The formation of the ratings of the innovative development of regions of Russia and elaboration of recommendations on stimulation of innovation activity of the subjects of the Russian Federation], Moscow, 2008, 328 p.
6. Alexandrine Y. N. Innovatsionnaya model razvitiya malogo predprinimatelstva [The innovative model of development of small business]. *Problemy sovremennoy ekonomiki* [Problems of modern economy]. 2010, no. 2(34), pp. 34–35.
7. Nosov V. V. Umanskaia O. P. Reitingovaia otsenka deiatel'nosti organizatsii [Rating evaluation of the organizations]. *Sibirskaya finansovaya shkola* [Siberian Financial School], 2011, no. 5(88), pp. 38–42.
8. Vlasova A. E., Plotnikov A. P. Problemy ocenki innovatsionnoy aktivnosti torgovykh predpriyatii [The problem of estimation of innovative activity of trade enterprises]. *Vestnik Saratovskogo tekhnicheskogo universiteta* [Bulletin of the Saratov State Technical University], 2011, no. 3(57), pp. 341–347.



УДК 332

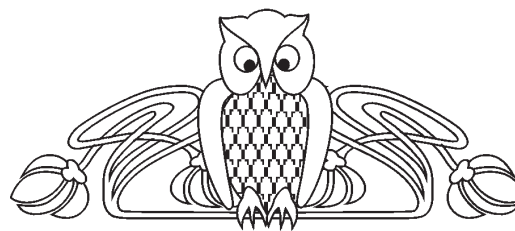
УНИВЕРСИТЕТ КАК ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. А. Фирсова

доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита,
Саратовский государственный университет
E-mail: a.firsova@rambler.ru

А. А. Нархова

студентка экономического факультета,
Саратовский государственный университет
E-mail: saintgerg@gmail.com



Введение. Региональный университет можно рассматривать как один из основных элементов для выстраивания стратегии развития региональной экономики. В статье рассматривается траектория перспективного развития университета региона в условиях современных тенденций. **Теоретический анализ.** В рамках модели «тройной спирали» важен именно сетевой характер взаимодействия участников инновационного процесса. Потребности в новых профессионалах, инвестициях, в изменении технологий обучения, создании и развитии университетской инфраструктуры, изменении этики и институциональных норм – это те вызовы, которые стоят перед университетами современной России.

Эмпирический анализ. Вопросы взаимоотношений бизнеса, государства и университетов, финансирования высшего образования, качества подготовки выпускников и их востребованности на рынке труда являются особо актуальными в связи с постоянно повышающимися и радикально изменяющимися требованиями бизнеса в лице работодателей к компетенциям выпускников, недостаточностью государственных бюджетных средств для финансирования высшего образования и необходимостью развивать внебюджетные источники. **Результаты.** Университеты в регионах должны стремиться занять проактивную позицию в региональной экономике, делаящую их активными промоутерами и агентами будущих инноваций. Они должны создать структуры со следующими характеристиками: слаженная работа менеджмента университета, бизнеса и государства, меритократический подход к управлению, возведение мостов и революционные изменения образования, внедрение новых образовательных технологий и методик преподавания, что является основой будущей эффективной деятельности университета и инновационного развития региона в целом.

Ключевые слова: тройная спираль, университет, инновационная деятельность, региональное развитие.

Введение

Современная среда, в которой функционируют российские высшие учебные заведения, находится на уровне предельной нестабильности и турбулентности, что объясняется целым рядом разнообразных факторов, влиянию которых подвергается существующая система образования. Основными можно назвать: качественные изменения в отношении общества к образовательной системе и культуре образования, уход от старых образовательных моделей, влияние междуна-

рных трендов в образовании, взаимоотношения коммерческих бизнес-структур, государства и высших учебных заведений.

Тенденции современного развития человеческого общества – глобализация, постиндустриализация, транснационализация, софтизация, сервисизация, финансизация, информатизация – также воздействуют на систему высшего образования и национальную инновационную систему, оказывая количественное и качественное влияние на взаимоотношения между ее основными акторами – университетами, бизнесом и государством, и смещая акценты государственной политики в управлении инновациями в сторону интерактивных процессов взаимодействия между ними и делая актуальным изучение специфики их взаимодействия [1].

Теоретический анализ

В рамках модели «тройной спирали», согласно которой доминирующее положение в национальной инновационной системе начинают занимать институты, ответственные за создание нового знания, важен именно сетевой характер взаимодействия участников инновационного процесса в рамках «стратегических инновационных сетей», происходят пересечение трех множеств отношений (внутрифирменных, внутригосударственных и внутриуниверситетских) и создание гибридных институциональных форм, снижающих неопределенность среды [2, 3].

Сегодня университеты являются квинтэссенцией знаний, технологий и инноваций, направленных на развитие предпринимательских навыков. В последние десятилетия также произошли существенные изменения в характере взаимоотношений университетов с потребителями их продуктов и услуг. Лидирующая роль университета подразумевает также смену его миссии и функций. К классическим образовательной и исследовательской функциям университетов, традиционно являющимся основными, добавилась значимая функция, называемая авторами доклада



«Ответ высших учебных заведений на потребности регионов» Д. Годдардом и П. Чаттертоном как «service to the community» – служение сообществу [4]. Университеты сегодня должны реализовывать свою так называемую «третью роль» в развитии общества («third mission» в терминах ОЭСР) – социальную. В настоящее время все больше социальных субъектов участвует в процессах развития высшего образования, кардинально меняя характер взаимоотношений науки с обществом.

Основополагающими функциями университета в экономике знаний становятся функции информационного интегратора в обществе, генератора нового знания через научно-исследовательскую деятельность и использование потенциала новых технологий, проводника и фасилитатора знания через образование и развитие человеческих ресурсов; растет вклад университетов в социальное и культурное развитие городов, регионов и страны в целом, в содействие развитию инноваций на общенациональном и региональном уровнях.

Потребности в новых профессионалах, инвестициях, в изменении технологий обучения, создании и развитии университетской инфраструктуры, изменении этики и институциональных норм – это те вызовы, которые стоят перед университетами современной России, и они должны принимать эти вызовы и искать пути взаимодействия с сообществом, бизнесом и властью, находить адекватные способы сочетать академический и предпринимательский дух.

В силу специфики территориально-административного федеративного устройства в России прослеживаются региональные особенности инновационного экономического развития субъектов, распространяющиеся и на сферу высшего образования. Усиление внимания к региональным аспектам экономического и социального развития в последнее десятилетие повлекло переоценку традиционных факторов регионального развития, в том числе и в области образования, позволяющих влиять на социально-экономические условия регионов.

Развитие инновационного характера региональной экономики нужно начинать с университетов регионов, которые являются основой фундаментальной науки, подготовки кадров, трансфера инноваций и развития предпринимательства в регионе. Таким образом, региональный университет можно рассматривать как один из основных элементов для выстраивания стратегии развития региональной экономики. В контексте «тройной спирали» и инновационной стратегии догоняющего развития региональные университеты должны стать институциональной средой для инновационных идей и нового типа взаимоотношений с властью и бизнесом.

Согласно высказыванию профессора Бостонского колледжа Ф. Альтбаха, каждая страна считает жизненно необходимым создать университет

мирового уровня. Проблема заключается в том, что еще никто не догадался, что такое «университет мирового уровня» и как его построить [5]. Соответственно, все страны предпринимают активные меры по реформированию существующих систем высшего образования.

Какова же траектория перспективного развития университета региона и как отвечать вызовам внешней среды? Как сделать эффективным его функционирование, преодолеть структурные деформации на рынке труда и обеспечить соответствие навыков и компетенций выпускников именно потребностям региона? Как повысить эффективность взаимодействия акторов «тройной спирали» – бизнеса, государства и университета – для формирования инновационной среды в регионе?

Эмпирический анализ

Действительно, модель высшего образования последних лет ясно указывает на необходимость масштабных преобразований и реструктуризации существующих систем региональных университетов.

Разнообразные мнения о путях развития системы образования в России сходятся в одном – рассматривать эти преобразования нужно комплексно, воздействуя на систему как изнутри: меняя образовательные программы, технологии, методики, оборудование, так и извне: формируя ответственность в сознании людей, которые получают высшее образование, за предоставляемые им уникальные возможности и углубляя взаимодействие между вузами и бизнесом.

Вопросы взаимоотношений бизнеса, государства и университетов, финансирования высшего образования, качества подготовки выпускников и их востребованности на рынке труда являются особо актуальными в связи с постоянно повышающимися и радикально изменяющимися требованиями бизнеса в лице работодателей к компетенциям, предоставляемым университетами, недостаточностью государственных бюджетных средств для финансирования высшего образования и необходимостью развивать внебюджетные источники.

Большинство ведущих зарубежных университетов финансируются бизнесом, международные компании инвестируют средства в университеты с целью получения в будущем квалифицированных специалистов. В России доля предпринимателей, активно поддерживающих позицию «за» тесное взаимодействие бизнеса и университетов, невелика. Вероятно, это связано с существующими опасениями, рисками и уровнем необходимых затрат для реализации проектов кардинальных преобразований в сфере образования.

По мнению Эдварда Кроули, президента Skolkovo Institute of Science and Technology, существует также сильное различие систем фи-



нансирования образования и соотношения частного и государственного секторов, например, в США и России. В России под частным сектором понимаются коммерческие объекты в области хозяйства и промышленности, находящиеся в частной собственности, а под государственным – университеты. В США же, напротив, заказчиками частных университетов являются государственные и промышленные структуры, причем видна эффективность данной модели.

Сегодня российская образовательная система, по словам ректора ВШЭ Ярослава Кузьмина, на 50% представляет собой слепок советской системы, ключевой особенностью которой была тесная связь государственных университетов с отраслями промышленности. Университеты являлись частью отраслевых комплексов, получали оттуда заказы на конкретных специалистов под конкретное рабочее место, позже эти отрасли были приватизированы. Это красивая легенда, крах которой мы наблюдаем последние 15 лет, а с 2005 г. происходит процесс активного ухода частного бизнеса из университетов.

Мощным катализатором процесса взаимодействия бизнеса и вузов в «тройной спирали» может выступить активная поддержка вузов со стороны бизнеса. В пользу этого говорит факт, что у бизнеса есть желание и возможности для сильного, подкрепленного ресурсами воздействия, но нет возможности реализации управления государственными активами в области образования.

Бизнес в России готов сотрудничать с вузами и заведениями среднего профессионального образования при передаче ему, например, на условиях государственно-частного партнерства, концессий на недвижимость и приборную базу. Данная позиция находит поддержку в деловых кругах. По мнению Д. Пескова, директора направления «Молодые профессионалы» Агентства стратегических инициатив, бизнес должен получить право контроля над своими инвестициями. Однако прямое участие в процессе образования может иметь как положительные, так и отрицательные стороны, этот неоднозначный вопрос связан с приватизацией государственной собственности вузов, и нужны очень тщательные процедуры реализации подобных решений, а также эффективные механизмы контроля над этими процессами.

Западные университеты обладают большим преимуществом в том, что в значительной степени самостоятельно регулируют свою деятельность вне зависимости от экономических и политических программ государства, как отмечает К. Кристенсен в новой книге «Инновационный университет: изменение ДНК высшего образования изнутри» [6]. Таким образом, университеты могут свободно выбирать сферы для собственной научной деятельности и программы для обучения. К тому же чрезмерный контроль со стороны

государства способен нанести вред «университетскому научному гению», отвечающему за новые открытия и передовые разработки. Вдобавок преимущество таких университетов не только в производстве ценных научных достижений и талантливых выпускников, а также в формировании нерыночных нематериальных ценностей: толерантности, личной ответственности и уважении законов государства и общества.

Вследствие этого деятельность университетов нельзя сделать более эффективной путем простого увеличения финансирования. Это все равно что пытаться превратить травоядное животное в хищника, заставляя его есть мясо. Также ни один указ правительства не поможет университету обрести функции, для которых он не был предназначен. Университет мирового уровня нужно инкрементально растить долгие годы.

Результаты

Таким образом, университеты в российских регионах должны сегодня стремиться занять проактивную позицию в региональной экономике, делаящую их активными промоутерами и агентами будущих инноваций.

Задача современного регионального университета – готовить своих выпускников, в первую очередь, для инновационной деятельности, воспитывать менеджеров по конкретным направлениям производства, с умением руководить в условиях почти ежедневного изменения рынка, ориентироваться на нужды предприятий, создавать новые наукоемкие производства, исходя из возможностей университета и качества трудовых ресурсов.

