

ЛЕНИНГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
имени А. С. ПУШКИНА

# **ВЕСТНИК**

**Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина**

*Научный журнал*

**№ 2**

**Том 6. Экономика**

Санкт-Петербург  
2013

**Вестник**  
**Ленинградского государственного университета**  
**имени А. С. Пушкина**

*Научный журнал*

**№ 2 (Том 6) 2013**  
**Экономика**  
Основан в 2006 году

---

*Учредитель* Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина

*Редакционная коллегия:*

В. Н. Скворцов, доктор экономических наук, профессор (главный редактор);  
Л. М. Кобрин, доктор педагогических наук, профессор (зам. гл. редактора);  
Н. В. Поздеева, кандидат географических наук, доцент (отв. секретарь);  
Т. В. Мальцева, доктор филологических наук, профессор;  
Г. П. Чепуренко, доктор педагогических наук, профессор;  
Л. Л. Букин, кандидат экономических наук, доцент

*Редакционный совет:*

С. Бохэнноне, доктор экономических наук, профессор (США);  
Г. Г. Зайцев, доктор экономических наук, профессор;  
Н. П. Казаков, доктор экономических наук, профессор;  
Т. С. Клебанова, доктор экономических наук, профессор (Украина);  
Н. М. Космачева, доктор экономических наук, профессор (отв. за выпуск);  
А. С. Кудяков, доктор экономических наук, доцент;  
Б. В. Лашов, доктор экономических наук, профессор;  
Н. В. Суша, доктор экономических наук, профессор (Республика Беларусь);  
Ф. М. Урумова, доктор экономических наук, профессор;  
Г. В. Черкасская, доктор экономических наук, доцент

**Журнал входит в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, определенный Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки Российской Федерации**

Свидетельство о регистрации: **ПИ № ФС77-39790**

Подписной индекс Роспечати: **36224**

Адрес редакции: 196605, Россия,  
Санкт-Петербург, г. Пушкин,  
Петербургское шоссе, д. 10  
тел./факс: (812) 476-90-36  
<http://www.lengu.ru>

© Ленинградский государственный университет (ЛГУ)  
имени А. С. Пушкина, 2013  
© Авторы, 2013

## Содержание

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

*М. А. Мордвинцев*

Анализ факторов формирования благоприятного инвестиционного климата в Швеции..... 7

### **РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

*К. С. Афанасьев*

Роль качества городской среды в формировании благоприятного инвестиционного климата территории..... 17

*Э. М. Магомадов*

Депрессивный характер экономики регионов Северо-Кавказского федерального округа и подходы к преодолению кризиса ..... 30

*П. Н. Якунин*

Эколого-экономическая оценка антропогенной нагрузки в регионе.... 37

*С. В. Бисенова*

Использование опыта зарубежного консалтинга в Национальной инновационной системе РФ ..... 51

### **ФИНАНСЫ И КРЕДИТ**

*А. Л. Дыхова, Н. К. Андреева*

Финансовая система России и проблемы глобализации ..... 61

*В. А. Лымаренко*

Оценка эффективности кредитных схем и моделей ипотечных кредитов..... 68

### **МЕНЕДЖМЕНТ**

*Е. А. Куклина*

Налоговое стимулирование деятельности организаций как форма реализации управленческих инноваций..... 81

*Ю. П. Дутова*

Реализация координирующего потенциала контроллинга посредством информационной системы класса ERP как основа координационных механизмов на предприятии..... 93

*Л. Н. Борисоглебская, А. А. Молчанова*

Проблемы развития малых инновационных предприятий при вузах и нормативно-правовое регулирование их деятельности..... 105

*Р. Г. Ибрагимов*

Методы оценки научно-инвестиционных проектов ..... 116

<i>Н. И. Ильин, Н. В. Приходько</i> Факторы и характерные черты организации взаимодействия предпринимательских структур .....	126
---	-----

**НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: II Международная научно-практическая конференция аспирантов и студентов «Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир» 3–5 июня 2013 г., Санкт-Петербург**

<i>В. Н. Скворцов</i> Современные проблемы качества в образовательных системах ..	135
<i>А. А. Голова</i> Трансформация системы рефинансирования кредитных организаций в систему рефинансирования экономики .....	140
<i>О. В. Диденко</i> Работа коммерческого банка с проблемными кредитами.....	146
<i>А. К. Супрунов</i> Рынок труда в современной России .....	152
Сведения об авторах.....	156

## Contents

### **ECONOMIC THEORY**

*M. A. Mordvintsev*

The analysis of factors of creating the favourable investment climate in Sweden..... 7

### **REGIONAL ECONOMICS**

*K. S. Afanasiev*

The role of the urban environment quality in creating the favorable investment climate in the area..... 17

*E. M. Magomadov*

Depressive nature of the economics in the areas of North-Caucasian Federal District and approaches to overcoming the crisis ..... 30

*P. N. Yakunin*

Ecological and economic assessment of the anthropogenic pressure in the region ..... 37

*S. V. Bisenova*

Use of foreign consulting experience in the National Innovation System of the Russian Federation ..... 51

### **FINANCE AND CREDIT**

*A. L. Dykhova, N. K. Andreeva*

Russia's financial system and problems of globalization ..... 61

*V. A. Lymarenko*

Evaluating the efficiency of loan schemes and models of mortgage loans ..... 68

### **MANAGEMENT**

*E. A. Kuklina*

Tax incentives for activities of organizations as a form of management innovations ..... 81

*Yu. P. Dutova*

Realization of the potential of coordinating controlling through the ERP system as the basis of coordinating mechanisms at the company ..... 93

*L. N. Borisoglebskaya, A. A. Molchanova*

Challenges of small innovative university enterprises development and the legal regulation of their activities ..... 105

<i>R. G. Ibragimov</i>	
Methods of assessing research-and-investment projects.....	116
<i>N. I. Iljin, N. V. Prikhodko</i>	
Factors and typical features of organizing the business structures interaction .....	126

**SCIENTIFIC EVENTS: 2<sup>nd</sup> international scientific and practical  
conference of post-graduates and students «Problems and ways  
of socio-economic development: city, region, country, world»  
3–5 June 2013, St. Petersburg**

<i>V. N. Skvortsov</i>	
Modern problems of quality in education systems .....	135
<i>A. A. Golova</i>	
Transformation of the system of refinancing the credit organizatio into the system of refinancing the economics.....	140
<i>O. V. Didenko</i>	
Commercial bank's work with problem loans .....	146
<i>A. K. Suprunov</i>	
Labor market in modern Russia .....	152
About authors .....	156

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 330.322(485)

*М. А. Мордвинцев*

## **Анализ факторов формирования благоприятного инвестиционного климата в Швеции\***

В статье анализируется инвестиционный климат в Швеции. Для определения его особенностей выделяются следующие группы стран: с развитой экономикой, европейские страны с развитой экономикой, страны с догоняющей экономикой, с развивающейся экономикой и страны с переходной экономикой. В результате делается вывод о том, по значениям каких факторов Швеция находится ближе к каждой из групп стран.

The article presents analysis of the investment climate in Sweden. To determine peculiarities of the investment climate in Sweden there were distinguished the following groups of countries: the developed economies, the European developed economies, the catching-up economies, the developing economies and the transitive economies. The result is the conclusion by which factors Sweden is closer to each group of countries.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, институты, Швеция, страны с развитой экономикой, европейские страны с развитой экономикой, страны с догоняющей экономикой, страны с развивающейся экономикой и страны с переходной экономикой.

**Key words:** investment climate, institutions, institutional structure, Sweden, developed economies, European developed economies, catching-up economies, developing economies, transitive economies.

Для определения особенностей факторов формирования благоприятного инвестиционного климата в Швеции было проанализировано, к какой группе стран по уровню развития экономики Швеция находится ближе всего. Общая методика проведения анализа включала несколько этапов.

Изначально были выделены следующие группы стран [7, с. 63]: с развитой экономикой; европейские страны с развитой экономикой; страны с догоняющей экономикой; с развивающейся экономикой; с переходной экономикой.

---

© Мордвинцев М. А., 2013

\* Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №13-32-01269 и в рамках реализации комплекса мероприятий Программы стратегического развития Петрозаводского государственного университета на 2012–2016 гг.

Согласно информации МВФ к странам с развитой экономикой относятся следующие: США, Япония, Австрия, Бельгия, Кипр, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Словакия, Словения, Испания, Гонконг, Южная Корея, Сингапур, Тайвань, Канада, Великобритания, Австралия, Чехия, Дания, Исландия, Израиль, Новая Зеландия, Норвегия, Швеция, Швейцария [20].

Соответственно, к европейским странам с развитой экономикой можно отнести: Австрия, Бельгия, Кипр, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Словакия, Словения, Испания, Великобритания, Чехия, Дания, Исландия, Норвегия, Швеция, Швейцария [20].

К странам с догоняющей экономикой могут быть отнесены наиболее динамично развивающиеся страны из состава стран с развивающейся экономикой и формирующимся рынком по версии МВФ, т. е. страны группы БРИКС: Бангладеш, Бразилия, Вьетнам, Египет, Индия, Индонезия, Иран, Китай, Мексика, Нигерия, Пакистан, Россия, Турция, Филиппины, Южная Африка [20].

Следовательно, к странам с развивающейся экономикой можно отнести следующие: Азербайджан, Албания, Алжир, Ангола, Аргентина, Армения, Барбадос, Бахрейн, Белиз, Бенин, Болгария, Боливия, Босния и Герцеговина, Ботсвана, Бруней, Буркина-Фасо, Бурунди, Венгрия, Венесуэла, Восточный Тимор, Гайана, Гаити, Гамбия, Гана, Гватемала, Гондурас, Грузия, Доминиканская республика, Замбия, Зимбабве, Йемен, Иордания, Кабо-Верде, Казахстан, Камбоджа, Камерун, Катар, Кения, Киргизия, Колумбия, Коста-Рика, Кот`д-Ивуар, Кувейт, Латвия, Лесото, Ливан, Литва, Маврикий, Мавритания, Мадагаскар, Македония, Малави, Малайзия, Мали, Марокко, Мозамбик, Молдавия, Монголия, Намибия, Непал, Никарагуа, ОАЭ, Оман, Панама, Парагвай, Перу, Польша, Пуэрто-Рико, Руанда, Румыния, Сальвадор, Саудовская Аравия, Свазиленд, Сенегал, Сербия, Сирия, Суринам, Таджикистан, Тайланд, Танзания, Тринидад и Тобаго, Тунис, Уганда, Украина, Уругвай, Хорватия, Чад, Черногория, Чили, Шри-Ланка, Эквадор, Эфиопия, Ямайка [20].

Согласно данным МВФ к странам с переходной экономикой относятся: Азербайджан, Албания, Армения, Болгария, Босния и Герцеговина, Венгрия, Грузия, Казахстан, Латвия, Литва, Македония, Молдавия, Монголия, Польша, Россия, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Таджикистан, Украина, Хорватия, Черногория, Эстония [20].

В приведенных аналитических материалах инвестиционный климат оценивается по рангу страны в рейтинге «Doing business» Всемирного банка [17]; в качестве системы факторов формирования благоприятного инвестиционного климата используется система



факторов из «Индекса роста конкурентоспособности» Мирового экономического форума [18]; в качестве системы институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата использованы системы институциональных факторов из «Индекса роста конкурентоспособности» Мирового экономического форума [18] и из рейтинга «Doing business» [17].

Данные для анализа были взяты из рейтингов за 2012 год. Оптимальным было бы проанализировать данные за несколько лет, но этому мешает тот факт, что методики расчетов данных рейтингов меняются, а при сопоставлении данных за несколько лет важно, чтобы методика исчисления того или иного показателя была последовательной. Соответственно, при изменении методики не имеет смысла и рассматривать данные за несколько лет. Кроме того, инвестиционный климат и влияние на него различных факторов, как правило, должны иметь устойчивые значения, поэтому использование данных за один конкретный год не является существенной проблемой.

Далее факторы формирования благоприятного инвестиционного климата разных групп стран были сравнены между собой с тем, чтобы узнать, к какой из групп стран ближе находится Швеция. Для того чтобы оценить, к какой группе стран по значениям факторов формирования благоприятного инвестиционного климата ближе находится экономика Швеции, нужно было сначала дать числовую характеристику каждой из групп стран и экономике Швеции. В этих целях для каждой из групп стран высчитывается средняя арифметическая по значениям инвестиционного климата, факторам и институциональным факторам формирования благоприятного инвестиционного климата. Используется средняя арифметическая, потому что вклад каждой страны из той или иной группы в среднее значение признается равным. Полученные значения и подлежат сравнению с аналогичными значениями по экономике Швеции [6, с. 98].

Важное значение имеет вопрос о том, как считать отклонение значений средних по каждой из групп стран от соответствующих значений по экономике Швеции. В нашем исследовании используется относительная ошибка значений по каждой из групп стран по соответствующим значениям для экономики Швеции. Чем больше данная ошибка, тем больше отклонение. Следовательно, экономика Швеции будет более близка к той группе стран, у которого данная ошибка получится наименьшей [3, с. 95].

Рассчитаем средние значения каждой из рассмотренных групп стран по значениям факторов формирования благоприятного инвестиционного климата и сравним полученные значения со значениями для Швеции (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение типов стран по значениям факторов формирования благоприятного инвестиционного климата

Факторы	Р	ЕР	Д	Ра	П	Ш
Инвестиционный климат	26,55	32,65	107,00	97,77	67,92	14,00
Институты	5,02	4,94	3,64	3,74	3,68	6,10
Инфраструктура	5,52	5,43	3,64	3,45	3,86	5,70
Макроэкономическая среда	5,16	5,06	4,80	4,69	4,74	6,10
Здоровье и начальное образование	6,36	6,33	5,25	5,13	5,72	6,30
Высшее образование	5,33	5,28	3,82	3,69	4,33	5,80
Эффективность рынка товаров	4,84	4,75	4,11	4,04	4,09	5,20
Эффективность рынка труда	4,79	4,63	4,00	4,23	4,46	4,80
Развитие финансового рынка	4,70	4,53	4,13	3,82	3,80	5,20
Технологическая готовность	5,40	5,43	3,43	3,39	3,84	6,30
Емкость рынка	4,61	4,37	5,19	3,15	3,41	4,60
Сложность бизнеса	4,96	4,91	3,98	3,65	3,62	5,80
Инновации	4,59	4,41	3,21	2,95	3,03	5,80
Относительная ошибка	2,32	2,55	4,29	4,22	4,46	-

Примечание. Р – страны с развитой экономикой; ЕР – европейские страны с развитой экономикой; Д – страны с догоняющей экономикой; Ра – страны с развивающейся экономикой; П – страны с переходной экономикой.

Из табл. 1 можно сделать вывод, что по значениям факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция более близка к типу стран с развитой экономикой, менее близка – к типу стран с переходной экономикой.

Относительные ошибки для каждой из групп стран по соответствующим значениям для Швеции могут быть представлены в табл. 2.

Таблица 2

Сравнение типов стран по относительной ошибке значений факторов формирования благоприятного инвестиционного климата

Факторы	Р	ЕР	Д	Ра	П
Институты	0,378	0,398	0,561	0,546	0,581
Инфраструктура	0,015	0,031	0,382	0,334	0,321
Макроэкономическая среда	0,120	0,138	0,393	0,440	0,480
Здоровье и начальное образование	0,366	0,380	0,545	0,529	0,549
Высшее образование	0,364	0,382	0,475	0,455	0,499
Эффективность рынка товаров	0,343	0,371	0,431	0,364	0,390
Эффективность рынка труда	0,048	0,082	0,250	0,272	0,350
Развитие финансового рынка	0,150	0,163	0,323	0,353	0,399
Технологическая готовность	0,210	0,222	0,354	0,352	0,335
Емкость рынка	0,270	0,317	0,020	0,173	0,284
Сложность бизнеса	0,037	0,028	0,322	0,238	0,131
Инновации	0,026	0,036	0,236	0,162	0,137

Примечание. Р – страны с развитой экономикой; ЕР – европейские страны с развитой экономикой; Д – страны с догоняющей экономикой; Ра – страны с развивающейся экономикой; П – страны с переходной экономикой.

Из табл. 2 следует, что Швеция практически по всем показателям по факторам формирования благоприятного инвестиционного климата ближе к группе стран с развитой экономикой. Исключение составляет лишь фактор емкости рынка и фактор сложности бизнеса. По значению фактора емкости рынка Швеция ближе к странам с догоняющей экономикой, фактора сложности бизнеса – к европейским странам с развитой экономикой. Из всех факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция ближе всего подходит к группе стран с развитой экономикой по значению факторов инфраструктуры, инноваций и эффективности рынка труда.

Рассчитаем средние значения каждого рассмотренного типа стран по значениям институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата по версии «Индекса роста конкурентоспособности» и сравним со значениями для Швеции (табл. 3).

Таблица 3

Сравнение типов стран по значениям институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата. Вариант 1

Факторы	Р	ЕР	Д	Ра	П	Ш
Защита прав собственности	5,49	5,43	4,01	3,91	3,70	6,20
Защита прав интеллектуальной собственности	5,12	5,08	3,15	3,24	3,19	6,00
Разнообразие государственных фондов	5,01	4,88	2,92	3,17	3,10	6,40
Общественное доверие к политикам	3,80	3,67	2,68	2,77	2,56	5,80
Нерегулярные платежи и взятки	5,62	5,53	3,52	3,80	3,87	6,60
Независимость судебной системы	5,37	5,26	3,70	3,42	3,17	6,50
Фаворитизм в решениях государства	4,00	3,90	2,87	2,97	2,84	5,80
Расточительность государственных расходов	3,69	3,58	3,05	3,16	2,91	5,00
Ограничение государственного регулирования	3,42	3,27	2,93	3,31	3,17	3,90
Эффективность законодательства по урегулированию споров	4,57	4,40	3,60	3,50	3,12	6,00
Эффективность законодательства по спорам с регуляторами	4,42	4,35	3,52	3,36	3,12	5,70
Открытость принятия решений государства	4,98	4,90	4,07	4,08	4,19	5,80
Издержки бизнеса в связи с терроризмом	5,84	6,06	4,69	5,40	5,91	6,30
Издержки бизнеса в связи с преступностью и насилием	5,59	5,64	3,93	4,42	5,04	6,00
Организованная преступность	5,95	6,01	4,43	4,86	5,01	6,60
Надежность полиции	5,58	5,51	3,68	3,90	3,96	6,30
Этика поведения фирм	5,41	5,29	3,63	3,78	3,62	6,60
Сила аудита и стандартов отчетности	5,42	5,32	4,47	4,41	4,36	6,30
Действенность советов директоров	4,92	4,82	4,42	4,41	4,28	5,90
Защита интересов миноритариев	4,86	4,77	4,14	4,03	3,61	6,00
Сила защиты инвесторов	6,16	5,52	5,38	5,05	5,04	6,30
Относительная ошибка	3,50	3,84	7,82	7,45	7,66	-

Примечание. Р – страны с развитой экономикой; ЕР – европейские страны с развитой экономикой; Д – страны с догоняющей экономикой; Ра – страны с развивающейся экономикой; П – страны с переходной экономикой.

Из полученных данных следует, что по значениям данных институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция опять более близка к группе стран с развитой экономикой, а менее близка – к группе стран с догоняющей экономикой.

Относительные ошибки значений институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата для каждой из групп стран по соответствующим значениям для Швеции могут быть представлены в табл. 4.

Таблица 4

Сравнение типов стран по относительной ошибке значений институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата. Вариант 1

Факторы	Р	ЕР	Д	Ра	П
Защита прав собственности	0,114	0,125	0,354	0,370	0,403
Защита прав интеллектуальной собственности	0,147	0,154	0,474	0,460	0,469
Разнообразие государственных фондов	0,217	0,237	0,544	0,505	0,516
Общественное доверие к политикам	0,345	0,367	0,538	0,522	0,559
Нерегулярные платежи и взятки	0,149	0,163	0,467	0,425	0,413
Независимость судебной системы	0,174	0,191	0,431	0,475	0,512
Фаворитизм в решениях государства	0,311	0,327	0,506	0,488	0,510
Расточительность государственных расходов	0,262	0,283	0,391	0,368	0,418
Ограничение государственного регулирования	0,124	0,162	0,241	0,152	0,187
Эффективность законодательства по урегулированию споров	0,238	0,266	0,400	0,417	0,480
Эффективность законодательства по спорам с регуляторами	0,224	0,236	0,382	0,410	0,452
Открытость принятия решений государства	0,142	0,155	0,299	0,296	0,278
Издержки бизнеса в связи с терроризмом	0,073	0,039	0,255	0,144	0,062
Издержки бизнеса в связи с преступностью и насилием	0,069	0,060	0,344	0,264	0,160
Организованная преступность	0,098	0,090	0,328	0,263	0,241
Надежность полиции	0,114	0,125	0,416	0,381	0,371
Этика поведения фирм	0,181	0,198	0,451	0,427	0,451
Сила аудита и стандартов отчетности	0,139	0,155	0,290	0,299	0,308
Действенность советов директоров	0,167	0,183	0,251	0,252	0,275
Защита интересов меньшинств	0,190	0,205	0,310	0,328	0,399
Сила защиты инвесторов	0,023	0,124	0,146	0,199	0,201

Примечание. Р – страны с развитой экономикой; ЕР – европейские страны с развитой экономикой; Д – страны с догоняющей экономикой; Ра – страны с развивающейся экономикой; П – страны с переходной экономикой.

Из табл. 4 следует вывод, что Швеция относительно других групп стран по 18 институциональным факторам формирования благоприятного инвестиционного климата близка к группе стран с развитой экономикой. Исключение составляют лишь фактор издер-

жек бизнеса в связи с терроризмом, фактор издержек бизнеса в связи с преступностью и насилием и фактор организованной преступности, по которым Швеция более близка к группе европейских стран с развитой экономикой. Из всех институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция ближе всего подходит к группе стран с развитой экономикой по значению факторов силы защиты инвесторов, надежности полиции и защиты прав собственности.

Рассчитаем средние значения каждой рассмотренного групп стран по значениям институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата по версии «Doing business» и сравним со значениями для Швеции (табл. 5).

*Таблица 5*

Сравнение типов стран по значениям институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата. Вариант 2

Факторы	Р	ЕР	Д	Ра	П	Ш
Регистрация предприятий	50,67	63,22	100,67	101,01	63,96	46,00
Получение разрешений на строительство	48,85	52,57	114,80	99,93	120,12	23,00
Подключение к системе электро-снабжения	48,79	53,35	128,13	98,44	119,40	8,00
Регистрация собственности	57,94	62,35	103,53	98,94	53,24	25,00
Кредитование	41,58	52,74	73,13	95,71	42,76	19,00
Защита инвесторов	57,06	70,52	77,47	94,66	61,96	48,00
Налогообложение	54,30	57,74	122,73	97,74	99,24	50,00
Международная торговля	29,30	34,43	95,47	106,92	95,32	8,00
Обеспечение исполнения контрактов	38,64	41,17	97,87	104,27	54,60	54,00
Разрешение неплатежеспособности	22,70	26,30	107,07	108,27	79,40	19,00
Относительная ошибка	12,70	15,22	44,68	42,26	36,68	-

Примечание. Р – страны с развитой экономикой; ЕР – европейские страны с развитой экономикой; Д – страны с догоняющей экономикой; Ра – страны с развивающейся экономикой; П – страны с переходной экономикой.

Таким образом, по значениям данных институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция более близка к группе стран с развитой экономикой, менее близка – к группе стран с догоняющей экономикой.

Относительные ошибки значений институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата каждой из групп стран по соответствующим значений для Швеции могут быть представлены в табл. 6.

Сравнение типов стран по относительной ошибке значений институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата. Вариант 2

Факторы	Р	ЕР	Д	Ра	П
Регистрация предприятий	0,101	0,374	1,188	1,196	0,390
Получение разрешений на строительство	1,124	1,285	3,991	3,345	4,223
Подключение к системе электроснабжения	5,098	5,668	15,017	11,306	13,925
Регистрация собственности	2,049	2,281	4,449	4,207	1,802
Кредитование	0,134	0,099	0,524	0,994	0,109
Защита инвесторов	0,968	1,432	1,671	2,264	1,137
Налогообложение	0,086	0,155	1,455	0,955	0,985
Международная торговля	2,663	3,304	10,933	12,365	10,915
Обеспечение исполнения контрактов	0,285	0,238	0,812	0,931	0,011
Разрешение неплатежеспособности	0,195	0,384	4,635	4,699	3,179

Примечание. Р – страны с развитой экономикой; ЕР – европейские страны с развитой экономикой; Д – страны с догоняющей экономикой; Ра – страны с развивающейся экономикой; П – страны с переходной экономикой.

Из табл. 6 можно сделать вывод, что Швеция относительно других групп стран близка к странам с развитой экономикой по значению семи институциональных факторов, в то время как по значению факторов регистрации собственности и обеспечения исполнения контрактов Швеция более близка к группе стран с переходной экономикой, по значению фактора кредитования – к группе европейских стран с развитой экономикой. Из всех институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция ближе всего подходит к группе стран с развитой экономикой по значению факторов налогообложения, регистрации предприятий и разрешения неплатежеспособности.

Таким образом, по результатам анализа можно сделать следующие выводы об инвестиционном климате в Швеции:

- по значению факторов (в том числе институциональных) формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция ближе к группе стран с развитой экономикой;
- из всех факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция ближе всего подходит к группе стран с развитой экономикой по значению факторов инфраструктуры, инноваций и эффективности рынка труда;
- из всех институциональных факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеция ближе всего подходит к группе стран с развитой экономикой по значению факторов силы защиты инвесторов, надежности полиции, налогообложения и регистрации предприятий.

Таким образом, в данной статье были представлены результаты авторского исследования факторов формирования благоприятного инвестиционного климата Швеции. Полученные выводы и сама методика могут быть использованы в деятельности государственных органов в целях формирования необходимого инвестиционного климата.

### Список литературы

1. Доклад о мировом развитии 2005. Как сделать инвестиционный климат благоприятным для всех / пер. с англ. – М.: Весь мир, 2005.
2. Исабекова О. Теоретико-методологические подходы к определению сущности инвестиционного климата // Инвестиции в России. – 2007. – № 8. – С. 25–30.
3. Левкин Н.В. Базовые положения эволюционно-синергетического подхода в теории социально-экономической организации // Учен. зап. Петрозаводского гос. ун-та. – 2012. – № 7. – С. 94–97.
4. Лисин В. Инвестиционные процессы в российской экономике // Вопр. экономики. – 2004. – № 6. – С. 4–27.
5. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. – С. 6–17.
6. Парикова Н.В., Сигова С.В. Алгоритм определения потребности в зарубежных трудовых мигрантах для субъекта Российской Федерации // Учен. зап. Петрозаводского гос. ун-та. – 2012. – № 7. – Т. 2. – С. 98–101.
7. Терещенко Д.С. Институциональные факторы экономического роста России: проблема упущенных возможностей // Учен. зап. Санкт-Петербургского ун-та управления и экономики. – 2012. – № 2. – С. 62–70.
8. Aterido R., Hallward-Driemeier M., Pages C. Investment Climate and Employment Growth: The Impact of Access to Finance, Corruption and Regulations Across Firms. – [S.I.]: Institute for the Study of Labor, 2007. – 43 p.
9. Aterido R., Hallward-Driemeier M. The Impact of the Investment Climate on Employment Growth: Does Sub-Saharan Africa Mirror Other Low-Income Regions? – [S.I.]: The World Bank, 2010. – 40 p.
10. Escribano A., Guasch J.L., de Orte M., Pena J. Investment Climate and Firm's Economic Performance: Econometric Methodology and Application to Turkey's Investment Climate Survey. – Madrid: Universidad Carlos III de Madrid, 2008. – 63 p.
11. Farole T. Second Best? Investment Climate and Performance in Africa's Special Economic Zones. – [S.I.]: The World Bank, 2010. – 37 p.
12. Goldar B., Veeramani C. Investment Climate and Total Factor Productivity in Manufacturing: Analysis of Indian States. – New Dehli: Indian Council for Research on International Economic Relations, 2004. – 37 p.
13. Goldberg I., Radulovic B., Schaffer M.E. Productivity, Ownership and the Investment Climate: International Lessons for Priorities in Serbia. – [S.I.]: Centre for Economic Reform and Transformation, 2005. – 20 p.
14. Gursoy F., Kursun O. Investment Climate of Georgia // IBSU Scientific Journal. – 2008. – № 2 (1). – P. 71–79.
15. Hallward-Driemeier M., Smith W. Understanding the Investment Climate // Finance and Development. – 2005. – V. 42. № 1. – P. 40–43.

16. Seker M. Trade Policies, Investment Climate, and Exports. – [S.l.]: The World Bank, 2011. – 23 p.
17. Doing business. URL: <http://www.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения: 30.04.2013).
18. Global Competitiveness Report. URL: <http://www.weforum.org/reports> (дата обращения: 30.04.2013).
19. Index of Economic Freedom. URL: <http://www.heritage.org/index/ranking> (дата обращения: 30.04.2013).
20. World Economic Outlook. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/index.htm> (дата обращения: 30.04.2013).



## **Роль качества городской среды в формировании благоприятного инвестиционного климата территории**

В статье рассматривается понятие «качество городской среды» и его роль в формировании благоприятного инвестиционного климата территории. В результате анализа делается вывод о необходимости развития в городах «креативных кварталов» как основы диверсификации рынка труда и усиления взаимодействия власти, бизнеса и гражданского общества.

The article represents the analysis of concept «urban environment quality» and its role in creating the favourable investment climate in the area. As a result of the analysis, there is a conclusion about the need to develop «creative cities» in towns and cities. «Creative cities» are the basis for labour market diversification and for interaction between Government, business and the civil society.

**Ключевые слова:** инвестиционный климат, маркетинг территорий, креативная экономика, креативный квартал, фриланс, гражданская активность, новый урбанизм.

**Key words:** investment climate, area marketing, creative economy, creative city, freelance, civic engagement, new urbanism.

В экономической науке сложилось довольно устойчивое представление о совокупности факторов, влияющих на принятие решения об инвестировании в отношении той или иной территории. Так, в работе А.Н. Асаула и Н.И. Пасяды факторы инвестиционной привлекательности группируются по длительности действия (неизменяемые факторы, медленно изменяемые, быстро изменяемые) и по направлению влияния (факторы инвестиционного потенциала, инвестиционного некоммерческого риска, инвестиционной активности) [1, с. 40]. При этом общее количество факторов достигает пятидесяти двух. В.М. Аскинадзи и В.Т. Максимова ведут речь о субъективных и объективных факторах [2, с. 34–39], К.В. Балдин – о благоприятных и неблагоприятных факторах, понижающих или понижающих инвестиционный потенциал и инвестиционные риски как составляющие инвестиционной привлекательности [17, с. 17–18]. В целом, как отмечает А.В. Бабанов, можно выделить следующие группы факторов:

- определяющие потенциал региональной экономической системы;
- характеризующие общие условия хозяйствования;

- свидетельствующие о зрелости рыночной среды в регионе;
- факторы;
- социальные и социокультурные;
- организационно-правовые;
- финансовые [3, с. 88–89].

С подобной классификацией коррелирует подход М.В. Чиненова, выделяющего восемь составляющих инвестиционного потенциала региона [16, с. 30–31], а также методика Рейтингового агентства «Эксперт РА», где суммарный инвестиционный потенциал состоит из девяти частных: трудового, финансового, производственного, потребительского, институционального, инфраструктурного, природно-ресурсного, туристического и инновационного [23].

Однако упомянутые группы факторов и составляющих инвестиционного потенциала не всегда применимы к конкретным обособленным территориям в составе региона, в частности к городам. Так, по отношению к городскому развитию ряд факторов теряет свое значение наряду с появлением элементов, присущих именно городскому хозяйству и городскому образу жизни. Таким новым элементом в исследованиях западных ученых становится «качество городской среды». Качество городской среды по классификации Ф. Котлера и К. Асплунда является так называемым «мягким фактором» инвестиционной привлекательности места: «Жесткие факторы – это те, которые могут измеряться в более-менее объективных показателях. Мягкие факторы трудно поддаются измерению и представляют собой более субъективные характеристики конкретного места» [18, с. 66].

В систему качества городской среды и территорий входят несколько компонентов [27, с. 134–170]:

- ландшафт, в той или иной степени измененный человеком;
- природная среда, качество которой оценивают по степени отклонения ее физико-химических характеристик от состояния города или участка, находящихся в идеальных условиях (и здесь большое значение имеет система физико-химических показателей, контролируемых Министерством природных ресурсов и экологии РФ на основе поручения Правительству Российской Федерации, предусмотренного перечнем поручений Президента Российской Федерации от 29 февраля 2012 г. № Пр-534 по итогам совещания о мерах по реализации жилищной политики 14 февраля 2012 г.);
- городская среда, которая включает в себя элементы застройки и техногенной среды;
- население с его материальными и духовными потребностями.

Таким образом, анализ качества городской среды предусматривает анализ как измеримых, утилитарных элементов, так и трудно-измеримых, «эстетических» компонентов.

Первый шаг в этом направлении предприняло Министерство регионального развития РФ, опубликовавшее 20 мая 2013 г. проект рейтинга российских городов по показателям качества городской среды. Исследование проводилось в 2012–2013 гг. в 164 городах России, по его итогам составлен проект рейтинга, который представлен для обсуждения профессиональному сообществу. Проект рейтинга базируется на 13 индексах, отражающих основные направления в оценке качества городской среды проживания:

- динамика численности населения;
- демографические характеристики населения;
- социальные параметры общества;
- благосостояние граждан;
- социальная инфраструктура;
- экономика города;
- развитие жилищного сектора;
- доступность жилья;
- инновационная активность;
- транспортная инфраструктура;
- инженерная инфраструктура;
- кадровый потенциал;
- природно-экологическая ситуация [24; 11].

Иначе говоря, качество городской среды, удобство проживания в конкретном месте и как следствие создание условий для формирования человеческого потенциала территории становятся важнейшими «мягкими» факторами инвестиционной привлекательности [34, с. 9–19; 35, с. 3–14].

Если обратиться к проблемам Санкт-Петербурга и Ленинградской области, то в решении вопросов качества городской среды участвуют несколько сторон: органы региональной и местной власти, организации малого и среднего бизнеса, а также представители гражданского общества и местных сообществ (преимущественно молодежь), заинтересованные в диверсификации рынка труда, появлении рабочих мест в рамках инновационной экономики и повышении привлекательности места собственного проживания [13, с. 29–43]. Рассмотрим примеры взаимодействия этих субъектов в рамках мероприятий по повышению качества городской среды.

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования городской среды. К ним можно отнести и джентрификацию (приток капиталовложений в уже существующие объекты недвижимости пониженной ценности), и редевелопмент

(реконструкция отдельных объектов недвижимости, групп зданий, районов или целых населенных пунктов с целью более эффективного их использования) с целью создания так называемых «творческих» (креативных) кластеров.

В городском развитии современной России кластерный подход к развитию территории находит своё воплощение, прежде всего, в крупных городах – Москве и Санкт-Петербурге, где при участии бизнеса и при поддержке властей были созданы инновационные, пищевые, машиностроительные, научные кластеры. Однако в современных условиях кластерная политика может быть применена и к новым сферам активности людей, что, в свою очередь, приведёт к возникновению новых типов городских пространств как основы устойчивого развития городской территории [26].