Только в этом случае региональные университеты станут агентами влияния на региональное экономическое развитие и в значительной степени местом формирования региональной инновационной элиты, призванной сыграть заметную роль в экономическом и социальном развитии страны.

Такой университет должен представлять собой сложную, но гибкую структуру, основанную на совокупной работе вуза, государства и бизнеса, предоставляющую максимально возможный набор компетенций для отраслей в рамках приоритетных направлений.

Особенностями и преимуществами данной структуры должны стать следующие характеристики.

1. Слаженная работа менеджмента университета, бизнеса и государства (вхождение членов совета директоров корпораций в ученый совет вуза и другие органы управления вузом и наоборот, создание ассоциаций и проведение совместных мероприятий). Это будет способствовать усилению кооперации и даст возможность лучше понимать ситуации в отраслях, эффективнее применять на практике полученные знания, повысит ценность и



значимость происходящего в сознании студентов, придаст им чувство ответственности. Университет должен находиться в государственной собственности, а частному бизнесу рекомендуется на его базе открывать свои школы, предоставляющие специальные практические/теоретические курсы, программы дополнительного образования, мастер-классы, лекции, семинары от сотрудников компании и т.д., возможно, с последующим трудоустройством в компании-организаторе. Это поможет университету расширить базу профессиональных компетенций, а компаниям получить достаточно квалифицированных специалистов.

2. Меритократический подход к управлению (принцип выдвижения на руководящие посты наиболее способных людей) поможет заручиться поддержкой талантливых сотрудников и студентов, которые смогут раскрывать свой потенциал и быть достойно оценены по заслугам и способностям. По словам Билла Гейтса, на образование надо смотреть с точки зрения руководителя бизнеса. И с этой точки зрения образование – способ достичь равных возможностей для разных членов общества. Оно нужно людям для того, чтобы они вели продуктивную жизнь и реализовывали свой потенциал для развития экономики.

3. «Наведение мостов» между университетами и бизнес-структурами, ведущими столичными и региональными университетами, между российскими и зарубежными вузами в целом. Проблема взаимодействия столичных и региональных вузов актуальна еще и потому, что в будущем приоритетно наличие одинаково сильных высших учебных заведений по всей России для выравнивания социально-экономического развития регионов.

4. Революционные изменения образования на всех уровнях посредством внедрения новых методик преподавания и технологий дистанционного и интерактивного online-обучения. В рамках данной задачи необходимо формирование эффективно функционирующей, доступной всем базы, наполненной совместными материалами ведущих вузов, возможность проведения online-конференций. Данные технологии активно применяются по всему миру (например, проект MIT edX с Гарвардом), и их необходимо использовать и в России. Такая система может успешно работать в имеющейся среде, потому что молодое поколение все лучше и быстрее осваивает компьютерные технологии для образования, позволяющие разнообразить процессы восприятия, дать новые возможности для научной работы.

Становление идей, рождающаяся заинтересованность в инновационно-предпринимательской деятельности и мотивированность, желание создавать инновации являются фундаментом будущей эффективной деятельности университета и развития региона в целом.

Также успешность проводимой работы в значительной степени зависит от качественно новых, инновационных и творческих методик преподавания. В рамках этой проблемы особое внимание требуется уделить вопросам квалификации преподавателей, получения ими международного передового опыта, их заинтересованности дисциплинами и проявления инициативности в работе со студентами, их желания быть лидерами. Потому что лидеры учат лидеров.

Для дальнейшего построения успешной и эффективной деятельности университета необходимо усиление коммерческой позиции, возможностей трансфера технологий в бизнес, развития инкубирования бизнес-идей и других предпринимательских навыков и сохранение при этом позиционирования на принятых приоритетных направлениях развития науки и ключевых технологий университета.

Повышение вклада университетов в развитие региональной экономики – одна из основных общих задач высшего образования в глобальном контексте. Перспективное и эффективное инновационное развитие региона возможно только при продолжении активной работы университета и интеграции его с бизнесом и государством. Результатом этого должно быть появление новых инновационных продуктов, организационных механизмов и компаний, а также самоподдерживающаяся динамика развития региональной экономики по инновационной модели.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 12-06-33052 мол_а_вед).

Список литературы

1. *Фирсова А. А.* Государственно-частное партнерство как механизм привлечения частного капитала в процессы инвестирования инновационной деятельности // Изв. Тульского гос. ун-та. Сер. Экономические и юридические науки. 2011. № 2 С. 92–96.
2. *Etzkowitz H., Leydesdorff L.* The triple helix–university–industry–government relations: a laboratory for knowledge-based economic development // *EASST Review*. 1995. № 14 (1). P. 14–19.
3. *Дежина И. Г., Куселева В. В.* Государство, наука и бизнес в инновационной системе России. М. : ИЭПП, 2008. 227 с.
4. *Chatterton P., Goddard J.* The Response of Higher Education Institutions to Regional Needs // *European Journal of Education*. 2000. Vol. 35, № 4. P. 475–496.
5. *Altbach P. G.* ed. *Leadership for World-Class Universities: Challenges for Developing Countries*. N.Y. ; L. : Routledge, 2010. 272 p.
6. *Christensen C. M., Eyring H. J.* *The innovative university : changing the DNA of higher education from the inside out*. N.Y. : John Wiley & Sons, 2011. 512 p.



University as a Driver of Economic Development of the Region: Challenges and Prospects

A. A. Firsova

Doctor of Science, Professor, Department of Finance and Credit
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: a.firsova@rambler.ru

A. A. Narhova

Student of Faculty of Economy
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: saintgerg@gmail.com

Introduction. Regional university can be considered one of the key elements for building a regional economic development strategy. This article is devoted to regional university's long-term development in modern environment. **Theoretical analysis.** In the context of «triple helix model» the network nature of the interaction between the participants of the innovative process is especially important. Today Russian universities are facing such challenges as urgent need of high-qualified graduates, investments, improvement of educational methods, creation and rapid development of university's infrastructure, changes in ethic standards etc. **Empirical analysis.** Cooperation between business, government and universities is a burning issue. This is determined by drastic changes in the employers' demands of graduates' abilities, lack of universities' public funding and the call for new off-budget financial sources. **Results.** Regional universities are supposed to take a proactive position in regional economy and to become the leaders of future innovations. The forthcoming changes should improve and reorganize the present system of regional higher education. The presumptive features of the new system should be the following: profound cooperation between university management, business and government, meritocratic approach, application of innovative educational techniques and teaching methods. This is to become the foundation of the highly efficient functioning of the universities and regional innovative development on the whole.

Keywords: triple helix, university, innovation activity, regional development.

The reported study was supported by RFBR (research project No.12-06-33052 мол_а_вед).

References

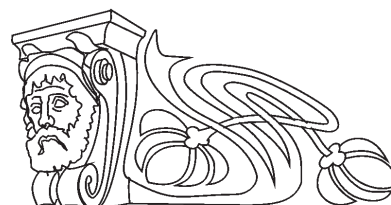
1. Firsova A. A. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak mekhanizm privilecheniia chastnogo kapitala v protsessy investirovaniia innovatsionnoi deiatel'nosti [Public-private partnership as a mechanism to attract private capital investment in innovation processes]. *Izvestiia Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta* Ser. Ekonomicheskie i iuridicheskie nauki [Proceedings of the Tula State University. Ser. Economic and Legal Sciences], 2011, no. 2, pp. 92–96.
2. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix—university—industry—government relations: a laboratory for knowledge-based economic development. *EASST Review*, 1995, no. 14, pp. 14–19.
3. Dezhina I. G., Kiseleva V. V. *Gosudarstvo, nauka i biznes v innovatsionnoi sisteme Rossii* [The government, science and business in the innovation system in Russia]. Moscow, IEPP Publ., 2008, 227 p.
4. Chatterton P., Goddard J. The Response of Higher Education Institutions to Regional Needs. *European Journal of Education*, 2000, vol. 35, no. 4, pp. 475–496.
5. Altbach P. G. eds. *Leadership for World-Class Universities: Challenges for Developing Countries*. New York and London, Routledge, 2010, 272 p.
6. Christensen C. M., Eyring, H. J. *The innovative university: changing the DNA of higher education from the inside out*. New York, John Wiley & Sons, 2011, 512 p.

УДК 368.9145, 519.3

ОБ УПРАВЛЕНИИ ПЕНСИОННЫМИ НАКОПЛЕНИЯМИ С УЧЁТОМ РИСКА

И. Ю. Выгодчикова

кандидат физико-математических наук, доцент кафедры математической экономики,
Саратовский государственный университет
E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru



Введение. Чтобы в будущем стабильно получать достаточно высокую пенсию, индивид должен заранее начать производить пенсионные накопления. Для этого нужно анализировать схемы пенсионных накоплений с точки зрения личных предпочтений и эффективной ставки, а также учитывать риски возможных потерь, связанных с деятельностью пенсионных фондов.

Для достижения поставленной цели рассматривается способ пенсионных накоплений на основании предварительного анализа показателей деятельности фондов и выработки решений о вступлении в пенсионные схемы путём сопоставления риска вложений, связанного с нестабильностью финансовых показателей, и эффективной ставки выбранной пенсионной схемы.



Методы. Предлагается несколько новых математических моделей пенсионных схем, а также новый метод оптимизации пенсионных накоплений на основании равномерного распределения риска вложений. **Результаты.** Приводится модельный пример пенсионных накоплений с учётом равномерного распределения риска вложений в три фонда. **Заключение.** Для снижения рисков сам участник может управлять своим портфелем накоплений, вступая сразу в несколько пенсионных фондов и учитывая интересные его оценки доходности и риска. В качестве доходности пенсионной схемы рекомендуется брать соответствующую эффективную ставку. В работе приведена математическая модель для управления структурой пенсионных накоплений и продемонстрировано её применение. Полученное решение о структуре накоплений может оставаться неизменным на протяжении ряда лет, а может меняться путём пересмотра основных параметров и показателей риска пенсионных схем.

Ключевые слова: оценка волатильности, анализ финансовых показателей пенсионного фонда, равномерное распределение рисков, эффективная ставка пенсионной схемы, линейная рента.

Введение

Для того чтобы в будущем стабильно получать достаточно высокую пенсию, индивид должен заранее начать производить пенсионные накопления, а поскольку пенсионных фондов великое множество, нужно выбрать не только удобную схему взносов-выплат, но и позаботиться о гарантии получения будущих пенсий. Индивид может стать участником высокодоходной пенсионной программы малоизвестного фонда, рискуя затем долго ждать пенсии, а то и вовсе потерять часть своих накоплений, а может остаться в практически безрисковой мало доходной программе государственного финансирования пенсионных выплат. Выбирая структуру накоплений, целесообразно участвовать в нескольких пенсионных программах с различными параметрами риска и доходности.

Под инвестиционным портфелем понимается совокупность ценных бумаг, подлежащая управлению с целью получения стабильной прибыли. Пенсионный фонд этими операциями занимается, однако покупает ценные бумаги за счёт средств вкладчиков. Приходится разделять вложенные средства и под каждое направление формировать инвестиционный субпортфель с использованием различных критериев риска и доходности. В свою очередь, каждый участник пенсионной программы может вложить свои средства в несколько фондов, тем самым собрав портфель с целью стабилизации и увеличения своих пенсионных накоплений.

В России начали применять новую стратегию управления активами пенсионных фондов, которая уже практикуется начиная с 1 января 2012 г. Её суть состоит в дифференциации направленности инвестиционного портфеля в зависимости от аккумулируемых ресурсов [1]. Например, существует методика разделения портфеля на консервативный портфель и умеренный. Это достаточно прогрес-

сивный шаг в системе управления, поскольку дает возможность проводить более агрессивную политику, с одной стороны, и, с другой – подготавливает менеджеров к введению с 2015 г. агрессивного портфеля в рамках процесса инвестирования активов пенсионных фондов.

В консервативный портфель автоматически были переведены накопления вкладчиков, достигших пенсионного возраста (мужчины, которым исполнилось 63 года, женщины – 58 лет) [2].

Согласно разработанной стратегии в этот портфель, с целью сохранения ликвидности, следует включить самые стабильные инструменты, например, проектные и инфраструктурные облигации, государственные облигации и долговые бумаги эмитентов с инвестиционным рейтингом [3]. Акции в этот портфель не включаются. Таким образом, риски, связанные с изменением стоимости финансовых инструментов, нивелированы практически полностью. В умеренном портфеле остаются все вкладчики, не достигшие пенсионного возраста. Инвестирование пенсионных активов в этот портфель по-прежнему направлено на сохранение и приумножение накоплений вкладчиков. А основным принципом инвестиционной стратегии является диверсификация с учётом процессов, происходящих на рынке.

Целью работы является выработка рекомендаций индивиду к принятию активной позиции в управлении своими пенсионными накоплениями с предложением математически обоснованной модели для принятия решения о структуре накоплений.

Для достижения поставленной цели рассматривается способ пенсионных накоплений на основании предварительного анализа показателей деятельности фондов и выработки решений о вступлении в пенсионные схемы путём сопоставления риска вложений, связанного с нестабильностью финансовых показателей, и эффективной ставки выбранной пенсионной схемы.

Методы

Ниже предлагаются методы оценки риска пенсионных накоплений и несколько математических моделей пенсионных схем.

Приведём *рекомендации для оценки риска пенсионных накоплений*. Поскольку пенсионный фонд активно действует на финансовом рынке, его стабильность напрямую связана с основными активами, составляющими инвестиционный портфель, и можно «перенести» эти риски для управления накоплениями. Традиционно инвестиционный риск связывают с волатильностью доходности. Волатильность можно измерить, например, с использованием среднеквадратического отклонения доходности [4]. В настоящее время оценка результатов управления пенсионными активами производится на основании коэффициентов номи-



нального и реального дохода пенсионного фонда, рассчитываемых для любых последовательных 12, 36 и 60 месяцев. Основным фактором определения финансовой устойчивости пенсионных фондов является доходность, а именно коэффициент $K2$. Данный коэффициент характеризует изменение накоплений вкладчика за определенный период времени и называется коэффициентом номинальной доходности. Если $K2$ положителен, то имеется доход, если отрицателен, то убыток.

В работе пенсионного фонда имеется ряд особенностей, и в связи с этим в качестве оценки риска вступления в пенсионную программу можно привести, к примеру, следующие показатели:

- среднеквадратическое отклонение доходности от операций фонда на финансовом рынке;
- число ошибок специалистов данного фонда в оценках норм смертности за период 5–10 лет (по реальным данным);

- рейтинг «ненадёжности» пенсионного фонда, например, $A=3$, $A+=2$, $A++=1$, то есть низшая оценка риска присваивается самому лучшему рейтингу; вполне подойдёт натуральная шкала, где лучшему рейтингу присваивается число «1», примеры рейтингов и рейтинговых оценок вполне доступны широкому кругу пользователей;

- размер максимальных по абсолютной величине убытков, делённых на максимальный размер прибыли (за рассматриваемый период, скажем, за 5 лет).

Приведём некоторые приёмы моделирования пенсионной схемы. При разработке пенсионной схемы составляется график взносов и последующих пенсионных выплат исходя из ожидаемой продолжительности жизни клиента. Рассмотрим, к примеру, два варианта пенсионной двухэтапной схемы:

$$\frac{PP((1+g/k)^{sk}-1)}{(g/k)(1+g/k)^{sk-1}} + \frac{\gamma((1+g/k)^{sk-1}-1)}{(g/k)^2 \cdot (1+g/k)^{sk-1}} + \frac{\gamma((1+g/k)^{sk-1}-sk)}{(g/k)(1+g/k)^{sk-1}} =$$

$$= \left(\frac{R((1+r/m)^{nm}-1)}{(r/m)} + \frac{\beta((1+r/m)^{nm-1}-1)}{(r/m)^2} + \frac{\beta((1+r/m)^{nm-1}-nm)}{(r/m)} \right) (1+r/m).$$

В частности, возможно $\gamma = -\beta$.

Для вычислений целесообразно пополнить библиотеку финансовых функций MSExcel (ПС(), БС(), ПЛТ()) новыми функциями, позволяющими

$$\frac{PPC((1+g/k)^{sk}-1)}{(g/k)(1+g/k)^{sk-1}} = \left(\frac{RC((1+r/m)^{nm}-1)}{(r/m)} \right) (1+r/m).$$

В левой части последнего уравнения – современная стоимость будущих пенсий, а в правой части – будущая стоимость взносов с учетом преумерандо-аннуитетных платежей.

- схема с линейными процессами рентных взносов и выплат;

- схема с аннуитетными процессами взносов и выплат.

Расчёт пенсий производится на основании баланса доходов и расходов путём оценки их стоимости, приведённой к одному моменту времени. Для определённости будем считать, что взносы и последующие выплаты производятся в начале каждого периода, длительность взносов n лет, длительность выплат s лет, в году взносы осуществляются m раз, а выплаты k раз, r и g – номинальные годовые ставки для периодов взносов и пенсионных выплат соответственно. Первый взнос составляет R , а первая выплата PP .

Для первой схемы считаем, что каждый следующий период взнос изменяется на β (как правило, $\beta < 0$, взносы уменьшаются), а пенсия – на величину γ (обычно эта величина положительна).

Эффективная ставка r_{ef} , или ставка накопления фонда, позволяет индивиду реально оценить свои финансовые вложения [5]. Размеры взносов и пенсий могут быть различны, именно эффективная ставка показывает реальный уровень доходности пенсионной программы и позволяет сопоставить этот вариант накоплений с другими, например банковским вкладом.

В случае рентных платежей $r_{ef} = (1+r/m)^m - 1 = (1+g/k)^k - 1$, причём для симметричной схемы $m=k$ $r=g$ – номинальная годовая процентная ставка.

На основании правила финансовой эквивалентности обязательств, исходя из того, что современная величина линейной ренты будущих пенсий должна быть равна будущей стоимости взносов, и приходим к балансовому уравнению:

оценивать линейную ренту, с использованием VBA-приложения. Для второй схемы $\gamma = \beta = 0$ размер взносов обозначим RC , а пенсий PPC ; получаем следующее уравнение баланса:

Если $r=g$, $m=k$, последняя формула упрощается:

$$PPC = \frac{RC((1+r/m)^{nm}-1)}{((1+r/m)^{sm}-1)} (1+r/m)^{sm}.$$



Для сохранения эквивалентности пенсионных схем при переходе от линейно-рентной схемы расчёта взносов к аннуитетной

$$\frac{PP((1+g/k)^{sk}-1)}{(g/k)(1+g/k)^{sk-1}} + \frac{\gamma((1+g/k)^{sk-1}-1)}{(g/k)^2 \cdot (1+g/k)^{sk-1}} + \frac{\gamma((1+g/k)^{sk-1}-sk)}{(g/k)(1+g/k)^{sk-1}} = \frac{PPC((1+g/k)^{sk}-1)}{(g/k)(1+g/k)^{sk-1}}.$$

Рассмотрим, например, индивида в возрасте 69 лет, ожидаемая продолжительность жизни которого 89 лет. Если ежемесячно в течение 10 лет ($n=s=10, m=k=12, r=16,67\%, \gamma=-\beta, \beta=-10$) он вносит деньги, причём первый взнос составляет 1500 руб., а эффективная ставка 18% и ежемесячное снижение взносов 10 руб., первая пенсия составит 5129 руб. и будет ежемесячно расти на 10 руб. Если же он перейдёт на аннуитетную схему, то будет платить взносы 1063,41 руб. ежемесячно в начале месяца, а затем ежемесячно получать пенсию 5565,70 руб.

При моделировании скорости изменения взносов и выплат рекомендуется применять один из следующих методов:

- метод наименьших квадратов;
- метод аппроксимации данных на основании задачи П. Л. Чебышёва;
- метод аппроксимации данных на основании обобщения задачи П. Л. Чебышёва путём введения ограничений [6].

Исходными данными для оценки γ, β , соответственно, могут служить доходы индивида за несколько предыдущих месяцев и стоимость самой крупной покупки.

Перейдём к выработке рекомендаций по управлению пенсионным «портфелем». Эти рекомендации индивид может применять одновременно, вступая в «накопительную» фазу своей жизни, или же периодически, пересматривая свои накопления и возможности их сохранения и увеличения. Для выработки решения об объёме вложения в тот или иной фонд предлагается применять модель равномерного распределения риска. Приведём математический аппарат для принятия решения о структуре пенсионных накоплений.

Результаты

Приведём пример применения модели (1)–(2) при принятии решения о структуре пенсионных накоплений. Рассмотрим схему пенсионных накоплений, связанных с тремя фондами. Оценка современной стоимости свободных средств индивида с учётом пятилетних будущих накоплений составляет 1 млн руб. Через пять лет пенсионный период заканчивается, после чего индивид ежемесячно в течение 20 лет будет получать пенсию от каждого фонда.

и обратно, при неизменных прочих параметрах расчётов, требуется выполнения равенства:

Предположим, что индивид распределяет свои накопления, вкладывая деньги в несколько фондов, согласно разработанным схемам с соответствующими параметрами и, соответственно, эффективными ставками доходности. Очевидно, он рискует своими средствами. С понятием «мера риска» в математике традиционно связывают некоторый функционал [7], определённый на множестве распределений случайной величины, обладающий особыми свойствами, среди которых обычно присутствует выпуклость на некотором множестве.

В пенсионных накоплениях оценка риска должна быть связана с деятельностью данного пенсионного фонда, его активностью на финансовом рынке, надёжностью, длительностью успешной работы.

Пусть θ_i – доля i -ой составляющей в системе из N компонент, каждая компонента – доля вложений в данную схему в общей «приведённой» к одному моменту времени сумме вкладов. Считаем, что:

- 1) заданы ожидаемые доходности (эффективные ставки) пенсионных схем $r_{ef, i}$ и требуемая эффективная ставка r_{ef} , позволяющая участнику схемы производить нужные ему накопления;
- 2) возможно, заданы ограничения на доли компонент $1 \geq a_i \geq 0, b_i \geq a_i, i \in I \subset 1, N$;
- 3) получены оценки рисков деятельности пенсионных фондов σ_i , в программах которых участвует индивид.

Требуется равномерно распределить риски (σ_i) между всеми составляющими пенсионного «портфеля», взвесив их по долям в объёме современной стоимости будущих взносов, за счёт выбора этих долей:

$$\Psi(\theta) := \max_{i=1, N} \sigma_i \theta_i \rightarrow \min_{\theta \in \Omega}, \quad (1)$$

$$\Omega = \{ \theta = (\theta_1, \dots, \theta_N) \in R^N : \sum_{i=1}^N \theta_i = 1, \sum_{i=1}^N r_{ef, i} \theta_i = r_{ef}, a_i \leq \theta_i \leq b_i, \forall i \in I \}. \quad (2)$$

Условия пенсионных взносов: для первого фонда ежемесячно производится взнос одинаковой суммы денег (считаем, что первый взнос относится к концу первого месяца, то есть взносы имеют характер аннуитета постнумерандо), эффективная ставка составляет 18% (номинальная ставка – приблизительно 16,67%); для второго фонда ежегодно (постнумерандо) клиент вносит одинаковую сумму, эффективная ставка – 17%; для третьего фонда однократный взнос («сейчас»), эффективная ставка – 14%.



Желаемый уровень эффективной ставки по трём операциям взносов и выплат составляет 15%.

Для рассматриваемых пенсионных фондов получены оценки рисков вложения средств: для первого 12,17%, для второго 8,25% и для третьего 2,34%. Выясним размеры вложений в каждый фонд и сумму будущей пенсии.

Для модели (1)–(2) имеем исходные данные $\sigma_1 = 12,17\%$, $\sigma_2 = 8,25\%$, $\sigma_3 = 2,34\%$, $r_{ef,1} = 18\%$, $r_{ef,2} = 17\%$, $r_{ef,3} = 14\%$, $r_{ef} = 15\%$.

Несложно свести задачу (1)–(2) к задаче линейного программирования или решить приближённым методом в явной формулировке, но точнее использовать полученные формулы вычисления неизвестных величин [8].

В итоге решения задачи получаем доли пенсионных взносов в современной оценке $\theta = (0,10102; 0,19864; 0,70034)$, умножая их на 1 000 000 руб., получаем соответственно для трех фондов: 101 019 руб. (ежемесячный взнос 2492,47 руб.), 198 642 руб. (ежегодный взнос 62 088,24 руб.), 700 339 руб. (разовый взнос).

Через 5 лет индивид будет получать ежемесячно пенсию 27421 руб., причём от каждого фонда 3502 руб., 6703 руб. и 17216 руб. соответственно.

Заметим, что ввиду различных ставок приведения доленое соотношение изменилось.