В последнее десятилетие в отношении городского развития всё чаще употребляют словосочетания «творческие индустрии» (*creative industries*), «творческие кластеры» (*creative cluster*), «возрождение посредством культуры» (*culture-led regeneration*), вытекающие из общей концепции «креативного города» или «креативного квартала» (*creative city*) английского социолога Чарльза Лэндри, понимавшего под последним «объединение творческих сил отдельных людей и сообществ для формирования экономически и социально благополучной городской среды. В компетенцию творчества, культуры, искусства включаются социальные проблемы, ещё недавно далёкие от этих сфер: безопасность жизни, экология, социальное неравенство, миграция и адаптация национальных меньшинств» [20, с. 113].

Опыт Великобритании конца 1990-х гг. (деятельность *DETR* – *Department of Environment, Transport and the Regions* и *UTF* – *Urban Task Force* в рамках правительственных инициатив по возрождению бывших промышленных городов, пришедших в упадок) показывает, что именно грамотная политика в сфере культуры на уровне города, способствующая распространению творческих индустрий, способствует инновационному развитию городской территории благодаря созданию творческих кластеров или «креативных кварталов». Под последним понимается особое место, несколько предприятий, фирм, мастерских, офисов, объединенных в общем пространстве и занятых в секторе творческих индустрий [5, с. 205–211; 21, с. 31–42]. В кластере возникает «общая, специфичная, открытая творческая среда для коммуникации и сотрудничества, формируются новые сети взаимоотношений как альтернатива социальному капиталу, на основе которых происходит обмен идеями. Главной чертой творческих кластеров является общая атмосфера творчества и бизнеса, способствующая производству творческого продукта» [8, с. 59–60]. При этом творческий кластер вписывается в общую тенденцию переноса производств за черту города, занимая пустующие помещения.

Типичная структура современного «креативного пространства» в Москве и Санкт-Петербурге выглядит следующим образом:

- выставочный зал (галерея) для проведения художественных мероприятий или акций, а также лекций и кинопоказов;
- мастерские художников, дизайнеров, программистов, где проводятся мастер-классы;
- офисы «креативных» малых предприятий: рекламные агентства, редакции журналов и теле-, радиостанций, консалтинговые фирмы;
- книжный магазин, магазины сувенирной продукции;
- коворкинг-центр (от *англ. co-working* – совместно работающие) для труда и взаимодействия специалистов-фрилансеров.

Тем самым становится возможным упомянутое выше «возрождение посредством культуры» (*culture-led regeneration*), находящее выражение в арт-конверсии бывших промышленных объектов и джентрификации территорий внутри города. Пустующие здания фабрик, газгольдеров, трамвайных депо постепенно превращаются в объекты приложения творческих усилий молодых художников, актёров, писателей. Таким образом, непривлекательные городские территории становятся объектом интереса со стороны молодёжи, инвесторов, малого и среднего бизнеса, превращаясь в творческие кластеры городского развития [14; 15, с. 179–206]. Похожие примеры «джентрификации через культуру» можно «обнаружить во многих городах во всем мире, и подобные начинания нельзя не признать эффективными, поскольку они становятся центрами притяжения для проектов дальнейшего развития, создавая месту позитивный, хорошо узнаваемый имидж, что привлекает инвесторов и нужный слой потенциальных клиентов» [22, с. 286]. Таким образом, творческие кластеры помогают в освоении заброшенных промышленных предприятий и пространств, формируя «бренд» города.

При этом большинство экспертов сходятся во мнении, что «сегодня редевелопмент промзон в центре Петербурга становится экономически целесообразным и способным по доходности конкурировать с новыми объектами строительства. Особенно это касается наиболее привлекательных локаций, где практически отсутствуют свободные земельные пятна. Креативная составляющая в подобных проектах имеет огромный потенциал для Петербурга и гармонично вписывается в общую концепцию города как культурной, молодежной столицы» [19].

По итогам проведенного нами исследования «Изучение субкультурной активности молодёжи Санкт-Петербурга в контексте развития творческих индустрий» были выявлены (на основании экспертного инвестиционного анализа объектов) и классифицированы 46 объектов различной степени привлекательности для потенци-

альных инвесторов, из которых Комитет по инвестициям и стратегическим проектам Правительства Санкт-Петербурга уже выбрал несколько вариантов (например, помещения следственного изолятора «Кресты»).

Так называемые «творческие кластеры» в отдельных территориях, отданные на откуп активной молодёжи, способны аккумулировать значительные инвестиции в развитие депрессивных и неблагополучных территорий, способствуя их развитию и обогащению социокультурной среды. Схема социально-экономического развития отдельной территории будет включать в себя следующие этапы:

1) выявление потребностей молодёжи в сфере социокультурного развития и самовыражения;

2) развитие творческого кластера в рамках территории, поощрение деловой инициативы со стороны местного населения;

3) развитие вокруг творческих пространств сферы услуг;

4) регулярное проведение творческих конкурсов, праздников, мероприятий, способствующих формированию благоприятного имиджа (один из ярких примеров – проведение международного арт-форума «Петербургские граффити-2011»);

5) использование информации о творческом кластере территории в презентационных мероприятиях на деловых встречах и при формировании инфраструктуры деловых контактов на территории региона;

6) привлечение инвесторов для развития средней и крупной промышленности на территории.

Тем самым будет создана основа не только для развития малого и среднего предпринимательства, но и формирования нового сегмента рынка труда, ориентированного на творческую и талантливую молодёжь, которая зачастую не находит себе применения по месту проживания, ослабляя тем самым человеческую составляющую инвестиционного потенциала [32, с. 162–163]. При этом «работа не является главным фактором, влияющим на выбор места жительства. В общем и целом респонденты указывали, что самое существенное для них – возможность знакомиться с людьми и заводить друзей. Эти молодые люди интуитивно поняли, что <...> ключ к получению работы – активные социальные сети» [28, с. 187]. Тем не менее проблема безработицы в среде молодёжи стоит в современной России и, в частности, в Северо-Западном регионе достаточно остро.

Рассматривая структуру безработицы в России, нельзя не выделить две самые многочисленные возрастные группы – от 21 до 30 лет и от 38 до 45 лет, на долю которых приходится 62,5 % (19,2 % и 41,3 %) всех безработных в России. Тем не менее причи-

ны безработицы представителей этих возрастных групп различны. Соответственно различными будут и пути решения проблемы. В данной части работы мы рассмотрим феномен молодёжной безработицы, точнее, той части молодёжи, которая способна и готова реализовать себя в новой форме хозяйственной жизни – креативной экономике.

В среде молодежи основные причины безработицы на современном этапе развития России (середина 2000-х – 2010-е годы) следующие:

- отсутствие опыта работы и необходимых профессиональных навыков, умения применять на практике имеющиеся знания;
- завышенный уровень притязаний молодого поколения и нежелание начинать трудовую деятельность с низовых должностей;
- несоответствие образовательной структуры предложения рабочей силы ее спросу.

Большинство в данной возрастной категории составляют молодые люди, окончившие среднее специальное или высшее учебное заведение, вынужденные зачастую работать не по специальности, выполнять неквалифицированную работу, часто менять место работы и продолжительные периоды (37,3 % – больше года) неработающие. Особенностью данной группы является стремление заниматься творческой, приносящей удовольствие работой, которая способна в наибольшей степени раскрыть творческий потенциал молодого человека. Такая позиция вынуждает данную категорию безработных прибегать к иждивенчеству, асоциальному поведению, формирует склонность к радикальному мышлению, негативное отношение к трудовой деятельности и институтам государства и общества.

Тем не менее именно сейчас формируется потенциал для инноваций в трудовом поведении работников и, прежде всего, молодёжи. Как известно, довольно значительная часть молодых людей (прежде всего, студентов) реализует в своем поведении *инновационную модель* самореализации, подразумевающую профессиональное становление с учетом потребностей духовно-культурного развития через поиск форм занятости и путей трудового самоопределения / переопределения.

Эта часть молодёжи, как правило, не удовлетворена формами приложения своих усилий, предлагаемыми обществом и его институтами. Поэтому у представителей данной социально-демографической группы формируется отчетливая ориентация на инновации в сфере организации труда и приложения своих усилий. Как правило, такая молодёжь ищет новые сегменты рынка, разрабатывает новые виды продукции и услуг. Другими словами, предпочтение отдается нерутинизированной, творческой деятельности в

кругу таких же энтузиастов и инноваторов. По окончании вуза студенты работают в одной или нескольких организациях на правах фрилансера (от англ. *free* – свободный, и *lance* – пика, копьё, обозначает человека, работающего по свободному графику, сдельно, чаще на дому), приобретая приемлемый уровень профессиональной компетенции и проходя при необходимости дополнительную подготовку.

Среди наиболее востребованных видов деятельности в сфере фрилансинга можно отметить (по данным крупнейшей биржи труда *free-lance.ru*):

- работа в IT-сфере: разработка сайтов, графика и анимация, создание программных продуктов;
- менеджмент: руководство проектами, управление персоналом, исполнение обязанностей арт-директоров;
- копирайтинг и рерайтинг (работа с текстами): художественный и технический перевод, рефераты и обзоры публикаций, составление писем, прием и отправка корреспонденции;
- реклама и маркетинг: координация промо-акций, разработка рекламных материалов, бизнес-планирование;
- консалтинг в сфере экономики, юриспруденции, управления: ответы на вопросы, ведение форумов по актуальным проблемам [4].

Таким образом, для молодого человека, занимающегося творческой деятельностью на правах фрилансера, возникает ряд возможностей самореализации, сопряженных, тем не менее, с некоторыми профессиональными рисками.

В «традиционной» организации возможно как первичное обучение на рабочем месте, так и последующие мероприятия по повышению квалификации и профессиональной переподготовке для сохранения уровня конкурентоспособности работника на внутреннем (организация) и внешнем рынках труда. Фрилансер, как правило, лишен подобной возможности и вынужден решать проблему обновления профессиональных знаний и формирования актуальных компетенций самостоятельно. Данная проблема остро стоит как на Западе, так и, с недавнего времени, у нас в стране. Отчасти она решалась через образовательные программы некоммерческих организаций, но с ростом сектора неформальной занятости решение данного вопроса откладывалось на неопределенный срок.

Поэтому в описанных выше креативных пространствах возможна не только самореализация и интересный досуг, но и, благодаря структуре «креативного квартала», бесплатное обучение и наличие условий для апробации того или иного варианта трудового самоопределения. Уже работающие фрилансеры при этом могут повысить свою квалификацию в рамках одной из следующих форм обучения.



1. Семинары с участием представителей власти и артистической среды по актуальным вопросам социокультурного развития.

2. Лекции ведущих экспертов в области современного искусства, городского планирования и развития, деятельности некоммерческих проектов и некоммерческих организаций.

3. Мастер-классы успешных предпринимателей в инновационных отраслях, людей, добившихся успеха в той или иной сфере деятельности.

4. «Воркшопы» (*от* англ. *workshop* – мастерская, секция) с целью взаимного обучения и отработки актуальных навыков в выбранной сфере деятельности. «Воркшоп мы определяем как интенсивное учебное мероприятие, на котором участники учатся прежде всего благодаря собственной активной работе. Даже необходимые теоретические "вкрапления", как правило, кратки и играют незначительную роль. В центре внимания находится самостоятельное обучение участников и интенсивное групповое взаимодействие. Акцент делается на получении динамического знания. Участники сами могут определять цели обучения. Они разделяют с ведущим ответственность за свой учебный процесс» [30, с. 13].

5. Стажировки в организациях, размещенных в креативном пространстве с возможным последующим трудоустройством или выдачей сертификата стажера.

Однако подобная образовательная деятельность позволяет достичь не только упомянутых выше утилитарных целей, но и результатов, способных оказать более масштабное воздействие на развитие городских территорий и повышение качества городской среды.

Речь идет, прежде всего, о возникновении в молодежной среде в результате деятельности креативных пространств общественно-культурного явления, получившего название «новый урбанизм» [37, с. 39–46; 36, с. 31–42]. Суть данного явления состоит в пристальном внимании к параметрам качества городской среды (двора рядом с домом, улице по дороге в вуз или на работу, использованию газонов и зеленых насаждений в качестве места для парковки автомобиля), а также решениям местных и региональных властей по ее улучшению.

Иначе говоря, креативные пространства в Москве и Санкт-Петербурге способствуют не только профессиональной ориентации и повышению квалификации фрилансеров, но и пробуждению гражданского самосознания в среде молодежи [29, с. 44–46].

В 2011–2012 гг. в общественном сознании утвердились отрицательные коннотации гражданской активности молодежи, и, прежде всего, это связано с асоциальным поведением на митингах и акциях протеста. Тем не менее стоит обратиться и к более конструктивным

проявлениям гражданской позиции по отношению к родному городу или населенному пункту. Речь идет, прежде всего, о движении в защиту исторического центра Санкт-Петербурга «Живой город», акциях против уплотнительной застройки и неправильной парковки в крупных городах [25, с. 82–89], вдохновляемые яркими примерами из зарубежной практики [12, с. 233–250; 10, с. 111–150].

При этом в ходе анализа текущих проблем в отношении качества городской среды, в частности активистами М. Кацем и И. Варламовым, на основе методики датской архитектурной фирмы *Gehl Architect* и работ самого Яна Гейла, втора концепции «города, удобного для жизни» (*liveable city*) [6, с. 241–246; 7, с. 9–14] было выделено двенадцать критериев качества конкретного места населенного пункта.

#### *Безопасность и защита*

1. Защищено ли место от автомобилей, или надо постоянно смотреть вокруг, чтобы не попасть под машину?

2. Безопасность в плане преступлений – много ли людей на улице (ведь чем больше, тем безопасней)? Хорошее ли освещение? Активна ли жизнь вокруг этого места?

3. Защита от неприятных погодных условий – есть куда спрятаться от дождя? Ветрено ли? Есть ли защита от солнца и, наоборот, солнечные места?

#### *Комфорт*

4. Удобство ходить – достаточно ли места? Фасады активные или глухие? Не надо ли обходить объекты? Хорошее ли покрытие?

5. Удобство стоять – есть ли на что облокотиться? Есть ли на что остановиться посмотреть?

6. Места отдыха – есть ли зоны где можно посидеть? Хороший ли вид? В тени они или на солнце? Скамейки? Уличные кафе?

7. Визуальное восприятие – видно ли происходящее вокруг? Есть ли хороший пейзаж, вид на воду или еще какой-то приятный вид? Хорошее ли освещение?

8. Возможность общаться – тихое или шумное место? Городская мебель расположена удобно для того, чтобы можно было поговорить?

9. Возможность играть и развлекаться – есть ли чем заняться? Пробежка? Уличные тренажеры? Спортивные сооружения?

#### *Удовольствие от места*

10. Масштаб – здания и объекты соразмерны человеческому восприятию или вокруг стоят огромные небоскребы и давящие монументы?

11. Погода – есть ли где охладиться в жаркий день и согреться в холодный?

12. Позитивное восприятие места – хороший дизайн и внимание к деталям, хорошие материалы, деревья, цветы, вода» [9].

На основе этой и других методик [33] каждый житель населенного пункта может оценить качество жизни на конкретной территории и задаться вопросом, что можно и нужно предпринять, чтобы жизнь окружающих его людей стала безопаснее и комфортнее.

Постепенно формируется и широкая база инициативных проектов по улучшению городской среды в сети Интернет с привлечением средств пользователей и труда добровольцев (в том числе экспертов и специалистов) на основе принципов краудсорсинга (от англ. *crowd* – толпа, *sourcing* – использование ресурсов) [31, с. 231–242]. В качестве наиболее успешных, помимо упомянутых выше «Городских проектов», можно отметить следующие:

- проект «Красивый Петербург» – движение инициативных граждан за улучшение качества городской среды путем фотографирования недочетов и привлечения внимания органов власти и общественности к проблемам;

- «Новое Пикалево» – проект, объединяющий людей, которые осознают, что горожане сообща сами могут создать новое будущее своего города. Главное здесь – это коллективная деятельность объединившихся жителей, которые создают новые проекты в самых разных сферах – малом производстве, духовной и социальной сферах, благоустройстве, облагораживании ландшафта, развитии спорта и здоровья населения, культуре, экологии, которые привлекают современные технологии и ноу-хау, создают современную передовую среду, делают свой город умным;

- проект «ДомДворДороги» – простой и эффективный механизм наведения порядка в доме, во дворе и на дорогах. На сайте приведены образцы заявлений и ссылки на интернет-приемные надзорных госорганов. Проект существует около года. В команде два юриста. За это время команда проекта направила три сотни обращений, добилась десятков предписаний и штрафов для ленивых чиновников. 70 тыс. человек ознакомились с алгоритмом работы проекта.

Таким образом, инициативы в сфере улучшения городской среды помимо повышения гражданской активности имеют благоприятные перспективы институционализации посредством последующего участия в выборах в муниципальные советы, организации координационных групп гражданского взаимодействия, разработки законотворческих инициатив на различных уровнях.

Помимо этого, можно отметить положительное влияние подобной гражданской активности молодежи в среднесрочной перспективе на привлекательность территории (туристическую, инвестиционную), повышение предпринимательской активности в среде молодежи и в целом повышение качества жизни населения.

### Список литературы

1. Асаул А.Н., Пасяда Н.И. Инвестиционная привлекательность региона. – СПб.: СПбГАСУ, 2008. – 120 с.
2. Аскинадзи В.М., Максимова В.Т. Инвестиционное дело. – М.: Унив. кн., 2012. – 764 с.
3. Бабанов А.В. Классификация факторов, формирующих инвестиционную привлекательность региона // Экономический журн. – 2012. – № 4. – С. 88–95.
4. Будни и праздники фрилансера. – URL: [www.aif.ru/article32884.htm](http://www.aif.ru/article32884.htm) (дата обращения: 30.05.2013).
5. Викери Дж. Возрождение городских пространств посредством культурных проектов – синтез социальной, культурной и городской политики // Визуальная антропология: городские карты памяти / под ред. П. Романова, Е. Ярославской-Смирновой. – М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ, 2009. – С. 205–234.
6. Гейл Я. Города для людей / пер. с англ. – М.: Альпина паблишер, 2012. – 276 с.
7. Гейл Я. Жизнь среди зданий / пер. с англ. – М.: Альпина паблишер, 2012. – 200 с.
8. Гончарик А. А. Политика в области творческих индустрий: зарубежный опыт и российские реалии // Без темы. – 2008. – № 1(7). – С. 53–65.
9. Городские проекты Ильи Варламова и Максима Каца. – URL: [http://city4people.ru/projects/projects\\_20.html](http://city4people.ru/projects/projects_20.html) (дата обращения: 02.06.2013).
10. Грац Р. Город в Америке: жители и власти / пер. англ. – М.: Об-во развития родной культуры, 2008. – 416 с.
11. Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей. – URL: <http://www.ivrv.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm> (дата обращения: 03.06.2013).
12. Джейкобс Дж. Смерть и жизнь больших американских городов / пер. с англ. – М.: Новое изд-во, 2011. – 460 с.
13. Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / пер. с англ. Веры Сечиной. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.
14. Зеленцова Е. Творческие индустрии – один из ключевых инструментов городского развития. – URL: <http://www.creativeindustries.ru/rus/272/278> (дата обращения: 02.06.2013).
15. Зеленцова Е., Гладких Н. Творческие индустрии: теории и практики. – М.: Классика – XXI, 2010. – 240 с.
16. Инвестиции / под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2007. – 248 с.
17. Инвестиции: системный анализ и управление / под ред. К. В. Балдина. – 4-е изд., испр. – М.: Дашков и К, 2012. – 288 с.
18. Котлер Ф., Асплунд К., Рейн И. и др. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005. – 376 с.
19. Креативный редевелопмент: сложно, но может быть выгодно // Деловой Петербург. – 2013. – 4 апр.
20. Лэндри Ч. Креативный город / пер. с англ. – М.: Издательский дом Классика – XXI, 2011. – 399 с.
21. Лэндри Ч., Грин Л., Матарассо Ф. и др. Возрождение городов через культуру / пер. с англ. – СПб.: Нотабене, 1999. – 85 с.

22. Макарова К. Постиндустриализм, джентрификация и трансформация городского пространства в современной Москве // Неприкосновенный запас. – 2010. – № 2. – С. 279–296.

23. Методика составления рейтинга инвестиционной привлекательности регионов России «Эксперт РА». – URL: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2012/method> (дата обращения: 03.06.2013).

24. Проект рейтинга привлекательности российских городов. – URL: [http://www.minregion.ru/press\\_office/news/2939.html](http://www.minregion.ru/press_office/news/2939.html) (дата обращения: 31.05.2013).

25. Ромашкевич А. Партия любителей улиц // Rolling Stone. – 2012. – № 11. – С. 82–89.

26. Социокультурный анализ и развитие территорий России: проблемы и решения: монография / под общ. ред. О.Г. Севан. – М.: Форум, 2012. – 464 с.

27. Трубина Е.Г. Город в теории: опыты осмысления пространства. – М.: Новое лит. обозрение, 2011. – 520 с.

28. Флорида Р. Большая перезагрузка. Как кризис меняет наш образ жизни и рынок труда / пер. с англ. – М.: Классика – XXI, 2012. – 240 с.

29. Флорида Р. Креативный класс: люди, которые меняют будущее / пер. с англ. – М.: Издательский дом «Классика – XXI», 2012. – 432 с.

30. Фопель К. Психологические принципы обучения взрослых / пер. с нем. – М.: Генезис, 2010. – 360 с.

31. Хау Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / пер. с англ. – М.: Альпина паблишер, 2012. – 288 с.

32. Экономические стратегии активных городов / под ред. Б.М. Гринчеля, К. Шуссмана, Н.Е. Костылевой. – СПб.: Наука, 2002. – 499 с.

33. Юсупов Д. Метод Гейла. – URL: <http://www.the-village.ru/village/city/city/125345-yusupov> (дата обращения: 01.06.2013).

34. Anholt S. Places: Identity, Image and Reputation. – London: Palgrave MacMillan, 2010. – 168 p.

35. Ashworth G., Kavaratzis M. Towards Effective Place Brand Management: Branding European Cities and Regions. – Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, 2010. – 280 p.

36. Calthorpe P., Fulton W. The Regional City. – Washington, Covelo, London: Island Press, 2001. – 304 p.

37. Helbrecht I., Dirksmeier P. (eds) New Urbanism: Life, Work, and Space in the New Downtown. – Farnham, Burlington: Ashgate Publishing, 2012. – 190 p.

**Депрессивный характер экономики регионов  
Северо-Кавказского федерального округа  
и подходы к преодолению кризиса**

Проблема региональных различий между субъектами федерации, входящими в состав различных федеральных округов России, наиболее зримо проявляется на примере регионов, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа. В статье предлагаются меры комплексного характера по выводу регионов из состояния депрессивности.

The problem of regional difference between subjects of the Russian Federation, included in different federal districts of Russia, is the most visible in North-Caucasian Federal District. The article presents the set of measures to assist the regions to overcome the depression.

**Ключевые слова:** регионы; модернизация; депрессивность; федеральный округ, экономические и социальные проблемы регионов.

**Key words:** regions, modernization, depression, federal district, regional economic and social problems.

В настоящее время в России вновь на ведущее место становится проблема совершенствования федеративных отношений в части дальнейшего разграничения полномочий центра и регионов – субъектов РФ – по всему спектру общественно-политических, социально-экономических, научно-технических и иных отношений. Это обусловлено, в частности, тем, что, несмотря на выдвинутые задачи модернизации, требующей значительных текущих и перспективных расходов, на деле, по мнению ряда экспертов, продолжается сокращение налоговой базы регионов – субъектов Российской Федерации – вследствие постоянных изменений федерального законодательства, ведущих к «перетряске» поступления доходов в бюджеты как регионального, так и местного уровней.

Объективно же в увеличении этой части доходов региональных бюджетов должны быть заинтересованы как федеральные, так и региональные власти, поскольку именно от величины собственных доходов напрямую зависит не только финансовое благополучие региона, но и состояние «здоровья» взаимоотношений по линии федерация – регион.

Таким образом, важнейшей характеристикой при расчете экономической самостоятельности региона остается обеспеченность *источниками покрытия* расходов, связанных с реализацией программ регионального развития, поступлениями доходов из собственных источников. В то же время, как свидетельствует мировой опыт, достижение полного соответствия бюджетных расходов величине доходов на всех уровнях бюджетной системы просто невозможно. Практически ни одной стране мира не удавалось еще построить такую идеальную модель бюджетного устройства территорий (регионов), при котором объем доходных полномочий региональных или местных органов власти совпадал бы с объемом расходных полномочий, законодательно закрепленных за данным уровнем власти. Здесь важна, разумеется, *степень* такого несоответствия, что существенным образом влияет на морально-политическое, имиджевое, да и собственно хозяйственное состояние территории. С проблемой *дотационности* отдельных регионов (территорий) знакомы практически все наиболее высокоразвитые страны мира – независимо от того, к федеративному или унитарному типу государственного устройства они относятся.

Другое дело *депрессивные* регионы, находящиеся в полной и прямой зависимости от поступлений средств из федерального бюджета (в виде трансфертов, дотаций, субвенций). Для депрессивных регионов характерны минимальное использование его внутренних ресурсов, устойчиво низкий уровень жизни населения, неэффективная экономика. Еще хуже, что зачастую в них преобладают иждивенческие настроения, а подчас получают развитие и центроостремительные силы.

Следует напомнить, что вплоть до относительно недавнего времени в российской науке и на практике оставалась необходимость более строгих научно разработанных критериев отнесения регионов и отдельных территорий к категории депрессивных. С одной стороны, специалисты в области региональной экономики еще в 90-е годы минувшего столетия в основном сходились в определениях социально-экономической сущности такого явления, как депрессивная территория. Так, авторы фундаментального энциклопедического словаря «Федерализм», изданного еще в 1997 г., предлагали следующее определение понятия «депрессивный регион» («депрессивная территория»). Это «субъект РФ или локальное территориальное образование, отличительной характеристикой которого является сильное и устойчивой отставание от других регионов по главным социально-экономическим показателям». При этом «критерием отнесения региона к категории депрессивных является ситуация, при которой крайне ограничены

или вообще отсутствуют условия и ресурсы для саморазрешения кризиса» [5].

Сходной позиции придерживались ученые-экономисты и впоследствии. Например, по мнению российского экономиста проф. В.П. Орешина (МГУ), депрессивными территориями следует считать «пространственно локальные образования, в которых по экономическим, политическим, социальным, экологическим и иным причинам перестают действовать стимулы саморазвития и, стало быть, нет оснований рассчитывать на саморазрешение кризисных ситуаций» [2].

Наряду с приведенными выше *качественными* составляющими состояния депрессивности, по нашему мнению, всегда следует учитывать и *количественную* составляющую. Иными словами, к депрессивным относятся такие регионы, в которых, несмотря на достаточно высокий уровень накопленного экономического потенциала, в совокупности зафиксированы не просто глубокий, но и устойчивый спад производства, более существенный (по сравнению с другими субъектами федерации) уровень безработицы, низкая степень инвестиционной активности и сравнительно низкий среднедушевой уровень бюджетной обеспеченности.

Таким образом, научно правильным было бы отнесение регионов и отдельных территорий к категории депрессивных в тех случаях, если по экономическим, социальным и экологическим основаниям там отсутствуют условия и стимулы самостоятельного территориального развития, т. е. если соответствующие территории не могут рассчитывать на саморазрешение депрессивных ситуаций и нуждаются в чрезвычайной и специально организуемой господдержке. В том, что государство должно быть заинтересовано в оздоровлении указанных ситуаций, нет никаких сомнений, ибо подобные депрессивные точки рано или поздно становятся центрами политического, социально-экономического и экологического напряжения для значительных ареалов или даже для всей страны в целом.

Едва ли не наиболее остро такая проблема стоит перед регионами Юга России. Реальное положение дел здесь таково, что все национальные республики Северного Кавказа, до января 2010 г. входившие в состав «большого» Южного федерального округа, а начиная с января 2010 г. сформировавшие костяк нового – Северо-Кавказского федерального округа<sup>1</sup>, относятся к числу высокодотационных, а большинство – и депрессивных регионов Российской

---

<sup>1</sup> Из национальных республик в состав Северо-Кавказского федерального округа входят Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия, Северная Осетия-Алания и Чечня.



Федерации. Впрочем, проблема дотационности региональных бюджетов (т. е. их зависимости от трансфертов из федерального бюджета) касается далеко не только национальных республик. Так, по мнению российского экономиста проф. В.Н.Овчинникова (Ростов-на-Дону, ЮФУ), *весь Юг России* с его богатым природно-климатическим потенциалом остается дотационной территорией с высоким уровнем безработицы и низким жизненным уровнем населения.

Причем это касается даже таких относительно «благополучных» в социально-экономическом отношении территорий, как, скажем, Ростовская область и Краснодарский край. В этой связи В.Н. Овчинников считает, что реализовавшаяся ранее стратегия экономического развития бывшего «большого» Южного федерального округа не способствует преодолению симптомов маргинализации регионального социума [1]; он, в частности, предлагает корректировать концепцию и ход реализации Федеральной программы развития Юга России.

К примеру, проблемы бедности и значительно более высокого по сравнению со среднероссийским уровнем безработицы среди национальных республик Северного Кавказа по-прежнему не только напрямую отражаются на уровне жизни всего населения указанных регионов, состоянии их социальной сферы, но и имеют своим прямым последствием, в том числе, рост преступности, включая и развитие питательной среды для террористической деятельности.

Таким образом, мы видим, как в любом случае возникает вопрос о более четких *практических* критериях отнесения той или иной территории (или региона в целом) к категории депрессивных. Вопрос о таких критериях всегда был одним из самых сложных в связи со структурной неоднородностью и сложнофакторной ситуацией в отношении практически любого объекта (будь то территория или регион). При этом особые трудности возникают и в связи с наличием социально-политических, экологических, а подчас и военно-политических (как, например, с ситуацией на Северном Кавказе) и иных аспектов кризисного развития территориальных ситуаций, которые не позволяют использовать в практике принятия решений хорошо известные в мировой практике обычные, сугубо экономические критерии.

Кроме того, чисто российские особенности разрешения межрегиональных ситуаций, использовавшиеся в течение 90-х годов (например, «асимметричные» федеративные отношения в виде двусторонних договоров о разграничении полномочий и предметов ведения между федеральным центром и отдельными субъектами федерации, зачастую не имевшие твердой конституционно-законодательной основы и грозящие территориальной дезинтегра-

цией единого федеративного государства), не могут использоваться в качестве образцовой схемы поддержки депрессивных территорий [4].

В любом случае, сегодня по-прежнему остро стоит вопрос о *реабилитации* депрессивных территорий. Конечно, при этом необходимо отдавать отчет в том, что в нынешних условиях, в которых находятся Россия в целом и большая часть ее регионов, полная реабилитация депрессивных территорий возможна далеко не всегда. Следовательно, возникает вопрос выработки принципиальной модели оздоровления ситуации на депрессивных территориях в качестве необходимой предпосылки их перехода к новому типу развития. Такая модель, по нашему мнению, предполагает, прежде всего, комплекс первостепенных, «точечных» решений.

В целом, учитывая вышесказанное, следует признать, что в сегодняшних условиях многие регионы (а если взять Северо-Кавказский федеральный округ, то это почти все входящие в него регионы) не смогут обеспечить выход из кризиса и интегрироваться в единое социально-экономическое пространство России, развиваемое на модернизационной основе, без продуманной долгосрочной стратегии развития общенационального значения.

Начальным шагом первого этапа социально-экономической стратегии инновационного развития регионов, по нашему мнению, должно стать формирование *правовой базы*, призванной стимулировать процесс реализации прогрессивных инициатив предприятий (учреждений) всех форм собственности и обеспечить привлечение инвестиций с учетом международных норм и стандартов.

Формирование и реализация правовой базы на территориях большинства регионов должны носить системный характер и быть направлены на создание благоприятных (конкурентных) правовых условий во всех сферах жизнедеятельности. Можно сказать, что на сегодняшнем этапе развития республики формирование современной правовой базы – одно из необходимых условий для ее более эффективной интеграции в единое социально-экономическое пространство России и мирохозяйственные процессы на основе инновационного фундамента, лежащего в основе хозяйственной и международной экономической деятельности.

Понятна необходимость строго следовать требованиям федерального и регионального законодательств при реализации конкретных нормативно-правовых актов на территории отдельных регионов, касающихся перехода к инновационному развитию в условиях преодоления кризисных явлений, а для достижения этой цели, на наш взгляд, необходимо создать действенный механизм мониторинга исполнения требований нормативно-правовых актов на территории каждого региона. Очевидно, что все выявленные в ре-

зультате мониторинга отклонения от норм законодательства РФ и отдельных регионов должны быть устранены в скорейшем порядке.

Осуществить конкретные мероприятия по модернизации экономики регионов СКФО способна помочь и Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского округа, утвержденная распоряжением Правительства РФ от 6 сентября 2010 г. № 1485-р. «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 года».

Именно реализация и совершенствование указанной Стратегии, по нашему мнению, способны обеспечить устойчивое преодоление депрессивного характера регионов СКФО. В этих целях ей же должно сопутствовать формирование механизма обеспечения социально-политической стабильности на территориях этого федерального округа.

*Составными мерами этого механизма могли бы стать, на наш взгляд, следующие:*

- проведение модернизации управленческой системы во всех сферах жизнедеятельности территорий округа;

- реализация мер обеспечения финансовой прозрачности использования выделяемых средств из федерального бюджета, максимального поступления доходов в региональный бюджет за счет точного определения и увеличения собственной налоговой базы;

- учет руководством РФ потребностей регионов Юга России, относящихся к группам регионов с низким и крайне низким уровнями социально-экономического развития, для создания необходимых условий их поступательного социально-экономического развития;

- последовательное устранение барьеров на пути развития курортного и туристического бизнеса, расширение географии и многообразия туристических маршрутов на территориях Северо-Кавказского федерального округа, создание полноценного федерального отраслевого органа, координирующего функционирование курортно-туристского комплекса страны.

В этой связи, по нашему мнению, во-первых, целесообразно подумать о развертывании строительства сети магистральных автомобильных дорог между регионами округа, а также транскавказских магистралей, связывающих побережья Черного и Каспийского морей, Северный Кавказ с Центром России и Поволжьем. Программа строительства должна быть рассчитана на длительный период и носить комплексный межотраслевой характер, т. е. предполагать внедрение в ходе строительства достижений, полученных в других отраслях экономики в ходе осуществления модернизационных мероприятий.

Реализация этого предложения позволит, с одной стороны, использовать новейшие технико-технологические достижения, в том

числе инновационные решения, с другой стороны, значительно сократить уровень безработицы в северокавказских регионах за счет максимального привлечения местных строительных и трудовых ресурсов. Проблема стоит действительно очень остро, поскольку максимальный уровень общей безработицы в 2011 г. в стране зафиксирован в регионах СКФО, именно – в Республике Ингушетия, далее следуют Чеченская Республика и Республика Дагестан [3].

Наконец, реализация общих для всех регионов мероприятий позволит расширить и углубить межрегиональные экономические связи в целом.