Заключение

«Идеальных» пенсионных фондов, несмотря на новые способы расходования аккумулированных ресурсов, немного. Поэтому участник фонда рискует своими вложениями. Для снижения рисков сам участник может управлять своим портфелем накоплений, вступая сразу в несколько пенсионных фондов и учитывая интересующие его оценки доходности и риска. Для этого желательно выработать систему оценивания рисков вложений. В качестве доходности пенсионной схемы рекомендуется брать соответствующую эффективную ставку. В работе приведена математическая модель для управления структурой

пенсионных накоплений и продемонстрировано её применение. Полученное решение о структуре накоплений может оставаться неизменным на протяжении ряда лет, а может меняться путём пересмотра основных параметров и показателей риска пенсионных схем.

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект 13-01-00175).

Список литературы

1. Балаи В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В. Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 2. С. 73–77.
2. Современная наука : актуальные проблемы теории и практики. URL: www.nauteh-journal.ru (дата обращения: 29.01.2013).
3. Фирсова А. А. Направления развития инвестирования инновационной деятельности в проектах государственно-частного партнерства // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 1. С. 67–72.
4. Выгодчикова И. Ю. Приёмы оценки финансового риска // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2010. Т. 10, вып. 1. С. 41–45.
5. Выгодчикова И. Ю. Основы финансовых вычислений. Саратов : Изд-во СГСЭУ, 2012. 108 с.
6. Выгодчикова И. Ю. О моделировании нетто-ставки в страховании с использованием условной аппроксимации многозначных исходных данных алгебраическим полиномом // Сб. материалов XIV Междунар. науч.-практ. конф. (Саратов, 5–7 июня 2013 г.) : в 2 т. Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2013. Т. 2. С. 263–267. URL: <http://insurance2013.sgu.ru/files/papers/Vygodchikova.pdf> (дата обращения: 07.06.2013).
7. Новоселов А. А. Математическое моделирование финансовых рисков: теория измерения. Новосибирск : Наука, 2001.
8. Выгодчикова И. Ю. О математическом моделировании структуры технической системы с равномерно распределёнными рисками // Вестн. СГТУ. 2012. Вып. 4 (68). С. 17–22.

About the Management of the Pension Accumulation Taking into the Risk's Control

I. Y. Vigodchikova

Candidate of Science, Associate Professor, Department of Mathematical Economy
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: VigodchikovaIY@info.sgu.ru

Introduction. To stably receive a high enough retirement in the future, the individual should early start to make pension savings and efficiently and deliberately be engaged in pension schemes not only to return but also to increase his/her savings. For this, pension savings schemes should be analyzed from the viewpoint of personal preferences and effective interest rates, and the risks of possible losses due to the activity of pension funds should be taken into account. The aim of this work is to develop recommendations for the individual to play an active role in the management of his/her pension savings and offer a mathematically-based model for making decisions on the structure of savings. To achieve this object, a version of pension savings is considered on the basis of preliminary analysis of pension funds' performance indicators and making decisions on entering pension schemes by comparison of the investment risk (due to instable financial indicators) and the effective interest rate of the pension



scheme selected. **Methods.** A number of new mathematical models of pension schemes and a new method of pension savings optimization on the basis of the uniform distribution of the risk of investment are proposed. **Results.** A model example of pension savings is provided with the account of the equitable distribution of the investment risk in three funds. **Conclusion.** To reduce risks, the participant himself can manage his/her savings portfolio, entering several pension funds simultaneously and taking into account his/her assessments of profitability and risks. For this, it is desirable to develop an investment risk estimation system. It is advisable to take an appropriate effective interest rate as the profitability of a pension scheme. The work presents a mathematical model for the management structure of pension savings and demonstrates its application. The obtained solution on the structure of savings can remain unchanged for a number of years, and may vary by reviewing main parameters and indicators of the risk of pension schemes.

Key words: volatility estimation, analysis of financial indicators of a pension fund, uniform risk distribution, effective rate of a pension scheme, linear rent.

Work is executed at financial support of RFBR (project 13-01-00175).

References

1. Balash V. A., Firsova A. A., Chistopol'skaia E. V. Spetsifika otsenki effektivnosti innovatsionnykh proektov s ispol'zovaniem portfel'nogo podkhoda [Specific of Evaluation of Innovative Projects Effectiveness Using Portfolio Approach]. *Izvestiia Saratovskogo un-ta. Novaja serija. Ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo* [Proceedings of Saratov University. The new series. Ser. Economics. Management. Law], 2012, vol. 12, iss. 2, pp. 73–77.
2. Sovremennaiia nauka: aktual'nye problemy teorii i praktiki. (Modern Science: Current Issues of theory and practice). Available at: www.nauteh-journal.ru (accessed 9 January 2013).
3. Firsova A. A. Napravleniya razvitiya investirovaniya innovatsionnoy deyatelnosti v proyektakh gosudarstvenno-chastnogo partnerstva [The direction of investment development of innovation activities in the public private partnership projects]. *Izvestiia Saratovskogo un-ta. Novaja serija. Ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo* [Proceedings of Saratov University. The new series. Ser. Economics. Management. Law], 2012, vol. 12, iss. 1, pp. 67–72.
4. Vigodchikova I. Y. Priemy otsenki finansovogo riska [Methods of assessment of financial risk]. *Izvestiia Saratovskogo un-ta. Novaja serija. Ser. Ekonomika. Upravlenie. Pravo* [Proceedings of Saratov University. The new series. Ser. Economics. Management. Law], 2010, vol. 10, iss. 1, pp. 41–45.
5. Vigodchikova I. Y. *Osnovy finansovykh vychisleniy* [The basics of financial calculations]. Saratov, Publishing house of SSEU, 2012, 108 p.
6. Vigodchikova I. Y. O modelirovanii netto-stavki v strakhovanii s ispol'zovaniem uslovnoy approksimatsii mnogoznachnykh iskhodnykh dannykh algebraicheskim polinomom. Collection of materials XIV International scientific and practical conference (Saratov, 5–7 June 2013), in 2 vol. Saratov, Sarat. Univ., 2013, vol. 2, pp. 263–267 (About the insurance net rate's modeling by conditional approximation of multi-valued initial data through algebraic polynomial). Available at: http://insurance2013.sgu.ru/filesRGS-SSU_2013 (accessed 7 June 2013).
7. Novoselov A. A. *Matematicheskoye modelirovaniye finansovykh riskov: teoriya izmereniya* [Mathematical modeling of financial risks: the theory of measurement]. Novosibirsk, Nauka, 2001, 102 p.
8. Vigodchikova I. Y. O matematicheskom modelirovanii struktury tekhnicheskoy sistemy s ravnomerno raspredelennymi riskami [About the mathematical modeling of the technical system's structure with the evenly distributed risks]. *Vestnik SGTU* [Bulletin of the SGTU], 2012, iss. 4(68), pp. 17–22.



ПРАВО

УДК 343.851

ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ УЧАСТНИКОВ УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

А. В. Яшин

кандидат юридических наук, декан факультета экологии, управления и права,
Пензенский филиал НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»
E-mail: andrej.yaschin@yandex.ru

Введение. Вопросы малоэффективной защиты участников уголовного судопроизводства приобрели в Российской Федерации крайне острый характер. В связи с указанным обстоятельством совершаемые в отношении них преступления подрывают авторитет осуществления правосудия и причиняют серьезный вред личности. Представленная статья посвящена изучению проблем повышения эффективности мер, направленных на противодействие преступлениям рассматриваемой категории. **Методы.** В данной работе применялся метод социологического опроса более 400 участников уголовного судопроизводства. **Результаты.** Из итогов опроса следует, что такие меры безопасности, как перевод на другую работу (службу), изменение места работы (службы) или учебы, изменение внешности, в отношении защищаемых участников уголовного судопроизводства применяются в единичных случаях либо вовсе не применяются. Приведенные результаты свидетельствуют о том, что выделяемые финансовые средства, заложенные в государственных программах по защите участников уголовного судопроизводства, могут расходоваться не по назначению, что снижает эффективность профилактической деятельности. **Заключение.** На основании проведенного исследования автором сделан вывод, что под эффективностью мер предупреждения преступлений против участников уголовного судопроизводства следует понимать результативность системы комплексных мероприятий, направленных на снижение уровня совокупности данных общественно опасных деяний, выражающуюся в достижении положительного эффекта с наименьшими затратами.

Ключевые слова: предупреждение преступлений, участники уголовного судопроизводства, эффективность, жертва преступления, комплекс профилактических мер.

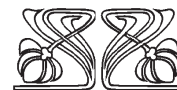
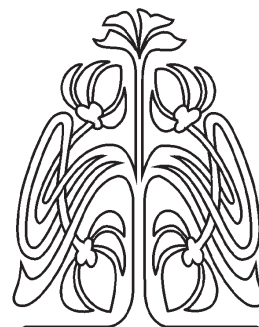
Введение

Вопросы малоэффективной защиты участников уголовного судопроизводства приобрели в Российской Федерации крайне острый характер. В связи с этим возникают определенные трудности в отправлении правосудия, поскольку потерпевшие, свидетели, а зачастую подозреваемые и обвиняемые опасаются давать показания по уголовным делам и представлять доказательства. Кроме того, данные общественно опасные деяния не только подрывают авторитет осуществления правосудия, но и причиняют серьезный вред личности, что повышает степень их общественной опасности.

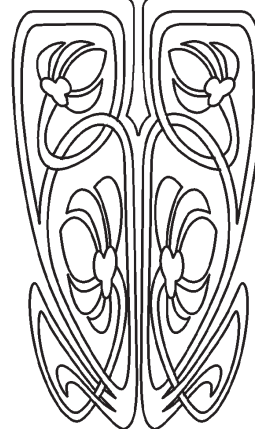
В процессе реализации любой предупредительной деятельности всегда проводится анализ эффективности профилактических мер.

В юридической литературе под эффективностью понимается степень достижения целей с наибольшей оптимальностью [1, с. 14–15].

Так, Г. Г. Смирнов отмечает, что «эффективность предупреждения преступлений, понятие которой связывается в первую очередь со степенью соответствия предупредительной деятельности ее целям, с достижением (полным или хотя бы частичным) или недостижением их, имеет разноплановый, многоуровневый характер,



НАУЧНЫЙ
ОТДЕЛ





приуроченный в каждом конкретном случае к тому или иному варианту целеполагания (виду, подвиду целей)» [2, с. 86].

Полагаем, что об эффективности предупредительной деятельности следует говорить лишь в том случае, когда задействован весь комплекс профилактических мер: организационных, экономических, социальных и прочих, и когда на предупреждение преступности направлен комплекс разнообразных отраслей законодательства: уголовного, уголовно-процессуального, административного и иного.

Поэтому вызывает возражение мнение С. В. Максимова, который считает, что «эффективность общего предупреждения преступлений – это способность уголовно-правового комплекса оказывать на людей удерживающее от совершения преступлений воздействие, характеризующаяся определенным отношением к цели последнего» [3, с. 163].

Одними только уголовно-правовыми средствами невозможно осуществлять предупреждение преступлений, поскольку профилактическая деятельность регулируется многими отраслями права и законодательства.

Действительно, ч. 1 ст. 2 УК РФ предусмотрено, что одной из задач Уголовного кодекса Российской Федерации является предупреждение преступлений. Тем не менее тождественные задачи предусмотрены и другими отраслями законодательства.

К примеру, согласно ч. 1 ст. 1 Уголовно-исполнительного кодекса Российской Федерации одной из его задач также выступает предупреждение преступлений.

Предупреждение правонарушений как задачи отраслей законодательства предусмотрены и в иных кодексах, например, в ст. 2 Гражданского процессуального кодекса РФ, п. 4 ст. 2 Арбитражного процессуального кодекса РФ и т.п.

В данном случае термин «правонарушение» толкуется в широком смысле. В указанное понятие включено любое деяние, нарушающее право, в том числе и преступление.

Проблемы предупреждения правонарушений (в том числе и преступлений) изучаются, кроме того, различными отраслями права: конституционным, административным, трудовым и др.

Следовательно, эффективность предупреждения преступлений зависит, прежде всего, от возможности комплексной и согласованной деятельности субъектов профилактики с применением не только уголовного, но и других отраслей права и законодательства.

На наш взгляд, несколько сужает понятие «эффективность мер предупреждения преступлений» Э. Х. Нарбутаев, который считает, что «под эффективностью правовых мер борьбы с преступностью следует понимать достижение такого

уровня совершенства уголовно- и уголовно-процессуально-правовых мер, которые бы исключили условия для незаконного привлечения гражданина к уголовной ответственности, а также нарушения универсального принципа неотвратимости ответственности за содеянное, содержащее признаки состава преступления, предусмотренного уголовным законом» [4, с. 379].

В данном случае Э. Х. Нарбутаев необоснованно ограничивает предупредительные меры только уголовным и уголовно-процессуальным законодательством. Вызывает сомнение и термин «правовые меры борьбы с преступностью». Если буквально толковать данное словосочетание, то из него следует, что предупреждать преступления можно и неправовыми мерами.