Во-вторых, борьба с безработицей в регионах СКФО, помимо использования незанятых рабочих рук, потребует использования фактора межрегиональной кооперации и на других направлениях. Речь, в частности, идет, по нашему мнению, о разработке и реализации действенной программы по созданию новых высокотехнологичных рабочих мест на местах в таких отраслях, как нефтедобыча и нефтепереработка (Республики Дагестан и Чечня).

#### **Список литературы**

1. Овчинников В.Н. Уроки и проблемы реализации стратегии развития Юга России. – URL: [www.edu-zone.net](http://www.edu-zone.net).
2. Орешин В.П. Регулирование региональной экономики: специфика и альтернативы: лекции по спецкурсу. – М.: МАКС Пресс, 2001.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011. – М.: Росстат, 2011.
4. Рос. эконом. журн. – 2002. – № 7.
5. Федерализм: энцикл. слов. / под ред. С.Д. Валентея. – М.: ИНФРА-М, 1997.

## **Эколого-экономическая оценка антропогенной нагрузки в регионе**

В статье рассмотрена проблема оценки антропогенной нагрузки в регионах. Разработаны формулы для оценки уровня антропогенной нагрузки с целью определения туристско-рекреационного потенциала регионов. Осуществлена оценка и сравнение уровня антропогенной нагрузки в ряде регионов РФ.

This article covers the issue of assessing the anthropogenic pressure in the regions. The formulas for assessing the level of the anthropogenic pressure to determine the tourist and recreational potential of the region are worked out. The assessment and comparing of the level of the anthropogenic pressure in several regions of the Russian Federation are made.

**Ключевые слова:** экономика, туризм, регион, оценивание территорий, антропогенная нагрузка.

**Key words:** economics, tourism, region, assessment of territories, anthropogenic pressure.

В настоящее время остро встаёт вопрос, связанный с определением регионов России, перспективных для развития в них туризма. Правительству Российской Федерации необходим механизм выделения «площадок» для создания туристско-рекреационных зон. Туризм относится к отраслям экономики, крайне чувствительным к экологическому состоянию территории, на которой осуществляется данная деятельность. Таким образом, представляется необходимым разработка новых, перспективных методов эколого-экономической оценки, характеризующей состояние экосистем региона, которое преимущественно детерминируется величиной антропогенной нагрузки.

Целесообразным представляется разработка методики эколого-экономической оценки, основанной преимущественно на углубленном анализе хозяйственной деятельности регионов.

Отправной точкой разработки автором данной методики стал анализ существующей отраслевой структуры отечественной и мировой экономики, а также определение относительного экологического воздействия различных отраслей на окружающую среду.

Проблема оценки экологических издержек различных отраслей и секторов промышленности и всей экономики исследовалась иностранными учеными и рядом российских специалистов в данной об-

ласти научного знания. Так, в России рейтинг экологических издержек отраслей экономики был составлен Общественной организацией Социально-экологический Союз и АНО «НЭРА» [8]. Определение коэффициентов экологического ущерба при производстве промышленной продукции было осуществлено Е. В. Рюминой и А. М. Аникиной [4].

В результате анализа отечественных и зарубежных работ автором были получены стоимостные коэффициенты ( $k$ ), характеризующие среднемировой экологический ущерб для секторов мирового хозяйства. Данные коэффициенты (от 0 до 1) следует рассматривать как долю экологических издержек, приходящихся на доллар мирового выпуска продукции. В табл. 1 представлена структура современной мировой экономики (валовой добавленной стоимости) по секторам и коэффициенты ( $k$ ) для этих секторов.

Таблица 1

Отраслевая структура мировой экономики и отраслевые коэффициенты экологического воздействия

Показатели	Сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота	Промышленность	Строительство	Транспорт и связь	Торговля, гостиницы и рестораны	Финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	Образование, здравоохранение, социальные услуги	Прочие услуги
Доля отрасли, %	8,3	26,4	6,7	9	15	18,7	7,8	8,1
Коэффициент $k$	0,062	0,165	0,01	0,03	0,0043	0,001	0,0025	0,005

Общий годовой экологический ущерб  $T_1$  от хозяйственной деятельности следует рассчитывать по формуле (1):

$$T_1 = P \cdot \frac{\sum_{i=1}^n c_i k_i}{100\%}, \quad (1)$$

где  $P$  – общий объём (в долларах, рублях или иной валюте) рассматриваемой экономики (мира, страны или региона);

$i$  – конкретный сектор (отрасль) экономики;

$c_i$  – доля (в процентах)  $i$ -го сектора в отраслевой структуре рассматриваемой экономики;

$k_i$  – стоимостной коэффициент, характеризующий экологический ущерб для  $i$ -й отрасли экономики.

По данным за 2010 год объём валового мирового продукта по паритету покупательской способности составляет приблизительно 74 триллиона долларов.

Исходя из полученных данных можно вычислить годовой мировой экологический ущерб:

$$T_1 = 74 \cdot 10^{12} \cdot (8,3\% \cdot 0,062 + 26,4\% \cdot 0,165 + 6,7\% \cdot 0,01 + 9\% \cdot 0,03 + 15\% \cdot 0,0043 + 18,7\% \cdot 0,001 + 7,8\% \cdot 0,0025 + 8,1\% \cdot 0,005) \cdot 100\% = 74 \cdot 10^{12} \cdot (0,5146\% + 4,356\% + 0,067\% + 0,27\% + 0,0645\% + 0,0187\% + 0,0195\% + 0,0405\%) \cdot 100\% = 74 \cdot 10^{12} \cdot (5,3508\%) \cdot 100\% = 74 \cdot 10^{12} \cdot 0,053508 = 3,959592 \cdot 10^{12} \approx 3,96 \cdot 10^{12} \text{ долл.} = 3960 \text{ млрд долл.}$$

Однако следует понимать, что если разрабатываемая методика эколого-экономической оценки будет базироваться только на характеристике давления на территорию экономической деятельности, то получаемая оценка не будет отвечать требованию полноты. Известно, что экологические издержки хозяйственной деятельности человека не превышают экологического ущерба от автотранспорта, на который приходится около половины мирового загрязнения. Таким образом, ущерб от автотранспорта целесообразно также принять равным 3960 миллиардам долларов.

По данным журнала «За рулём» число автомобилей в мире составляет на сегодняшний день около 1,1 миллиарда. Следовательно ущерб (А) от одного автомобиля за год составляет, в среднем 3600 долларов или 108 тыс. р. (курс – 30 р. за один доллар):

$$A = 3,96 \cdot 10^{12} \cdot 1,1 \cdot 10^9 = 3,6 \cdot 10^3 = 3600.$$

В качестве примера оценим антропогенное воздействие автотранспорта и экономической деятельности для Санкт-Петербурга.

Для характеристики отраслевой структуры экономики регионов Росстат использует несколько иное (менее крупное) деление на сектора, чем при характеристике мировой экономики. Всего выделяется 15 секторов:

- 1) сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство;
- 2) рыболовство, рыбоводство;
- 3) добыча полезных ископаемых;
- 4) обрабатывающие производства;
- 5) производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- 6) строительство;
- 7) оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования;
- 8) гостиницы и рестораны;
- 9) транспорт и связь;
- 10) финансовая деятельность;

11) операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг;

12) государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение;

13) образование;

14) здравоохранение и предоставление социальных услуг;

15) предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Таким образом, сектор «Сельское и лесное хозяйство, рыболовство и охота» подразделяется на сектора «Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство» и «Рыболовство, рыбоводство»; сектор «Промышленность» – на сектора «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» и т. д.

В табл. 2 приведены коэффициенты  $k$  для всех 15 секторов экономики.

Таблица 2

#### Отраслевые коэффициенты экологического воздействия

Отрасль	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Рыболовство, рыбоводство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны
Коэффициент $k$	0,08	0,012	0,22	0,14	0,29	0,01	0,005	0,002
Отрасль	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	
Коэффициент $k$	0,03	0,001	0,001	0,007	0,001	0,004	0,002	



Следует отметить, что среднее арифметическое коэффициентов малых секторов, на которые разбивается тот или иной большой сектор, не всегда равнозначно коэффициенту ( $k$ ) этого большого сектора. Данная ситуация обусловлена тем, что средние доли (в процентах) различных малых секторов в структуре большого сектора могут резко отличаться друг от друга.

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости для Санкт-Петербурга за 2009 г. представлена в табл. 3.

Таблица 3

### Отраслевая структура экономики Санкт-Петербурга

Отрасль	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Рыболовство, рыболовство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны
Доля отрасли, %	0,0	0,0	0,0	22,4	4,2	7,6	20,5	1,3
Отрасль	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	
Доля отрасли, %	10,1	0,3	17,3	4,2	4,3	5,2	2,6	

Валовый региональный продукт  $P$  для СПб составляет 1 473 348,2 млн р. Следовательно, по формуле (1)

$$T_1 = 1473348,2 \cdot 10^6 \cdot (0,0\% \cdot 0,08 + 0,0\% \cdot 0,012 + 0,0\% \cdot 0,22 + 22,4\% \cdot 0,14 + 4,2\% \cdot 0,29 + 7,6\% \cdot 0,01 + 20,5\% \cdot 0,005 + 1,3\% \cdot 0,002 + 10,1\% \cdot 0,03 + 0,3\% \cdot 0,001 + 17,3\% \cdot 0,001 + 4,2\% \cdot 0,007 + 4,3\% \cdot 0,001 + 5,2\% \cdot 0,004 + 2,6\% \cdot 0,002) \cdot 100\% = 1473348,2 \cdot 10^6 \cdot (3,136\% + 1,28\% + 0,0076\% + 0,1025\% + 0,0026\% + 0,303\% + 0,003\% + 0,0173\% + 0,0294\% + 0,0043\% + 0,0208\% + 0,052\%) \cdot 100\% = 1473348,2 \cdot 10^6 \cdot 0,049774 = 73334,433 \cdot 10^6 \approx 73,33 \cdot 10^9 \text{ р.} = 73,33 \text{ млрд р.}$$

Согласно статистике количество автотранспорта в Санкт-Петербурге составляет 1,7 млн.

Общий годовой ущерб от автотранспорта  $T_2$  следует рассчитывать по формуле 2:

$$T_2 = A \cdot Q, \quad (2)$$

где  $A$  – средний ущерб от одного автомобиля (3600 долларов или 108 тыс. р.);

$Q$  – количество автомобилей.

Следовательно,  $T_2$  для Санкт-Петербурга составит 183,6 млрд р.:

$$T_2 = A \cdot Q = 108000 \cdot 1,7 \cdot 10^6 = 183,6 \cdot 10^9 \text{ (р.)}$$

Тогда общая оценка  $T_1 + T_2$  будет равна 256,93 млрд р. Доля автотранспорта  $T_2$  составит в ней 71,5 %:

$$T_2 \setminus (T_1 + T_2) = 183,6 \setminus 256,93 = 0,7145915 \approx 0,715.$$

Полученные данные в целом коррелируют с выводами ученых, полагающих, что на автотранспорт в Санкт-Петербурге приходится около 80 % загрязнений.

При определении антропогенного давления на экосистемы следует учитывать уровень развития технологий в стране (регионе). Так, производство в развитых странах менее природоёмко по сравнению с производством в России. Данный фактор может быть учтён путем включения в методику расчета антропогенной нагрузки на территории региона показателя энергоёмкости экономики (тонны нефтяного эквивалента на 1000 долларов продукции). При отсутствии данных об уровне энергоёмкости в регионе представляется рациональным использовать усреднённый показатель по стране. В табл. 4 представлены показатели энергоёмкости некоторых стран мира.

*Таблица 4*

Показатели энергоёмкости для различных стран мира [1]

Страна	Энергоёмкость, т нефт. экв. на 1 000 долл.
Великобритания	0,20
Германия	0,21
Канада	0,36
Норвегия	0,22
США	0,28
Россия	0,61
Франция	0,21
Япония	0,17

На основании вышеизложенного автор пришел к выводу о целесообразности применения следующей формулы для расчёта техногенной нагрузки  $L$  на территорию региона:

$$L = \frac{E \cdot (T_1 + T_2) \cdot N}{R \cdot S}, \quad (3)$$

где  $E$  – показатель энергоёмкости (т нефт. экв. на 1 000 долл.);

$T_1, T_2$  – экономическая оценка ущерба от, соответственно, хозяйственной деятельности и автотранспорта в регионе, млн р.;

$N$  – население региона, тыс. чел.;

$R$  – средняя суммарная годовая солнечная радиация (прямая и рассеяная) на горизонтальную поверхность при безоблачном небе (МДж/м<sup>2</sup>);

$S$  – площадь региона, тыс. км<sup>2</sup>.

Суммарная годовая солнечная радиация, характеризующая общий ассимиляционный потенциал территории, определяется согласно СНиП 23-01-99, утверждённому постановлением Госстроя России от 11 июня 1999 г. Годовой показатель определяется сложением показателей по месяцам для различных географических широт. Годовые показатели приведены в табл. 5.

Таблица 5

Суммарная годовая солнечная радиация (прямая и рассеянная) на горизонтальную поверхность при безоблачном небе, МДж/м<sup>2</sup>

Географическая широта, град. с. ш.	40	44	48	52	56	60	64	68
Суммарная солнечная радиация МДж/м <sup>2</sup>	7439	6994	6587	6175	5697	5266	4972	4674

В результате анализа табл. 5 можно заключить, что при увеличении широты на один градус годовая солнечная радиация уменьшается примерно на 100 МДж/м<sup>2</sup>. Данный факт целесообразно использовать при более точном определении показателя ( $R$ ) региона.

Умножение на показатель  $E$  в формуле (3) не только показателя  $T_1$  ущерба от экономической деятельности, но и показателя  $T_2$  ущерба от автотранспорта представляется методически верным, вследствие того, что показатель энергоёмкости, как уже было сказано выше, характеризует, по сути, общий уровень технологий, применяемых в стране. К сожалению, наша страна в отличие от

развитых стран характеризуется использованием отсталых технологий как в экономической деятельности, так и в сфере транспорта. Так, в апреле 2012 г. на заседании Экспертного совета по инновационному развитию автомобильной промышленности и спецтехники, созданного при Комитете Государственной думы по промышленности, Депутат Госдумы Когогина отметила, что почти 70 % российского автопарка составляют автомобили с экологическими нормами «Евро-0» и «Евро-1». В табл. 6 приведены нормы токсичности для стандартов «Евро» 1-4.

Таблица 6

Нормы выбросов токсичных веществ для автомобилей с полной массой до 2,5 т в странах Евросоюза [3, с. 89]

Стандарт	Год введения	Тип двигателя	Нормы выброса, г/км		
			CO	CH + NO	NO
Евро 1	1993	Бензиновый и дизель	2,72	0,97	-
Евро 2	1996	Бензиновый.	2,2	0,5	-
		Дизель	1,0	0,7	-
Евро 3	2000	Бензиновый и газовый.	2,3	0,2+0,15	0,15
		Дизель	0,64	0,56	0,5
Евро 4	2005	Бензиновый и газовый.	1,0	0,1+0,08	0,08
		Дизель	0,5	0,3	0,25

В развитых странах Европы, характеризующихся малыми показателями энергоёмкости (около 0,2), средний возраст автотранспорта не превышает восьми лет. Таким образом, подавляющее большинство автомобилей в этих странах соответствует нормам «Евро-3» и «Евро-4».

Из анализа табл. 8 следует, что умножение показателя ущерба от автотранспорта  $T_2$  на показатель энергоёмкости  $E$  следует признать целесообразным. Так, соотношение выбросов CO (бензиновый двигатель) для стандартов «Евро-4» и «Евро-1» составляет 0,368 ( $1 \cdot 2,72 \approx 0,368$ ), что соответствует приблизительно соотношению энергоёмкости России и развитых европейских стран – 0,328 ( $0,2 \cdot 0,61 \approx 0,328$ ).

Одним из главных преимуществ предлагаемой методики определения региональной антропогенной нагрузки является общедоступность данных, необходимых для расчётов. Сведения о структуре региональной экономики, размере валового регионального продукта, населении региона содержатся в обзорах Росстата «Регионы России. Социально-экономические показатели», которые доступны в сети Интернет ([http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_14p/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_14p/Main.htm)).

Показатель энергоёмкости для регионов России целесообразно принять равным общему показателю для РФ (0,61). Сведения о количестве автотранспорта в регионах России содержится в статье автомобилизация на сайте «Википедия» (<http://ru.wikipedia.org>).

Показатель годовой солнечной радиации  $R$ , как уже было сказано выше, рассчитывается с помощью табл. 5 или СНиП 23-01-99.

В качестве примера с помощью формулы (3) проведём расчёт антропогенной нагрузки для четырёх регионов Российской Федерации (Псковской области, Томской области, Ростовской области и Санкт-Петербурга).

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости для Псковской области за 2009 г. приведена в табл. 7.

Таблица 7

Отраслевая структура экономики Псковской области

Отрасль	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Рыболовство, рыболовство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны
Доля отрасли, %	6,7	0,1	0,2	17,8	4,8	4,0	19,9	1,6
Отрасль	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	
Доля отрасли, %	15,4	0,0	4,7	11,8	4,9	6,1	2,0	

Валовый региональный продукт  $P$  для Псковской области составляет 74 550,1 млн р. Следовательно, по формуле (1)

$$T_1 = 74550,1 \cdot 10^6 \cdot (6,7\% \cdot 0,08 + 0,1\% \cdot 0,012 + 0,2\% \cdot 0,22 + 17,8\% \cdot 0,14 + 4,8\% \cdot 0,29 + 4,0\% \cdot 0,01 + 19,9\% \cdot 0,005 + 1,6\% \cdot 0,002 + 15,4\% \cdot 0,03 + 0,0\% \cdot 0,001 + 4,7\% \cdot 0,001 + 11,8\% \cdot 0,007 + 4,9\% \cdot 0,001 + 6,1\% \cdot 0,004 + 2,0\% \cdot 0,002) \cdot 100\% = 74550,1 \cdot 10^6 \cdot (0,536\% + 0,0012\% + 0,044\% + 2,492\% + 1,392\% + 0,04\% + 0,0995\% + 0,0032\% + 0,462\% + 0,0047\% + 0,0826\% + 0,0049\% + 0,0244\% + 0,004\%) \cdot 100\% = 74550,1 \cdot 10^6 \cdot (5,1905\%) \cdot 100\% = 74550,1 \cdot 10^6 \cdot 0,049774 = 3869,5178 \cdot 10^6 \approx 3870 \cdot 10^6 \text{ р.} = 3870 \text{ млн р.}$$

В Псковской области насчитывается около 210 тыс. автомобилей. Следовательно,  $T_2$  составит 22 680 млн р.:

$$T_2 = A \cdot Q = 108000 \cdot 210000 = 22680 \cdot 10^6 \text{ р.}$$

Население Псковской области – 673 тыс. человек. Площадь Псковской области составляет 55,3 тыс. км<sup>2</sup>. Большая часть территории региона расположена между 55° 30' и 59° северной широты. Среднюю широту примем равной 57°. В соответствии с табл. 5 суммарная годовая солнечная радиация для Псковской области составит приблизительно 5600 МДж/м<sup>2</sup>: (5697-100=5597≈5600).

Следовательно, показатель антропогенной нагрузки  $L$  для Псковской области, рассчитанный по формуле (3), будет равен 35,2:

$$L = \frac{0,61 \times (3870 + 22680) \times 673}{5600 \times 55,3} \approx 35,2.$$

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости для Томской области приведена в табл. 8.

Таблица 8

Отраслевая структура экономики Томской области

Отрасль	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Рыболовство, рыболовство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны
Доля отрасли, %	5,0	0,1	22,3	13,5	3,7	5,0	9,3	0,9
Отрасль	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	
Доля отрасли, %	12,3	0,0	11,8	6,1	4,7	4,1	1,2	

Валовый региональный продукт ( $P$ ) Томской области составляет 242 481,2 млн р. Следовательно:

$$T_1 = 242481,2 \cdot 10^6 \cdot (5,0\% \cdot 0,08 + 0,1\% \cdot 0,012 + 22,3\% \cdot 0,22 + 13,5\% \cdot 0,14 + 3,7\% \cdot 0,29 + 5,0\% \cdot 0,01 + 9,3\% \cdot 0,005 + 0,9\% \cdot 0,002 + 12,3\% \cdot 0,03 + 0,0\% \cdot 0,001 + 11,8\% \cdot 0,001 + 6,1\% \cdot 0,007 + 4,7\% \cdot 0,001 + 4,1\% \cdot 0,004 + 1,2\% \cdot 0,002) \cdot 100\% = 242481,2 \cdot 10^6 \cdot (0,4\% + 0,0012\% + 4,906\% + 1,89\% + 1,073\% + 0,05\% + 0,0465\% + 0,0018\% + 0,369\% + 0,0118\% + 0,042\% + 0,0047\% + 0,0164\% + 0,0024\%) \cdot 100\% = 242481,2 \cdot 10^6 \cdot (8,8148\%) \cdot 100\% = 242481,2 \cdot 10^6 \cdot 0,088148 = 21374,2 \cdot 10^6 \approx 21374 \cdot 10^6 \text{ р.} = 21374 \text{ млн р.}$$

В Томской области насчитывается приблизительно 241 тыс. автомобилей. Следовательно,  $T_2$  для Томской области составит 26 028 млн р.:

$$T_2 = A \cdot Q = 108000 \cdot 241000 = 26028 \cdot 10^6 \text{ р.}$$

Население Томской области составляет 1 млн 46 тыс. человек. Площадь Томской области – 316,9 тыс. км<sup>2</sup>. Большая часть территории региона расположена между 56<sup>0</sup> и 61<sup>0</sup> северной широты. Среднюю широту примем равной 58<sup>0</sup> 30<sup>1</sup>. В соответствии с табл. 5 суммарная годовая солнечная радиация для Томской области составит примерно 5450 МДж/м<sup>2</sup>: (5697-250=5447≈5450).

Следовательно, показатель антропогенной нагрузки ( $L$ ) для Томской области будет равен 17,5:

$$L = \frac{0,61 \times (21374 + 26028) \times 1046}{5450 \times 316,9} \approx 17,5.$$

Отраслевая структура валовой добавленной стоимости для Ростовской области приведена в табл. 9.

Таблица 9

Отраслевая структура экономики Ростовской области

Отрасль	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	Рыболовство, рыболовство	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	Строительство	Оптовая и розничная торговля; ремонт транспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	Гостиницы и рестораны
Доля отрасли, %	11,8	0,1	0,9	18,1	4,4	10,1	17,7	1,3
Отрасль	Транспорт и связь	Финансовая деятельность	Операции с недвижимым имуществом, аренды и предоставление услуг	Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	Образование	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	
Доля отрасли, %	10,4	0,4	8,0	6,4	4,5	4,7	1,2	

Валовый региональный продукт ( $P$ ) Ростовской области составляет 556 194,2 млн р. Тогда по формуле (1)

$$T_1 = 556194,2 \cdot 10^6 \cdot (11,8\% \cdot 0,08 + 0,1\% \cdot 0,012 + 0,9\% \cdot 0,22 + 18,1\% \cdot 0,14 + 4,4\% \cdot 0,29 + 10,1\% \cdot 0,01 + 17,7\% \cdot 0,005 + 1,3\% \cdot 0,002 + 10,4\% \cdot 0,03 + 0,4\% \cdot 0,001 + 8,0\% \cdot 0,001 + 6,4\% \cdot 0,007 + 4,5\% \cdot 0,001 + 4,7\% \cdot 0,004 + 1,2\% \cdot 0,002) \cdot 100\% = 556194,2 \cdot 10^6 \cdot (0,944\% + 0,0012\% + 0,198\% + 2,534\% + 1,276\% + 0,101\% + 0,0885\% + 0,0026\% + 0,312\% + 0,0004\% + 0,008\% + 0,0448\% + 0,0045\% + 0,0188\% + 0,0024\%) \cdot 100\% = 556194,2 \cdot 10^6 \cdot (5,5362\%) \cdot 100\% = 556194,2 \cdot 10^6 \cdot 0,055362 = 30792,0233 \cdot 10^6 \approx 30792 \cdot 10^6 \text{ р.} = 30792 \text{ млн р.}$$

В Ростовской области насчитывается около 1 млн 12 тыс. автомобилей. Следовательно,  $T_2$  составит 109 296 млн р.:

$$T_2 = A \cdot Q = 108000 \cdot 1012000 = 109296 \cdot 10^6 \text{ р.}$$

Население Ростовской области – 4 млн 279 тыс. чел. Площадь Ростовской области составляет 100,8 тысяч км<sup>2</sup>. Основная часть территории региона расположена между 46<sup>0</sup> и 48<sup>0</sup> северной широты. Меньшая часть территории расположена между 48<sup>0</sup> и 50<sup>0</sup> северной широты Среднюю широту региона примем равной 47<sup>0</sup> 30'. В соответствии с табл. 5 суммарная годовая солнечная радиация для Ростовской области составит примерно 6633 МДж/м<sup>2</sup>: (6587+50=6633). Тогда показатель техногенной нагрузки ( $L$ ) для Ростовской области будет равен 546,9:

$$L = \frac{0,61 \times (30792 + 109296) \times 4279}{6633 \times 100,8} \approx 546,9.$$

Как было определено выше, сумма  $T_1 + T_2$  для Санкт-Петербурга будет равна 256 930 млн р.

Население Санкт-Петербурга составляет 4 млн 849 тыс. чел. Площадь Санкт-Петербурга равна 2 тыс. км<sup>2</sup>. Город расположен примерно на 60<sup>0</sup> северной широты. Согласно табл. 5 суммарная годовая солнечная радиация для Санкт-Петербурга составит 5266 МДж/м<sup>2</sup>.

Следовательно, показатель антропогенной нагрузки ( $L$ ) для Санкт-Петербурга будет равен 72 159,4:

$$L = \frac{0,61 \times (256930) \times 4849}{5266 \times 2} \approx 72159,4.$$

Исходя из анализа полученных результатов следует заключить, что Псковская и Томская области характеризуются малым уровнем антропогенной нагрузки. Уровень антропогенной нагрузки в Ростовской области много выше. Санкт-Петербург отличается крайне высоким уровнем техногенной нагрузки.

При разработке стратегии долгосрочного развития туристической отрасли в случае, если районы имеют близкие по значению оценки  $L$  техногенной нагрузки, может понадобиться



осуществление стратегической оценки прогностического характера. Данная стратегическая оценка заключается в прогнозировании изменений антропогенной нагрузки, которая детерминируется, в первую очередь, социально-экономическими факторами.

В качестве примера рассмотрим гипотетический случай с двумя регионами, антропогенная нагрузка в которых определяется согласно формуле (3). Оценка  $L$  для региона А в 2012 г. составила 28,2, для региона В – 25,5. Для определения эколого-экономического вектора развития региона на основе архивных данных Росстата и других источников был осуществлён расчёт показателей  $L$  регионов А и В за пять предыдущих лет (табл. 10).

Таблица 10

Показатели техногенной нагрузки в регионах А и В

Год	Показатель $L$ техногенной нагрузки		Рост нагрузки $G$ , %	
	А	В	А	В
2007	26,8	20,3	-	-
2008	27,1	21,2	1,12	4,43
2009	27,3	22,4	0,74	5,66
2010	27,7	23,1	1,47	3,12
2011	28	24,5	1,08	6,06
2012	28,2	25,5	0,71	4,08

Годовые темпы роста техногенной нагрузки ( $G$ ) составили в 2008 г.: для региона А – 1,12%  $((27,1/26,8) \cdot 100\% - 100\% \approx 1,12\%)$ , для региона В – 4,43%  $((21,2/20,3) \cdot 100\% - 100\% \approx 4,43\%)$ . Соответственно, годовые показатели роста за 2009 г. составили для региона А – 0,74%  $((27,3/27,1) \cdot 100\% - 100\% \approx 0,74\%)$ , для региона В – 5,66%  $((22,4/21,2) \cdot 100\% - 100\% \approx 5,66\%)$ . Полученные годовые темпы роста  $G$  за 2010, 2011 и 2012 гг. приведены в табл. 12.

Теперь для регионов А и В необходимо определить среднегодовой темп роста техногенной нагрузки по формуле (4)

$$G_{\bar{n}\delta} = \frac{\sum_{i=1}^n G_i}{n}, \quad (4)$$

где  $i$  – конкретный год;

$G_i$  – рост техногенной нагрузки в  $i$ -м году;

$G_{\text{ср}}$  – среднегодовой темп роста техногенной нагрузки;

$n$  – число лет.

Тогда среднегодовой рост техногенной нагрузки для региона А составит 1,02%:

$$G_{\text{ср А}}=(1,12\%+0,74\%+1,47\%+1,08\%+0,71\%)\div 5=1,024\%\approx 1,02\%.$$

Для региона В среднегодовой рост будет равен 4,67%:

$$G_{\text{ср В}}=(4,43\%+5,66\%+3,12\%+6,06\%+4,08\%)\div 5=4,67\%.$$

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что в регионе В вследствие роста численности населения, изменения структуры экономики или по иным причинам, рост техногенной нагрузки в среднем более высок по сравнению с регионом А.

Используя показатели  $G_{\text{ср}}$ , можно осуществить прогноз будущей техногенной нагрузки в регионах А и В. Полученные данные приведены в табл. 11.

Таблица 11

### Прогноз техногенной нагрузки в регионах А и В

Год	Пргнозируемый показатель L техногенной нагрузки	
	А	В
2013	28,49	26,69
2014	28,78	27,94
2015	29,07	29,24
2016	29,37	30,61
2017	29,67	32,04

Анализ табл. 11 позволяет заключить, что уже к 2015 г. техногенная нагрузка в регионах А и В сравняется. В 2017 г., если вектор социально-экономического развития региона В останется неизменен, техногенная нагрузка в регионе В будет заметно выше техногенной нагрузки в регионе А.

Таким образом, можно сделать вывод, что долгосрочное развитие туризма более целесообразно осуществлять на территории региона А.

### Список литературы

1. Веклич О. А. Эколого-экономические противоречия. О некоторых вопросах моделирования экономических процессов с учетом экологических проблем // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. – М., 1994. – № 3.
2. Гирусов Э. В. Экология и экономика природопользования: учеб. – 3-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Казаков Н. П., Ли И. В., Попков В. П. Экологическое предпринимательство в рекреационной сфере: моногр. – СПб.: СПбГИЭУ, 2009.
4. Рюмина Е. В., Аникина А. М. Экологически скорректированная оценка экономического развития регионов: статья. – URL: <http://institutiones.com/general/1391>.
5. Сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>
6. СНиП 23-01-99.
7. <http://ru.wikipedia.org>.
8. Сайт АНО «НЭРА» [www.biodat.ru](http://www.biodat.ru).

## **Использование опыта зарубежного консалтинга в Национальной инновационной системе РФ**

В статье рассмотрен мировой опыт консалтинга в инновационной сфере. Представлена ситуация в Национальной инновационной системе РФ. Предлагаются пути использования опыта инновационного консалтинга развитых стран в качестве ключевого механизма развития и распространения инноваций для создания и распространения НИС.

In the article the positive experience of consulting in the innovative sphere is considered. The situation in the National Innovation System of the Russian Federation is presented. The author suggests that the innovative consulting experience of the developed countries might be used as the key mechanism of development and distribution of innovations, for creating and distributing the NIS.

**Ключевые слова:** инновационный консалтинг, Национальная инновационная система, распространение знаний, рынок консалтинговых услуг, инновационная культура.

**Key words:** innovative consulting, National Innovation System, dissemination of knowledge, market of consulting service, innovation culture.

В статье рассмотрен зарубежный опыт особого вида предпринимательской деятельности – инновационного консалтинга и возможность применения этого опыта в становлении Российской инновационной системе; раскрыта ситуация с распространением инноваций в национальной инновационной системе РФ; определены факторы, мешающие ускоренному технологическому развитию страны, роль прикладных наук; описаны зарождение консалтинга и его роль в оказании помощи развитым странам. Проведен также анализ инновационного консалтинга на российском рынке, выявлены «слабые» звенья в цепочке распространения инноваций с помощью консалтинга. Анализ инновационного консалтинга позволил определить возможности использования данного вида деятельности для распространения инноваций. В работе обсуждаются актуальные проблемы ускоренного становления инновационной экономики РФ за счет использования положительного опыта зарубежных стран, а также выявлены существующие проблемы в Российской инновационной системе, мешающие функционированию инновационного консалтинга.

В предпринимательской среде консалтинг давно является самостоятельным видом деятельности. Этот термин произошел от английского слова *consult*, что означает консультировать, информировать (предоставлять знания, информацию). Различные авторы дают различные определения термина «консалтинг». Обратимся к базовой терминологии. Под консалтингом будем понимать: 1) рекомендации специалистов, деятельность по консультированию; 2) работа специальных компаний по консультированию производителей, продавцов, покупателей в области экспертной, технической и экономической деятельности, прогнозирования рынка (по товарам, услугам, лицензиям, ноу-хау, маркетингу) [3].

По сути, консалтинг – это предоставление советов специалистами, деятельность по консультированию. Это экономическая работа специальных компаний по консультированию производителей, покупателей в области экспертной, технической и рыночной деятельности, прогнозирование рынка.

Появление данной услуги на рынке не случайно. Рассмотрим появление и становление консалтинга, в частности инновационного, как отдельного вида деятельности. Консалтинг – это продукт западной рыночной экономики. В настоящее время имеется ряд аналитических работ по исследованию его за рубежом. В результате появились различные пособия, помогающие такому виду предпринимательской деятельности, как консультирование. Развитие консалтинга происходило параллельно с развитием промышленности и техническим прогрессом. Образовалась потребность в знаниях в смежных отраслях производств, необходимых для связи созданных новшеств или технологий с практикой. Промышленность, направленная на удовлетворение потребностей человека, нуждается в межотраслевых знаниях.

### *Развитие инновационного консалтинга*

Приведем краткий обзор истории становления консалтинга как науки, выделим основные временные этапы и людей, которые внесли весомый вклад в становление этой отрасли. Одним из первых профессиональных консультантов в области экономики был основатель теории научного управления предприятием Ф. Тейлор. Первая фирма по управленческому консалтингу – «Служба исследований в бизнесе» – была создана в 1914 г. в Чикаго, а в 20-х годах такие фирмы появились и в Европе (в первую очередь в Англии и Германии).

Консалтинг становится популярной услугой, когда процесс обмена управленческим опытом достигает развитой стадии. Возникает необходимость в методологии и описании различных методов и принципов консультирования, а предприниматель, неудовлетворенный своим положением, должен иметь возможность совершенство-

вать свои методы управления. Такая необходимость возникла во второй половине XIX в., когда возникло научное управление.

Консультирование на основе научного управления концентрировалось на вопросах производительности и эффективности работы фабрик, рациональной организации труда и снижении издержек производства. Консультантов называли экспертами по эффективности.

В начале XX в. область деятельности консалтинга возросла. Появились первые профессиональные специалисты в области консалтинга, среди них Т. Пэррин и Г. Эмерсон, Ф. Тейлор. Т. Пэррин и Г. Эмерсон стали основателями первых агентств в области консалтинга. Г. Эмерсон основывает «Эмерсон Компани», большинство других ранних консалтинговых фирм периода начала XX в. имеют инженерную ориентацию.