Прежде чем определить основные направления повышения эффективности предупреждения преступлений против участников уголовного судопроизводства, следует уточнить, в чем же выражается данная эффективность.

Согласно мнению С. В. Векленко, «эффективность любой деятельности находится в непосредственной зависимости от оптимального соотношения целей деятельности и способов, приемов и средств их достижения» [5, с. 371].

А. И. Марцев считает, что «эффективность общего предупреждения обеспечивается правовым информированием, успешностью деятельности органов государства, ведущих борьбу с преступностью, и уровнем карательного воздействия» [6, с. 68].

Думается, нет смысла перечислять все имеющиеся суждения об эффективности предупредительной деятельности, поскольку каждый автор выражает свое мнение по данному вопросу.

На наш взгляд, следует придерживаться воззрения о том, что эффективность – категория оценочная. Она раскрывает степень соответствия деятельности поставленным перед нею целям. Поэтому, как отражено в научной литературе, «при рассмотрении эффективности предупреждения преступности важнейшее значение приобретает выяснение целей данной деятельности» [7, с. 239].

Следует отметить, что некоторые зарубежные авторы, в частности J. Austin, связывают эффективность противодействия преступности с применением жестких мер к лицам, совершившим общественно опасные деяния [8]. Тем не менее большинство ученых, к примеру А. Laitinen, поддерживают точку зрения, согласно которой ужесточение уголовного наказания и снижение уровня преступности редко совпадают [9, с. 134].

Представляется, что конечной целью предупреждения преступлений против участников уголовного судопроизводства является выявление причин и условий, детерминирующих указанные общественно опасные деяния; удержание граждан



от их совершения с целью сокращения и снижения до минимального уровня совокупности преступлений рассматриваемой категории.

Поэтому, говоря о повышении эффективности предупредительной деятельности, все же следует, на наш взгляд, обратить особое внимание на специально-криминологические меры.

Методы

В целях исследования уровня эффективности мер противодействия преступлениям против участников уголовного судопроизводства проводился социологический опрос более 400 лиц рассматриваемой категории.

Результаты

Итоги опроса показали, что 26,7% из числа опрошенных должностных лиц – участников уголовного судопроизводства (судья, прокурор, следователь и т.п.) и 25,2% из числа опрошенных иных участников уголовного судопроизводства не заявляли в правоохранительные органы о совершенных в отношении них преступлениях.

Результаты социологического опроса свидетельствуют также, что при реальной угрозе в отношении участников уголовного судопроизводства не всегда применяются меры безопасности.

Так, на вопрос «Применялись ли в отношении Вас или Ваших близких меры безопасности?» лишь 51,3% участников процесса из числа опрошенных ответили, что применялись.

Кроме того, из данных социологического опроса следует, что такие меры, как перевод на другую работу (службу), изменение места работы (службы) или учебы; изменение внешности, в отношении защищаемых участников уголовного судопроизводства применяются в единичных случаях либо вовсе не применяются.

Это свидетельствует о том, что выделяемые финансовые средства, заложенные в государственных программах по защите участников уголовного судопроизводства, могут расходоваться не по назначению.

Заключение

Из изложенного напрашивается вывод, что эффективность мер предупреждения преступлений против участников уголовного судопроизводства должна включать в себя и экономическое обоснование. Думается, что не следует планировать финансовых затрат на применение тех мер безопасности, которые реально не осуществляются.

Участники уголовного судопроизводства, в отношении которых совершаются общественно опасные деяния, делятся на три типа:

1) жертвы, постоянно участвующие в уголовном процессе;

2) жертвы, ситуативно участвующие в уголовном процессе;

3) жертвы – нормативно определенные представители участников уголовного судопроизводства [10, с. 128].

Поэтому экономическую эффективность в виде снижения затрат на предупредительную деятельность можно представить следующим образом.

В содержание программы «Обеспечение безопасности потерпевших, свидетелей и иных участников уголовного судопроизводства» на определенный срок (допустим, на 5 лет) следует заложить финансовые средства для профилактики преступлений, совершаемых в отношении потерпевших каждого из трех указанных типов.

В ходе реализации программы ежегодно или дважды в год необходимо проводить мониторинг обстановки в области совершения преступлений рассматриваемой категории. Если количество преступлений, совершаемых в отношении одного или двух типов жертв, снижается, следует снизить или вовсе прекратить финансовые затраты, направленные на профилактику преступлений, совершаемых в отношении данных типов потерпевших. При ухудшении криминологической обстановки необходимо вновь использовать денежные средства.

Иными словами, финансовые средства необходимо использовать не на меры предупреждения преступлений, совершаемых в отношении сразу всех участников уголовного судопроизводства, а подходить к данному вопросу избирательно, в зависимости от снижения или роста уровня совокупности преступлений, совершаемых в отношении определенного типа жертв – участников уголовного судопроизводства.

В результате в бюджете, заложенном на меры предупредительного воздействия, будет оставаться резерв, который можно использовать для финансирования программы на последующий период времени.

Кроме того, за период действия программы возможно снижение уровня совокупности преступлений, совершаемых в отношении определенного типа потерпевших, но будет расти количество преступлений, совершаемых в отношении другого типа. Поэтому часть финансового резерва можно расходовать на усиление борьбы с преступлениями против потерпевших этого типа. В данном случае эффективность также будет повышаться.

Таким образом, под эффективностью мер предупреждения преступлений против участников уголовного судопроизводства следует понимать результативность системы комплексных мероприятий, направленных на снижение уровня совокупности данных общественно опасных деяний, выражающуюся в достижении положительного результата с наименьшими затратами.

Оценка итогов предупредительной деятельности является критерием эффективности пред-



упреждения преступлений против участников уголовного судопроизводства, причем она будет положительной при совместном выполнении следующих условий:

$$\begin{aligned} P_o - P_n &> 0, \\ Z_o - Z_n &\geq 0, \end{aligned}$$

где P_o – уровень совокупности рассматриваемой группы преступлений на момент начала действия программы, P_n – уровень совокупности тех же преступлений по окончании срока действия программы; Z_o – заложенные в бюджет программы затраты на реализацию предупредительных мер, Z_n – реально затраченные средства в процессе реализации программы.

Следовательно, если сумма затрат на профилактику преступлений против участников уголовного судопроизводства совпадет с суммой, заложенной в бюджет программы, или будет меньше нее при условии, что уровень совокупности рассматриваемых преступлений снизится, то эффективность предупреждения будет положительной, а цели профилактической работы достигнуты.

Список литературы

1. Плохова В. И. К вопросу о понятии и критериях эффективности уголовного наказания // Некоторые вопросы эффективности уголовного законодательства. Свердловск : Изд-во Свердловск. юрид. ин-та, 1976. С. 14–15.
2. Смирнов Г. Г. Понятие эффективности предупреждения преступлений // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2006. № 1. С. 85–88.

3. Максимов С. В. Эффективность общего предупреждения преступлений : дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1992. 396 с.
4. Нарбутаев Э. Х. Проблемы эффективности правовых мер борьбы с преступностью (теория и практика) : дис. ... д-ра юрид. наук. Ташкент, 1991. 468 с.
5. Векленко С. В. О повышении эффективности уголовно-правового воздействия // Противодействие преступности : уголовно-правовые, криминологические и уголовно-исполнительные аспекты : материалы III Российского Конгресса уголовного права, 29–30 мая 2008 г. М. : Проспект, 2008. С. 370–372.
6. Марцев А. И. Социально-политическое значение Закона от 8 декабря 2003 года // Эффективность уголовного законодательства Российской Федерации и обеспечение задач, стоящих перед ним : Всерос. науч.-практ. конф. (25–26 марта 2004 г.) : в 2 ч. Ч. 1 / под ред. Б. Т. Разгильдиева. Саратов : Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2004. С. 68–71.
7. Теоретические основы предупреждения преступности / под ред. В. К. Звирбуль, В. В. Ключкова, Г. М. Миньковского. М. : Юридическая литература, 1977. 256 с.
8. Austin J. Projecting the future of corrections // *Crime and Delinquency*. 1992. Vol. 38, № 3. P. 285–308.
9. Laitinen A. The Problem of Controlling Organizational Crime // *Social Changes, Crime and Police (International Conference)*. Budapest, 1993. P. 130–137.
10. Яшин А. В. Типология жертв преступлений – участников уголовного судопроизводства // Современное право. 2011. № 6. С. 126–128.

Questions of the Efficiency Increase of the Crime Prevention Against Criminal Legal Proceeding Participants

A. V. Yashin

Candidate of Legal Science, Dean of the Ecology, Management and Law Faculty
Penza Branch of IEE HPE «Academy MIEPU»,
33a, Kalinina str., Penza, 440052 Russia
E-mail: andrej.yaschin@yandex.ru

Introduction. Questions of the current ineffective protection of criminal trial participants in the Russian Federation are extremely topical. Due to this circumstance, such crimes undermine the authority of the domestic administration of justice and do serious harm to the personality. The paper is devoted to the problems of increasing the efficiency of measures to counteract such crimes. **Methods.** In this work, the method of sociological questioning of more than 400 criminal trial participants was applied. **Results.** It follows from the poll results that such security measures as transfer to another job (service), changing the place of job (service) or study, appearance changes for criminal trial participants to be protected are applied rarely or unapplied at all. These results imply that the allocated financial funds of state programs on the protection of criminal trial participants could be spent not to destination, which reduces the preventive activity efficiency. **Conclusion.** On the basis of the conducted research the author makes a conclusion that the efficiency of measures to prevent crimes against criminal trial participants should be understood as the productivity of a system of complex measures directed towards decreasing the level of the set of socially dangerous acts, being expressed in the achievement of positive results with the smallest expenses.

Key words: crime prevention, criminal trial participants, efficiency, criminal victim, complex of preventive measures.

References

1. Plohova V. I. K voprosu o ponyatii i kriteriyah effektivnosti ugolovnoogo nakazaniya [To a question of conception and criteria of criminal punishment efficiency]. *Nekotorye voprosy effektivnosti ugolovnoogo zakonodatelstva*

[Some questions of criminal law efficiency]. Sverdlovsk, Publishing House of the Sverdlovsk Law Institute, 1976, pp. 14–15.

2. Smirnov G. G. Ponyatiye effektivnosti preduprezhdeniya prestupleniy [Concept of the prevention of crimes efficiency]. *Vestnik Moskovskogo universiteta MYD*



- Rossii [Bulletin of the Moscow University of the MIA Russia], 2006, no. 1, pp. 85–88.
3. Maksimov S. V. *Effektivnost obshchego preduprezhdeniya prestupleniy* [Efficiency of the crimes general prevention]. Dissertatsiya doktora yuridicheskikh nauk. [Thesis of the doctor of legal science]. Moscow, 1992, 396 p.
 4. Narbutaev E. H. *Problemy effektivnosti pravovykh mer borby s prestupnostyu (teorya i praktika)* [Problems of legal measures efficiency of fight against crime (theory and practice)]. Dissertatsiya doktora yuridicheskikh nauk [Thesis of the doctor of legal science]. Tashkent, 1991, 468 p.
 5. Veklenko S. V. O povyshenii effektivnosti ugovolno-pravovogo vozdeystviya [About increasing of criminal and legal influence efficiency]. *Protivodeystviye prestupnosti: ugovolno-pravovye, kriminologicheskiye i ugovolno-ispolnitelnyye aspekty. Materialy tretyego Rossiyskogo Kongressa ugovolnogo prava, sostoyavshegosya 20-30 Maya 2008* [Crime counteraction: criminal and legal, criminological and criminal and executive aspects. Materials of the III Russian Congress of the criminal law which has taken place on the 29–30th of May, 2008]. Moscow, Prospekt, 2008, pp. 370–372.
 6. Martsev A. I. Sotsialno-politicheskoye znachenie Zakona ot 8 dekabrya 2003 goda [Socio-political value of the Law of December 8, 2003]. *Effektivnost ugovolnogo zakonodatelstva Rossiyskoy Federatsiy i obespechenie zadach, stoyachshih pred nim: Vserossiyskaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya (25–26 Marta 2004 g.), v 2 ch. Ch. 1, pod redaktsiyey B. T. Razgildieva*. Saratov: Izdatelstvo GOU VPO «Saratovskaya gosudarsvennaya akademiya prava» [Efficiency of the criminal legislation of the Russian Federation and providing the tasks facing it: Russian scientific practical conference (March 25–26, 2004), in 2 p. P. 1, ed. by B. T. Razgildiyev]. Saratov, Publishing house of Public Educational Institution of Higher Professional Training The Saratov State Law Academy, 2004, pp. 68–71.
 7. Teoreticheskie osnovy preduprezhdeniya prestupnosti [Theoretical bases of the crime prevention], pod redaktsiyey V. K. Zvirbul, V. V. Klochkova, G. M. Mynkovskogo [ed. by V. K. Zvirbul, V. V. Klochkov, G. M. Mynkovskiy]. Moscow, Legal literature, 1977, 256 p.
 8. Austin J. Projecting the future of corrections. *Crime and Delinquency*. 1992, vol. 38, no. 3, pp. 285–308.
 9. Laitinen A. The Problem of Controlling Organizational Crime. *Social Changes, Crime and Police (International Conference)*. Budapest, 1993, pp. 130–137.
 10. Yashin A. V. Tipologiya zhertv prestupleniy – uchastnikov ugovolnogo sudoproizvodstva [Typology of crime victims – criminal legal proceedings participants]. *Sovremennoe pravo* [The Modern law], 2011, no. 6, pp. 126–128.