Ф. Тейлор, инженер металлургического завода, разработал теорию «Научного управления» и являлся активным консультантом по управлению, исследованию процессов и времени выполнения конкретных производственных задач. Это привело к распространению исследований временных процессов в трудовой деятельности [7].

В 1914 г. Эдвин Буз основал в Чикаго службу деловых исследований «Буз-Аллен энд Хамилтон». Появились консалтинговые фирмы по управлению человеческими ресурсами, по управлению сбытом и маркетингом, а также по управлению финансовыми ресурсами. В 1925 г. Джеймс О. МакКинси и Эндрю Томас Карни в партнерстве основали компанию, давшую впоследствии начало двум крупнейшим в мире консалтинговым фирмам – «МакКинси энд Компани» и «А. Т. Карни».

После «великой депрессии», в двадцатые годы, консалтинг в сфере управления был признан во всех промышленных странах. Однако не во всех сферах производства этот инструмент управления мог быть применен в полном объеме. Такими услугами пользовались в основном крупные промышленные фирмы. Появился спрос на консультирование в государственном секторе и военном комплексе, что сыграло немаловажную роль во время Второй мировой войны.

Послевоенный период называют «золотыми годами» консультирования. Именно в то время спрос на консалтинговые услуги начал расти особенно интенсивно. Это было обусловлено послевоенным строительством, ростом деловой активности, ускорением технологического прогресса, интернационализацией промышленности, торговли и финансов.

Управленческий консалтинг стал применим в сфере учета, особенно популярным в сфере финансового и бухгалтерского учета в шестидесятые годы. Лидирующими фирмами являлись бухгалтерские фирмы, такие как «Артур Янг», «Куперс и Либранд», «Артур

Андерсен», «Эрнст и Винни», «Делойт Хаскинис и Селс», «Пит и Марвик Митчелл», «Тач Росс», «Прайс Ватерхос».

В 60-х годах консалтинг стал очень популярной профессией у студентов Гарварда, где по заказу предприятий использовался ориентированный метод обучения (преподавались узкоспециализированные предметы, необходимые для освоения профессии), и студенты по окончании университета нанимались на работу в эти фирмы. Например, пятьдесят студентов из выпуска выбрали консалтинг в качестве профессии, а МакКинси принял почти треть из них на работу со средней зарплатой в \$ 15 000 в год.

Большинство консалтинговых фирм, созданных в те годы, существуют в настоящее время и занимают лидирующие позиции. Например, «РА» (Великобритания) в 1943 г. имела лишь шесть консультантов, в 1963 г. – 370, а в 1984 г. – более 1300 консультантов в 22 странах. В эти же годы появилась концепция реструктуризации, т. е. разделение предприятий и их слияние – образование стратегических альянсов для совместного использования ресурсов, повышения гибкости предприятий и сокращения управленческих издержек.

Консалтинг получил столь широкое распространение, что в США в семидесятые годы на каждые сто управляющих в промышленности приходился один консультант. В восьмидесятые годы появился термин «консультантовооруженность», который определяется отношением общего числа жителей страны к количеству действующих консультантов (в различных сферах). В Японии этот показатель равен 2,5 тыс. чел.; в США – 4,5; в странах Западной Европы – 12,5; в развивающихся странах – 250–300 [2]. Незрелость консалтинга в России не позволяет в настоящее время проводить оценку по «консультантовооруженности».

В мае 1987 г. в Париже состоялась Всемирная конференция консультантов по управлению. В ней приняли участие консультанты из 231 консалтинговой фирмы из Великобритании, США, Аргентины, Австралии, Бельгии, Бразилии, Голландии, Дании, Канады, Китая, ФРГ, Финляндии, Франции, Исландии, Индии, Ирландии, Италии, Японии, Монако, Норвегии, Португалии, Испании, Швеции, Швейцарии и Филиппин. На этой конференции консалтинг был выделен в новую отрасль, была определена важность и актуальность этой деятельности, были выделены новые направления в области консалтинга. В последующие годы наблюдался бурный рост консалтинговых услуг во всем мире.

В ходе эволюции техники и технологий инновационный консалтинг выделился в отдельный вид услуг. В данном случае эволюцией является появление инноваций – принципиально новых продуктов

или технологий, примененных на практике и признанных рынком. Рассмотрим временной отрезок  $N$ , в котором появляются новые открытия в науке. В отрезке времени более коротком, чем  $N$ , новое открытие может стать революционным в той отрасли, в которой оно создавалось. То есть относительно короткого отрезка временного периода новое открытие является революцией, относительно аналогичных явлений на временном отрезке  $N$  – эволюцией. От зарождения новшества до его массового использования необходимо соответствующее время для осуществления инновационного цикла.

В настоящее время передовыми странами мира в инновационном развитии остаются США, Китай, Япония, страны Евросоюза. В США консалтинг возник как отдельный вид предпринимательской деятельности. В этой стране давно взят курс на мировое лидерство в сфере инноваций в науке, оборонной промышленности страны, медицине, химической промышленности, космической отрасли. В США инновации поставлены «на поток», а там, где на инновации есть спрос, есть и предложения для их применения.

Стремление американцев контролировать появление инноваций в очередной раз подтвердило известную вольтеровскую истину, что «лучшее – враг хорошего». Поиск новшеств стал привычным для многих фирм и предпринимателей. Появилась потребность в узких специалистах – консультантов со знаниями в смежных отраслях и запуске в производство новшеств различного типа. Сложилась система ценностей: главное – создание нового продукта. Способы его создания и реализации стали ключевыми возможностями для извлечения максимальной прибыли. На базе сложившейся системы появилась инфраструктура, позволяющая быстро развиваться инновациям, в том числе и при помощи консультационного бизнеса.

Анализ рынка интернет-предложений зарубежных консалтинговых фирм позволяет сделать вывод, что, в частности в США, имеется много жестко конкурирующих между собой фирм, занимающихся инновационным консалтингом. При позиционировании своих услуг на рынке консультативных услуг фирмы информируют клиентов о давности своего существования. Как и любые уважающие свою деятельность фирмы, они отмечают своих основателей, лиц, известных своей научной деятельностью, изданными публикациями и книгами по проектному консультированию (Д.П. Гилфорд, Алекс Ф. Осборн) [6]. В настоящее время имеется большое количество ориентированной на практику зарубежной литературы, которая используется и в России.

### *Российский рынок инновационного консалтинга*

Рассмотрим рынок консалтинговых услуг в России. В каком объеме он представлен в нашей стране? Является ли инновационный консалтинг звеном в цепи развития инновационных процессов?

Анализ консалтинговых услуг в сфере инноваций показал, что в Российской Федерации этот рынок не развит, отсутствует конкуренция и спрос на эти услуги. Из существующих предложений консультирования начинающих бизнесменов в сфере производства и реализации инновационных продуктов мало кто просит оказать помощь в реализации инновационных проектов, которые попали к ним от заказчиков.

Имеющиеся немногочисленные консалтинговые компании, как правило, предлагают помощь в регистрации товарных знаков, написании бизнес-планов под новые идеи, но мало кто из изученных консалтинговых агентств на сайте своей компании организуют поиск инвесторов или поиск идей, достойных инвестирования. Нужна качественная реклама идей, которые нуждаются в инвестициях, предоставление расчетов сроков окупаемости, определение величины доходности. Подобные компании не являются полноценными участниками рынка инновационных услуг. Ситуация такова, что существует небольшое количество консалтинговых агентств, к которым можно обратиться для создания или разработки того или иного программного обеспечения [8].

Если провести опрос среди молодых ученых, программистов, которые хотят и могут разработать новый продукт, который может иметь практическую применимость и принципиальную новизну, то у минимального числа опрошенных возникла мысль обратиться к консалтерам. Многие попросту не информированы о том, что данная услуга может быть полезна предприятиям, имеющим идеи и проблемы с реализацией этих идей.

Приведем пример стандартного набора услуг, который на данный момент предлагает рынок консалтинговых агентств в инновационной сфере:

- разработка стратегии и развитие инновационного проекта на всех стадиях;
- поиск и подбор оптимального источника финансирования инновационного проекта;
- подготовка и сопровождение заявок на получение финансирования (в том числе через ГК «РоснаноТех», Федеральные целевые программы, Венчурные инвестиционные фонды);
- разработка финансовых моделей инновационных проектов;
- подготовка бизнес-планов и инвестиционных меморандумов;
- защита проектов перед венчурными инвесторами;



- разработка аналитических материалов и обзоров, проведение научно-исследовательских работ по инновационным тематикам.

Данный перечень охватывает основные проблемы, с которыми сталкиваются при разработке нового продукта или бизнес-процесса, к которым можно отнести недостаточность финансирования, грамотное представление реализации бизнес-процессов, т. е. планирование и описание производственных процессов. При недостаточной компетентности руководства, при отсутствии необходимых результатов консультирование может помочь в решении поставленных задач [1]. В нашей стране еще пока инновационная культура не развита настолько, чтобы пользоваться всеми механизмами достижения результата в создании новых продуктов или услуг (в том числе в привлечении сторонних консультантов).

Зарубежные консалтинговые агентства активно проводят экспансию своих услуг, осваивая различные мировые рынки, в том числе и российские. Почему же в нашей стране не развита инновационная среда и культура для организации различного рода посредников в цепи распространения инноваций?

В России уже 20 лет медленными темпами развивается рыночная экономика. Безусловно, имеется ориентация экономики на сырьевую базу, но, тем не менее, для ее развития используется научный и технический задел, созданный еще в СССР. Возникает вопрос, что делается сейчас для обновления и модернизации производства, обороны и тех направлений, которые обеспечивают комфорт гражданам и определяют уровень развития общества страны? Почему не происходит планомерного решения этих основных задач страны?

Эти вопросы предназначаются для лиц, занимающихся политикой. К проблемам развития страны следует отнести и то, как должна развиваться наука, которая создает инновационные продукты и технологии и обеспечивает их широкое практическое применение? Каким образом обеспечить связь науки и производства? Как применить смежные знания? Какими должны быть специалисты, решающие эти вопросы?

Научное «производство» должно развиваться и разрабатываться с учетом практических результатов. Необходимо обеспечить тесную связь производства продукции с научными изысканиями. В настоящее время в РФ существует большая потребность в повышении научного и производственного потенциала производственного сектора экономики. Однако существуют проблемы в развитии этого потенциала [4]. Это слабая законодательная и налоговая база на государственном уровне. Практически отсутствует инфраструктура, способствующая созданию и производству новых продуктов. Существует схема распространения инноваций в РФ, но на каждом ее

этапе участники процесса сталкиваются с вышеуказанными проблемами, которые убивают творческие устремления научных сотрудников ввиду отсутствия спроса на инноватику. В России до сих пор не сформирована здоровая конкурентная среда для создания и распространения инновационных продуктов и услуг, плохо защищена интеллектуальная собственность. В то же время в зарубежных странах существуют строгие законы по защите интеллектуальной собственности, большие денежные средства выделяются для военных, медицинских и космических разработок. Приведем примеры: в декабре 2010 г. стали известны детали программы развития военно-воздушных сил США, согласно которой до 2016 г. все военные вертолеты должны перейти на биотопливо. Одновременно американская компания *Pratt & Whitney* испытывала авиадвигатель, работающий на биотопливе, предназначенный для использования на самолетах ВВС США. Европа, например, готовит грандиозный проект «*Desertec*». Ряд европейских компаний (в их числе 20 крупнейших фирм) планируют построить в Сахаре «солнечный город» – крупнейшую в мире систему солнечных электростанций. Предполагается, что «*Desertec*» позволит Европе получать более 15 % электроэнергии.

Это объясняет и наличие конкуренции среди разработчиков инновационных идей. В США, например, в связи с наличием конкуренции образовалась прослойка посредников между создающими инновации и производящими их. Это консалтеры и центры трансфера технологий, которые ищут идеи и способы их реализации.

Если создать удовлетворительные условия для всех участников цепи создания и вывода на рынок инновационного продукта в РФ, то производители начнут искать новые идеи для удовлетворения потребностей покупателей и расширять рынки продуктов и услуг [5]. На данный момент не существует конкретного определения «инновации» на государственном уровне. Законы о создании инновационных продуктах и инновационной деятельности имеются только в виде проектов, предложенных отдельными регионами, в том числе Саратовской областью. Это малая доля того, что должно быть сделано для развития высокотехнологичного производства.

Создание новой технологии или продукта должно регулироваться законами, определяющими взаимодействие в процессе создания знаний и инноваций, которые должны быть обоснованными и честными. В национальной инновационной системе должен существовать механизм, продуманный и закрепленный законом. Он должен обеспечить работу участников инновационного процесса без перебоев, преград и недопониманий.

Предприятия, которые пытаются выжить, стремятся к новому и не останавливаются на достигнутых результатах. В зависимости от

своего финансового состояния многие руководители компаний прибегают к услугам сторонних грамотных специалистов. Таким образом, компания стремится к дополнительным знаниям и информации, необходимой для развития производства. Именно на рынке, где существует живой спрос, и обосновались зарубежные консалтеры в России. В частности, в РФ представлена вся «большая шестерка» транснациональных консалтингово-аудиторских компаний («Эрнст энд Янг», «Куперс энд Лайбрэнд», «Прайс Уотерхауз», «КПМГ», «Делойтт энд Туш», «Артур Андерсен»), а также ряд средних и малых фирм из Западной Европы (Голландия, Германия, Франция, Великобритания) США и других стран мира. Для эффективного управления инновационными предприятиями доля консалтеров в стране должна увеличиваться. Существующие в настоящее время фирмы не являются надежным средством для распространения инновационных продуктов и идей. Им не хватает качественной среды для развития [3].

Необходим комплексный подход к распространению и адаптации консалтинга на рынке услуг. Специалисты должны готовиться в вузах, должна быть разработана законодательная база. Наконец, должна возникнуть потребность (конкуренция) в специалистах консалтинга. Чтобы росла потребность, нужен положительный опыт внедрения, разработки, реализации инновационных проектов. Нужны площадки для общения инвесторов, специалистов-консалтеров и обладателей идей. Государство должно помочь распространению фундаментальных разработок не только путем обеспечения государственных заказов в жизнеобеспечивающих отраслях (медицине, военно-промышленном комплексе, химической и космической промышленности), но и в объявлении различных тендеров для консалтинговых фирм, которые могут быть качественным связующим звеном в поиске исполнителей, смогут кооперировать работу нескольких организаций (научных лабораторий) для выполнения заказов. В настоящее время отсутствует принятая на всех этапах управления государством утвержденная инновационная система.

При грамотном использовании положительного зарубежного опыта, механизмов, предлагаемых зарубежными консалтерами, можно эффективно распространять инновации в национальной инновационной системе страны. Положительный опыт, безусловно, важен. Для развития ниши консультационных услуг нужно обязательно учитывать культурные и исторические особенности нашей страны. Сейчас в инновационной системе РФ существует множество проблем. Она не имеет целостного, структурированного вида. Консалтинг может занять значимое место в этой системе. Имеются и вводятся различные наработки как со стороны аппарата управления государством, так и со стороны участников инновационного

процесса. Если обе стороны услышат друг друга, примут во внимание потребности разработчиков инноваций, то можно будет добиться существенных результатов и вывести нашу страну на другой, инновационный путь развития и освободиться от «нефтяной иглы».

Исследование показало, что положительный опыт консалтинга развитых стран в нашей стране используется недостаточно. Отсутствует и инновационная система, доведенная до широкого круга заинтересованных лиц. Ощущение причастности и осознания значимости своих разработок и идей у людей, связанных с наукой, образованием, производством, еще в зачаточном состоянии.

Необходимо на государственном уровне способствовать созданию в стране инновационной культуры. Консалтинг как вид рыночной услуги, по сути своей представляющий взаимодействие с большим количеством участников инновационного процесса, способен быть важным элементом инновационной культуры, служить механизмом распространения инноваций, быть связующим звеном в цепи создания и производства новейших продуктов или услуг. Примером тому может служить зарубежный опыт инновационных лидеров. Изучение методологии консалтинга в нашей стране как инструмента не только рыночной экономики, но как вида инновационной деятельности поможет в создании и в практической работе Национальной инновационной системы.

#### **Список литературы**

1. Алекс Ф. Осборн. Прикладное воображение, принципы и процедуры творческого решения проблем. – URL: <http://www.librarything.com/author/osbornalex/>.
2. Беляев А.Г. – URL: <http://l-konsul.biz>.
3. Большой словарь иностранных слов / под ред. В. Н. Сивчикова, Р. И. Шастак. – М.: Изд-во «ИДДК», 2007. – 706 с.
4. Есть ли жизнь после нефти? // Курс Русский проект. – 2011. – № 5(34). – С. 15.
5. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Стратегия инновационно-технологического прорыва. Россия – 2050. – М.: МФК, 2003.
6. Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г. Инновационное предпринимательство: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 240 с.
7. Сайт консалтинговой компании. – URL: <http://www.creativitytraining.com/about-us/history>.
8. Тейлор Фредерик. Принципы научного менеджмента. – URL: <http://nationalhumanitiescenter.org/pds/gilded/progress/text3/taylor.pdf>.

# ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 336.1(470+571)

*А. Л. Дыхова, Н. К. Андреева*

## **Финансовая система России и проблемы глобализации**

Финансовая глобализация создает новые вызовы для национальной финансовой системы. Низкая эффективность российской финансовой системы в условиях глобализации обуславливает необходимость ее трансформации в направлении обеспечения ее экономической безопасности.

Financial globalization creates new challenges for the national financial system. Low efficiency of Russia's financial system in the context of globalization causes the necessity of its transformation in the direction of ensuring its economic security.

**Ключевые слова:** экономическая и финансовая глобализация, финансовая система, финансовые рынки, международные резервы, валютная либерализация.

**Key words:** economic and financial globalization, financial system, financial markets, international reserves, currency liberalization.

В настоящее время наблюдается ускорение процессов глобализации мировой экономики, которая постепенно превращается в наднациональную систему. Ядром мировой экономики и движущей силой глобализации являются транснациональные корпорации (ТНК), которые рассматривают мир как единый рынок, который должен обслуживать только их интересы. Именно в интересах ТНК размываются границы, либерализуется законодательство стран в области трансграничного движения товаров и капиталов. Цель экономической глобализации, проводимой ТНК, – получение контроля над мировыми активами и ресурсами.

Одним из элементов экономической глобализации является финансовая глобализация, которая представляет процесс постепенного объединения национальных и региональных финансовых рынков в единый мировой финансовый рынок, а также усиления взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов. Финансовая глобализация заключается в формировании нового глобального механизма принятия решений с принципиально более сложным потоком информации, подлежащей обработке, с но-

вым составом участников и с абсолютно новым расписанием обязанностей и ответственности.

В результате глобализационных процессов меняется и функционирование национальных финансовых рынков, возрастает неопределенность воздействия мер, предпринимаемых центральным банком, на макроэкономические переменные. Это происходит под влиянием, с одной стороны, роста трансграничных потоков капитала, а с другой – финансовых инноваций (возникновения новых финансовых инструментов и их рынков). Рост трансграничных потоков капитала увеличивает риски возникновения спекулятивных «пузырей» на рынках активов и масштабы их негативных последствий.

Финансовая глобализация осуществляется так называемым «ядром мировой финансовой системы» – крупными транснациональными банками (ТНБ) в целях:

- контроля за мировым движением и перераспределением денежных капиталов и ресурсов;
- доминирования над финансовыми рынками;
- подчинения национальных финансовых систем для реализации своих интересов;
- получения монопольной прибыли от проведения финансовых операций.

Финансовая глобализация создает новые вызовы для национальной финансовой системы. Это связано с усилением воздействия внешней среды на национальную экономику в целом и финансовую сферу в частности. По мере все большего включения экономик в систему мирохозяйственных связей усиливается их взаимозависимость. В результате национальные центральные банки при принятии своих решений должны учитывать большее число факторов, находящихся за пределами их прямого контроля.

Действие внешних факторов ограничивает национальную финансовую систему по нескольким направлениям: непосредственно, сужая возможности центральных банков по использованию отдельных инструментов и установлению различных целей, и опосредованно, когда центральные банки вынуждены реагировать на последствия внешних негативных шоков.

Мировая финансовая система находится на пороге глобального кризиса, в основе которого лежат проблемы финансовой системы США. Государственный долг США на 28.05.2013 г. составил 16,8 трлн долл. [2]. Долги штатов, государственные долги по медицинскому страхованию, по пенсионному обеспечению, долги компаний, долги, взятые для выплаты пособий по безработице, долги домохозяйств и т. д. составляют около 115 трлн долл. Обслуживание ссудного процента по этой сумме составляет в год 4–5 трлн долл. Долги растут экспоненциально [3].

Первая в истории существования федеральная резервная система США (ФРС США) аудит, проведенная в 2012 г., показала, что во время и после кризиса 2008 г. частная корпорация ФРС секретно эмитировала и раздала 16 трлн долл. «своим» банкам. Среди получателей – Goldman Sachs – 814 млрд, Merrill Lynch – 2 трлн, City Group – 2,5 трлн, Morgan Stanley – 2 трлн, Bank of America – 1,3 трлн, The Royal Bank of Scotland и Deutsche Bank получили по 500 млрд. Обращает на себя внимание тот факт, что среди получателей финансирования присутствуют и иностранные банки, что категорически запрещено американским законодательством [3].

Бесконтрольная эмиссия доллара ФРС США может привести не только к галопирующей инфляции внутри самих США, но и к потере долларом статуса мировой резервной валюты. Однако главной опасностью для Америки является то, что ФРС, раздавая по своему усмотрению ничем не обеспеченные доллары, делает должником именно американское государство, которое будет нести ответственность перед кредиторами из Китая, Японии, России и ЕС всем своим имуществом. По сути, США является страной-банкротом и уже не принадлежит ни правительству, ни народу, поскольку её долговые обязательства многократно превысили размеры национального богатства страны.

Чтобы не допустить неконтролируемого распада системы, министерство финансов США и ФРС в очередной раз применяют так называемую «стратегию анаконды»: удушение мира в долларовых объятиях, сбрасывание ставших обременительными элементов финансовой системы (типа инвестбанков, сырьевых и ипотечных пузырей), а также создание хаоса в «чужих» финансовых системах (в БРИК, Азии, Европе).

Чтобы замедлить ход событий, американские власти ведут финансовую войну с более слабыми звеньями мировой финансовой системы, стремясь мобилизовать оставшиеся ресурсы для собственного спасения. В этой ситуации финансовая система США выполняет доступную ей функцию – транслирует собственную неплатежеспособность вовне, обесценивая активы, компании, целые страны и континенты. Это неизбежная и вынужденная реакция самосохранения системы, которая даже в момент саморазрушения не в состоянии вести себя иначе, чем диктует ее природа.

Мировая финансовая система ставит перед Россией и другими странами проблемы и создает вызовы, угрожающие безопасности многих стран, на которые надо дать соответствующий ответ. Все это требует государственного реагирования, причем именно совместные действия стран Содружества могут оказаться существенно более эффективными, чем разрозненные и нескоординированные.

В настоящее время зависимость финансовой системы России реализуется с использованием инструментов либеральной валютной и денежно-кредитной политики, к которым относятся: определение курса национальной валюты; увеличение валютных резервов в масштабах, определяемых интересами стран-эмитентов твердой валюты и, прежде всего, США; размещение средств международных резервов в государственных ценных бумагах США; либерализация миграции капитала.

Страна, догматично следуя монетаристским рецептам в постмонетаристском мире, загоняет себя «в угол». Ей грозит утрата остатков самостоятельной финансовой системы. Необходимо видеть ограниченность монетаристской политики финансового регулирования, которая потерпела крах в США и в России тоже. Поэтому именно монетаристскую и либеральную политику, политику дерегулирования и вытеснения государства из экономической и финансовой системы, в том числе с помощью мер административной реформы, следует рассматривать как базисный причинный фактор современного финансового экономического кризиса, создавшего условия для критически опасного характера спекулятивности мирового и национального капитала России.

Реализация монетарного так называемого антиинфляционного курса финансовой и денежно-кредитной политики, проводимой Минфином и Банком России, нашла отражение в ограничениях как внутренних, так и внешних финансовых и денежных ресурсов экономического роста. Использование монетарных методов в проведении денежно-кредитной политики, направленных на борьбу с инфляцией, обусловили создание механизмов выведения денежной массы из сферы активного кредитования реального сектора экономики. Действие этого механизма остается доминирующим и в настоящее время. Направленность финансовой политики и инструментария ее реализации на выведение денег из экономического оборота носит скрытый характер. На поверхности идет постоянная борьба с инфляцией с помощью монетарных мер. Применяемые антиинфляционные методы – высокий уровень ставки рефинансирования, укрепление курса рубля, формирование в крупных размерах международных резервов дестабилизируют финансовую систему и негативно отражаются на ее способности инвестировать в модернизацию экономики. В такой ситуации компании не просто выводят капитал, который можно было бы использовать для развития их бизнеса в России, они замещают его внешним финансированием.

Денежно-кредитная политика Банка России ведется в основном в направлении все большего экономического либерализма, обслу-



живая не интересы развития и модернизации отечественной экономики, а интересы развитых стран, в первую очередь США.

Неспособность государства создать эффективные механизмы использования накопленных сбережений в качестве источника инвестиций также проявляется в накоплении в чрезмерных размерах международных резервов. Чрезмерные международные резервы, накапливаемые ЦБР в последние годы, представляют собой беспроцентный кредит, предоставляемый иностранным государствам. Масштабные вложения ресурсов Банка России в средства на счетах и в ценные бумаги нерезидентов ограничивают ликвидность коммерческих банков. Искусственное сдерживание роста количества денег и ограничение банковских резервов подавляют внутренний спрос.

Массированный приток в страну иностранной валюты и покупка части этой валюты Банком России – основной канал денежной эмиссии в российской экономике. Политика привязки эмиссии рублей к приобретению долларов исключает создание полноценной национальной денежной системы.

Далее, существовавшие валютные ограничения до июля 2007 г. служили главным фактором сдерживания оттока капитала из страны. Одним из основных факторов дестабилизации денежного обращения в 90-х годах являлся приток спекулятивного капитала на фондовый рынок России и его бегство, что во многом обусловило дефолт 1998 г. Поэтому идея либерализации оттока капитала предполагала компенсацию притоков и оттоков капитала в страну, что должно было ограничить прирост денежной массы, а следовательно, и снизить совокупный спрос и цены на российском внутреннем товарном рынке.

Таким образом, российское государство открыло границы для вывоза капитала, добровольно лишая экономику инвестиций. Свободная миграция капиталов дестабилизирует финансовую систему страны. Приток спекулятивных международных капиталов на финансовый рынок страны надует «финансовый пузырь», отвлекает из реального сектора капиталы, перенаправляя их в финансовые спекуляции. Последующий отток обрушивает созданный «финансовый пузырь», что ведет к потере доходов банков и инвесторов, девальвации курса национальной валюты, инфляции и дестабилизации экономики в целом. Развивающиеся страны, к которым относится и Россия, в условиях валютной либерализации несут большие убытки от так называемых «финансовых цунами», провоцируемых спекулятивными капиталами зарубежных хедж-фондов.

Сложившаяся финансовая система блокирует инвестиции в реальный сектор. В совокупности изъятия финансовых ресурсов социально-экономического развития страны за время реформ составляют по разным оценкам от 1 до 3 трлн долл. – сумма, необходимая для модернизации экономики страны. Очевидно, что проводимая финансовая политика консервирует сложившуюся отсталую структуру экономики и ее экспортно-сырьевую направленность, превращая Россию в сырьевую периферию глобальной экономики и финансового донора США.

Низкая эффективность российской финансовой системы обуславливает необходимость ее трансформации в направлении обеспечения ее экономической безопасности, которая должна предусматривать следующее.

1. Вместо осуществляемой сейчас разрушительной для реального сектора пассивной (ограничительной) денежной политики, основанной на модели «валютного управления» (эмиссия денег только под покупку валюты), Банк России должен перейти к проактивной политике таргетирования инфляции путем «связывания» денег в средне- и долгосрочных инфраструктурных проектах. Процентные ставки должны понизиться до величины процента окупаемости основных секторов экономики и инфраструктуры.

2. Осуществление ряда защитных мер по «отгораживанию» российской финансовой системы от экономики импорта «токсичности» мировой финансовой системы:

- возврат ряда мер валютного регулирования ЦБР (продажа части валютной выручки, лимитирование открытых валютных позиций банков и пр.);

- жесткое исполнение ЦБР ранее принятых мер контроля и регулирования капитальных операций с оффшорными зонами, что означает «примерное выполнение» рекомендаций G20;

- переход на преимущественно внутреннее рейтингование банков и компаний для целей кредитования, в том числе со стороны ЦБР.

3. Переориентация финансовой системы на мобилизацию финансовых ресурсов в интересах модернизации отечественной экономики. С точки зрения защиты вкладчиков в качестве превентивной меры может рассматриваться введение по примеру Германии и ряда других стран полной гарантии по вкладам (может быть, только в национальной валюте, что само по себе будет мощным фактором дедолларизации сбережений).

4. Размещение резервов во внутренних валютных обязательствах системообразующих банков и компаний. Цель – недопущение риска дефолтирования нашей страны и ее крупных компаний.

Конечно, это неполный перечень всех необходимых мероприятий по трансформации финансовой системы страны, однако именно дедолларизация и использование всех внутренних накоплений для модернизации экономики должны быть поставлены во главу угла.

#### **Список литературы**

1. Катасонов В. Ю. О проценте: ссудном, подсудном, безрассудном. Хрестоматия проблем «денежной цивилизации». – М.: Изд-во НИИ школьных технологий, 2011.
2. <http://flb.ru/info/45391.html>
3. <http://www.fondsk.ru/news/2012/12/28/o-neobhodimosti-nacionalizacii-frs-ssha.html>

## **Оценка эффективности кредитных схем и моделей ипотечных кредитов**

В статье исследованы методы оценки эффективности кредитных схем и моделей ипотечных кредитов коммерческих банков. Разработаны модели оптимизации доходности кредитного портфеля банка с заданным уровнем риска, которые были усовершенствованы разработкой математических моделей оценки дополнительных индексов и их анализом. На основе приведенной модели был проведен факторный анализ деятельности конкретного коммерческого банка Украины для оценки и сравнения значений индекса динамики риска кредитно-ипотечного портфеля, индекса динамики задолженности и индекса структурного сдвига.

The methods of evaluating the efficiency of loan schemes and models of mortgage loans in commercial banks are presented in the article. Model of optimization of profitability of banks loan portfolio with the given level of risk are worked out and later developed by mathematical models for evaluation of additional indexes and their analysis. On the base of this model the factor analysis of a particular commercial bank in Ukraine for evaluating and comparing the values of the index of risk dynamics of mortgage portfolios, index of debt dynamics and structural change index.

**Ключевые слова:** ипотечный рынок, кредитно-ипотечный портфель, оптимизация, кредитный риск, доходность.

**Key words:** mortgage market, mortgage lending, optimization, credit risk, profitability.

Исследование механизмов реализации ипотечного кредитования коммерческими банками и определение его места в экономическом развитии Украины свидетельствует о значительной роли ипотечного кредитования как потенциально мощного финансового инструмента, способного активизировать инвестиционную ситуацию и трансформировать имеющиеся в экономике сбережения населения, превратив их в так называемые ипотечные инвестиции. В этой связи важно определить эффективность схем и моделей ипотечного кредитования.

Низкая кредитно-инвестиционная активность банковского сектора на ипотечном рынке Украины связана с наличием ряда диспропорций:

- дефицит кредитно-инвестиционных вложений по объемам и срокам относительно потребностей реального сектора строительства жилья, т. е. банки могут обеспечить преимущественно краткосрочное кредитование или предпочитают не осуществлять вложений;

- превышение среднегодовой ставки по кредитам над официально опубликованным уровнем роста доходов населения;
- высокие объемы проблемной (в том числе «скрытой» – реструктурированной) заемной задолженности.

Преодоление диспропорций в сфере ипотечного кредитования для коммерческих банков может осуществляться с помощью применения разных методик определения, оценки и нейтрализации диспропорций, анализа ее причин, а также разработки системы мероприятий по снижению величины проблемных долгов.

Необходимость преодоления диспропорций деятельности коммерческого банка на рынке ипотечного кредитования требует построения сбалансированной стратегии банка относительно управления кредитно-ипотечным портфелем. Формирование сбалансированной банковской стратегии в сфере ипотечного кредитования характеризуется следующими группами разнонаправленных критериев: «риск – доходность»; «задолженность – резерв».

Во время оценки кредитно-ипотечного портфеля следует различать индивидуальный и портфельный кредитный риск и доходность. Источником индивидуального кредитного риска является отдельный, конкретный контрагент банка – заемщик, должник, эмитент ценных бумаг. Оценка индивидуального кредитного риска и доходности предусматривает оценку кредитоспособности отдельного контрагента, т. е. индивидуальную способность последнего своевременно и в полном объеме рассчитаться по взятым обязательствам. Доходность является, также показателем, который зависит от условий конкретного ипотечного договора, поэтому индивидуальная доходность не может выступать фактором влияния на доходность портфеля [1, с. 23–29].

Сформулированная математическая модель оптимизации кредитно-ипотечного портфеля коммерческого банка, который обеспечивает сбалансированную стратегию его развития с учетом набора заданных критериев, является развитием классических моделей оптимизации доходности кредитного портфеля банка с заданным уровнем риска, которая была усовершенствована разработкой математических моделей оценки дополнительных индексов и их анализом.

Важнейшим вопросом в системе управления кредитными рисками для коммерческого банка является оценка и регулирование рисками кредитно-ипотечного портфеля, а главная цель процесса управления кредитно-ипотечным портфелем – обеспечение максимальной прибыльности при определенном уровне риска. Комплексная оценка риска кредитно-ипотечного портфеля банка должна предусматривать одновременное проведение количественной и качественной оценки с использованием разных методов. К количест-

венным методам оценки относится статистический, который базируется на количественных показателях деятельности коммерческого банка.

При использовании статистических показателей общий объем потерь от кредитных операций можно оценить как совокупную сумму обязательств заемщика (или группы) перед банком, умноженную на достоверность потерь при проведении кредитно-ипотечных операций, под которой можно принять среднюю за последний трехлетний период деятельности банка часть невозвращенных кредитов и невыполнение других обязательств клиентами (или их группами), которые имеют похожие характеристики и показатели кредитоспособности, например, часть просроченной задолженности.

Возможная (ожидаемая) величина убытков по кредитным портфелем ( $L_p$ ) – самая важная характеристика кредитного риска для кредитно-ипотечного портфеля, так как служит центром распределения вероятностей прибылей и убытков от ипотеки, показывает наиболее правдоподобное значение уровня риска ипотечного кредитования и определяется следующим образом:

$$L_p = \sum_{i=1}^n M_i \times p_i(D_i), \quad (1)$$

где  $M_i$  – сумма предоставленных ипотечных кредитов  $i$ -й группе заемщиков, ( $i = \overline{1, n}$ );

$p_i(D_i)$  – кредитный риск относительно  $i$ -й группы заемщиков;

$D_i$  – величина задолженности за ипотечными кредитами  $i$ -й группе заемщиков.

С целью принятия решения по поводу применения основных методов регулирования риска кредитно-ипотечного портфеля (диверсификации или концентрации) определяется мера изменчивости риска кредитно-ипотечного портфеля с использованием показателей дисперсии и среднеквадратичного отклонения. Для их расчетов оценивается средневзвешенный риск кредитного портфеля банка ( $\bar{\rho}$ ) по формуле

$$\bar{\rho} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i) \times M_i}{\sum_{i=1}^n M_i}. \quad (2)$$

Мы считаем, что для усовершенствования оценки эффективности кредитно-ипотечного портфеля, углубления анализа динамики величины совокупных потерь от ипотечного кредитования и величины средневзвешенного риска кредитно-ипотечного портфеля банка,

можно использовать методику статистического факторного индексного анализа.

Динамика величины средневзвешенного риска кредитно-ипотечного портфеля зависит от изменения объема кредитного риска для  $i$ -й группы ипотечных договоров и изменения структуры предоставленных ипотечных кредитов, т. е. структурных сдвигов.

Общее относительное изменение (прирост или снижение) величины средневзвешенного риска кредитно-ипотечного портфеля банка будет определяться по помощи индекса динамики риска кредитно-ипотечного портфеля в отчетном периоде  $t$  таким образом:

$$I_{DPR} = \frac{\bar{\rho}_t}{\bar{\rho}_0} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_t \times M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} \bigg/ \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_t \times m_{it}}{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times m_{i0}} = \frac{L_{pt}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} \bigg/ \frac{L_{p0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}}, \quad (3)$$

где

$$\bar{\rho}_t = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_t \times M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} \quad \text{и} \quad \bar{\rho}_0 = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} \quad - \text{значение средневзвешен-}$$

ного риска кредитно-ипотечного портфеля коммерческого банка соответственно для текущего (отчетного) периода и предыдущего (базисного) периода;

$M_{it}$  и  $M_{i0}$  – сумма предоставленных ипотечных кредитов  $i$ -й группе клиентов в текущем (отчетном) и в предыдущем (базисном) периодах;

$p_i(D_i)_t$  и  $p_i(D_i)_0$  – кредитный риск относительно  $i$ -й группы клиентов в текущем (отчетном) и в предыдущем (базисном) периодах;

$$m_{it} = \frac{M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} \quad \text{и} \quad m_{i0} = \frac{M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} \quad - \text{часть предоставленных ипотечных кре-}$$

дитов  $i$ -й группе клиентов, в общем объеме предоставленных кредитов соответственно в текущем (отчетном) периоде и в предыдущем (базисном) периоде.

Большинство методик оценки и оптимизации кредитных портфелей состоит в оценке абсолютного значения риска и доходности кредитного портфеля. Следует отметить, что ориентация на абсолютные значения не дает возможности сделать однозначный вывод относительно эффективности кредитно-ипотечного портфеля. Причина этого – не совершенство методики определения вероятностей убытков. Значения, рассчитанные на основе оценки вероятности, также являются вероятными, но не точными. Поэтому в нашем исследовании мы оценивали не столько сами значения потенциальных убытков, сколько изменение показателей, прежде всего, во временном разрезе.

Таким образом, мы получили действенный механизм оценки и оптимизации кредитно-ипотечного портфеля. Индекс динамики сдвига рисков кредитно-ипотечного портфеля коммерческого банка можно считать оценкой как эффективности кредитно-ипотечного портфеля, так и индикатором угроз, которые нужно компенсировать за счет формирования резервов и изменения процентных ставок. Однако значение индекса не дает возможности указать причины определенных изменений, поэтому мы добавили оценку по отдельным составляющим индекса динамики сдвига.

Относительное изменение (прирост или снижение) величины средневзвешенного риска кредитно-ипотечного портфеля банка за счет фактора изменения объемов задолженности по разным группам заемщиков в отчетном периоде отражает влияние (положительное или отрицательное) на кредитный риск ипотечного портфеля задолженности по разным группам клиентов. Расчеты будут производиться по помощи индекса динамики задолженности:

$$I_L = \frac{\rho_t}{\rho_s} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_t \times M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} \bigg/ \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_t}{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0} = \frac{L_p}{L_p^S} \bigg/ \frac{L_p^S}{L_p^0} \quad (4)$$

Индекс динамики задолженности отражает влияние на динамику эффективности кредитно-ипотечного портфеля накопления задолженности по ипотеке и способствует организации мероприятий по формированию необходимых резервов, проведению страховых мер, изменению ставок и т. п. Также использование данного индекса позволяет спрогнозировать объемы задолженности в будущем.

Относительное изменение (прирост или снижение) величины средневзвешенного риска кредитно-ипотечного портфеля банка за счет фактора структурных изменений отражает влияние (положительное или отрицательное) на кредитный риск изменения состава ипотечного портфеля по разным группам клиентов. Расчеты будут определяться при помощи индекса структурного сдвига:

$$I_S = \frac{\rho_s}{\rho_o} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} \bigg/ \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} = \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times d_{it}}{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times d_{i0}} = \frac{L_p^S}{L_p^0} \bigg/ \frac{L_p^0}{L_p^0} \quad (5)$$

Индекс структурного сдвига отражает влияние на динамику эффективности кредитно-ипотечного портфеля отдельного (группы) ипотечного договора, а также следствие «перевода» клиентов с од-



ной группы в другую в отчетном (следующем) периоде. Данный индекс дает возможность сформировать меры относительно конкретного ипотечного договора и спрогнозировать структурные изменения в будущем. Индекс структурного сдвига является также определяющим во время секьютеризации кредитно-ипотечного портфеля.

Взаимосвязь индексов:

$$I_{DPR} = I_L \times I_S. \quad (6)$$

Абсолютное изменение (общий прирост) величины средневзвешенного риска кредитно-ипотечного портфеля коммерческого банка можно оценить по формуле

$$\Delta \bar{\rho} = \bar{\rho}_t - \bar{\rho}_0 = \sum p_i(D_i)_t d_t - \sum p_i(D_i)_0 d_0; \quad (7)$$

в том числе за счет влияния следующих факторов:

а) изменения величины кредитного риска по объемам задолженности:

$$\Delta \bar{\rho}_{(L)} = \bar{\rho}_t - \bar{\rho}_s = \sum p_i(D_i)_t d_t - \sum p_i(D_i)_0 d_0; \quad (8)$$

б) изменения структуры предоставленных ипотечных кредитов

$$\Delta \bar{\rho} \left( \frac{M_t}{\sum M_t} \right) = \bar{\rho}_s - \bar{\rho}_0 = \sum p_i(D_i)_0 d_t - \sum p_i(D_i)_0 d_0. \quad (9)$$

Взаимосвязь абсолютных приростов указывает на аддитивный характер влияния разных факторов и абсолютное значение общего прироста:

$$\Delta \bar{\rho} = \Delta \bar{\rho}_{(L)} + \Delta \bar{\rho} \left( \frac{M_t}{\sum M_t} \right). \quad (10)$$

На основе приведенной модели нами был проведен факторный анализ деятельности коммерческих банков Украины для оценки и сравнения значений индекса динамики риска кредитно-ипотечного портфеля, индекса динамики задолженности и индекса структурного сдвига. Для определения адекватности, эффективности и прогнозной ценности предложенных моделей приведем расчеты для трех коммерческих банков Украины, которые дают возможность показать основные особенности, присущие современному состоянию ипотечного кредитования в стране.

Количество банков, которые предлагают ипотечные кредиты на рынке недвижимости, сокращается. Это обусловлено тем, что банки сосредоточились на сохранении достаточной ликвидности и упрочении своих позиций на случай ухудшения прогнозов относительно развития мировых экономик и их вероятного влияния на украинский рынок.

Активное возрождение ипотечного кредитного рынка сдерживается относительно низким спросом населения на банковское креди-

тование, слабой ресурсной базой банков и сохранением «кризисного подхода» к оценке заемщиков на фоне негативных новостей с мировых финансовых рынков. Ставки по кредитам повторили тенденцию изменения ставок по депозитам, которое было вызвано значительным повышением стоимости гриневых ресурсов, и через них дефицит на рынке.

По данным Украинской национальной ипотечной ассоциации состав основных банков – ипотечных кредиторов в 2011 г. оставался достаточно стабильным: Укрсиббанк – 18–19 %; Райффайзен Банк Аваль – 11–12 %; Укрсоцбанк – 11–12 %; ОТП банк – 10–11%; Надра банк – 6–7 % [5].

Поэтому именно ведущие банки должны выступать как объекты анализа и оценки рискованности и доходности кредитно-ипотечного портфеля. Для проведения сравнительного анализа эффективности и адекватности разработанных математических моделей мы избрали Укрсоцбанк, Уксиббанк и ОТП банк.

Публичное акционерное товарищество (ПАТ) «Укрсоцбанк» (с 2013 г. – ПАТ Укрсоцбанк и ПАТ «Юникредит Банк» объединены в Unicredit Bank (Украина)) выступает основным объектом исследования в работе, он занимает шестую позицию в перечне первой группы банков по данным Национального банка Украины. На протяжении последних лет ПАТ «Укрсоцбанк» является ведущим игроком на рынке ипотечного кредитования. Кредитная деятельность банка за годы после мирового кризиса претерпела существенные негативные изменения, особенно уязвимым стал ипотечный портфель (табл. 1). Несмотря на сокращение предложений на рынке ипотечного кредитования, ПАТ «Укрсоцбанк» не прекратил программы ипотечного кредитования, но условия не содействуют ее активизации.

Анализ кредитно-ипотечного портфеля ПАТ «Укрсоцбанк» указывает на снижение объемов ипотечных кредитов как в абсолютном значении, так и в части ипотечных кредитов в общем портфеле. Объемы обесцененных кредитов увеличилось в 2011 г. на 20 % сравнительно с предыдущим годом и составляли 56 % от общего объема кредитно-ипотечного портфеля. Высокие проценты по ипотечным кредитам делают это направление кредитования непривлекательным для потребителей. Отсутствие значительного количества новых надежных заемщиков с каждым годом ухудшает структуру кредитно-ипотечного портфеля, который делает невозможным проведение секьютеризации на выгодных условиях.

Таблица 1

## Анализ кредитно-ипотечного портфеля ПАТ «Укрсоцбанк»

Показатель	31.12.2011 тыс. укр. гривен	% к общ.	31.12. 2010 тыс. укр. гривен	% к общ.	% к пред.
Объем ипотечных кредитов	6 206 927	21,36	6 734 863	21,80	92,16
Резерв на обесценивание кредитов на 1 января отчетного года	989 314	15,04	783 031	17,34	126,34
Отчисление к резерву на обесценивание в течение года	203 403	9,72	207 499	9,65	98,03
Суммы, списанные в течение года как безнадежные			1 216	1,34	0,00
Резерв на обесценивание кредитов на конец отчетного года	1 192 717	14,57	989 314	15,04	120,56
Текущие и необесцененные	1 840 298	18,74	2 392 548	24,94	76,92
Кредиты, условия которых в течение года были пересмотрены	309 624	21,30	572 000	22,46	54,13
Всего кредитов текущих и необесцененных	2 149 922	19,07	2 964 548	24,42	72,52
Просроченные, но необесцененных	564 502	31,31	859 636	45,42	65,67
Обесцененные кредиты, которые оценены на индивидуальной основе	3 492 503	14,45	2 910 679	12,42	119,99
Резервы на обесценивание	1 192 717	14,57	989 314	15,04	120,56
Всего кредитов и авансов клиентам	5 014 210	17,25	5 745 549	18,60	87,27

Индексы динамики рисков составили:  $I_{DPR}=1,381$ ;  $I_L=1,206$ ;  $I_S=1,145$ .

Значение индекса динамики риска кредитно-ипотечного портфеля указывает на высокий темп роста рискованности кредитно-ипотечного портфеля в отчетном году. Отсутствие «дешевых» денег заставляет банк устанавливать такой уровень процентных ставок, который лишает заемщиков возможности получения доступной ипотеки. Такая ситуация характерна для подавляющего большинства коммерческих банков, которые остались на рынке ипотечного кредитования, а также и для банков, которые прекратили кредитование ипотеки. Таким образом, можно сделать вывод, что бездеятельность, отсутствие мер и механизмов активизации ипотечных программ не может защитить активы от обесценения и со временем лишь повышает рискованность на фоне значительного снижения доходности.

Факторный анализ индекса динамики задолженности и индекса структурного сдвига свидетельствует о незначительном преимуществе первого фактора, который отражает динамику задолженности и указывает на увеличение абсолютного и относительного уровня задолженности и снижение доходности за счет увеличения отчисле-

ния в резерв. Анализ состояния кредитно-ипотечного портфеля ПАТ «Укрсиббанк» (пятое место в рейтинге Национального банка Украины) дает возможность оценить влияние мер относительно улучшения состава и структуры кредитно-ипотечного портфеля путем продажи безнадежных ипотечных кредитов пакетом (табл. 2).

Таблица 2

Анализ кредитно-ипотечного портфеля ПАТ «Укрсиббанк»

Показатель	31.12.2011 тыс. укр. гривен	% к общ	31.12. 2010 тыс. укр. гривен	% к общ	% к пред
Ипотечные кредиты	10 716 916	58,34	16 590 228	64,88	64,60
Резерв на обесценивание на 1 января отчетного года	4 050 294	37,62	3 336 744	36,72	121,38
Отчисление к резерву на обесценение в течение года	1 036 357	97,04	1 073 473	37,50	96,54
Курсовые различия	1 122	-4,39	1 850	13,35	60,65
Суммы, списанные в течение года как безнадежные	-109 018	37,58	358 073	54,28	-30,45
Продажа кредитного портфеля	-2 462 175	50,06		0,00	
Резерв на обесценивание кредитов на 31 декабря 2011 г.	2 516 580	38,12	4 050 294	37,62	62,13
Текущие и не обесцененные	6 597 068	43,47	9 021 601	50,82	73,13
Всего кредитов текущих и необесцененных	6 597 068	43,47	9 021 601	50,82	73,13
Просроченные, но необесцененные	697 146	50,61	837 223	31,26	83,27
Обесцененные кредиты, которые оценены на индивидуальной основе	3 422 702	40,67	6 731 404	42,32	50,85
Валовая балансовая стоимость кредитов и авансов клиентам	10 716 916	42,92	16 590 228	45,66	64,60
Резервы на обесценивание	-2 516 580	38,12	-4 050 294	37,62	62,13
Всего кредитов и авансов клиентам	8 200 336	44,64	12 539 934	49,04	65,39

Индексы динамики рисков составили:  $I_{DPR}=0,96$ ;  $I_L=0,6$ ;  $I_S=1,54$ .

В 2011 г. ПАТ «Укрсиббанк» продал часть кредитно-ипотечного портфеля, которая состояла лишь из обесцененных кредитов, признанных безнадежными, снизив объем портфеля на 2 462 175 тыс. грн. Данный факт сразу отразился на значении индекса динамики риска кредитно-ипотечного портфеля, который зафиксировал снижение на 4 %. Значение индекса динамики задолженности снизилось на 40 % за счет снижения абсолютного значения задолженности и как результат – снижение отчислений в резерв. Но значение индекса структурного сдвига говорит о значительном ухудшении структуры кредитно-ипотечного портфеля, который снизился, несмотря на продажу значительной доли безнадежных кре-

дитов, снижение части текущих и не обесцененных кредитов на 27 % (часть в общем объеме снизилась с 50,82 до 43,47 %), а часть просроченных, но не обесцененных – на 17 %, что привело к значительному сдвигу в сторону обесцененных кредитов. Активная деятельность ПАТ «Укрсиббанк» в большинстве направлений кредитования изменила место в рейтинге Национального банка Украины с десятого в 2011 г. до пятого в 2012 г. [9]. Для анализа структуры и эффективности кредитно-ипотечного портфеля коммерческого банка ПАТ «ОТП Банк» (12-е место в рейтинге) мы привели оценку кредитно-ипотечного портфеля (табл. 3).

Таблица 3

Анализ кредитно-ипотечного портфеля ПАТ «ОТП Банк»

Показатель	31.12.2011 тыс. укр. гривен	% к общ.	31.12. 2010 тыс. укр. гривен	% к общ.	% к пред.
Ипотечные кредиты	6 092 999	36,22	8 131 648	44,87	74,93
Резерв на обесценение кредитов на 1 января отчетного года	1 037 651	30,95	2 488 298	64,05	41,70
Отчисление к резерву на обесценивание в течение года	358 795	1,18	1 450 647	274,60	24,73
Суммы, списанные в течение года как безнадежные	3 685	43,46			
Резерв на обесценивание кредитов на 31 декабря 2011 г.	675 171	20,37	1 037 651	30,95	65,07
Текущие и необесцененные	1 465 500	39,52	1 399 886	77,88	104,69
Кредиты, условия которых в течение года были пересмотрены	142 356	73,73	84 503	95,23	168,46
Всего кредитов текущих и необесцененных	1 607 856	41,21	1 484 389	78,69	108,32
Просроченные, но необесцененные	61 196	47,48	241 822	47,20	25,31
Обесцененные кредиты, которые оценены на индивидуальной основе	1 125 193	34,64	1 619 330	41,68	69,49
Резервы на обесценивание	675 171	20,37	1 039 014	30,99	64,98
Всего кредитов и авансов клиентам	5 417 828	32,20	7 092 634	39,13	76,39

Индексы динамики рисков составили:  $I_{DPR}=1,418$ ;  $I_L=1,083$ ;  $I_S=1,309$ .

Характерное отличие значений анализируемых индексов динамики указывает на искусственное снижение индекса динамики задолженности, который повышает доходность кредитно-ипотечного портфеля на фоне высокого значения индекса динамики риска кредитно-ипотечного портфеля банка. Причина состоит в снижении резервов на фоне увеличения задолженности.

Сравнительная оценка результатов расчетов индекса динамики риска кредитно-ипотечного портфеля и факторного разложения на индексы динамики задолженности и структурного сдвига позволили оценить состояние кредитно-ипотечных портфелей разных коммерческих банков. Значения индексов не зависят от абсолютных значений кредитно-ипотечного портфеля и объемов задолженности; этот факт дает возможность предложить разработанные модели для всех групп банков. Факторный анализ составляющих возникновения рисков дал возможность определить не только причины ухудшения общих оценок кредитно-ипотечного портфеля, но и определил влияние разных стратегий, которые применяет банк в сложных условиях стагнации ипотечного рынка Украины. Математические модели являются универсальными для всех групп банков и не зависимыми от единиц измерения, поэтому могут быть использованы для оценок кредитного портфеля в иностранной валюте.

Использование предложенных индексов позволит просчитать следствия тех или других мер относительно изменения структуры и объемов кредитно-ипотечного портфеля, что является, безусловно, очень полезным для прогнозирования и планирования деятельности коммерческого банка на рынке ипотечного кредитования.

Далее целесообразно проведение факторного анализа динамики общей суммы возможной (ожидаемой) величины убытков по кредитно-ипотечным портфелям коммерческих банков. Основная цель – разработка оптимизационной модели уменьшения задолженности и максимизации доходности кредитно-ипотечного портфеля.

Абсолютное изменение задолженности по ипотечным кредитам в отчетном (текущем) периоде в сравнении с предыдущим (базисным) будет определяться таким образом:

$$\Delta L_p = L_{pt} - L_{p0} . \quad (11)$$

Для факторного анализа влияния на абсолютное изменение задолженности мы оценили влияние показателей эффективности кредитно-ипотечного портфеля на значение задолженности, в том числе за счет влияния:

а) изменения величины средневзвешенного риска кредитно-ипотечного портфеля коммерческого банка:

$$\Delta L_{p(\bar{p})} = (\bar{p}_t - \bar{p}_s) \times \sum_{i=1}^n M_{it} = \left( \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_t \times M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} - \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} \right) \times \sum_{i=1}^n M_{it} = \quad (12)$$

$$= \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_t \times M_{it} - \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times S_{it} = \sum L_{pt} - \sum L_{ps};$$

б) изменения общей суммы предоставленных ипотечных кредитов (объем кредитно-ипотечного портфеля):

$$\begin{aligned} \Delta L_{p(M)} &= \left( \sum_{i=1}^n M_{it} - \sum_{i=1}^n M_{i0} \right) \times \bar{\rho}_0 = \left( \sum_{i=1}^n M_{it} - \sum_{i=1}^n M_{i0} \right) \times \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} = \\ &= \frac{\sum_{i=1}^n M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} \times \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0} - \frac{\sum_{i=1}^n M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} \times \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0} = \\ &= I_M \times \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0} - \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0} = I_M \times L_{p0} - L_{p0} = L_{p0}(I_M - 1); \end{aligned} \quad (13)$$

где  $I_M = \frac{\sum_{i=1}^n M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}}$  – индекс общей суммы предоставленных кредитов;

в) изменения структуры предоставленных ипотечных кредитов:

$$\begin{aligned} \Delta L_{p(S)} &= (\bar{\rho}_S - \bar{\rho}_0) \times \sum_{i=1}^n M_{it} = \left( \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{it}}{\sum_{i=1}^n M_{it}} - \frac{\sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0}}{\sum_{i=1}^n M_{i0}} \right) \times \sum_{i=1}^n M_{it} = \\ &= \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{it} - \sum_{i=1}^n p_i(D_i)_0 \times M_{i0} \times I_M = \sum L_{pS} - \sum L_{p0} \times I_M. \end{aligned} \quad (14)$$

Взаимосвязь абсолютных приростов ожидаемой величины убытков:

$$\Delta L = \Delta L_{p(\bar{\rho})} + \Delta L_{p(M)} + \Delta S_{p(S)}. \quad (15)$$

Таким образом, в практике оценки кредитного риска широко применяются статистические методы, такие как теория вероятности, корреляционно-регрессионный анализ, расчеты относительных, средних величин, показателей вариации, но до сих пор не уделялось должное внимание применению индексного метода, который, как было показано в статье, позволяет усовершенствовать, а также в достаточной мере расширить и углубить анализ тенденции кредитного риска.

### Список литературы

1. Александрова М.О. Глобальные последствия ипотечного кризиса США // Актуальные проблемы экономики. – 2008. – № 8(86). – С. 23–29.
2. Бублик Е. О. Ипотечный рынок в Украине: проблемы и перспективы посткризисного развития: моногр. – К.: НАН Украины Ин-т экон. и прогнозир., 2011. – 220 с.

3. Костюкевич О.И. Теоретические аспекты функционирования ипотечного рынка // Экономика и государство. – 2009. – № 1. – С. 24–26.
4. Кривенко В.Г. Проблемы развития эффективной системы ипотечного кредитования в Украине // Науч. вестн. Национальной академии ГНС Украины. – 2008. – № 2 (41). – С. 156–161.
5. Официальный сайт Украинской национальной ипотечной ассоциации // [www.unia.com.ua](http://www.unia.com.ua)
6. Официальный сайт Государственного ипотечного учреждения. – URL: [www.ipoteka.gov.ua](http://www.ipoteka.gov.ua)
7. Официальный сайт интернет издание. – URL: [www.finance.ua](http://www.finance.ua)
8. Официальный сайт Государственного комитета статистики. – URL: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
9. Официальный сайт Национального банка Украины. URL: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).



## **Налоговое стимулирование деятельности организаций как форма реализации управленческих инноваций**

В статье решение задачи налогового стимулирования деятельности организации рассматривается как форма реализации управленческих инноваций, предлагается классификация управленческих инноваций, приводится типологическая классификация налоговых стимулов. Для выбора оптимального решения по предоставлению организации налоговой льготы предлагается использовать критерии принятия решений в условиях неопределенности с последующим свертыванием их на основе теории нечетких множеств Л. Заде.

The paper presents the solution of the tax incentives for activities of organizations problem as a form of management innovations. The classification of management innovations and the typological classification of tax incentives are proposed. In order to select the optimal solution for providing tax benefits for an organization it is suggested to use the criteria for decision-making under uncertainty, followed by their reduction in the Lotfi Zadeh's theory of fuzzy sets.

**Ключевые слова:** управленческие инновации, классификация, налоговое стимулирование, управленческое решение, неопределенность, нечеткое множество.

**Key words:** management innovations, classification, tax incentives, management solution, uncertainty, fuzzy sets.

Современный этап развития мировой экономики вообще и экономики России в частности характеризуется значительным возрастающим влиянием инновационной деятельности на темпы экономического роста. В настоящее время именно инновации становятся главным направлением теории и практики внедрения достижений научно-технического прогресса, потеснив инвестиции, господствовавшие много лет в качестве главного фактора экономического роста. Принципиальное повышение роли инноваций в современных условиях вызвано в первую очередь внедрением рыночных форм хозяйствования, характером конкуренции, переходом от первичной «статичной» к «динамической» конкуренции. Исходя из новой расстановки действующих сил в экономике, можно заключить, что приоритет ее развития объективно обусловлен акти-

визацией инновационной деятельности в базовых наукоемких отраслях, являющихся источником динамического движения с мультипликативным эффектом.

XX век ознаменовался не только глубочайшими и широчайшими технологическими переворотами, в основе которых лежали две волны базисных инноваций, инициированных научными революциями начала и середины века. В этом веке были разгаданы тайны инновационной динамики, заложены основы теории инноваций в ритме циклично-генетических закономерностей развития общества. Главная заслуга в этом принадлежит Николаю Кондратьеву, Питириму Сорокину, Йозефу Шумпетеру, Саймону Кузнецу, Фернану Броделю, Герхарду Меншу.

В разработку теории инноваций активно включились и советские ученые Ю.В. Яковец, А.И. Анчишкин и др. Так, Ю.В. Яковец, который возглавляет современную научную школу русского циклизма, опубликовал серию монографий по этим проблемам [10, 11 и др.]. В его научных работах инновации рассматривались как неременная часть научно-технических и экономических циклов, основа выхода из кризиса, исследовалась взаимосвязь научных, технических и инновационных, экономических, образовательных, организационно-управленческих циклов и их инновационных фаз. Ю.В. Яковец обосновал также концепцию взаимосвязи различных по длительности циклов развития общества и разных его элементов (сфер) – среднесрочных (примерно раз в десятилетие), долгосрочных (кондратьевских, полувековых), сверхдолгосрочных (вековых, цивилизационных), и тысячелетних (исторических суперциклов), включающих триаду родственных мировых цивилизаций.

Фундаментальное исследование долговременных тенденций в динамике науки и экономики выполнил академик А.И. Анчишкин [1], который выделил в истории научно-технического прогресса три эпохальных переворота, реализовавшие кластеры базовых инноваций.

Таким образом, на третьем этапе развития теории инноваций, на ее «повышательной» волне сделан значительный шаг в обогащении и развитии теории, применительно к условиям становления постиндустриального общества, причем весомый вклад в это внесла российская инновационная школа, продолжающая и развивающая идеи циклической динамики Николая Кондратьева, Питирима Сорокина, Йозефа Шумпетера, Герхарда Менша и других основоположников этого научного направления.

Большое значение при этом имеет тот факт, что одним из главных достижений развития теории инноваций во второй половине XX в. являлось совершенствование экономического механизма осуществления инноваций. Большинство исследователей придерживается точки зрения о необходимости сочетать рыночный конку-

рентный механизм (особенно в отношении улучшающих инноваций) с активной государственной поддержкой базисных инноваций, определяющих конкурентоспособность страны. Сторонники российской инновационной школы признают необходимость оптимального сочетания рыночного инновационного механизма и активной государственной поддержки освоения и распространения базисных инноваций, при этом большое внимание уделяется инновационному менеджменту, практическим вопросам коммерциализации технологий.

Если рассматривать сущность и содержание инноваций на уровне организации, то понятие инновации включает в себя четыре ключевых компонента: креативность, стратегия, реализация, прибыльность [2, с. 19].

Первый компонент предполагает умение генерировать новые идеи; второй – выяснение того, является ли эта идея такой уж новой и полезной с точки зрения развития успешной деятельности организации.

Третий компонент представляет собой переход от новой и полезной идеи до ее реализации в виде конкретных продуктов и услуг. Именно на этапе реализации происходит девальвация многих превосходных творческих и потенциально инновационных идей и, соответственно, теряются шансы создать для организации новую успешную бизнес-модель. Менеджеры нередко не решаются идти на связанный с новыми идеями риск и стараются всеми силами уклониться от изменений. В дополнение к этому, само представление и постановка новых идей зачастую увязаны с контекстом, далеким от основной деятельности организации, что не позволяет на уровне стереотипов разобраться в их потенциале.

Прибыльность – повышение до максимальной ценности конечного продукта и услуг, полученной от реализации новой и полезной идеи. Концепция прибыльности может проявляться на практике как финансовый выигрыш, повышение морального состояния сотрудников и корпоративной солидарности, вклад в жизнь общества. Прибыльная реализация идеи подразумевает также учет необходимых для этого, как и для разработки самой идеи, ресурсов. Некоторые организации тратят слишком много средств на реализацию новой идеи и вскоре обнаруживают, что поддерживать соответствующий для этого уровень затрат им не по силам. Другие организации неадекватно оценивают объем времени и усилий, необходимых для запуска новой идеи, и в итоге им приходится экономить на ресурсах. Само определение инновации представляет собой «прибыльную реализацию творческой стратегии» [2, с. 20], и толкование этого понятия выходит далеко за пределы тривиальной отсылки к акту создания или идентификации новых идей.

В настоящее время существует достаточно много классификаций инноваций. Так, например, основоположник теории инноваций Й. Шумпетер различал инновации-продукты и инновации-процессы, радикальные (базисные) и улучшающие, технологические и экономические инновации [9].

В соответствии с классификацией инноваций по сфере их применения, которую предложил Ю.В. Яковец, инновации в сфере управления относятся к группе экономических нововведений и находят выражение в использовании более эффективных форм организации, специализации, кооперирования, концентрации, диверсификации производства, методов организации труда, управления экономическими процессами и т. д. [4, с. 12–13].

По-нашему мнению, управленческие инновации необходимо выделить в отдельный вид инноваций, принимая во внимание значимость и важность конечных результатов их реализации для предприятий. Необходимо отметить, что многие исследователи данной предметной области придерживаются такой же точки зрения [7 и др.].

Управленческие инновации – это новое знание, которое воплощено в новых управленческих технологиях, новых административных процессах и организационных структурах. Они заключаются в реализации творческой деятельности, направленной на разработку, создание новых методов, способов, принципов, форм и стилей управления. Это приведет к переустройству системы управления, способствующей росту прибыли, а следовательно, укреплению ее конкурентоспособности.

Управленческие инновации воздействуют через организационные факторы на затраты, качество и цену продукции (работ, услуг). Они создают сильные конкурентные преимущества современному бизнесу и изменяют привычные принципы, процессы, структуру и практику менеджмента, совершенствуют способы и инструменты, которыми оперируют менеджеры и влияют, прежде всего, на управленческие процессы и их эффективность.

Управленческие инновации охватывают весь спектр деятельности, связанный с управлением как организаций в целом, так и ее функциональными подсистемами.

Для целей разделения управленческих инноваций на группы, можно предложить использовать существующую классификацию управленческих решений, адаптированную к содержанию инновационного процесса.

Нами предлагается классификация управленческих инноваций по пяти классификационным признакам, представленным в таблице.

## Классификация управленческих инноваций

Признак классификации	Группы управленческих инноваций
Уровень реализации инновации	Макроуровень, мезоуровень, микроуровень
Значимость цели	Стратегические, тактические
Сфера воздействия	Глобальные, локальные
Прогнозируемые последствия	Корректируемые, некорректируемые
Период реализации	Долгосрочный, краткосрочный
Количество критериев для принятия решения	Один критерий, множество критериев

Одной из форм реализации управленческих инноваций на уровне государства является налоговое стимулирование деятельности организаций.

Формирование эффективного налогового механизма, позволяющего, с одной стороны, решать проблему обеспечения доходами бюджетов разных уровней, с другой стороны – содействовать развитию отдельных хозяйствующих субъектов и экономики в целом, является одной из ключевых задач современного этапа развития налоговой политики Российской Федерации.

Дуалистическая экономическая природа налогов ведет к столкновению фискальной и стимулирующей функций, однако их изначальная фискальная суть является преобладающей. Между тем налоги – сложная социально-экономическая категория, призванная служить инструментом поддержки и стимулирования развития приоритетных областей экономики.

В настоящее время одной из характерных черт российской экономики является низкий уровень инновационной активности. В то же время решение важной стратегической задачи оздоровления экономики России и выведения ее на траекторию инновационного развития не представляется возможным вне развития и успешной реализации инновационного потенциала страны.

В связи с этим одним из приоритетных направлений экономической политики государства является обеспечение инновационного развития экономики и повышение степени коммерциализации результатов НИОКР, которые должны сопровождаться комплексом мер по стимулированию опережающего роста инвестиций в них. Комплекс таких мер среди прочих механизмов государственного регулирования экономики включает и налоговую политику, которая, в

свою очередь, реализуется посредством предоставления налогоплательщикам различных по характеру и формам налоговых стимулов.

Анализ современного состояния стимулирующего воздействия налоговой системы на развитие и активизацию инновационной деятельности показывает недостаточно эффективное использование системы налоговых льгот. Таким образом, необходимость совершенствования механизма налогообложения через научное обоснование и разработку практического инструментария системы налоговых преференций не вызывает сомнений.

Налоговое стимулирование (льготирование) наряду с изменением массы налоговых начислений, манипуляций способами и формами обложения, дифференциацией ставок налогов, изменением сферы их распространения и системой налоговых трансфертов – один из основных инструментов проведения той или иной налоговой политики и методов государственного налогового регулирования. Последнее предполагает целенаправленное воздействие государства на все стадии процесса расширенного воспроизводства с целью стимулирования (в отдельных случаях сдерживания) предпринимательской, инвестиционной и трудовой активности, ускоренного накопления капитала в наиболее приоритетных отраслях экономики, развития прикладной науки, техники и социальной сферы.

Несмотря на широкое использование в налоговой теории и практике понятия «налоговая льгота», до сих пор не сложилось однозначного подхода к общему пониманию и видовому содержанию налоговых льгот, отсутствует развернутая классификация видов налогового льготирования, применяемых в отечественной и зарубежной практике.

В российской практике определение налоговых льгот дается в ст. 56 НК РФ: «Льготами по налогам и сборам признаются предоставляемые отдельным категориям налогоплательщиков и плательщиков сборов предусмотренные законодательством о налогах и сборах преимущества по сравнению с другими налогоплательщиками или плательщиками сборов, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере»<sup>1</sup>.

Льготное налогообложение (налоговое льготирование) – традиционная мера налогового стимулирования, т. е. предоставления облегченного налогового режима. Налоговая льгота в этом случае выступает в двух основных ипостасях: как элемент налогообложения и как важнейший инструмент политики налогового регулирования рыночной экономики.

---

<sup>1</sup> Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/10900200/>.

Типологическая классификация налоговых стимулов по таким классификационным признакам, как тип организации и вид ее деятельности, степень охвата отраслей (универсальность) и метод стимулирования (льготирования), показана на рисунке.



Рис. 2. Типологическая классификация налоговых стимулов

В настоящее время отношение российских экономистов к оценке места, роли и направлений использования налоговых льгот неоднозначно. Действительно ли необходимо применять налоговые льготы, будут ли они целесообразным и эффективным инструментом для стимулирования развития инновационного сектора экономики? Может быть, выгоднее субсидировать инновационные компании напрямую, сохраняя равные условия налогообложения в целом для всех хозяйствующих субъектов?

Ответы на эти вопросы лежат в плоскости решения управленческих задач, которые обладают целым рядом особенностей, которые существенным образом отличают их от задач, решаемых в рамках других специальных наук.