УДК 342.812
342.531.17

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ ЦЕНЗ КАК ОГРАНИЧЕНИЕ КОНСТИТУЦИОННОГО ПРИНЦИПА РАВЕНСТВА ПРАВ ЧЕЛОВЕКА НЕЗАВИСИМО ОТ ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ



С. О. Говорун

аспирант кафедры конституционного и муниципального права,
Саратовский государственный университет
E-mail gos876@yandex.ru

Введение. Статья посвящена исследованию категории «имущественный ценз» в конституционном праве. Автор исследует имущественный ценз в широком смысле как ограничение прав граждан в зависимости от наличия или отсутствия имущества и в узком – как ограничения избирательных прав граждан. В работе проведен сравнительный анализ законодательства России и зарубежных стран относительно закрепления имущественных цензов. **Результаты.** Проанализировав зарубежное законодательство, автор приходит к выводу, что наличие имущественного ценза – это грубое нарушение принципа равенства, недопустимое в современном демократическом и гуманистическом обществе. **Заключение.** Исследование автором избирательного залога показало, что при реализации мажоритарной избирательной системы это тот фактор, который позволяет гражданам принимать участие в выборах, не опираясь на поддержку партии. **Ключевые слова:** имущественный ценз, равенство независимо от имущественного положения, избирательный залог, огра-

ничения прав граждан в зависимости от имущественного положения, ограничение избирательных прав по имущественному признаку.

Введение

Юридическую категорию «имущественный ценз» можно рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле под ним понимается любое ограничение прав и свобод человека в зависимости от его имущественного положения. Однако в науке конституционного права более распространено понятие имущественного ценза в узком смысле, как «требования избирательного закона, согласно которому избирательное право (активное или пассивное) предоставляется только гражданам, имеющим собственность опреде-



ленной стоимости или вносящим налоги не ниже определенной суммы» [1].

Многие демократические государства в настоящее время практически избавились от имущественного ценза в широком смысле, но в некоторых странах он в той или иной форме встречается. Так, в ряде стран Европы вид на жительство иностранцу выдается в упрощенном порядке, если он осуществит покупку недвижимости на определенную сумму: в Латвии – на сумму около 150 тыс. евро, в Испании – на 250 тыс. евро, в Болгарии – 300 тыс. евро, в Португалии – 500 тыс. евро. В данном случае мы видим заинтересованность государства в притоке на свою территорию обеспеченных граждан, которые смогут пополнять государственную казну налогами, в том числе и с недвижимости. Однако это явное нарушение принципа равенства независимо от имущественного положения, поскольку те иностранцы, которые не имеют достаточной суммы для покупки недвижимости в этих странах, оказываются в менее благоприятном положении.

Другим примером ограничения прав граждан в зависимости от имущественного положения является запрет властей Бахрейна для иностранцев, работающих на территории данного государства, имеющих зарплату ниже 500 динаров, управлять транспортными средствами. Объясняется это наличием большого количества автомобилей в этой очень маленькой стране (площадь 650 кв. км, население приближается к миллиону человек), что требует во избежание транспортного коллапса искусственного сдерживания количества автомобилей и лиц с водительскими правами [2]. Однако в данном случае мы наблюдаем дискриминацию сразу по двум признакам: в зависимости от имущественного положения и от наличия гражданства данного государства. Представляется, что эти ограничения не соответствуют современному уровню развития демократии и прав человека в мире.

В этом же ряду стоит и другой имущественный ценз в широком смысле, установленный в государстве Катар. В 2009 г. министерство труда данного эмирата установило требование, согласно которому иностранцы, работающие в Катаре, вправе привезти свои семьи, если они получают не менее 7 тыс. риалов. Объясняется это ростом арендной платы за жилье. И это при том, что численность иностранцев составляет 80% населения этой страны. В данном случае естественное право любого человека жить со своей семьей обуславливается размером его заработной платы, что нарушает не только принцип равенства независимо от имущественного положения, но и принципы равенства независимо от места жительства, гражданства, семейного положения.

Результаты

Во многих зарубежных странах несколько десятилетий назад гражданско-правовой статус иностранных и своих граждан мог сильно от-

личаться с точки зрения объема реализуемых ими имущественных прав. Однако позже такое неравенство оказалось ненужным и стало мешать торговому обороту. Нерезидентам – физическим лицам был предоставлен универсальный национальный режим. Исходя из этого, представляется, что установление такого имущественного ценза – грубое нарушение принципа равенства, недопустимое в современном демократическом и гуманистическом обществе, какими бы причинами это не обуславливалось. В России в соответствии с ч. 2 ст. 19 Конституции гарантируется равенство прав и свобод человека и гражданина независимо от имущественного положения, а потому ограничений прав граждан в зависимости от наличия или отсутствия имущества нет.

Другой вид имущественного ценза – в узком смысле, то есть при реализации его в избирательных правоотношениях, известен давно, с момента появления избирательной системы. Ведь долгое время в мире существовала плутократия – «форма власти, основным субъектом которой выступает наиболее богатый слой общества. В условиях плутократии происходит слияние, отождествление интересов наиболее богатой части населения с составом элиты, в которую входят богачи» [3, с. 134]. Одним из элементов плутократии выступает ограничение участия в выборах тех лиц, которые не обладают определенным имуществом, размеры которого устанавливаются законом. Как отмечает С. Г. Верещагин, «во все времена собственность (владение, распоряжение и отчуждение) ассоциировалась с гражданской, то есть политической свободой человека. Отсутствие собственности было признаком зависимости человека от кого-либо, и в первую очередь политической зависимости» [4, с. 111].

Отголоски плутократии мы можем видеть и сегодня. Так, в ст. 23 Конституции Канады от 17 апреля 1982 г. указаны квалификации, требуемые для членов верхней палаты парламента. Устанавливаются квалификации для сенаторов, к которым, в частности, относятся: «...обладание по закону или по праву справедливости в качестве собственника для собственного пользования или извлечения прибыли землями или владениями по праву свободного и общего пользования или обладание для своего собственного пользования или извлечения прибыли землями или владениями по праву аллодиального или свободного владения в провинции, от которой он назначается, стоимостью в четыре тысячи долларов помимо и сверх всех рент, долгов, обязательств, обременений, ипотек, причитающихся или выплачиваемых с этих имуществ или лежащих на них или касающихся их; его движимое и недвижимое имущество должно в сумме составлять четыре тысячи долларов помимо и сверх его долгов и обязательств» [5, с. 220]. Это же правило закреплено и в присяге на верность, которую должен дать каждый сенатор при вступлении в должность. Таким образом, лицо,



не имеющее собственности в указанном размере, никогда не сможет занять этот высокий пост в государстве. То есть не личные или профессиональные качества являются определяющими при выборах кандидата на должность сенатора, а его статус собственника, что, на наш взгляд, является грубым нарушением принципа равенства независимо от имущественного положения.

Другой разновидностью имущественного ценза является избирательный залог, который может внести человек для обеспечения его регистрации в качестве кандидата на выборную должность. Как указывает Г. Н. Андреева, «в избирательном залоге собственность, выступая в качестве инструмента политического воздействия на кандидатов, вместе с тем определенным образом структурирует политические отношения в целом в пользу обеспеченных людей, а при значительных размерах залога фактически является средством “отсечения” неимущих и малоимущих» [6, с. 127]. Так, например, в Великобритании любое лицо может баллотироваться в парламент при условии внесения залога в 500 фунтов, которые не возвращаются, если кандидат получил менее 5% голосов избирателей, при этом лицо освобождается от сбора подписей в свою поддержку (Акт о народном представительстве 1983 г.) [7, с. 74].

В США в ряде штатов кандидаты, выдвинутые не основными политическими партиями или в порядке самовыдвижения, должны собрать не менее 3% подписей избирателей от числа избирателей, принявших участие в последних выборах в штате, и внести избирательный залог. Избирательный залог может быть фиксированной суммой, но чаще – процентом от доходов кандидата за предыдущий год, причем он различен для верхней и нижней палат Конгресса США [8, с. 26].

Как явное ограничение избирательных прав по имущественному признаку следует расценивать выборное законодательство Таджикистана, в соответствии с которым политическая партия вносит избирательный залог за каждого выдвинутого ею кандидата. Самовыдвиженцу необходимо собрать в свою поддержку не менее 500 подписей избирателей и внести избирательный залог, равный 1250 долл. США, который возвращается только в случае избрания, что для этой страны является весьма завышенной суммой [9]. Такой имущественный ценз не позволяет стать депутатом лицу, которое, не обладая имуществом, тем не менее отражает интересы большинства населения этой не совсем богатой страны. По справедливому мнению О. Е. Кудряшова, «фактически установлен высокий имущественный ценз для кандидатов, выборы доступны лишь незначительному кругу лиц, а основное препятствие на пути потенциальных кандидатов – избирательный залог» [10, с. 26]. В данном случае избирательный залог играет роль недемократичного ограничения пассивного избирательного права, возвращает нас в прежние времена правления плутократии.

Российское конституционное право рассматривает институт избирательного залога как дополнительную возможность для лица зарегистрироваться в качестве кандидата на выборную должность, которое облегчает себе процесс регистрации тем, что необходимость сбора подписей избирателей в свою поддержку отпадает. Этот институт особенно важен для самовыдвиженцев – лиц, которые по собственной воле приняли решение участвовать в данных выборах в качестве кандидата.

Избирательный залог, особенно при реализации мажоритарной избирательной системы, – это фактор, позволяющий гражданам принимать участие в выборах, не опираясь на поддержку партии. В России избирательный залог могли вносить до 2009 г. как отдельные лица, так и политические партии. Это давало преимущества более многочисленным партиям, которые могли рассчитывать на финансовую поддержку своих членов и сочувствующих им организаций и предприятий. Получалось, что имущественное неравенство превращалось в неравенство политическое. После 2009 г. российское избирательное законодательство отказалось от избирательного залога как способа регистрации кандидатов. Однако ряд ученых призывает к его возвращению для политических партий. В частности, А. Н. Костюков пишет: «По нашему мнению, следует вернуться к практике избирательного залога, который должен применяться наряду со сбором подписей для выдвижения той или иной партии на выборах в представительные органы. Институт избирательного залога исключает возможность отстранить от участия в выборах партию, вызывающую недовольство правящей элиты. Сложно признать аргументированным главный довод, которым официально обосновывалось исключение института залога из российского избирательного законодательства, – недопуск к избирательному процессу партий, не пользующихся реальной поддержкой электората. Число избирателей, поддерживающих ту или иную партию, позволяют выявить непосредственно выборы, и если такое число будет минимальным, партия просто не сможет преодолеть избирательный барьер» [11, с. 10]. Однако такая позиция представляется спорной, поскольку малочисленные партии не смогут собрать достаточное количество средств для избирательного залога, а если эти средства будут выделены какой-либо финансовой корпорацией или предприятием, то данные партии фактически лишатся своей политической самостоятельности и вынуждены будут своей деятельностью в парламенте компенсировать потраченные на них средства. В этом контексте мы согласны с Г. Н. Комковой, которая утверждает: «Граждане и их объединения должны иметь равную возможность управления делами государства и местного сообщества, в том числе и через поддержку партий и участие в партийном строительстве» [12, с. 86].



Исходя из этого, более правильным представляется на данном этапе партийного строительства России отмена избирательного залога на выборах любого уровня как ограничения избирательных прав по признаку имущественного неравенства.