К числу таких особенностей относятся:

- терминальность – процесс принятия решения заканчивается его реализацией;

- прагматичность – выбор терминального варианта решения осуществляется на основе соответствующей системы ценностей и в соответствии с содержанием конкретной управленческой проблемы;

- неформальность – присутствие в реальных управленческих задачах элементов, которые не могут быть формализованы с необходимой полнотой и точностью;

- неопределенность – в информационном плане задачи разработки, принятия и реализации управленческих решений формируются, как правило, в условиях неопределенности (стохастической, расплывчатой, поведенческой и т. д.);

- риск и ответственность – многие из управленческих задач решаются в условиях риска и связанной с ним ответственности лица, принимающего решение (ЛПР);

- сопрягаемость и наследуемость – реальные задачи управления не являются независимыми, а входят в некоторую систему взаимосвязанных, взаимовлияющих, последовательно и одновременно решаемых задач.

Известно, что процесс выработки управленческого решения состоит из следующих шести этапов:

- 1) определение содержания проблемы и постановка цели;

- 2) установление всех относящихся к делу факторов, ограничений и зависимостей;

- 3) сбор в пределах наложенных ограничений по срокам и стоимости как можно больше необходимых данных;

- 4) анализ этих данных;

- 5) выявление альтернативных решений и оценка их в терминах затрат и выгод;

- 6) выбор оптимального решения.

Принятие оптимального (эффективного) решения – это искусство выбора лучшей среди имеющихся альтернатив, и этот выбор производится при трех возможных состояниях знания: определенность, риск и неопределенность. Каждое из них требует использования различных комплексов средств и методов решений.

Решения по налоговому стимулированию деятельности организаций принимаются уполномоченными органами в условиях риска и неопределенности.



Риск традиционно определяется как состояние знания, когда известны один или несколько исходов по каждой альтернативе и когда вероятность реализации каждого исхода достоверно известна ЛПР. В условиях риска ЛПР обладает неким объективным знанием среды действий и способно объективно прогнозировать вероятную сущность явлений и исход или отдачу по каждой из возможных стратегий. Наиболее общим критерием по каждой стратегии будет ожидаемая стоимость.

Неопределенность – это такое состояние знания, когда одна или более альтернатив имеют ряд возможных исходов, вероятность которых либо неизвестна, либо не имеет смысла. Поэтому в отличие от риска неопределенность будет субъективным явлением.

В условиях риска и неопределенности задача принятия решения достаточно сложна для того, чтобы допускать множество возможных результатов или отдач для каждой стратегии – результатов, которые часто представляют собой функцию условий, выходящую за пределы контроля ЛПР.

В условиях риска вероятность каждого состояния экономики и вытекающей из него отдачей может быть определена объективно при помощи эмпирических доказательств, полученных из аналитических или прогностических документов, а также экономических экспериментов.

В условиях риска главным критерием решения служит предполагаемая стоимость, которая вычисляется по формуле (1)

$$E(X) = P_1 X_1 + P_2 X_2 + \dots + P_n X_n = \sum P_i X_i, \quad (1)$$

где  $X_i$  – стоимость  $i$ -й отдачи;

$P_i$  – вероятность  $i$ -й отдачи (которая равна вероятности  $i$ -го варианта).

В условиях неопределенности вероятностных состояний связанные с ним отдачи должны определяться субъективно, в соответствии с информацией и убеждениями ЛПР. Это, конечно, требует, чтобы ЛПР обладали некоторыми знаниями по поводу возможных состояний экономики и вытекающих из них отдач. Если ЛПР считают, что их знаний недостаточно для определения субъективных вероятностей, то они всегда могут вернуться к Байесовому постулату, гласящему, что вероятности равны.

Проблема принятия решений в условиях неопределенности и риска исследована во множестве литературных источников как в России, так и за рубежом. Источники неопределенности могут быть самые разнообразные: нестабильность экономической и/или политической ситуации, неопределенность действий партнеров по бизнесу, случайные факторы, технологические особенности, неточности замеров, т. е. большое число обстоятельств, учесть которые не всегда представляется возможным.

Практикуются два основных подхода к принятию решения в условиях неопределенности.

1. ЛПР может использовать имеющуюся у него информацию и свои собственные суждения, а также опыт для идентификации и определения субъективных вероятностей возможных внешних условий, а также оценки вытекающих в результате отдач для каждой имеющейся стратегии в каждом внешнем условии. Это, в сущности, делает условия неопределенности аналогичными условиям риска, а процедура принятия решения, используемая для условий риска, выполняется и в этом случае.

2. Если степень неопределенности слишком высока, то ЛПР предпочитает не делать допущений относительно вероятностей различных внешних условий, т. е. ЛПР может или не учитывать вероятности, или рассматривать их как равные, что практически одно и то же.

Если применяется данный подход, то для оценки предполагаемых стратегий чаще всего используются четыре критерия решения:

- критерий решений Вальда, называемый также максимином;
- альфа-критерий решения Гурвица;
- критерий решений Сэйвиджа, называемый также критерием отказа от минимакса;
- критерий решений Лапласа, называемый также критерием решения Бэйеса.

Наиболее трудная задача для ЛПР – выбор конкретного критерия, наиболее подходящего для решения предложенной задачи. Выбор критерия должен быть логичным при данных обстоятельствах. Таким образом, процесс принятия решения в условиях неопределенности – это процесс выбора критерия, а затем выполнения вычислений, необходимых для осуществления выбора в пределах этого критерия.

Нам представляется, что для выбора оптимального (эффективного) управленческого решения в сфере налогового стимулирования деятельности организаций в условиях неопределенности и риска может быть использована теория нечетких множеств.

Профессор Лотфи Заде (Lotfi Zadeh) в 1965 г. ввел понятие нечетких множеств для принятия решений в сложных ситуациях и в условиях неопределенности, обосновав её необходимость собственным законом несовместимости [3], который гласит, что «по мере возрастания сложности системы наша способность формулировать точные, содержащие смысл утверждения о ее поведении уменьшается вплоть до некоторого порога, за которым точность и смысл становятся взаимоисключающими».

В работе [6] закон несовместимости Л. Заде перефразирован в более лаконичную и менее категоричную форму: «С возрастанием сложности точные утверждения становятся менее осмысленными, а осмысленные утверждения теряют точность».

Теория нечетких множеств достаточно точно моделирует процессы принятия решений и легко синтезируется с другими известными методами принятия решений в условиях неопределенности и риска, обусловленных недостаточностью и нечеткостью информации [8].

Теория нечетких множеств находит широкое применение в различных областях науки, экономики и промышленности.

Для выбора оптимального управленческого решения в сфере налогового стимулирования деятельности организаций (предоставление налоговой льготы в форме налогового освобождения, налоговой скидки, налогового кредита) нами предлагается синтез шести критериев принятия решения в условиях неопределенности:

- критерия Вальда – выбора лучшего варианта среди худших;
- критерия Сэйвиджа – наименьшая потеря прибыли;
- критерия Лапласа – все варианты равновероятны;
- критерия максимина и максимального математического ожидания Ходжа-Лемана;
- критерия максимальной ожидаемой полезности;
- критерия Гурвица – выбор между наихудшим и наилучшим.

Оптимальное (эффективное) управленческое решение находится путем совместного учета перечисленных критериев – их свертывания на основе теории нечетких множеств Л. Заде.

#### **Список литературы**

1. Анчишкин А. И. Наука – техника – экономика. – М.: Экономика, 1986. – 384 с.
2. Дандон Э. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / пер. с англ. С.Б. Ильина; под общ. ред. М.Б. Шифрина. – М.: Вершина, 2006. – 304 с.
3. Заде Л.А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. – М.: Мир, 1976. – 165 с.
4. Куклина Е.А., Антонюк М.С. Управленческие инновации как инструмент повышения конкурентоспособности организаций // Тр. Балт. ин-та экологии, политики и права: межвуз. сб. Вып. 3. – СПб.: Изд-во БИЭПП, 2012. – С. 81–84.
5. Куклина Е.А., Федорков А.И. Система инновационно направленных налоговых льгот как элемент экономической политики государства // Актуальные проблемы государственного и муниципального управления. – 2013. – № 2. – С. 39–49.

6. Недосекин А.О. Нечетко-множественный анализ риска фондовых инвестиций. – СПб.: Сезам, 2002. – 181 с.
7. Соколов Д.В., Юркан Е.И. Управленческие инновации: механизмы реализации: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.
8. Шопин А.Г. Построение функции принадлежности нечеткого множества и оценка его вероятностных характеристик. Электронный журнал «Исследовано в России». – URL: <http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2003/040.pdf>.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с.
10. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций // Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М.: Экономика, 2001. – 346 с.
11. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века // Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М.: Экономика, 2004. – 444 с.

## **Реализация координирующего потенциала контроллинга посредством информационной системы класса ERP как основа координационных механизмов на предприятии**

В статье рассмотрен координационный аспект контроллинга, реализующегося на предприятии через ERP систему и способствующего эффективному применению координационных механизмов. Анализ корреляции контроллинга и ERP-системы позволяет выявить такое внутреннее организационное состояние компании, которое оптимально для интеграции ERP-системы.

This article covers the coordinating aspect of controlling, which might be implemented through the ERP system and contributes to the effective realization of coordinating mechanisms. The correlation analysis of controlling and the ERP system allows to define the most relevant internal organizational state of the company, which provides the best opportunity for the ERP system integration.

**Ключевые слова:** контроллинг, ERP-система, организационная структура, координация, координационный механизм, иерархизация, взаимозависимость.

**Key words:** controlling, ERP system, organizational structure, coordination, coordinating mechanism, hierarchization, interdependence.

Очевидно, что большинство компаний так или иначе задаются вопросом эффективности своей деятельности, в частности, через призму существующей организационной структуры. Предпосылкой к подобному анализу может стать расширение или реорганизация предприятия, смена ОПФ, процесс M&A.

Данная проблема в некоторой степени «отяжелена» стремлением адекватной компании организовать грамотный контроллинг в условиях огромного объема обмениваемой информации на современном предприятии, что возможно реализовать посредством систем класса ERP.

Успешное функционирование предприятия невозможно без разумной организации его деятельности, а следовательно, и делегирования прав, обязанностей для организации взаимодействия различных органов управления и распределения задач, решаемых на исполняющем уровне.

Отсюда следует, что менеджеры предприятия всех уровней должны участвовать в решении вопроса о выборе структуры организации.

Перед менеджерами стоит задача выбрать такую организационную структуру, которая отвечала бы глобальным целям предприятия. Правильно организованная структура – это та, которая наилучшим образом позволяет предприятию эффективно взаимодействовать с внешней средой, продуктивно и целесообразно распределять и направлять усилия своих сотрудников и, таким образом, удовлетворять потребности клиентов и достигать своих целей с высокой степенью эффективности [2].

Объективно в современных условиях динамики внешних и внутренних факторов развития предприятия происходят процессы, призванные обеспечить некий механизм саморегулирования как достойный ответ на повсеместную неустойчивость. В частности, Всемирная организация контролёров отмечает возрастающую роль контролёра как стратегического партнёра менеджмента, что сопровождается участием контроллинговой службы в организационно-стратегических процессах предприятия. Подобная тенденция чётко демонстрирует смещение полярного центра исключительно деятельности менеджмента в ту сторону, где организационная структура регулируется и определяется обширным участием различных структурных подразделений предприятия. Достигается это также за счёт воздействия руководства на другие экономические службы с целью успешного выполнения конечных задач предприятия, в частности, через контроллинговую службу [2].

Уникальность такого явления, как контроллинг, проявляется не в последнюю очередь в том, что, имея стопроцентную аналитическую природу, оно теряет существенную значимость без гуманитарных навыков дипломатической коммуникации. Обмен информационными потоками на предприятии олицетворяет передачу информации как коммуникативного аспекта общения между индивидами компании, представленными как отдельными сотрудниками, так и отделами, цехами, даже отдельными дочерними корпорациями и т. п.

Сталкиваясь с возрастающей и постоянно приобретающей новые формы конкуренцией, компания зачастую находится в поиске наиболее эффективной организационной модели. В то же время широкое распространение информационных приложений, а также коммуникативных технологий приводит к преобразованию манеры собирания, обмена и хранения информации, необходимой для координации подразделений предприятия.

Кроме того, необходимость координирования аналитической информации предприятия не позволяет игнорировать контроллинговую функцию. Данные неоднозначные проблемы требуют ответов на следующие вопросы:

- насколько возможна интеграция информационной системы класса ERP при определённой организационной структуре;

- какова роль контроллинговой службы в зависимости от вида координации на предприятии;
- каким образом ERP-система и контроллинговая служба взаимосвязаны с координационными механизмами на предприятии.

За последнее время организационный менеджмент столкнулся со своеобразным технологическим переломным моментом: интегрированные управленческие пакеты программных обеспечений, коими является, в частности, ERP-системы, приняли форму центральной компоненты по сборанию и предоставлению управленческой информации. В течение последних 20 лет после разработки первых версий ERP-систем огромное количество компаний ввело их в обращение или, по крайней мере, попыталось интегрировать у себя.

Одним из ключевых преимуществ ERP-системы является способность с её помощью управлять огромным количеством данных в пределах единой системы. Помимо этого, интеграция косвенно способствует более эффективной организации хозяйственно-производственных процессов на предприятии и, таким образом, положительным для конкретной компании изменениям в организационной структуре, в частности. Неоднозначным, однако, остаётся вопрос: то ли ERP-система преобразует организацию после её внедрения или же предприятие определяет возможность интеграции ERP-системы. Как правило, и система, и сама организация взаимодополняют друг друга в зависимости от степени развитости процессов, которые организация сумела выстроить для осуществления производственной деятельности [5, с. 51–52].

Теория организации (например, Кин П., 1991) и теория управления изменениями (например, Нэдлер Г. и Ташман М., 1997) – основа проблематики организационной структуры.

Однако, учитывая интерес в современных условиях на предприятиях к информационно-технической составляющей, цитирующие проблематику организационной структуры теории «отяжеляются» IT-составляющей.

Возникший совместный теоретический продукт теории информационных технологий и организационной структуры в общем виде характеризуется тремя основными моментами: сложностью, формализацией и централизацией.

Контрольная функция наряду с участием ERP-системы способствуют смещению организационной конструкции в сторону более «демократичной» организационной структуры, что в общем виде выражается в сокращении определённых затрат, времени выполнения работы, высвобождении ресурсов различного характера, на индивидуальном уровне способствует распространению информации, профессиональному развитию сотрудников за счёт передачи части полномочий в их руки (процесс усиления горизонтальной координа-

ции, когда при эффективной функции контроля происходит смещение обоснованной части ответственности в нескольких направлениях).

Идеи представителей неинституционального направления экономики, таких как Рональд Коуз (1960), Оливер Уильямсон (1985, 1995) – удобная основа для анализа отношений ERP – организация, если рассматривать предприятие как набор координационных механизмов, главная задача которых сводится к анализу и решению информационных проблем, как-то: асимметричность информации, возникновение транзакционных издержек по причине стремления к сбору и анализу информации. В основе взаимодействия – поведенческие теории, такие как оппортунизм или ограниченный рационализм, которые базируются на взаимодействии экономических агентов и обработке информации.

В подходе Генри Минцберга по созданию эффективной организации она также рассматривается как набор механизмов, главной задачей которых является решение проблем координации (взаимодействия) [5, с. 52].

Таким образом, представим организацию как совокупность следующих основных координационных механизмов: прямого надзора, взаимной подгонки и стандартизации [1].

Всякая организованная человеческая деятельность – от элементарного изготовления глиняного горшка и до освоения космического пространства – задает два фундаментальных и противостоящих друг другу требования: необходимость разделения труда для выполнения различных задач и потребность в его координации в рамках целостного процесса.

Следовательно, организационные структуры могут определяться и в зависимости от способов разделения труда (специализированная или интегрированная), и от координации деятельности (степень централизации).

Контроллинг, в свою очередь, ориентирован на поддержку топ-менеджмента и предприятия в целом через применение определённых координационных механизмов. Ни одна организация не может в полной мере полагаться лишь на единственный механизм согласования. Многие организации делают акцент на какие-то определённые координационные механизмы (в зависимости от стадий развития).

Определённому виду координации соответствует свой набор координационных механизмов. Разделяют вертикальную (иерархизация подразделений) и горизонтальную координацию (взаимозависимость подразделений) в организации. Вертикальная координация подразумевает делегирование формальных полномочий вниз по управленческой иерархии, т. е. речь идёт об организации управленческих отношений между звеньями разного уровня. При этом для



вертикальной координации характерны: формализация процедур и правил, дублирование которых в рутинной деятельности предприятия способствует автоматизации процесса управления через компьютерные информационные системы, реализация процесса под чётким управлением руководителей высшего уровня и т. п.

Иерархизация подразумевает то, как управленческая функция возложена на различные подразделения организации. Дифференцированный характер управленческой функции (в зависимости от степени централизации) порождает информационные потоки с различными уровнями информационной насыщенности. Это подразумевает тем бóльшую потребность в обмене информацией между подразделениями, частоту, а также заблаговременное определение для подразделений процедур от высшего управленческого центра, чем больше централизована структура [5, с. 52].

Горизонтальная координация – та степень, в которой формальная и неформальная власть распределяются вне иерархии менеджеров, когда распорядительная деятельность в виде координации осуществляется на одном уровне. Взаимозависимость осуществляется в основном за счёт прямых контактов между менеджерами и характеризуется той степенью автономии, которую имеют подразделения для выполнения задач. Каждый департамент может иметь специализированную или интегрированную природу с точки зрения взаимозависимости. Специализированность означает, что подразделения отвечают за чётко определённые операции, выполнение которых основывается на частых, положительно дополняющих друг друга взаимных действиях. Интеграция сопровождается наделением каждого подразделения координированием определённым набором задач. В этом случае департаменты не так взаимозависимы через взаимное общение.

Горизонтальная централизация – вся полнота власти остается на стратегическом уровне организации.

Вертикальная централизация – право принятия решений сосредоточено в едином центре [1].

Наличие сформулированных требований по стандартизации оказывает воздействие на процедуры по обмену информацией. На практике зачастую возникают сложности по стандартизации информационного обмена, возникающие в процессе координации. В этом случае разумно применить взаимную подгонку, которая характерна не для процедур, подготовленных заранее, а для неcodифицированных взаимных действий между подразделениями. Таким образом, имеет смысл предоставить подразделениям возможность взаимной подгонки, поскольку автоматизация данного процесса может быть рискованной, особенно в неоднозначных ситуациях.

Также необходимо обеспечить универсальную форму процедуры по информационному обеспечению. Гетерогенность процедур весьма дорого обходится формализации информации. Отсутствие гомогенности в информационном обеспечении может быть обусловлено различием процедур в соответствующих подразделениях, дифференцированным программным обеспечением и т. п. Наличие различий в процедурах может стать серьёзным препятствием для автоматизации, обеспечиваемой ERP-системой в отношении информационных потоков между организационными подразделениями.

Комбинирование вариантов координации посредством определённого уровня централизации на предприятии через соответствующее применение различных координационных механизмов позволяет сформировать матрицу, характеризующую потребность в контрольной функции, а также в обмене информацией с такими характеристиками, как частота и объём (информационная насыщенность) [5, с. 52].

Рассмотрим пять вариантов структур организации в соответствии с табл. 1.

Как можно видеть, каждая из пяти комбинаций характеризуется определённой степенью потребности в горизонтальной и вертикальной координации. Подобные перекрёстные решения позволяют увидеть потенциальные осложнения при интеграции ERP-системы и критичность наличия контроллинговой службы, а также варианты организационных изменений – корректировок, которые имеет смысл осуществить.

#### Вариант 1. Вариант 2

Задействование ERP-системы, в первую очередь, актуально для централизованной структуры в связи с многочисленными информационными потоками, сопровождающимися формальными процедурами и передающимися в рамках единой системы общения.

За счёт чёткого определения оперативных границ подразделений при специализированной координации на горизонтальном уровне ERP-система актуальна также и на горизонтальном уровне. Причина кроется в объективно возникающей потребности частого общения между подразделениями предприятия.

В случае интеграции на горизонтальном уровне каждое подразделение несёт ответственность в более общем виде, что способствует меньшему объёму информации, подвергающейся обмену.

#### Вариант 3. Вариант 4

Оправданность применения ERP-систем в децентрализованной структуре довольно сомнительна, поскольку координирование при данном виде структуры организации основано по большей части на взаимной подгонке. Более того, несущественные информационные потоки в вертикальной структуре, а также сложности по достижению требований стандартизации выступают препятствиями для интеграции ERP-системы.

Таблица 1

Интеграция ERP системы в организации\*

Направление и виды координации	Вертикальная координация	
	Централизованная	Децентрализованная
Горизонтальная координация	<p>1. Сильная вертикальная и горизонтальная координация. Высокая информационная насыщенность</p>	<p>3. Слабая вертикальная и сильно выраженная горизонтальная координация. Присутствует информационная насыщенность на горизонтальном уровне. Взаимная подгонка как основной координационный механизм</p>
	<p>Специализированная</p>	<p>5. Пограничная вертикальная и горизонтальная координация. Взаимная подгонка как основной координационный механизм. Слабоопределённая сила, принимающая решения</p>
Интегрированная	<p>2. Сильная вертикальная и слабая горизонтальная координация</p>	<p>4. Небольшая потребность в координации</p>

\* Simon E. Noblet J.P. Integrating ERP into the organization: organizational changes and side-effects, с. 58.

Теоретически наличие децентрализованной специализированной структуры требует горизонтальной координации. Однако в связи с децентрализованным принятием решений горизонтальная координация осуществляется посредством взаимной подгонки, применяющейся по мере возникновения потребности. Подобный процесс не способствует автоматизации посредством ERP-системы.

#### Вариант 5

При гибридной структуре, являющейся переходным звеном между централизованной и децентрализованной координацией, главная сложность при интеграции ERP заключается в самой природе данного вида структуры.

Подобные структуры в той или иной степени проявляются на каждом предприятии, например, в форме менеджера, испытывающего сложности с принятием решений за счёт того, что отсутствует чёткое определение его полномочий касательно принимаемых решений. Природа гибридных структур в организации содействует процветанию сопротивления изменениям и сложности формализации по вновь разрабатываемой процедуре [5, с. 53–54].

Таким образом, интеграция ERP-системы в данном случае также осложняется особенностями построения структуры гибридной координации.

Учитывая важность координирования на предприятии, следует также учесть подход Ханса-Ульриха Кюппера, который рассматривал проблему контроллинга, в первую очередь, как координацию системы управления на предприятии, которой способствует разделению системы управления на составляющие (организация, система планирования и контроля, информационная система, система руководства персоналом, система целей и принципы управления). Через реализацию координирующей функции контроллингом достигается система целей [3].

Координация, в свою очередь, невозможна без информационного обмена на основе сопутствующих координационных механизмов.

Принимая во внимание подход Х.-У. Кюппера, рассмотрим контроллинг как инструмент, призванный координировать систему управления на предприятии с помощью координационных механизмов и информационной системы (табл. 2).

Табл. 2 показывает, как через усложнение применяемых в организационной структуре координационных механизмов наблюдается сопутствующее усиление функции контроллинга наряду с переходом к такому состоянию организационной структуры, когда интеграция системы класса ERP может быть осуществлена наиболее безболезненно для предприятия за счёт, в том числе, и высокого уровня формализации.

Таблица 2

Обусловленность контроллинга и информационной системы класса ERP видом координации и видом координационного механизма на предприятии

Вид координационного механизма в рамках теории организации	Корреляция с контроллинговой службой	Корреляция с информационной системой класса ERP	Вид координации на предприятии
Взаимная подгонка	При ослабленной функции генерального руководства контроллинг выступает как внутренний консультант и двигатель предприятия; консультирование в отношении стратегических вопросов; помощь в реализации стратегии; взаимодействие контроллинговой службы и подразделений в процессе вёрстки бюджета	Несущественные информационные потоки в вертикальной структуре выступают препятствием для интеграции ERP-системы. В связи с децентрализованным принятием решений горизонтальная координация осуществляется посредством взаимной подгонки, применяющейся по мере возникновения потребности. Подобный процесс не способствует автоматизации посредством ERP-системы	Гибридная неполная горизонтальная и вертикальная координация; децентрализованная сильная горизонтальная и слабая вертикальная координация
Прямой надзор	При сильном и сбалансированном генеральном руководстве деятельность финансового директора носит конформный характер, а контроллёр выступает как научный ассистент с функцией поддержки; непосредственное наблюдение за проводимыми проектами	Информационная система позволяет проводить анализ интересующих данных, логический контроль правильности проведения проводок в различных модулях системы; доступ к финансово-хозяйственным показателям обеспечивает возможность своевременной коррекции соответствующего блока деятельности предприятия	Централизованная интегрированная координация при сильной вертикальной и ослабленной горизонтальной координации

Продолжение табл. 2

<p>Вид координационного механизма в рамках теории организации</p>	<p>Корреляция с контроллинговой службой</p>	<p>Корреляция с информационной системой класса ERP</p>	<p>Вид координации на предприятии</p>
<p>Стандартизация</p>	<p>Сильная, но в то же время ограниченная деятельность генерального директора способствует смещению функции контроллёра в сторону корректирующего характера [3, с. 3–15]. Наличие формальных норм и процедур, определённых управлением через контроллинговую службу, например, в отношении единой для всех подразделений методики по разнесению общих издержек на единой нормативной базе. Контроль достижения поставленных задач (стандартизация выпуска и норм)</p>	<p>Гомогенность информационной системы упрощает организацию автоматизированного процесса на предприятии. Наличие информационной системы класса ERP способствует единству деятельности на предприятии</p>	<p>Централизованная специализированная координация, сильная вертикально и горизонтально</p>

В целом можно сделать вывод о том, что для организаций с централизованной специализированной структурой интеграция ERP носит наиболее простой характер. Процесс информационной обработки стандартизирован и определяется единым органом управления. В данной ситуации всё способствует упрощённой интеграции ERP как на горизонтальном, так и на вертикальном уровнях. Впрочем, в любом случае процесс интеграции ERP-системы является стрессовым и компанию ожидают большие затраты и вполне возможны организационные диссонансы [5, с. 54].

Интеграция ERP-системы на предприятии закономерно является основой следующих эффектов, постепенно преобразующих процессы на предприятии:

- интеграция ERP способствует систематическому анализу информационных потоков, которые лежат в основе координационных механизмов. В этом смысле организации не избежать формирования актуальных для них оперативных процедур. Таким образом, организация при интеграции ERP-системы вынуждена улучшать собственное знание о своём функционировании. Сотрудники организации на различных уровнях в этом случае должны постоянно отслеживать существующие организационные решения и определять состояние и возможное дублирование в отношении информационных потоков. Недоработки способствуют ведению переговоров и принятию решений по необходимым к изменению моментам. Таким образом, интеграция ERP системы выступает предпосылкой и поддерживающим фактором к организационным изменениям;

- расширение сферы информационной обработки наряду с автоматизацией координационных процессов является результатом интеграции ERP-системы. Выявление локальных дисфункций посредством интегрированных средств для анализа и оценки результатов деятельности выступают предпосылками для реорганизации;

- пользователи ERP-системы через познание процесса в течение определённого периода времени функционирования системы не просто способствуют улучшению и оптимизации процедур, но и координационных механизмов предприятия в целом.

Служба контроллинга, органически встроенная в общую организационную структуру предприятия, является базой в оптимизации целей и выработке альтернативных решений по воздействию руководства на другие экономические службы с целью успешного выполнения конечных задач предприятия. При этом в зависимости от организационной структуры контроллинговой службе отводится определённая роль в соответствии с функцией генерального руководства. Тем не менее однозначным является тот факт, что независимо от роли контроллинга, отводимой ему на предприятии,

он призван координировать управленческую деятельность в той или иной степени.

Координирование деятельности на предприятии, осуществляемое контроллинговой функцией, предполагает воздействие через координационные механизмы соответствующего спектра.

#### **Список литературы**

1. Исследование Института экономических преобразований и управления рынком «Теория организаций. Структурирование организаций» Г. Минцберг [Электронный ресурс]. – URL: <http://academy-document.narod.ru/org-proekt-met-mat/Mintsberg.htm>.

2. Куровская Е.А. Конспект лекций по курсу «Контроллинг». – М.: Изд-во «Министерство науки и образования Украины», 2006.

3. Статья «Американская и немецкая модели контроллинга» от 26.08.2008 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.management.com.ua/finance/fin142.html>

4. Ottel R. Die Rollen des Controllers und des CFO // Vortrag der 1. im Rahmen des Internationalen Controllervereins. – 2012. – P. 1–18.

5. Simon E. Noblet J.P. Integrating ERP into the organization: organizational changes and side-effects // International business research. – 2012. – V. 5. № 2. – P. 51–58.



*Л. Н. Борисоглебская, А. А. Молчанова*

## **Проблемы развития малых инновационных предприятий при вузах и нормативно-правовое регулирование их деятельности**

В статье выявлены проблемы нормативно-правового регулирования деятельности малых инновационных предприятий, созданных при участии вузов. Определены необходимые условия оптимизации деятельности малых инновационных предприятий. Предложен комплекс мер по совершенствованию законодательной базы.

The article presents problems of the legal regulation of small innovative enterprises established with the participation of different universities. The necessary conditions for optimizing the activity of small innovative enterprises. The set of measures for developing the legislative base is offered.

**Ключевые слова:** малые инновационные предприятия, законодательство, управление, страховые взносы, налогообложение.

**Key words:** small innovative enterprises, legislation, management, insurance, taxes.

Развитие экономики, основанное на интеллектуальном ресурсе, является наиболее обоснованным в современных условиях, так как обеспечивает при минимуме материальных затрат максимальную отдачу на вложенный капитал. Одним из основных направлений стратегии развития государства, в современных глобализирующихся условиях является формирование интеллектуального потенциала населения, позволяющего создавать инновационную экономику.

Особое место в системе инновационной экономики принадлежит малым предприятиям. Практически неоспоримым фактом считается, что мелкий наукоемкий бизнес наиболее эффективен в плане создания новых продуктов и технологий, изобретений и патентов в расчете на единицу затрат на исследования и разработки. Поэтому поддержка малых инновационных фирм представляет для государства особый интерес. На практике предоставление государством средств малым инновационным предприятиям осуществляется на основе конкурсного отбора, возвратности, срочности, платности и обеспеченности.

Малые инновационные предприятия (МИП) – это интеллектуальный потенциал, гибкий и удобный инструмент для возвращения РФ статуса передовой в технологическом отношении державы.

Именно малые предприятия являются объектом пристального внимания руководителей венчурных компаний, которые внимательно следят за процессом естественного отбора на рынке.

Финансовая нестабильность, изменчивость законов и отсутствие системы подготовки специалистов для работы в условиях рынка создают неблагоприятные условия для развития малых российских инновационных предприятий, решение которых требует применения современных технологий управления и маркетинга, приближения производства к нуждам рыночного потребления [4].

Следует выделить факторы, препятствующие выходу российских малых инновационных предприятий (МИП) на международные рынки, такие как: макроэкономические препятствия; недостаток организаторских и деловых компетенций; различия в культуре и практике деловых отношений.

В августе 2009 г. вступил в силу федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» (далее 217-ФЗ), дающий право бюджетным научным организациям и высшим учебным заведениям создавать малые инновационные предприятия [2].

Выделим основные проблемы, связанные с развитием МИП и нормативно-правовым регулированием их деятельности.

По данным Центра исследований и статистики науки средняя стоимость прав на использование РИД, вносимых в уставный капитал (УК) вузом, составляет 27 тыс. р. Соответственно, средний размер УК малого инновационного предприятия составляет 65 тыс. р., в то время как почти половина (49,21 %) предприятий имеют УК в интервале от 10 до 20 тыс. р. Рассчитывать, что этих средств хватит даже на начальный этап развития инновационного бизнеса, не приходится.

Суммарная стоимость прав на РИД, выявленных в вузах и внесённых в УК компаний, на сегодняшний день примерно равняется 7 млн р. Соответственно, общая сумма, которую готовы вложить учредители – потенциальные инвесторы, примерно на уровне 10 млн р. на всю страну.

На рисунке показано распределение долей между участниками инновационных компаний, физическими и юридическими лицами. На долю юридических лиц, не являющихся вузами, приходится сумма в размере 3 млн р., а ведь именно им законодатель и отводит роль потенциальных инвесторов [5].



Рисунок. Соотношение физических и юридических лиц по доле от уставного капитала организации

*Защита объектов интеллектуальной собственности.* Большинство объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в вузе не имеют правовой защиты или вообще никак не оформлены и не поставлены на баланс. Те вузы, которые обеспечили формальную защиту своих ОИС, не имеют возможности отслеживать процесс использования своих РИД третьими лицами и в случае необходимости пресекать незаконное их использование, особенно за рубежом. Такая ситуация позволяет практически любым участникам хозяйственной деятельности извлекать прибыль из ОИС, созданных в вузе без его участия, что и происходит на практике.

Поскольку вузы рассчитывали получить дополнительное государственное финансирование на создание малых предприятий, технопарков, центров трансфера технологий и иной инновационной инфраструктуры, они создали реестр интеллектуальной деятельности.

Заслуга данного закона в том, что он инициировал процесс создания потенциально коммерциализуемых ОИС в вузе. Если раньше вуз не был серьезно озабочен коммерческим использованием результатов своей научной деятельности, то сейчас существует реальный интерес иметь в вузе несколько инновационных направлений с коммерческим уклоном. Такой интерес стимулируется, прежде всего, со стороны государства, которое начало выделять

значительные средства на поддержку малого инновационного предпринимательства в высшей школе.

Другим положительным эффектом от введения закона является частичное решение кадрового вопроса в вузе. У выпускников появляется возможность начать собственное дело, которое может стать продолжением их научной деятельности в вузе.

На сегодняшний день те предприятия, которые созданы в рамках закона № 217-ФЗ, для инвестора не представляют интерес. Пройдёт 3–5 лет, и небольшая их часть (5–7 % от общего количества данных компаний) при активной финансовой поддержке со стороны государства и технической, кадровой и имущественной поддержке со стороны вуза докажут свою жизнеспособность и начнут зарабатывать на инновациях. Именно тогда они и станут представлять интерес для потенциального венчурного инвестора. Возможна ситуация, когда инвестор будет стремиться выкупить весь пакет акций (долей), принадлежащий вузу в наиболее, с его точки зрения, перспективных предприятиях.

В рассмотренной ситуации вуз при активной поддержке государства превращается сам в венчурного инвестора, поддерживающего инновационные проекты, находящиеся на ранней стадии своего существования.

Большинство МИП, созданных при участии вуза, так или иначе не оправдают возложенные на них обязательства. Поэтому законодателю нужно предусмотреть упрощённую схему по «переориентации» таких компаний на коммерциализацию других ОИС, имеющихся в распоряжении вуза, например, посредством внесения изменений в соответствующие разделы Устава организации, в которых говорится о целях и задачах компании.

Следующая проблема – *кадровый вопрос*, связанный с руководством компанией, продвижением инновации на рынок. Прежде всего, этим вопросом занимаются создатели объектов интеллектуальной собственности (ОИС), что не всегда оправдано. Авторы ОИС могут не владеть определёнными навыками в сфере ведения бизнеса. В том случае, если автор инновационной разработки самостоятельно занимается её продвижением на рынок, он тратит на этот процесс большую часть своего рабочего времени [5]. Поэтому актуальным является создание команд по коммерциализации.

В рамках 217-ФЗ вуз не может «легализовать» с ними свои сложившиеся отношения. «Отказываться» от этих предприятий вузу не интересно, поскольку такие компании уже фактом своего существования доказали свою экономическую устойчивость, имеют хороший набор коммерческих контрактов, а главное, огромный опыт по ком-

мерциализации инноваций, но на финансовую поддержку со стороны государства таким предприятиям в сложившемся правовом пространстве рассчитывать не приходится [2].

МИП отличается от других коммерческих организаций определённой ограниченной правоспособностью. Их коммерческая деятельность заключается «в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)» (ст. 1 закона № 217-ФЗ) [2].

К особенностям правового статуса МИП следует отнести то, что вне зависимости от размера доли вуза данные предприятия могут быть признаны малыми или средними предприятиями в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Наличие статуса малого предприятия позволяет им пользоваться гарантиями и льготами, предоставляемыми государством, а также принимать участие в программах, ориентированных на субъекты малого бизнеса, например, в программе «СТАРТ» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Закон № 217-ФЗ предусматривает возможность внесения в качестве вклада в уставные капиталы МИП прав использования строго определенных результатов интеллектуальной деятельности, а именно: программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау). Однако многие вузы не имеют перечисленных объектов, а имеют, например, объекты авторского права (произведения и т. д.). Кроме того, большинство научных и учебных заведений не располагают надлежащим образом оформленными правами на результаты интеллектуальной деятельности.

В соответствии со ст. 1232 Гражданского кодекса Российской Федерации в ряде случаев результаты интеллектуальной деятельности, а также переход права на них подлежат обязательной государственной регистрации. Соответствующие юридические процедуры требуют определенных затрат, которые не всегда могут быть произведены учреждениями, создающими инновационное предприятие [1].

Особенно необходимо отметить проблему отсутствия правового механизма по предоставлению МИП помещений и оборудования ву-

за на льготных условиях. Важность этого вопроса заключается в том, что вся технология функционирования бизнес-инкубаторов и технопарков, занимающихся поддержкой и «взрачиванием» инновационных малых компаний, построена именно на предоставлении им помещений и оборудования на льготных условиях. Вполне логично предположить, что подобную роль по поддержке МИП и должны взять на себя вузы, тем более что сама инновационная деятельность данных МИП неразрывно связана с научными направлениями вуза. Также в ряде случаев вуз обладает уникальным дорогостоящим оборудованием, которое крайне необходимо для успешного развития и функционирования подобных МИП.

В настоящее время порядок сдачи в аренду недвижимого и движимого имущества установлен распорядительными документами Минфина и Минобрнауки и регулируется Федеральным законом № 94-ФЗ. Сдача в аренду недвижимого имущества в соответствии с действующим законодательством (проведение конкурсных процедур, согласование с Министерством образования и науки) занимает несколько месяцев (около полугода). В связи с этим, у вуза уже изначально отсутствует возможность предоставить даже юридический адрес для учреждаемого хозяйственного общества на стадии регистрации. Также, учитывая конкурсную процедуру процесса сдачи в аренду помещений, вуз не гарантирован от того, что помещения, которые планировалось предоставить МИП, займёт коммерческая организация, далёкая от инновационной деятельности, но предложившая большую арендную плату.

Закон № 217-ФЗ призван решать определенные проблемы, связанные с развитием инновационного бизнеса, вовлечением вузов в практическое применение и внедрение результатов интеллектуальной деятельности, трудоустройством студентов и молодых специалистов. При создании МИП бюджетные научные и образовательные учреждения столкнулись с проблемами нормативно-правового обеспечения, определяющего механизм создания, функционирования и ликвидации малого инновационного предприятия, а также систему мер государственной и муниципальной поддержки его деятельности.

Практическая реализация положений закона № 217-ФЗ в значительной мере зависит от соответствия существующего нормативно-правового обеспечения поставленным целям и задачам в вопросе развития МИП.

Нормативно-правовое обеспечение реализации закона № 217-ФЗ на момент его принятия было несовершенно, и на практике были выявлены недостатки в правовых нормах и коллизии.

Однако в настоящее время решена большая часть таких проблем. С января 2011 г. МИП разрешено применять упрощенную систему налогообложения после внесения поправок в ст. 346.12 Налогового кодекса РФ. Упрощена процедура аренды имущества МИП у вузов-учредителей после поправок в Федеральные законы № 135-ФЗ «О защите конкуренции» и № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Теперь МИП могут арендовать имущество без конкурсов и аукционов на льготных условиях. Поправки в Федеральный закон № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» обеспечили МИП льготы по страховым взносам. По сравнению с общеустановленным совокупным тарифом отчислений в социальные фонды в размере 30 % указанная категория плательщиков применяет пониженные тарифы (табл. 1) [3].

Таблица 1

Тарифы страховых взносов  
для хозяйственных обществ при вузах, %

Название фонда	2012–2017 гг.	2018 г.	2019 г.
Пенсионный фонд РФ	8	13	20
Фонд социального страхования РФ	2	2,9	2,9
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	4	5,1	5,1
<i>Совокупный тариф</i>	<i>14</i>	<i>21</i>	<i>28</i>

Особый характер обложения страховыми взносами связан с выполнением МИП двух обязательных условий: 1) осуществление НИОКР и практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности; 2) применение упрощенной системы налогообложения.

Таким образом, в федеральном законодательстве определена государственная поддержка МИП через налоговые механизмы и обложение страховыми взносами. Однако на региональном уровне имеет место проблема выделения особого налогового статуса хозяйственных обществ при вузах в рамках установления пониженных ставок единого налога для лиц, применяющих УСН с объектом «доходы, уменьшенные на величину расходов» (табл. 2).

Ставки единого налога по УСН для малых инновационных предприятий при вузах в 2013 г. (на примере отдельных регионов)

Субъект РФ	Ставка, %	
	Объект «доходы»	Объект «доходы, уменьшенные на величину расходов»
Калужская обл.	6	15
Санкт-Петербург		10
Республика Татарстан		10
Самарская обл.		10
Тюменская обл.		5
Республика Мордовия		5

По результатам анализа данных табл. 2 можно сделать следующие выводы.

В некоторых случаях пониженная ставка универсальна и не зависит от вида деятельности (Санкт-Петербург, Республика Татарстан, Тюменская область). Адресное льготирование МИП при вузах в отношении основного вида деятельности «практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)» предусмотрено только в Республике Мордовия. В этом случае ставка составляет 5 %. В Самарской области ставка 10 % применяется по виду деятельности «научные исследования и разработки».

Дальнейшему динамичному развитию МИП при вузах препятствуют все еще остающиеся недостатки в правовых нормах в сфере применения закона № 217-ФЗ.

Хозяйственные общества, созданные по Федеральному закону № 217-ФЗ могут быть созданы в виде ООО и АО. После принятия Федерального закона № 217-ФЗ бюджетные научные и образовательные учреждения столкнулись с некоторой коллизией, которая заключается в противоречии данного закона со ст. 2 Федерального закона № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Общество может иметь гражданские права и нести гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами, если это не противоречит предмету и целям деятельности. Однако на хозяйственные общества, созданные по Федеральному закону № 217-ФЗ, наложены ограничения в плане выбора вида деятельности. По-



скольку в законе сказано, что деятельность данных хозяйственных обществ может заключаться только в практическом применении (внедрении) РИД.

Данное ограничение не позволяет бизнесу быть диверсифицированным, что снижает финансовую устойчивость и конкурентоспособность, а также делает хозяйственное общество более уязвимым в сравнении с конкурентами. Целесообразно снять ограничения на деятельность хозяйственных обществ, созданных по закону № 217-ФЗ, или предусмотреть, чтобы их деятельность, заключающаяся в практическом применении (внедрении) РИД, была основной, но не единственной.

Следует отметить о существовании у МИП проблемы, связанной со спецификой ранних стадий жизненного цикла инновационного бизнеса. В этом случае начальные финансовые ресурсы учредителей расходуются на финансирование НИОКР, создание прототипа, маркетинговые исследования, управленческие нужды и т. д. В среднем данные вложения окупятся не ранее чем через полтора года работы МИП. Именно поэтому требуется правовой инструмент, позволяющий снизить налоговую нагрузку на МИП и сделать начальные стадии жизненного цикла более привлекательными для инвестирования.

В российской практике в целях стимулирования инновационно-инвестиционной активности предприятий используется инвестиционный налоговый кредит, позволяющий изменить сроки уплаты налогов.

Для МИП актуальность инвестиционного налогового кредита снижает тот факт, что на первых этапах деятельности данные предприятия в основном выбирают в качестве налогового режима упрощенную систему налогообложения. Для МИП, использующего общую систему налогообложения, инвестиционный налоговый кредит действительно позволяет снизить налоговую нагрузку. Следует отметить, что по общей системе налогообложения работает значительно меньшее число МИП – только те, что не попали под критерии упрощенной системы налогообложения.

Поэтому целесообразно для МИП законодательно закрепить возможность получения на начальных стадиях жизненного цикла налоговых каникул, т. е. полного освобождения от уплаты налога (налогов) на определенный период времени, независимо от используемой системы налогообложения. Внесение указанных изменений даст инновационной деятельности огромный толчок и подтолкнет бюджетные научные и образовательные учреждения к созданию новых перспективных проектов по продвижению своих РИД.

Существует ещё ряд организационных вопросов, таких как необходимость внесения изменений и дополнений в уставы научных и образовательных учреждений и генеральные разрешения главных распорядителей бюджетных средств, которым подведомственны данные учреждения, которые также препятствуют скорой и эффективной реализации данного федерального закона.

Рекомендации органам законодательной и исполнительной власти.

*На уровне Правительства РФ:*

- разработать меры налоговой поддержки для малых инновационных предприятий, размещаемых в установленном порядке на территории технопарков и бизнес-инкубаторов, включая установку налоговых каникул;
- разработать нормативно-правовое обеспечение, предусматривающее возможность использования малыми инновационными предприятиями, созданными с участием Вузов, объектов инфраструктуры за счет средств федерального бюджета, в том числе площадей и оборудования.

*На уровне Министерства образования и науки РФ:*

- разработать и принять положения по созданию и функционированию центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов и других аналогичных организаций инновационной инфраструктуры вузов, занимающихся поддержкой деятельности хозяйственных обществ.

*На уровне Министерства экономического развития РФ:*

- в рамках ведомственных программ поддержки малого и среднего предпринимательства предусмотреть разработку научно-методического обеспечения деятельности объектов инновационной инфраструктуры вузов.

*На уровне Высших учебных заведениях:*

- содействовать созданию молодежной инновационной инфраструктуры в рамках вуза с предоставлением организационной материально-технической и информационной поддержки;
- предусмотреть выделение офисных производственных площадей для организаций молодежной инновационной инфраструктуры на условиях льготного или безвозмездного использования;
- проводить конкурсы инновационных проектов среди студентов, аспирантов и молодых ученых вуза.

Таким образом, системный подход к решению обозначенных проблем позволит создать необходимые условия и добиться определённой эффективности как в части расходования средств государственной поддержки, так и с точки зрения оптимизации деятельности малых инновационных предприятий в целом.

### Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ. Ч. 4: федеральный закон от 18.12.2006 № 230-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».
2. Митрофанов А.С. Малые инновационные предприятия при вузах – первые результаты действия федерального закона № 217-ФЗ // Инновации. – 2010. – № 9.
3. Налоговый кодекс РФ. Ч. 2: федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».
4. Скурихина Т.Г., Франк И.А., Скурихина А.М. Правовые проблемы создания малых инновационных предприятий при вузах // Инновации. – 2012. – № 1.
5. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ (принят ГД 24 июля 2009 г.) [Электронный ресурс] // СПС «Консультант плюс».

## **Методы оценки научно-инвестиционных проектов**

В статье приводятся различные методы оценки научно-инвестиционных проектов и раскрывается их содержание. Предлагается классификация видов эффектов, получаемых в результате осуществления научно-инвестиционных проектов, особенностью которой является получение не только коммерческого, но и социального, экологического и иных эффектов.

The article covers different methods of assessing research-and-investment projects and considers in detail their essence. The classification of types of impacts received as a result of research-and-investment projects, the special feature of which is obtaining not only commercial, but also social, environmental and other effects, is offered.

**Ключевые слова:** инвестиционные проекты, методы оценки.

**Key words:** investment projects, methods of assessment.

Развитие инновационной составляющей деятельности предприятий – один из способов завоевания конкурентных преимуществ на рынке. Однако разработка и реализация инноваций требует как минимум двух составляющих: научного потенциала (собственного или привлеченного) и инвестиционных средств, за счет которых будет осуществляться разработка и реализация проекта.

Источниками инвестиций могут служить как частные финансовые ресурсы, так и государственные средства бюджетов различного уровня. Однако на практике не такое большое количество проектов получает государственную поддержку. Таких организаций немного, и большинство из них имеет либо 100%-ное, либо частичное участие государства в своем капитале.

В большей степени это касается вопросов энергетики, что обусловлено рядом факторов [2]:

- большие затраты на реализацию проектов;
- многие проекты являются социально значимыми;
- проекты связаны с вопросами энергетической и экономической безопасности страны.

Это, с одной стороны, приводит к необходимости финансирования проектов со стороны государства. Тем не менее средств не хва-

тает, и в связи с этим на первый план выходит необходимость коммерциализации проектов и, следовательно, оценки их эффективности при практической реализации. Данное положение следует дополнить еще и тем фактом, что сфера энергосбережения и повышения энергетической эффективности является наукоемкой и как следствие инновационной сферой, поскольку внедрение новых энергосберегающих технологий и выпуск более энергоэффективной продукции связан с поиском, выявлением и реализацией технических новшеств и новых технологий.

Таким образом, ученым необходимо провести анализ методов оценки эффективности научно-инновационных и инвестиционных проектов (НИП), которые могли бы быть применимы в сфере энергосбережения. При этом следует отметить двойную направленность исследования рассматриваемого вопроса:

- оценка эффективности такого рода проектов должна осуществляться с точки зрения коммерческой эффективности;
- оценка эффективности проектов должна рассматриваться и с государственной точки зрения (бюджетная эффективность), особенности которой в том числе проявляются в необходимости рассмотрения и социального эффекта, который предположительно должны давать оцениваемые проекты.

Также следует указать и ряд особенностей НИОКР как объекта научно-инвестиционного проекта, поскольку данные особенности определяют и особенности оценки и анализ эффективности рассматриваемых проектов как с точки зрения коммерческой, так и с точки зрения бюджетной эффективности [1; 2]:

- 1) научные работы имеют уникальный характер;
- 2) нет унифицированных подходов к оценке стоимости научных разработок;
- 3) результаты такого рода проектов могут быть использованы на нескольких предприятиях одновременно;
- 4) результативность разработок может носить не только экономический, но и иной (к примеру, социальный) характер.

Соответственно, для получения более корректного результата оценка эффективности научно-инвестиционных проектов (НИП) должна строиться на основе следующих принципов:

- рассматривать НИП и его эффективность необходимо на всем протяжении его жизненного цикла – от инициации идеи и до предполагаемого окончания его осуществления;
- необходимо прогнозировать (и учесть) максимально возможное количество денежных потоков, которые будут привлечены за время разработки и реализации НИП;

- сопоставление различных вариантов НИП, в том числе и с вариантом, предполагающего отсутствие внедрения определенного проекта;
- предпочтительность проектов с максимальным экономическим эффектом и эффективностью;
- учет временных факторов и сроков окупаемости проекта;
- учет факторов, влияющих на итоговые данные эффективности проекта.

При этом следует понимать, что и цели проектов могут быть несколько различными, в особенности если это касается проектов, реализуемых за счет бюджетов различных уровней. Таким образом, можно выделить и несколько видов эффектов, получаемых по результатам осуществления проектов (табл. 1). Необходимо пояснить, что выделенные ниже эффекты не единственные в результате реализации проекта, а являются преобладающими, имеющими максимальную величину по сравнению с другими эффектами [4].

Таблица 1

Виды эффектов, получаемых по результатам осуществления научно-инвестиционных проектов

Вид эффекта	Признаки получения эффекта	Обобщающий пример
Коммерческий	Разработки, ориентированные на извлечение дохода за счет продажи новой продукции, ноу-хау, прав, патентов и т. п.	Разработка и внедрение новых технологий, позволяющих сократить затраты ресурсов на производство товара
Управленческий	Разработки, ориентированные на совершенствование процессов управления организацией в целом либо её отдельными звеньями	Разработка норм, правил, нормативных документов, регламентирующих внутреннюю деятельность предприятия
Экологический	Результаты ориентированы на достижение экологической безопасности объектов	Снижение выброса загрязняющих веществ в атмосферу, воду, землю и т. д.
Социальный	Ориентирование на социальные результаты: улучшение условий труда, уменьшение травматизма и т. п.	Разработка системы комплексной безопасности труда
Ресурсный	Улучшение ресурсного потенциала определенного объекта	Разработка технологий геолого-геофизических исследований, внедрений технологий газо- и конденсатоотвода при добыче, к примеру, нефти и газа

Представленные эффекты должны быть также рассчитаны при оценке эффективности научно-инвестиционных проектов.

Предваряя анализ существующих подходов к оценке эффективности научно-инвестиционных проектов, необходимо раскрыть еще одно понятие, являющееся необходимой составляющей расчетов эффективности. Речь идет о *стоимости научно-инвестиционного проекта*, под которой подразумевают величину затрат, осуществляемых на проведение научных исследований и появление научных разработок, а также на практическое внедрение полученных результатов исследовательской деятельности.

Раскрытие данного понятия необходимо еще по той причине, что оно определяет сущность капитальных вложений (единовременных затрат), осуществляемых в начале инвестиционного проекта. При этом особое внимание следует обратить на состав и структуру затрат, составляющих основу научных исследований и разработок.

Анализ различных источников показал, что затраты, связанные с осуществлением НИОКР, можно разделить на следующие группы согласно технологическому (жизненному) циклу научных разработок:

1) на стадии исследования необходимости (потребности) в проработке проблемы, требующей научного подхода к её разрешению – исследование потребностей производителей, иных организаций, чья деятельность нуждается во внедрении инновационных или просто обновленных составляющих;

2) на стадии заявления научной разработки, формирования плана исследований для принятия решения по целесообразности её дальнейшего осуществления;

3) по оценке полученных в процессе научной или конструкторской деятельности результатов и разработке мероприятий по их дальнейшему возможному использованию;

4) связанные с апробацией результатов исследования для оценки возможности и сроков практического использования данных результатов в деятельности предприятий;

5) связанные с внедрением научной разработки в практическую деятельность предприятия.

Понятно, что затраты каждой стадии также имеют свой состав и структуру и включают в себя:

- заработную плату исполнителей и начисления на неё;
- затраты на обеспечение исследования необходимым оборудованием и материалами;

- командировочные расходы;
  - оплата услуг сторонних организаций в случае их привлечения по ходу исследования;
  - административные и накладные расходы
- Очевидно, что это укрупненные группы.

Вместе с тем следует оценивать и ряд других факторов при определении стоимости научно-инвестиционного проекта, поскольку это позволит в дальнейшем учесть особенности его реализации и более точно спрогнозировать основные параметры инвестиционной составляющей проекта. Данные факторы можно определить согласно следующей последовательности шагов:

1) определение видов и величин рисков при осуществлении и реализации научных разработок и непосредственно инвестиционной части НИП;

2) определение возможности достижения сформулированных при постановке проблемы целей и задач;

3) оценка возможного превышения уровня затрат, изначально запланированных на осуществление НИП;

4) оценка вероятности достижения для каждого в отдельности бюджетного, экономического, технического и социального эффектов;

5) распределение затратной части проекта по годам его осуществления;

6) определение приведенной стоимости проекта и её составляющих.

Таким образом, учет данных составляющих будет способствовать более полноценной оценке эффективности осуществления научно-инвестиционного проекта.

Анализ литературных источников, монографий, методических рекомендаций, посвященных оценке эффективности различного рода проектов, показал множество подходов к решению данного вопроса. Каждый из подходов имеет свои достоинства и недостатки, сферу применения, однако достаточное количество из них имеет общие черты, где-то аналогичный алгоритм расчета, либо какие-то иные схожие черты.

Классификация возможных методов оценки эффективности научно-инвестиционных проектов представлена на рисунке 1 [3; 5; 6].

Таким образом, можно выделить основные методы, отражающие принципиальные подходы к оценке эффективности рассматриваемых проектов.





Рис. 1. Методы оценки эффективности научно-инвестиционных проектов

На основании вышеизложенного можно обобщить основные сведения по каждому из методов оценки эффективности реализации научно-инвестиционных проектов, оценить их достоинства и недостатки, что позволит в дальнейшем определить те из них, которые позволяют наиболее точно производить оценку эффективности проектов в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности определенных товаров и технологических процессов (табл. 2).

Таблица 2

Краткая характеристика основных методов оценки эффективности научно-инвестиционных проектов

Метод оценки эффективности	Основные показатели, формулы	Достоинства метода	Недостатки метода	Применимость метода
Оценка эффективности инвестиций, исходя из сроков их окупаемости	$T = \frac{K}{\Pi_{\text{ч}} + A} \leq T_{\text{эо}}$ $T = \frac{K}{D_{\text{ч}}} \leq T_{\text{эо}}$ $-K + \sum_{i=1}^T (\Pi_i + A_i) \geq 0$	Простота применения инструментов расчета; использование экономически выгодного срока окупаемости инвестиций	Срок окупаемости – единственный критерий оценки эффективности проекта; отсутствие инструмента дисконтирования	Применим в случаях, когда срок окупаемости является важным (даже определяющим) критерием. <i>Слабо применим в энергетической сфере</i>
Оценка инвестиций по норме прибыли на капитал	$H_{\text{нк}} = \frac{\sum D/T}{K} \times 100\%$ $H_{\text{нк}} = \frac{\sum D/T}{(K + K_{\text{оцм}})/2} \times 100\%$	Эффективность оценивается по норме прибыли как наиболее значимом показателе реализации проекта; является неплохим дополнительным инструментом расчета эффективности любого проекта	Не учитывает во времени изменение стоимости денег; сложность расчета остаточной стоимости капитала; многообразие подходов к расчету чистой прибыли проекта	Может применяться для разных проектов, цель которых – извлечение коммерческой выгоды. <i>Может быть применен в энергетической сфере</i>
Сравнения прибыли	$\Pi_{\text{ч}j} = \sum_{i=1}^{T_{\text{эо}}} \Pi_{\text{ч}ij}$ $\Pi_{\text{ч}ij} = A_i \times (\Pi_i - C_i) - K_i \times E_{\text{и}}$	Удобен при различных ключевых показателях разных проектов (вариантов проекта); сравнение происходит по ключевому показателю эффективности	Непонятно получение норматива эффективности капитальных вложений; расчет прибыли достаточно простой и может не отражать реальное положение дел и прогноз на периода реализации проекта;	Применим для производственных предприятий, на которых поставлено четкое планирование производственного процесса и известен план выпуска. <i>Применим для предприятий, производящих энергоэффективные</i>

Метод оценки эффективности	Основные показатели, формулы	Достоинства метода	Недостатки метода	Применимость метода
			сложны расчеты себестоимости продукции, когда не все группы затрат достаточно известны	<i>виды продукции, для остальных – в слабой степени</i>
Чистая приведенная стоимость	$NPV = \sum_{i=0}^T D_i \times d_i - (K_{НИОКР} + K_{EB})$ $FV_{\text{общ}} = \frac{FV_1}{(1+E)^1} + \frac{FV_2}{(1+E)^2} + \dots + \frac{FV_T}{(1+E)^T} = \sum_{n=1}^T \frac{FV_n}{(1+E)^n}$ $\mathcal{E}_{НИП} = \frac{\sum_{n=1}^T \frac{FV_n}{(1+E)^n}}{(K_{НИОКР} + K_{EB})}$	Эффективность оценивается по величине прибыли, скорректированной на уровень цен текущего периода времени; Идет сравнение получаемых доходов с изначальными капитальными вложениями	Сложности при расчете показателя нормы прибыли и коэффициента дисконтирования; необходимо обоснование как будущих доходов, так и будущих показателей инфляции и инвестиционных вложений в последующие годы	Применяется при необходимости более детальной оценки эффективности вложений <b>Хорошо применима для сферы энергосбережения по причине выделения расходов на научные разработки и внедрение результатов исследований</b>
Оценки эффективности по внутренней норме прибыли	$\sum_{t=0}^T \frac{K}{(1+E_{\text{вн}})^{t-p}} = \sum_{t=0}^T \frac{D}{(1+E_{\text{вн}})^{t-p}}$ $E_{\text{вн}} = E_i + \frac{NPV_{\text{пол}} \times (E_2 - E_1)}{NPV_{\text{пол}} + NPV_{\text{опр}}}$	Идет сравнение получаемых доходов с изначальными капитальными вложениями; отражение потенциально возможного к достижению показателя рентабельности инвестированных средств	Сложность получения данных для расчета; расчеты не всегда сходятся с альтернативными способами получения эффективности НИП	Аналогично предыдущему методу
Аннуитета	$S_{np} = S_0 \frac{r(1+r)^n}{(1+r)^n - 1} = S_0 \times K_a$	Определяется ежегодная сумма затрат на осуществление проекта; применим для обоснования привлечения заемных средств	Основной критерий эффективности – годовая сумма затрат, в то время как иные показатели практически не	Удобно для применения в том случае, если для организации приоритетно определение ежегодной величины затрат,

Метод оценки эффективности	Основные показатели, формулы	Достоинства метода	Недостатки метода	Применимость метода
			рассматриваются	связанных с осуществлением проекта, а также когда для исполнения проекта привлекаются заемные средства. <i>Применима в случае использования в проектах энергосферы заемных средств</i>
Оценки бюджетной эффективности проекта	Чистый дисконтированный доход бюджета (ЧДД <sub>б</sub> ), который рассчитывается как разница между поступлениями в бюджет и расходованием бюджетных средств	Оценка «работы» бюджетных средств; обоснование привлечения бюджетных средств; сравнение с уровнем государственных гарантий	Недостаточно подробно расписаны показатели некоммерческих эффектов; не может быть учтено изменение потребности в бюджетных средствах, поскольку они выделяются заранее в строго установленной величине, и их изменение достаточно проблематично	Оценка эффективности работы бюджетных средств, целью расходования которых может служить достижение, к примеру, социального или экологического эффекта. <i>Используется достаточно часто, когда для поддержки программ энергоэффективности используются бюджетные средства</i>

Очевидно, что дальнейший выбор методов оценки эффективности научно-инвестиционных проектов не может быть остановлен на каком-то определенном методе даже при анализе их достоинств и недостатков. Необходимо использовать элементы и инструменты каждого из методов, приспособивая их к оценке эффективности проектов, осуществляемых в сфере энергосбережения и повышения энергетической эффективности товаров и технологических (производственных) и иных процессов.

### Список литературы

1. Воцинин А.П., Атнокова П.В., Григорян А.Л. Новый метод оценки экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов электростанций с учетом их специфики на основе интервальных моделей // Экономический анализ: теория и практика, 2009. – № 12.
2. Данилов Н.И., Тимофеева Ю.Н. и др. Использование ресурсов и энергии: учеб. пособие. – Екатеринбург, 2010. – 162 с.
3. Инновационный менеджмент / под ред. Л.И. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Краюхин Г.А. Технико-экономическое обоснование проектов: учеб. пособие. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011. – 104 с.
5. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 608 с.
6. Осипов А.Б. Особенности оценки эффективности радикальных инноваций // Вторая междунар. науч.-практ. конф. «Проблемы развития инновационно-креативной экономики», 29 марта – 09 апр. 2010 г. – М., 2010. – С. 162–165.

### **Факторы и характерные черты организации взаимодействия предпринимательских структур**

В статье рассматриваются ключевые особенности, на которые следует обращать внимание при организации взаимодействия предприятий различных форм и видов деятельности. Данные особенности определяют положительные и отрицательные стороны организации взаимодействия, которые должны оцениваться каждой из взаимодействующих сторон, а также определяют основные классификационные признаки видов взаимодействия и сами их виды, что позволяет предпринимательским структурам выбрать наиболее подходящий для их деятельности.

Key features, that should be paid attention during organizing the interaction between enterprises of any form and kind of activity. These features determine the positive and negative aspects of organizing the interaction to be assessed by each of the communicating parties, and as well as define the basic classification signs of interaction types and the types themselves that lets business structures to choose the most suitable one for their activities.

**Ключевые слова:** взаимодействие предприятий, виды и теснота взаимодействия.

**Key words:** enterprises interaction, kinds and depth of interaction.

Деятельность любого предприятия не может быть абсолютно обособленной. Для её осуществления необходима работа с поставщиками, потребителями, транспортными организациями, государственными органами, необходимо ориентироваться на деятельность конкурентов и иных целевых групп. Однако современные условия ведения бизнеса привели к тому, что обычных отношений между предприятиями в рамках заключенных договоров по поставке-продаже товаров, оказанию услуг и т. д. становится недостаточно. Для повышения качества позиционирования как самой организации, так и её продукции в отношении потребителя, усиления конкурентных позиций требуется развитие отношений с субъектами рынка, установление более тесных связей, чем это было до сих пор.

Одним из способов добиться более выгодных условий хозяйствования является использование концепции развития отношений на основе сотрудничества. Сущность сотрудничества, в понимании авторов, заключается в формировании взаимовыгодных отношений между организациями, идущих дальше обычного делового партнер-

ства, но не доводящих дело до юридического слияния, поскольку в последнем случае зачастую заинтересованной является только одна сторона. Сотрудничество предполагает совместное использование производственных мощностей, проведение совместных исследований, объединение усилий в производстве компонентов или сборке конечной продукции, обмен технологиями, продвижение на рынок продукции друг друга.

При этом отношения на принципах сотрудничества могут быть построены не только между сторонами, чье взаимодействие лежит на поверхности, к примеру, «поставщик – покупатель», «предприятие – аутсорсер», производитель-потребитель» и т. д. Сотрудничество может осуществляться и между конкурирующими организациями, в основе которого лежит развитие между субъектами конкуренции отношений «взаимного притяжения» в виде разного рода объединений (ассоциаций, союзов), организационного слияния и других формах кооперации.

По мнению немецкого экономиста К.-Д. Шмидта, групповая конкуренция имеет место, «когда в той или иной отрасли часть предприятий объединяется, чтобы сообща действовать против остальных» [8]. При этом подразумевается, что взаимодействуют предприятия-конкуренты не путем полного слияния или объединения интересов, а в рамках четко оговоренных и достаточно узких задач. Узкой трактовке групповой конкуренции К.-Д. Шмидт противопоставляет групповую конкуренцию в широком смысле, при которой «объединяющиеся предприятия могут быть конкурентами друг другу, а их совместные действия ограничиваются рядом задач, решение которых координируется как бы «за пределами конкуренции».

К идее создания стратегических альянсов в специальной литературе сложилось неоднозначное отношение. Майкл Портер [5], например, очень осторожно оценивает роль объединений компаний в целях достижения конкурентных преимуществ. В частности, он отрицательно высказывается о горизонтальных слияниях, особенно крупных, лидирующих предприятий, говоря о том, что достижение определенных преимуществ требует значительного объема затрат, которые превращают большинство альянсов в недолговременные переходные образования, а не в стабильные, существующие в течение длительного времени структуры. Что наиболее важно, альянс как всеобъемлющая стратегия будет только обеспечивать заурядность компании, но не лидерование. Ни одна компания не может полагаться на другую внешнюю и независимую компанию в отношении навыков и капиталовложений, составляющих ядро ее конкурентных преимуществ. К альянсам лучше всего относиться как к избирательному методу, используемому временно или задействующему неосновные виды деятельности. Наилучшие объединения за-

частую являются переходными образованиями, помогающими фирме развить свои слабые стороны и получить необходимые знания.

В условиях рынка стратегическое взаимодействие предприятий призвано уравнивать нестабильность экономической среды и обеспечивать устойчивость участникам. Вместе с тем сотрудничество предприятий является актуальной общемировой тенденцией, так как гарантирует необходимую гибкость и конкурентоспособность в условиях глобализации. Многие виды стратегического взаимодействия предприятий, характерные для ряда зарубежных предприятий и положительно зарекомендовавшие себя в условиях международной конкуренции, такие как, например, территориальные (кластеры, промышленные округа) и ассоциативные (консорциумы, долгосрочные субподрядные соглашения), в российской практике реализуются редко, что делает их использование перспективным направлением в управлении народным хозяйством.

Безусловно, сотрудничество предпринимательских структур имеет ряд существенных достоинств, что позволяет им использовать рассматриваемый процесс для совершенствования и повышения эффективности своей деятельности. Однако при всех положительных сторонах следует отметить, что сотрудничество имеет и свои негативные стороны, обусловленные уступками, на которые идет каждая из сторон. Обобщая вышесказанное, можно отразить достоинства и недостатки сотрудничества в следующей таблице (табл. 1) [3; 7].

Таблица 2

Положительные и отрицательные стороны сотрудничества

«+»	«-»
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Синергетический эффект от использования ресурсов и иных возможностей сотрудничающих организаций.</li> <li>2. Расширение рынков потребителей, поставщиков, увеличение количества потребителей (покупателей).</li> <li>3. Снижение уровня затрат, связанных с обеспечением развития и продвижения сотрудничающих предприятий.</li> <li>4. Совместное использование ключевых преимуществ другой организации.</li> <li>5. Повышение эффективности используемых инвестиционных средств.</li> <li>6. Снижение себестоимости продукции и иных затрат за счет эффекта масштаба;</li> <li>7. Повышение конкуренции среди персонала предпринимательских структур.</li> <li>8. Использование лучшего имени (бренда) предпринимательской структуры</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Распыление ресурсной базы в случае неэффективного сотрудничества.</li> <li>2. Корректировка существующей политики, стратегии, целей, задач и реализуемых мероприятий.</li> <li>3. Возможная несовместимость принципов управления;</li> <li>4. Несовпадение интересов персонала каждой из предпринимательских структур, возможность межличностных (межгрупповых) конфликтов.</li> <li>5. Раскрытие коммерческой информации другим предпринимательским структурам. Возможно снижение эффективности деятельности на первых этапах организации сотрудничества</li> </ol>



Среди причин, которые лежат в основе организации сотрудничества, можно выделить прежде всего следующие:

1) желание предприятия использовать конкурентные преимущества другой организации;

2) возможность расширения сфер влияния (рынков потребителей, количества поставщиков и т. п.);

3) передача сторонней организации процессов на более эффективное управление.

Таким образом, в определенной части сотрудничества ставится вопрос о повышении эффективности определенных процессов за счет передачи их на выполнение сторонней организации. Однако для того, чтобы полностью не терять контроль над осуществлением процессов, передающей структуре необходимо не просто заключать договор на осуществление услуг, но проговаривать принципы и инструменты урегулирования спорных вопросов и возможности корректировки исполнения процессов со сторонней организацией, либо заинтересовывать организацию в повышении качества выполняемых процессов. Все это в полной мере приводит к необходимости более тесных отношений между организациями, чем в рамках договора на оказание услуг.