Заключение

Следует отметить, что существование в настоящее время имущественного ценза как в широком, так и в узком смысле является прямым пережитком прошлого, когда значимость каждого человека оценивалась в зависимости от размера имущества, которое он имел. Именно поэтому его устранение из конституционных или иных актов повысит уровень демократизма, свободы и равенства граждан в России и зарубежных странах.

Список литературы

1. Энциклопедия юриста. Избирательный ценз. URL: <http://eyu.sci-lib.com/> (дата обращения: 30.12.2012).
2. Новости из ОАЕ. URL: <http://www.emirates.su/news/> (дата обращения: 03.01.2013).
3. Политология : словарь / отв. ред. В. Н. Коновалов. Ростов н/Д : Изд-во РГУ, 2001. 285 с.
4. *Верещагин С. Г.* Правовые формы легализации политики налогов в Древней Греции и Древнем Риме // Право и политика. 2007. № 5. С. 100–110.
5. Конституции зарубежных государств : 2-е изд., исправ. и доп. : учеб. пособие / сост. проф. В. В. Маклаков. М. : БЕК, 1999. 584 с.
6. *Андреева Г. Н.* О влиянии теорий собственности на ее конституционное регулирование // Журнал российского права. 2008. № 10. С. 124–131.
7. Зарубежное избирательное право : учеб. пособие / науч. ред. В. В. Маклаков. М. : НОРМА, 2003. 288 с.
8. *Берлявский Л. Г.* Избирательное право как институт конституционного права Соединенных Штатов Америки // Российская юстиция. 2012. № 4. С. 23–26.
9. О выборах Маджлиси Оли Республики Таджикистан : конституционный закон Республики Таджикистан от 10 декабря 1999 г. № 856 // Доступ из справ.-посковой системы «Союзправоинформ».
10. *Кудряшов Е. О.* Право на выдвижение кандидатов на парламентских выборах в странах СНГ // Конституционное и муниципальное право. 2009. № 22. С. 25–28.
11. *Костюков А. Н.* Приоритеты конституционно-правового развития современной России // Конституционное и муниципальное право. 2010. № 1. С. 3–13.
12. *Комкова Г. Н.* Конституционный принцип равенства прав и свобод человека в России. Саратов : Изд-во Саратов. гос. ун-та, 2002. 151 с.

Property Qualifications as a Limitation Constitutional Principle of Equality of Human Rights Regardless of Wealth

S. O. Govorun

Graduate Student of Department of Constitutional and Municipal Right
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: gos876@yandex.ru

Purpose. The article deals with the category «property requirements» in constitutional law. The author investigates the property requirements in a broad sense as limiting the rights of citizens based on whether or not the property, and in the narrow restrictions of voting rights as citizens. The comparative analysis of the legislation of Russia and foreign countries for securing property requirements. **Results.** The analysis of foreign law the author comes to the conclusion that the existence of property requirements – this is a gross violation of the principle of equality is unacceptable in a modern democratic and humanistic society. **Discussion.** The study author election pledge showed that the implementation of the majority electoral system – is the factor that allows citizens to participate in elections without relying on the support of the party.

Key words: property qualification, equality regardless of financial status, the election pledge, limiting the rights of citizens on account of property, the restriction of voting rights through ownership.

References

1. Entsiklopediya iurista. Izbiratel'nii tsenz (Entsiklopediya lawyer. Selective qualification). Available at: <http://eyu.sci-lib.com/> (accessed 30 Desember 2012) (in Russian).
2. Novosti iz OAE (News from UAE). Available at: <http://www.emirates.su/news/> (accessed 03 January 2013) (in Russian).
3. Politologiya. Slovar, otv. red. V. N. Konovalov [Political science. Dictionary, resp. ed. V. N. Konovalov]. Rostov-na-Dony, RGU Publ., 2001, 285 p.
4. *Vereshagin S. G.* Pravovie formi legalizatscii politiki nalogov v drevnei Gretcii i drevnem Rime [Legal forms of legalization of tax policy in Ancient Greece and Ancient Rome]. *Pravo i politika* [Law and Politics], 2007, no. 5, pp. 100–110.
5. *Konstitutyshii zarubetsix gosudarstv. Utebnoe posobie, sost. prof. V. V. Maklakov* [The constitutions of the states, textbook. Comp. prof. V. V. Maklakov]. 2nd ed., corrected and add. Moscow, Beck Publ., 1999, 584 p.
6. *Andreeva G. N.* O vliianii teorii sobstvennosti na eio konstitutyshionnoe regulirovanie [On the influence of theories of ownership of its constitutional regulation]. *Tsurnal Rossiiskogo prava* [J. of Russian Law], 2008, no. 10, pp. 124–131.
7. *Zarubetsnoe izbiratelnoe pravo. Utebnoe posobie, naytsh. red. V. V. Maklakov* [Foreign Suffrage, textbook], scientific ed. V. V. Maklakov. Moscow, 2003, 288 p.
8. *Berliavskii L. G.* Izbiratelnoe pravo kak institut konstitutyshionnogo prava Soedinennih Shtatov Ameriki [The



- right to vote as an institution of the constitutional law of the United States of America]. *Rossiiskaia iustitsia* [Russian justice], 2012, no. 4, pp. 23–26.
9. Konstitutyshionnii zakon Respubliki Tadtsikistan ot 10 dekabria 1999 g. № 856 «O viborah Madtzioli Oli Respubliki Tadtsikistan» [The Constitutional Law of the Republic of Tajikistan on December 10, 1999 № 856 «On elections of Majlisi Oli of the Republic of Tajikistan»]. SPS Soizpravoinform (in Russian).
 10. Kudriatsov E. O. Provo na vidvitsenie kandidatov na parlamentskih viborah v stranah SNG [The right to nominate candidates for the parliamentary elections in CIS countries]. *Konstitutsionnoye i munetsipalnoye pravo* [Constitutional and Municipal law], 2009, no. 22, pp. 25–28.
 11. Kostiukov A. N. Prioriteti Konstitutsionno-pravovogo razvitiia sovremennoi Rossii [Priorities constitutional and legal development of modern Russia]. *Konstitutsionnoye i munetsipalnoye pravo* [Constitutional and Municipal law], 2010, no. 1, pp. 3–13.
 12. Komkova G. N. *Konstitutsionnii printsip ravenstva prav i svobod theloveka v Rossii* [The constitutional principle of equality of rights and freedoms in Russia]. Saratov, Saratov State University Publ., 2002, 151 p.

УДК 330.34.01

ВОПРОСЫ КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОГО СТАТУСА ВСПОМОГАТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РФ

Н.А. Кишоян

аспирант кафедры конституционного и муниципального права,
Саратовский государственный университет
E-mail: nanjan88@mail.ru



Введение. Статья посвящена исследованию статуса вспомогательных органов, содействующих реализации президентских полномочий в сфере конкретизации правового статуса личности, а именно полномочий главы государства, закрепленных в ст. 89 Конституции РФ: по решению вопросов гражданства и предоставлению политического убежища, награждению государственными наградами и присвоению почетных званий, а также осуществлению помилования. **Результаты.** Автором изучены вопросы правового регулирования деятельности Администрации Президента РФ, комиссий и советов при Президенте РФ, которые составляют систему вспомогательных органов при главе государства. **Заключение.** Анализ практики деятельности таких органов позволил сформулировать предложения по совершенствованию законодательства путем принятия Федерального конституционного закона «О Президенте Российской Федерации» с выделением главы «Вспомогательные органы при Президенте Российской Федерации», которая закрепит их статус, порядок формирования и принципы функционирования.

Ключевые слова: Президент РФ, Администрация Президента РФ, Управление Президента РФ по обеспечению конституционных прав граждан, Управление Президента РФ по государственным наградам, Совет по развитию гражданского общества и правам человека, Комиссия по вопросам гражданства, Комиссия по государственным наградам, Комиссии по вопросам помилования на территориях субъектов РФ.

Введение

Правовой статус личности характеризуется совокупностью прав, свобод и обязанностей, которыми она наделяется как субъект правоотношений. Защита прав и свобод человека и гражданина является прямой или опосредованной обязанностью всех органов публичной власти. Так, ст. 18 Конституции РФ закрепляет, что права и свободы человека и гражданина определяют смысл, содержание и применение законов, деятельность зако-

нодательной и исполнительной власти, местного самоуправления и обеспечиваются правосудием. Но особая роль в этом принадлежит Президенту Российской Федерации.

Выступая в качестве гаранта прав и свобод человека и гражданина (ст. 80 Конституции РФ), он обязан обеспечить охрану Конституции РФ как Основного закона государства, закрепляющего основы правового статуса личности; согласованное функционирование и взаимодействие органов государственной власти на благо человека; установить основные направления политики государства в гуманитарной сфере и пр.

Такие важные функции предполагают наличие многочисленных полномочий, реализация которых невозможна без специального аппарата. Такой аппарат существует во всех демократических странах [1–3]. На современном этапе российского государственного развития таким аппаратом выступает система вспомогательных органов при Президенте РФ, которая включает: Администрацию, а также совещательные и консультативные органы при Президенте РФ.

В юридической науке существуют различные точки зрения на определение органов, обеспечивающих реализацию Президентом РФ своих полномочий: «вспомогательный аппарат», «система обеспечения деятельности президента», «рычаги власти президента», «рабочий аппарат», «президентский управленческий механизм». В. И. Радченко объединяет Президента РФ, Совет безопасности, Администрацию Президента РФ и полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах в структуру президентской власти, а Г. В. Дегтев – в механизм президентской



власти. А. А. Панов под аппаратом Президента РФ понимает совокупность таких органов, как его администрация, полномочные представители, а также совещательные органы при Президенте РФ. А. В. Щипанов говорит об аппарате **при** Президенте РФ, что шире, чем понятие «аппарат Президента РФ», поскольку к первому относятся все органы президентского механизма [4, с. 233].

Результаты

Мы согласны с мнением Д. Н. Петровского, предлагающего ввести в научный оборот понятие «вспомогательные органы при Президенте РФ», которое включает в себя Администрацию Президента РФ, советы и комиссии при Президенте РФ [5, с. 14]. Однако мы хотим дополнить эту систему представителями Президента РФ в квалификационных коллегиях судей субъектов РФ и Высшей квалификационной коллегии судей.

Следовательно, под вспомогательными органами при главе государства необходимо понимать государственные органы, которые образуются и действуют при Президенте РФ, обеспечивая реализацию его полномочий.

Множество стоящих перед Президентом РФ задач, большой объем полномочий, потребность в контроле за исполнением решений создают предпосылки для образования отдельного органа, «создающего условия для воплощения в жизнь Президентом РФ его полномочий» [6, с. 35]. Таким органом является Администрация Президента РФ, общим руководством которой занимается Президент РФ, а за непосредственное управление отвечает руководитель Администрации (в соответствии с Указом Президента РФ от 6 апреля 2004 г. № 490 (ред. от 11.02.2013) «Об утверждении Положения об Администрации Президента Российской Федерации»).

Администрация Президента РФ – это государственный орган, созданный и действующий в соответствии с п. «и» ст. 83 Конституции РФ и актами главы государства, обеспечивающий деятельность Президента РФ, координирующий деятельность всех органов и структурных образований, подчиненных Президенту РФ [7], и осуществляющий контроль за исполнением президентских решений. При этом управления, входящие в состав Администрации Президента РФ, производны от конституционных полномочий главы государства.

Администрация Президента РФ осуществляет организацию подготовки законопроектов для внесения их Президентом РФ в Государственную думу Федерального собрания в порядке законодательной инициативы; готовит проекты заключений на законопроекты, принятые нижней палатой парламента; осуществляет контроль за исполнением федеральных законов в части, касающейся полномочий Президента РФ, а также указов, распоряжений, поручений и указаний Президента РФ.

Управление Президента РФ по обеспечению конституционных прав граждан, входящее в Администрацию, содействует реализации президентом его конституционных полномочий по решению вопросов гражданства Российской Федерации и предоставлению политического убежища и по осуществлению помилования (Указ Президента РФ от 22 мая 2004 г. № 662 (в ред. от 14.01.2011) «Об утверждении Положения об Управлении Президента Российской Федерации по обеспечению конституционных прав граждан»). Управление Президента РФ по государственным наградам обеспечивает деятельность главы государства в решении вопросов награждения государственными наградами и присвоения почетных званий; осуществляет в пределах своей компетенции контроль за исполнением федеральных законов, указов, распоряжений Президента РФ по вопросам, касающимся государственных наград и геральдики; готовит предложения Президенту РФ по вопросам осуществления единой политики в области государственных наград и геральдики (Указ Президента РФ от 27 ноября 2009 г. № 1356 (в ред. от 14.01.2011) «Об утверждении Положения об Управлении Президента Российской Федерации по государственным наградам»).

Советы при Президенте РФ являются, на наш взгляд, совещательными органами. Хотя, если мы обратимся к Положению о Совете по развитию гражданского общества и правам человека (далее – Совет), – это консультативный орган, образованный в целях оказания содействия главе государства в реализации его конституционных полномочий в области обеспечения и защиты прав и свобод человека и гражданина, информирования Президента РФ о положении дел в этой области, содействия развитию институтов гражданского общества в Российской Федерации, подготовки предложений главе государства по вопросам, входящим в компетенцию Совета (Указ Президента РФ от 01.02.2011 г. № 120 (ред. от 09.02.2013) «О Совете при Президенте Российской Федерации по развитию гражданского общества и правам человека»). На заседаниях советов, как правило, обсуждаются актуальные вопросы, входящие в сферу данных органов в определенной сфере. В состав советов входят представители правозащитных организаций и институтов гражданского общества, а также научного сообщества.

Комиссии, в отличие от советов, являются консультативными органами, осуществляющими анализ законодательства и правоприменительной практики в сфере, подконтрольной главе государства, и готовящими для него проекты указов. В их состав, как правило, входят квалифицированные специалисты в данной области: представители органов власти, Администрации Президента РФ и иные лица.

Рассмотрим вспомогательные органы при Президенте РФ, содействующие реализации



полномочий главы государства в сфере конкретизации правового статуса личности.

Указом Президента РФ от 14 ноября 2002 г. № 1318 (в ред. от 07.04.2006) «Об утверждении Положения о Комиссии по вопросам гражданства при Президенте Российской Федерации и ее составе» была учреждена Комиссия по вопросам гражданства. Следует отметить, что со вступлением в должность Президента РФ Д. А. Медведева данная Комиссия фактически перестала функционировать, а ее полномочия были переданы в Управление Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента РФ. Очевидна коллизия в праве, поскольку функции, которые должны выполняться одним органом – Комиссией по вопросам гражданства, фактически выполняются другим – Управлением Президента по обеспечению конституционных прав граждан (Указ Президента РФ от 14 ноября 2002 г. № 1325 (ред. от 29.12.2012) «Об утверждении Положения о порядке рассмотрения вопросов гражданства Российской Федерации»). В настоящее время данные вопросы опять переданы во вновь созданную Комиссию по вопросам гражданства при Президенте РФ (Указ Президента РФ от 30 сентября 2012 г. № 1330 «Об утверждении состава Комиссии по вопросам гражданства при Президенте Российской Федерации»).

В декабре 2001 г. «в целях совершенствования механизма реализации конституционных полномочий Президента РФ по осуществлению помилования, обеспечения участия органов государственной власти субъектов Федерации и общественности в рассмотрении вопросов, связанных с помилованием» был издан Указ Президента РФ от 28 декабря 2001 г. № 1500 (в ред. от 27.06.2012) «О комиссиях по вопросам помилования на территориях субъектов Российской Федерации», которым была упразднена Комиссия по вопросам помилования при Президенте РФ. Методическое обеспечение деятельности комиссии по подготовке проектов решений осуществляется Управлением Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента РФ.

Комиссия при Президенте РФ по государственным наградам была учреждена Указом Президента РФ от 2 декабря 2008 г. № 1712 (в ред. от 25.08.2012) «О Комиссии при Президенте Российской Федерации по государственным наградам» и является консультативным органом при Президенте РФ, обеспечивающим реализацию его конституционных полномочий по решению вопросов награждения государственными наградами Российской Федерации. В ее компетенцию входят: рассмотрение представлений о награждении государственными наградами, внесенных Президенту РФ; принятие решения по вопросам о выдаче дубликатов орденов, медалей, знаков отличия, нагрудных знаков к почетным званиям, передаче государственных наград и документов о награждении в государственные и муниципальные

музеи для постоянного хранения и экспонирования; рассмотрение вопросов совершенствования системы государственных наград.

Вспомогательные органы, содействующие реализации полномочий главы государства, существуют не только на федеральном уровне. Так, Указом Президента РФ были созданы советы при полномочных представителях Президента РФ в федеральных округах, наделенные статусом совещательных органов, содействующих реализации полномочий Президента РФ (Указ Президента РФ 24 марта 2005 г. № 337 (ред. от 22.03.2010) «О советах при полномочных представителях Президента РФ в федеральных округах»).

Заключение

Таким образом, в целях обеспечения реализации полномочий главы государства вспомогательные органы при Президенте РФ осуществляют предварительное рассмотрение вопросов, относящихся к компетенции главы государства, проводят экспертизу проектов федеральных законов, актов Президента РФ и Правительства РФ, а также информируют главу государства о положении дел в соответствующей сфере. При этом вся полученная информация доводится до сведения главы государства в виде аналитических докладов и отчетов, на основании этого производится анализ и оценка наиболее острых проблем в области прав человека. Это позволяет руководителю страны выявить недостатки в работе властных структур по обеспечению прав и интересов граждан, дать поручения по преодолению выявленных недостатков, тем самым не только устранить негативные явления, но и содействовать их предупреждению [8].

Как известно, нет никаких законодательных ограничений для Президента РФ по вопросам создания вспомогательных органов. Образование и наделение их компетенцией осуществляется исключительно по усмотрению Президента РФ исходя из его полномочий и современных вызовов времени. Побуждающим фактором создания того или иного вспомогательного органа может служить желание главы государства создать альтернативный центр принятия решений при невозможности в силу ряда причин упразднения или изменения старых структур [6, с. 33]. Справедливым можно считать высказывание С. Ю. Кашкина, что вспомогательный аппарат позволяет главе государства получать альтернативную официальным каналам информацию, взаимодействовать с конституционными органами власти и силовыми структурами [9].

Хотя основной признак вспомогательных органов при главе государства – отсутствие у них права издания от своего имени общеобязательных нормативно-правовых актов, их рекомендации могут быть положены в основу правовых актов Президента РФ или Правительства РФ, законопроектных, вносимых в порядке законодательной инициативы главой государства.



Следовательно, конституционно-правовой статус вспомогательных органов при Президенте РФ есть отражение конституционно-правового статуса главы государства и, так же как и полномочия Президента РФ, требует четкой правовой регламентации. Поддерживая идею принятия Федерального конституционного закона «О Президенте Российской Федерации», мы выступаем за необходимость выделения отдельной главы «Вспомогательные органы при Президенте Российской Федерации», которая закрепит их статус, порядок формирования и принципы функционирования.

Список литературы

1. Wright T. *The British Political Process. An Introduction.* N.Y. : Routledge, 2000. 393 p.
2. Wayne S. J. *The Legislative Presidency.* N.Y. : Harper & Row publishers, 1978. 240 p.
3. Stewart J. B. *The Canadian House of Commons : Procedure and Reform.* Montreal : McGill-Queen's Univ. Press, 1977. 337 p.

4. Щипанов А. В. О вспомогательных и совещательных органах при Президенте Российской Федерации // Российский юридический журнал. 2009. № 5. С. 232–235.
5. Петровский Д. Н. Конституционно-правовой статус вспомогательных органов при главе государства (сравнительно-правовое исследование) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. 20 с.
6. Петровский Д. Н. К вопросу об устройстве вспомогательных органов общей компетенции при главе государства // Конституционное и муниципальное право. 2005. № 6. С. 32–36.
7. Лапина М. А. Реализация исполнительной власти в Российской Федерации : науч.-практ. пособие. М. : Изд-во Института проблем риска, 2006. 238 с.
8. Миронов М. А. Обращения граждан как конституционно-правовой институт. Проблемы реализации : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2002. 46 с.
9. Кашкин С. Ю. Вспомогательные органы и учреждения при главе государства // Конституционное (государственное) право зарубежных стран : в 4 т. / отв. ред. Б. А. Страшун. М. : БЕК, 1999. Т. 1–2. 784 с.

Questions of Constitutionally-Legal Status of Auxiliary Bodies at President of Russian Federation

N. A. Kishoyan

Graduate Student of Department of Constitutional and Municipal Right
Saratov State University,
83, Astrakhanskaya str., Saratov, 410012 Russia
E-mail: nanjan88@mail.ru

Introduction. The present article is concerned with the status of the subsidiary bodies, which assist the presidential power realization in the field of the person legal status specification, that is the presidential powers, enshrined in Article 89 of the Constitution of the Russian Federation (The President of the Russian Federation shall: solve the issues of citizenship of the Russian Federation and of granting political asylum; decorate with state awards of the Russian Federation, award honorary titles of the Russian Federation, higher military and higher special ranks; decide on pardoning). **Results.** The author studied the regulatory matters of the Presidential Administration, the Presidential commission and councils, which make up the system of the subsidiary bodies under the head of state. **Conclusion.** Analysis of the practice of their activities allowed us to formulate the legislative development proposal through the adoption of the Federal Constitutional Law «On the President of the Russian Federation», distinguishing the chapter «The subsidiary bodies under the President of the Russian Federation», which will fix their status, formation and operation. **Key words:** President of the Russian Federation, Presidential Administration, Presidential Directorate for Protection of Citizens' Constitutional Rights, Presidential State Decorations Directorate, Council for Civil Society and Human Rights, Commission for Citizenship Issues, Commission for State Decorations, Commission on Clemency.

References

1. Wright T. *The British Political Process. An Introduction.* New York, Routledge, 2000, 393 p.
2. Wayne S. J. *The Legislative Presidency.* New York, Harper & Row publ., 1978, 240 p.
3. Stewart J. B. *The Canadian House of Commons: Procedure and Reform.* Montreal, McGill-Queen's Univ. Press, 1977, 337 p.
4. Shchipanov A.V. O vspomogatel'nikh i soveshchatel'nikh organakh pri Prezidente RF [About subsidiary and advisory bodies under the President of the Russian Federation]. *Rossiyskiy yuridicheskiy zhurnal* [Russian Law Journal], 2009, no. 5, pp. 232–235.
5. Petrovskiy D. N. *Konstitutsionno-pravovoy status organov pri glave gosudarstva (sravnitel'no-pravovoye issledovaniye)*: avtoref. dis. kand. yurid. nauk [Constitutional and legal status of the subsidiary bodies of the Head of State (comparative law research): Candidate. jur. sci. dis]. Moscow, 2005, 20 p.

6. Petrovskiy D. N. K voprosu ob ustroystve vspomogatel'nikh organov obshchey kompetentsii pri glave gosudarstva [To a question about the structure of the subsidiary bodies of the overall competence of the President of the Russian Federation]. *Konstitutsionnoye i munitsipalnoye pravo* [Constitutional and Municipal law], 2005, no. 6, pp. 32–36.
7. Lapina M. A. *Realizatsiya ispolnitel'noy vlasti v Rossiyskoy Federatsii* [The implementation of the executive power in the Russian Federation]. Moscow, Institute for Risk Publ., 2006, 238 p.
8. Mironov M. A. *Obrasheniya grazhdan kak konstitutsionno-pravovoy institut. Problema realizatsii* : Dis. Dok. yurid. nauk [Treatment of citizens as a constitutional-legal institution. The problems of implementation: Dr. jur. sci. dis]. Moscow, 2002, 48 p.
9. Kashkin S. Yu. *Vspomogatel'niye organi i ychrezhdeniya pri glave gosudarstva* [Subsidiary bodies and agencies under the President of the Russian Federation]. *Konstitutsionnoye (gosudarstvennoye) pravo zarubezhnikh stran, v 4 t.* [Constitutional (state) law of foreign countries, in 4 vol.]. Moscow, Beck Publ., 1999, 784 p.



Подписка на I-е полугодие 2014 года

Индекс издания по каталогу ОАО Агентства «Роспечать» 36012,
раздел 42 «Экономика. Статистика».

Журнал выходит 4 раза в год.

Подписка оформляется по заявочным письмам

непосредственно в редакции журнала.

Заявки направлять по адресу:

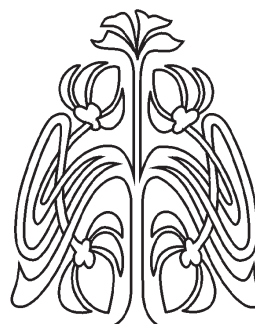
410012, Саратов, Астраханская, 83.

Редакция журнала «Известия Саратовского университета».

Тел. (845-2) 52-26-85, 52-50-04; факс (845-2) 27-85-29;

e-mail: sgu-eup@rambler.ru

Каталожная цена одного выпуска 350 руб.



ПРИЛОЖЕНИЯ