Одним из аспектов данного направления сотрудничества является оценка возможностей, с одной стороны, по передаче процессов на исполнение, с другой – собственное исполнение процессов, что в целом отражает двойственность задачи при организации сотрудничества по любому направлению. Очевидно, что каждый из вариантов имеет свои достоинства и недостатки, а также возможные сферы применения, что отражено в табл. 2.

Следует отметить, что для налаживания эффективного процесса взаимодействия организация и ее партнеры по бизнесу, включая конечных потребителей выпускаемой ею продукции (работ, услуг), должны признать, что их отношения являются взаимобязывающими, и поэтому целесообразно осуществлять вложения в организацию, рассчитывая взамен на адекватные действия с ее стороны.

*Таблица 2*

Оценка вариантов собственного исполнения процессов или передачи их на исполнение сотрудничающей организации

Фактор сравнения	Акцент на собственном исполнении	Акцент на привлечении структур
Достоинства	Повышенный контроль над деятельностью, обеспечение деятельности создаваемых структур при поддержке своего имени	1. Синергетический эффект от использования ресурсной базы взаимодействующих структур. 2. Сокращение объема необходимых для развития предпринимательских структур инвестиций. 3. Использование в тех сферах, в которых корпорация непрофессиональна

Недостатки	Инвестирование определенного количества финансовых ресурсов. Распыление ресурсов	1. Раскрытие коммерческой информации другим предпринимательским структурам. 2. Возможная несовместимость принципов управления
Возможные сферы применения	Продвижение продукции/услуг; гарантийное и сервисное обслуживание	Кадровые вопросы, информатизация деятельности (ERP, MRP и иные системы управленческого учета, логистические активности
Виды (варианты)	Собственное обслуживание, инсорсинг, «обслуживающая компания», мультисорсинг, полный аутсорсинг	Полный аутсорсинг, мультисорсинг, «генеральный подрядчик»

При этом следует обращать внимание на ряд ключевых факторов, которые определяют уровень взаимодействия и те вопросы, которые должны быть оговорены при организации взаимодействия между структурами:

- 1) вклад заинтересованных сторон;
- 2) бизнес-процессы каждой из сторон, которые подвергаются изменениям при взаимодействии;
- 3) цели и задачи каждой из сторон;
- 4) существующие и предполагаемые к разработке стратегии сторон;
- 5) выгода и потери, связанные с организацией сотрудничества;
- 6) эффективность взаимодействия для каждой из сторон.

Система оценки эффективности обеспечивает принятие обоснованных решений и мер, так как она в количественном выражении определяет результативность и отдачу выполненных действий на основе сбора, сопоставления, сортировки, анализа и интерпретации соответствующих данных. Практика показывает, что лучший способ обеспечения длительного существования и успеха организации заключается в умении думать о желаниях и потребностях всех важных заинтересованных в бизнесе сторон и стремиться приносить выгоду каждой из них. Необходимо отметить и особенности взаимодействия, которые проявляются в зависимости от субъекта сотрудничества. Анализ ряда источников [4; 7] позволил выделить основных контрагентов в системе взаимодействия предприятий (табл. 3).

**Целевые группы сотрудничества  
и направления взаимодействия с ними**

Заинтересованная сторона	Направления взаимодействия
Инвесторы	Капитал для развития, принятие большего риска, долгосрочная поддержка
Потребители	Прибыльность, постоянство, лояльность, защита, обратная связь
Посредники	Запланированные прогнозы, заблаговременная предсказуемость спроса
Поставщики	Больше прямых поставок, меньше посредников, комплексные решения, интеграция
Регулятивные органы	Международное взаимодействие, неофициальные рекомендации, своевременное вмешательство
Сообщества	Наличие квалифицированной рабочей силы, дотации, поддержка, интеграции
Группы влияния	Тесное сотрудничество, совместные исследования
Альянсы партнеров	Взаимные продажи, сотрудничество в развитии, распределение затрат

На основании вышесказанного можно сделать вывод: для того, чтобы не только выжить, но и эффективно развиваться, предпринимательские структуры должны четко осознавать, что хотят получить от их организации различные заинтересованные стороны, в чем их желания и потребности, и что от взаимоотношений с ними получит возглавляемая ими организация. Руководителям целесообразно согласовывать стратегии, возможности и потребности организации с заинтересованными сторонами, разрабатывать гибкие системы оценки эффективности и управления ею, определять, приносят ли заинтересованные стороны выгоду организации в настоящем, продолжится ли это в будущем, и наоборот.

Еще одним аспектом сотрудничества является использование различного рода организационных форм взаимодействия. При этом можно выделить несколько групп взаимодействия, основанных на различных принципах совместной работы организаций:

- 1) взаимодействие, основанное на различных формах совместной собственности на активы;
- 2) взаимодействие, построенное на договорных отношениях;
- 3) неформальные кооперационные соглашения.

Данные типы взаимодействия построены по принципу уменьшения степени формализации отношений, при этом в основе данной классификации лежит степень взаимозависимости и ответственности контрагентов. Однако практика хозяйствования по-

казывает, что основные различия лежат все-таки в плоскости конкретной организации форм взаимодействия, а на надежность взаимодействия, взаимозависимость и ответственность оказывают влияние не столько единый собственник, сколько факторы иного характера (корпоративная культура бизнеса, история взаимодействия с партнером, субъективные характеристики партнеров и т. п.).

Тем не менее вышеуказанный тип взаимодействия не является единственным, который используют предприятия при организации взаимовыгодной деятельности с иными организациями. Существует ряд иных форм взаимодействия (табл. 4) как больших, так и меньших по силе, что зависит как от целей и задач, поставленных при организации сотрудничества, так и от ряда иных факторов, к примеру, влияния конкурентов, изменения потребительского спроса и т. п. [1; 2; 5; 6].

Таблица 4

#### Формы взаимодействия предприятий

Признак классификации	Формы взаимодействия	Сущность формы взаимодействия
Подсистема управления предприятиями	Производственно-хозяйственная, управление, финансы, бренд	Взаимодействие происходит в рамках одной или нескольких функциональных сфер каждого предприятия
По объекту взаимодействия	Интеграция (с предприятиями)	Создание условий взаимодействия предприятий, при которых их интересы и цели из разнонаправленных становятся однонаправленными
	Коммуникация (с потребителями)	Влияние на общественное мнение с помощью рекламной и другой информационной деятельности
	Лоббирование (с государством)	Использование активов, ресурсов и связей предприятия для воздействия на процесс принятия решений в органах власти
Формализм взаимодействия	Взаимодействие, основанное на различных формах совместной собственности на активы	В этом случае речь идет о генетически родственных объектах (например, дочерних и материнских фирмах). При этом взаимосвязи предприятий обычно характеризуются большой степенью их тесноты
	Взаимодействие, построенное на договорных отношениях	В качестве основы взаимодействия принимаются договорные отношения (в большинстве своем договор о сотрудничестве), на основании которого происходит построение взаимной стратегии

Признак классификации	Формы взаимодействия	Сущность формы взаимодействия
	Неформальные кооперационные соглашения	Изначально самостоятельные предприятия впоследствии находят себе постоянного делового партнера и образуют альянс с системой тесных взаимосвязей. В этом случае объекты обладают родственной системой экономических интересов, целей и т. д.
Размеры объектов	Одного масштаба	Взаимодействие предприятий одного размера: крупное – крупное, среднее – среднее, либо малое – малое
	Смешанный	Взаимодействие предприятий различных размеров. Например, когда крупное предприятие взаимодействует с сетью малых для продвижения собственной продукции
Число участников и количество взаимосвязей	Простые двусторонние связи двух партнеров	Взаимодействие только двух предприятий
	Множественные связи нескольких участников	Создание многосторонних альянсов в различных формальных и неформальных формах
По сфере деятельности	Внутриотраслевое	Взаимодействие предприятий одной сферы деятельности
	Межотраслевое	Взаимодействие предприятий различных сфер деятельности
По степени участия сторонних организаций в бизнес-процессах предприятия	Отсутствие участия	Процессы по-прежнему осуществляет сама организация, полный контроль над результатами процесса
	Инсорсинг	Выполнение внутренним подразделением основных профильных функций. Сотрудничество основывается на оказании данным структурным подразделением дополнительных функций сторонней организации
	Аутсорсинг	Передача процессов на исполнение сторонней организации
	Высокий уровень аутсорсингового обслуживания	Сторонняя компания имеет возможность «присутствовать» в информационной системе управления предприятием, тем самым более оперативно удовлетворяя потребности

Данная классификация дает представление о множестве форм взаимодействия, которыми могут воспользоваться предприятия для повышения эффективности своей деятельности. Выбор конкретной

формы либо нескольких из них во многом зависит от возможностей самого предприятия, а также от тех целей и задач, которые стоят перед руководством конкретного предприятия.

Таким образом, приведенные факторы, принципы и формы взаимодействия позволят предпринимательским структурам выбрать наиболее подходящее под цели и задачи их функционирования направление взаимодействия, а также учесть в данном процессе ключевые моменты.

#### **Список литературы**

1. Клементс С., Доннеллан М. Аутсорсинг бизнес-процессов= CFO insights: Советы финансового директора / под ред. В.В.Голда; пер. с англ. Н.И. Кобзаревой. – М.: Вершина, 2006. – 415 с.
2. Новиков Ю.В. Малое предпринимательство и концепция адаптивного управления малыми предприятиями. – СПб.: Астерион, 2009. – 64 с.
3. Одинцов М.В., Ежкин Л.В. Корпоратизация и реструктуризация как две стороны реформирования предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – № 6.
4. Омарова Н.Ю., Костусенко А.И. Взаимодействие крупного и малого предпринимательства: теория и практика. – М.: Академия естествознания, 2011. – 150 с.
5. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес Букс 2007. – 445 с.
6. Промыслов Б. Д., Жученко И. А. Логистические основы управления материальными и денежными потоками (Проблемы, поиски, решения). – М.: Нефть и газ, 1994. – 103 с.
7. Турчак А.А., Барютин Л.С. Теория и практика создания и функционирования новых хозяйственных объединений. – СПб.: СПбГИЭУ, 2003. – 318 с.
8. Шмидт К.-Д. Трансформация и конкуренция: пример бывшей ГДР. – Политэконом. – 1997. – № 3–4. – С. 100.

**НАУЧНЫЕ СОБЫТИЯ: II Международная  
научно-практическая конференция аспирантов и студентов  
«Проблемы и пути социально-экономического развития:  
город, регион, страна, мир» 3–5 июня 2013 г., Санкт-Петербург**

УДК 378.1:65.018

***В. Н. Скворцов***

### **Современные проблемы качества в образовательных системах**

В статье рассмотрены проблемы достижения качества в современных образовательных системах в отношении образовательных процессов и результатов. Предлагается подход, основанный на теории человеческого капитала, к организации систем управления качеством в образовательных системах.

The article covers the problems of achieving the quality in modern educational systems in relation to educational processes and results. It is suggested the approach to organizing quality management systems within educational systems, based on the human capital theory.

**Ключевые слова:** управление, человеческий капитал, образовательный процесс, образовательные системы, управление качеством, системы управления качеством.

**Key words:** management, human capital, educational process, educational system, quality management, quality management system.

Качество жизни и качество образования давно декларируются как главные ориентиры глобальной политики ООН и организаций, входящих в систему ООН. В программном документе ЮНЕСКО «Реформа и развитие высшего образования», принятом почти двадцать лет назад, качество образования определяется как важнейший девиз деятельности ООН в области образования: «деятельность в области высшего образования и условиях происходящих в мире изменений должна осуществляться под тремя девизами, которые определяют ее роль и функции на местном, национальном и международном уровнях: соответствие требованиям современности, качество и интернационализация»<sup>1</sup>.

Следует отметить, что проблема качества российского образования является предметом научных исследований в нашей стране с 90-х годов прошлого века. Актуальность таких исследований на тот

---

© Скворцов В. Н., 2013

<sup>1</sup> Официальный сайт ЮНЕСКО. URL: <http://www.unesco.org/new/ru/education/>

момент определялась широко развёрнутой дискуссией о сравнимости отечественного и западного высшего образования, а также о профессиональной востребованности и компетентности специалистов с высшим образованием в новой экономике. В связи с реализацией Болонского процесса в начале нового века и в настоящий период акцент общественной научной дискуссии сместился на концептуально-методологические вопросы, рассматривающие как минимум два направления: общие концептуально-научно-методологические исследования социального феномена *образования*; специализированные концептуально-методологические исследования феномена *качества образования*, в том числе высшего, а также методологию и организацию управления качеством образования в образовательных системах, квалиметрию человека и образования.

Несмотря на директивное принятие стандартов и методов обеспечения качества образования в национальной системе образования путем введения ЕГЭ и организации приёма в высшие учебные заведения на его основе, научная общественность не считает дискуссию о ключевых моментах реформы образования законченной, поскольку видит её основную проблему именно в различии ответов на главный вопрос – о сущности продукта образования как общественно полезной деятельности.

Очевидно, что «качество образования» представляет собой сложную научную категорию, имеющую одновременно культурный, социальный, экономический и педагогический аспекты. В общем смысле качество – это существенный признак, свойство, отличающее один предмет от другого. В Глоссарии гарантии качества и аккредитационных терминов, подготовленном ЮНЕСКО, отмечается, что общим для всех подходов в определении качества (академического) «является интеграция следующих элементов: (1) гарантированная реализация минимальных стандартов образования; (2) способность ставить цели в различных контекстах и достигать их с входными показателями и контекстными переменными; (3) способность отвечать требованиям и ожиданиям основных и косвенных потребителей и заинтересованных сторон; (4) стремление к совершенствованию»<sup>1</sup>.

Семантика понятия «образование» в русском языке позволяет понимать его одновременно как результат (образованность) и как процесс (образовательный), позволяющий получить необходимый результат. Соответственно, понятие «качество образования» может быть отнесено и к результату, и к процессу. С позиций теории управления также очевидно, что оценка качества образования (система оценок) должна быть подразделена на внешние оценки каче-

---

<sup>1</sup> Официальный сайт ЮНЕСКО. URL: <http://www.unesco.org/new/ru/education/>



ства образования (например, оценка потребителей образовательных услуг) и внутренние оценки качества в самой системе образования (например, оценка работников системы образования разного управленческого уровня).

К основным тенденциям, проявившимся в последнее десятилетие в мире в области оценки качества образования, можно отнести следующие:

- изменения в понимании качества образования;
- расширение круга влияния потребителей образовательных услуг на их качество и формирование понятия качества;
- комплексное рассмотрение проблем оценки, управления и обеспечения качества образования;
- создание ключевых элементов системы обеспечения качества образования (наличие образовательных стандартов, оценка достижения стандартов независимыми организациями, обеспечение автономии школ при постоянной подотчетности, создание системы оказания помощи школам с учетом результатов оценки ее деятельности);
- дальнейшее образование и карьера выпускника;
- проведение широкомасштабных мониторинговых исследований качества образования на национальном и международном уровнях как основы для принятия управленческих решений<sup>1</sup>.

Исходя из практики создания систем качества в образовательных системах очевидно, что особенности применения механизмов управления качеством в образовательных системах, в том числе высшего образования, сводятся к особенностям не только продукта образовательной деятельности, но и особенностям организации образовательной деятельности, внутренним взаимосвязям системы образования.

Так, содержание образовательного процесса в высших учебных заведениях определяется образовательной программой, учебными планами, составляемыми с учетом требований «государственных образовательных стандартов (ГОС)» и «федеральных государственных образовательных стандартов (ФГОС)». Особое значение имеют соотношения между блоками дисциплин, регламентированным этими стандартами: естественно-научные (ЕН), гуманитарно-социально-экологические (ГСЭ), общие профессиональные дисциплины (ОПД) и специальные дисциплины (СД). Так как сегодня существует определенная свобода образовательных учреждений при составлении программ, то качество образовательного процесса в конечном счете зависит от кадрового и методического потенциала конкретного вуза.

---

<sup>1</sup> Что такое качество образования? М.: Эврика, 2009. 272 с.

Отметим, что в условиях реформы системы высшего образования всё больше исследователей изучают имеющийся международный опыт достижения качества образования, стараясь применять полученные данные для совершенствования отечественных вузов. В этой связи нашей страной первичными для целей повышения качества образования признаются международные нормативные правовые акты по вопросам формирования общеевропейской системы образования, в том числе: Декларация о гармонизации архитектуры европейской системы высшего образования 1998 г.; Болонская декларация 1999 г.; Саламанская декларация 2001 г.; Пражское коммюнике 2001 г.; Берлинское коммюнике 2003 г.; Бергенское коммюнике 2005 г. Указанные документы формируют единые требования к системам образования на территории Европейского сообщества и присоединившихся к соглашениям стран. Эти требования выступили основой реформирования российской системы образования, в том числе высшего, в XXI в., о чем заявлял и глава нашего государства: «Результативность реформ (в сфере образования) сегодня следует измерять по показателям качества образования, его доступности и его соответствия потребностям рынка труда»<sup>1</sup>.

Поэтому формирование систем управления качеством в образовательных системах является элементом формирования системы качества образования на национальном уровне. Официальный ресурс Министерства образования и науки Российской Федерации в свободном доступе в феврале 2010 г. предложил программу повышения качества профессионального образования, в том числе путём формирования системы качества на национальном уровне, которая предусматривает:

- пересмотр Государственных образовательных стандартов и их учебно-методического сопровождения с целью приведения содержания и технологий образования в соответствие а) с требованиями современного общества (переход от передачи «готовых знаний» к формированию компетенций); б) с требованиями социально-экономического развития (преодоление рассогласования с потребностями рынка труда по отраслям и в территориальном разрезе); в) с современным уровнем развития соответствующей отрасли и науки;

- формирование эффективных механизмов привлечения институтов гражданского общества (профессиональные и научные сообщества, объединения работодателей и пр.) к вопросам оценки качества образования от разработки стандартов до контроля за результатами;

- полноценные связи профессионального образования с научно-исследовательской и практической деятельностью через развитие эффективных организационных форм (инновационные университе-

---

<sup>1</sup> Послание Президента Российской Федерации В. В. Путина Федеральному Собранию Российской Федерации 26 мая 2004 года.

ты, базовые кафедры вузов в НИИ, научно-образовательные центры и др.), создание механизмов коммерциализации исследований и разработок (научные парки, центры передачи технологий и пр.);

- совершенствование процедур лицензирования, государственной аккредитации на базе независимой экспертизы, в том числе с привлечением международных организаций и экспертов;

- усиление контроля качества образования в филиалах и негосударственных образовательных учреждениях;

- совершенствование государственной аттестации научно-педагогических кадров;

- разработка стандарта учебно-материальной базы, регламентирующего необходимые и достаточные материально-технические нормы;

- создание внутренних механизмов контроля качества в образовательных учреждениях<sup>1</sup>.

Напомним, что «образование» как культурный и социально-экономический феномен не только является общественным благом, но и способом общественного воспроизводства. Именно поэтому рынок как временный экономический механизм, имеющий проявленные *краткосрочные*, а не долгосрочные *характеристики*, в принципе не может выступать основным или единственным заказчиком и оценщиком количества и качества не только высшего, но и любого образования. В этой связи подчеркнём, что формирование «систем управления качеством» в высших учебных заведениях по отечественным и международным стандартам должно происходить с учётом вышеназванных особенностей «продукта образования», без излишней формализации и упрощенчества. Следует понимать, что в условиях постиндустриального общества образование выступает основным механизмом воспроизводства качества человеческого и социального капитала в обществе, являющегося в условиях глобализации единственным средством сохранения национальных государств.

Таким образом, само формирование систем управления качеством в образовательных учреждениях должно быть направлено в конечном счете на достижение основной цели существования образовательной системы: цели формирования здорового во всех смыслах, самостоятельного, социально ответственного члена общества, способного к эффективному и производительному труду, в том числе производству человеческого и социального капитала. В этой связи системы образования любого уровня должны быть организованы таким образом, чтобы сохранять и приумножать в конкретных условиях уже существующий в стране человеческий и социальный капитал, а системы качества образования должны поддерживать эти процессы на должном уровне.

---

<sup>1</sup> Официальный сайт Министерства образования и науки РФ. URL: <http://минобрнауки.рф/doc/707>.

## **Трансформация системы рефинансирования кредитных организаций в систему рефинансирования экономики**

**Научный руководитель Н. М. Космачёва**

В статье проведен анализ состояния системы рефинансирования в Северо-Западном федеральном округе (СЗФО). Результатами анализа обоснована необходимость дальнейшего совершенствования системы рефинансирования кредитных организаций в целом по России и создания системы рефинансирования экономики страны.

In the article the status of the system of refinancing in North-West Federal District (NWFD) is analyzed. Results of the analysis give prove the necessity of further development of the system of refinancing the credit organizations in Russia and creation of the system of refinancing the country's economy.

**Ключевые слова:** кредитные организации, рефинансирование, система рефинансирования, банк, Центральный банк.

**Key words:** credit organizations, refinancing, system of refinancing, bank, the Central Bank.

На современном этапе трансформации и становления денежного рынка ключевую роль играет эффективное денежно-кредитное регулирование Банком России процессов перераспределения кредитных потоков между экономическими субъектами в пользу экономического и производственного роста страны.

В ходе исследования взаимоотношений Банка России с кредитными организациями в условиях стремительно развивающейся системы рефинансирования в статье проведен анализ состояния системы рефинансирования в Северо-Западном федеральном округе (СЗФО). Результатами анализа обоснована необходимость дальнейшего совершенствования системы рефинансирования кредитных организаций в целом по России и создания системы рефинансирования экономики страны.

По сути, текущей задачей Банка России (ЦБ) как кредитора последней инстанции является поддержание ликвидности банковского сектора. В этой связи он обладает полномочиями органа надзора, устанавливает процедуру допуска кредитной организации (КО) на кредитный рынок, определяет экономические нормативы по кон-

кретным направлениям их деятельности, правила и стандарт ведения операций. Среди многих прочих обязательных нормативов устанавливает максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим акционерам, видов обеспечения кредитов, минимальный размер резервов, создаваемых под риски, максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков, максимальный размер крупных кредитных рисков.

При различии в механизме организации инструментов общим между ними, позволяющим относить их к инструментам рефинансирования, является возможность банков иметь временные заимствования у ЦБ в случаях, когда они остро нуждаются в денежных средствах; наличие замены одного обязательства на другие (например, при выдаче кредита: вместо обязательств по ценным бумагам возникает обязательство по ссуде)<sup>1</sup>.

Применение инструментов рефинансирования зависит от реальной ситуации и целей денежно-кредитной политики. Под рефинансированием понимается кредитование Банком России банков, в том числе учет и переучет векселей<sup>2</sup>. Отсюда происхождение термина «учетная» ставка.

На макроуровне механизм воздействия кредитов ЦБ на денежно-кредитный оборот состоит в следующем. Кредитные организации, получив от ЦБ денежные средства, увеличивает свои инвестиции и расширяет денежную массу. Для предотвращения неожиданных последствий такие кредиты ЦБ представляются в строго определенных размерах, т. е. в пределах лимитов.

Регулирование ставок по кредитам БР также осуществляется посредством установления ЦБ ставок рефинансирования.

Посредством манипуляции со ставкой ЦБ воздействует на состояние финансового рынка. Так, рост учетной ставки влечет за собой повышение ставок по кредитам и депозитам на денежном рынке, что, в свою очередь, обуславливает уменьшение спроса на ценные бумаги и увеличение их предложений. Понижение ставки рефинансирования вызывает обратные процессы, удешевляются кредиты, повышается спрос на ценные бумаги, уменьшается их предложение, поднимается рыночная стоимость. В результате снижения ставки с 13 в 2008 г. до 8,25 % в настоящее время кредиты стали более доступными по стоимости (рисунок).

---

<sup>1</sup> Организация деятельности Центрального банка: учеб. / под ред. О.И. Лаврушина, Г. Г. Фетисова. М.: КНОРУС, 2006.

<sup>2</sup> Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм., вступившими в силу с 01.07.2012).

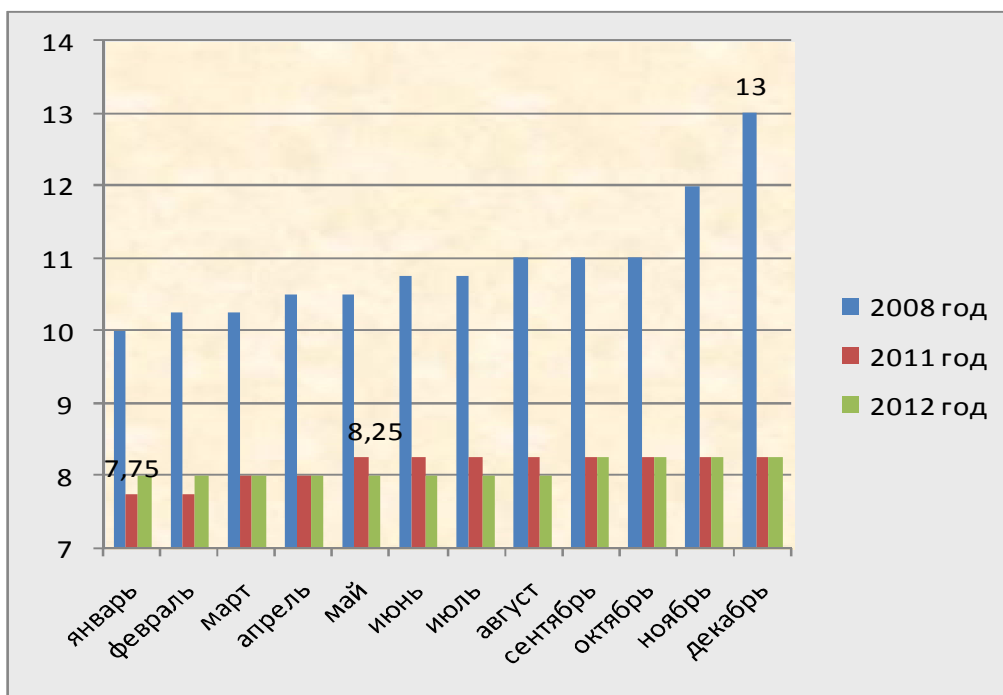


Рисунок. Изменение ставки рефинансирования Банка России в 2008–2012 гг.

Такое влияние на ставки денежного рынка обеспечивается благодаря организации ЦБ кредитных аукционов, операций на открытом рынке и проведению банками кредитных операций по ставкам, установленным ЦБ.

С учетом того, что кредиты Банка России обладают потенциальной возможностью стимулировать инфляционные процессы, если не будут возвращены своевременно, условием выдачи является их предоставление под ликвидное обеспечение финансово-устойчивым кредитным организациям.

Банком России был выработан широкий ассортимент инструментов (табл. 1).

Таблица 1

#### Группировка инструментов рефинансирования

Группы	Инструменты
Первая	Кредиты (внутридневной, овернайт, ломбардный и др.) под рыночные активы (ценные бумаги)
Вторая группа	Кредиты под нерыночные активы (векселя, права требований по кредитным договорам, облигации, золото) и поручительства
Третья	Беззалоговые кредиты

Источник: собственная разработка по данным сайта Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 02.02.2013).

Следует отметить, что последние виды кредитов, разработанные ЦБ в период финансового кризиса, – это беззалоговые кредиты и кредиты, обеспеченные золотом.

Все группы кредитов предоставляются для поддержания и регулирования ликвидности банковской системы и отдельных банков.

По объемам на первом месте внутрисдневные кредиты (ВДК), на втором – аукционы прямого РЕПО, кредиты под нерыночные активы на третьем месте (табл. 2).

Таблица 2

Объемы кредитования Банком России в 2010–2011 гг. (млрд р.)

Вид инструмента	Инструмент	Объем операций за		Изменение задолженности за	
		2010 г.	2011 г.	2010 г.	2011 г.
Операции постоянного действия (по фиксированным процентным ставкам)	<b>Внутрисдневные кредиты</b>	28359,6	38189,2	-	-
	«Овернайт»	229,9	209,0	0	2,4
	Прямое РЕПО	32,8	209,4	-0,03	0
	Ломбардные кредиты	43,0	76,8	-4,0	0,03
	Сделки «валютный своп»	0	0	0	0
	Кредиты, обеспеченные нерыночными активами или поручительства кредитных организаций	334,6	431,3	-426,9	369,9
	Кредиты, обеспеченные золотом	-	0,02	-	0
Операции на открытом рынке	<b>Аукционы прямого РЕПО</b>	1982,5	<b>22025,3</b>	-247,6	521,2
	Ломбардные аукционы	32,0	36,0	-34,4	4,9

Источник: Бюллетени банковской статистики № 1 (224). № 1 (236).

По срокам кредитования на первой позиции кредиты второй группы под нерыночные активы. В структуре залогового портфеля по таким кредитам большая доля (44,1 %) приходится на кредитные договора сельскохозяйственных предприятий, 20,7 % занимают кредиты обрабатывающих производств, по 4 % – транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии и воды, прочие виды деятельности, наименьший процент (2,5 %) составляют ссуды организаций, осуществляющих операции с недвижимостью.

Как показал анализ отдельных количественных и качественных показателей развития системы рефинансирования в СЗФО, 70 КО, функционирующих на территории СЗФО, в том числе 34 самостоя-

тельных банка (что составляет 48,6 % от действующих КО), получили право кредитоваться в Банке России. Почти половина КО (45,5 %) приходится на Санкт-Петербург. В целом количество КО (филиалов), фактически пользующихся кредитами Банка России, снизилось на 3,4 % (табл. 3).

Таблица 3

Сравнительный анализ объемов рефинансирования КО  
за 2011–2012 гг.

Наименование показателя	За 10 месяцев 2011 г.			За 10 месяцев 2012 г.		
	По СЗФО, млрд р.	По России в целом, млрд р.	Доля СЗФО (2/3*100%), %	По СЗФО, млрд р.	По России в целом, млрд р.	Доля СЗФО (5/6*100%), %
Выдано кредитов Банка России, всего в том числе	988,7	38942,1	2,5	870,4	43409,9	2,0
Внутридневные кредиты	926,3	38189,2	2,4	858,3	41889,6	2,0
Кредиты овернайт	15,1	208,9	7,2	0,3	112,0	0,3
Ломбардные кредиты	13,5	112,7	11,9	0,0	160,6	-
Иные кредиты, обеспеченные активами (кроме ВДК и ОВН)	33,8	431,3	7,8	11,8	1247,7	0,9

Источник: Сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 28.01.2013).

В 2012 г. КО (филиалам) СЗФО предоставлено кредитов Банка России на сумму 870,4 млрд р., или 2 % от общего объема выдачи по России в целом.

На фоне снижения объема предоставленных КО СЗФО кредитов доля банков СЗФО в общем объеме предоставленных российским банкам кредитов Банка России снизилась на 0,5 % за счет уменьшения доли кредитов овернайт и иных кредитов. На 01.10.2012 г. структура выданных кредитов по СЗФО практически соответствовала структуре, сформированной по кредитам России в целом. Основная доля приходилась на ВДК: по СЗФО – 98,6 %, по России в целом – 96,5 %. Структурные изменения имели различную динамику. Так, в общей массе предоставленных кредитов в СЗФО преобладание ВДК увеличилось на 2,9 п. п. (по России снизилось на 1,5 п. п.), доли кредитов, обеспеченных «нерыночными» активами, уменьшились с 33,8 до 9,2 % соответственно, а по России они возросли.



КО СЗФО свое право на получение кредитов в 2012 г. по сравнению с 2011 г. использовали в меньшей мере, о чем свидетельствует ежегодное замедление темпов роста объемов кредитования: в 2010 г. – 120,3 %, в 2011 г. – 13,8 %, в 2012 г. – 1,7 %. При этом значительно снизились потребности КО в кредитах овернайт.

Причины, по которым банки СЗФО менее активно использовали свое право на получение кредитов Банка России, заключались в следующем:

1) КО СЗФО обладали достаточным уровнем ликвидности, о чем говорят результаты проведенного анализа динамики изменения объема собственных средств, состояния их ресурсной базы, а также их поведения на рынке МБК;

2) доля привлеченных из других источников ресурсов в общем объеме совокупных пассивов банков СЗФО сохранилась на высоком уровне (92,3 %, в 2011 г. – 92,6 %);

3) показатели участия банков СЗФО в операциях на рынке МБК свидетельствовали о том, что они обладали довольно значительным объемом временно свободных денежных средств, так что объем предоставленных ими другим КО межбанковских кредитов возрос.

Следует вывод, что задача поддержания банковской ликвидности в СЗФО, как и в целом по России, успешно выполнена, и впереди решение новой задачи – стимулирование КО к активному участию в модернизации экономики России. Для этого развитие операций рефинансирования Банка России необходимо обусловить не только созданием единого механизма рефинансирования под «единый пул обеспечения», но и применением Банком России более гибкой динамики ставки рефинансирования с постепенным снижением ее уровня с учетом уроков финансового кризиса 2008 г. и кризиса еврозоны. И главное, прогрессивным решением поставленной задачи, на наш взгляд, станет создание мегарегулятором в ближайшие 3–5 лет новой модели финансового рынка и принципиально новых инструментов рефинансирования экономики.

#### **Список литературы**

1. Бюллетени банковской статистики № 1(224), 1(236).
2. Организация деятельности Центрального банка: учеб. / под ред. О.И. Лаврушина, Г. Г. Фетисова. – М.: КНОРУС, 2006. – 690 с.
3. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики (разд. II.4. «Реализация денежно-кредитной политики», разд. IV.3. «Инструменты денежно-кредитной политики и их использование») на 2012, 2013 и 2014.
4. Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм., вступившими в силу с 01.07.2012).

## **Работа коммерческого банка с проблемными кредитами**

**Научный руководитель Н. М. Космачёва**

В статье рассматриваются вопросы совершенствования механизмов работы банков с просроченной задолженностью, указывается на недостаточность существующих методов работы с ней и необходимость постоянного внимания данной сфере банковской деятельности и руководства банков, а также органов по банковскому надзору и регулированию.

The article covers the issues of developing mechanisms of banks' work with past-due loans. The insufficiency of the existing methods of work in this field and the necessity of the constant attention to this area of banking from the bank management and bodies on banking supervision are specified.

**Ключевые слова:** банк, банковская деятельность, кредит, кредитование, заемщик, просроченная задолженность.

**Key words:** bank, banking, credit, loaning, borrower, past-due loan.

Банковский сектор – один из самых быстро растущих и популярных в российской экономике. Однако такой быстрый рост вызывает беспокойство относительно качества активов (в том числе кредитов) и способности банков управлять кредитными рисками.

В 2008–2009 гг. мировая экономическая система пережила кризис, который стал причиной просрочки или невозврата огромного количества кредитов как в нашей стране, так и в зарубежных государствах. Для банков и других кредитных организаций особенно актуальным стал вопрос о совершенствовании методов работы с проблемными кредитами.

Цель банка в управлении рисками состоит в том, чтобы обеспечить возвратность всех рискованных активов, сузить границы возможных колебаний.

Основные банковские риски можно разделить на три типа [2]: кредитный риск; операционный риск и рыночный риск.

Обычно, говоря о риске, специалисты в первую очередь подразумевают кредитный риск, т. е. риск непогашения ссуды и неуплаты процентов по ней как наиболее вероятный. На величину этого риска влияют состав клиентов и метод расчёта кредитоспособности, который имеет большое влияние на её оценку. Чтобы снизить кредит-

ный риск, нужно детально и тщательно проводить оценку кредитоспособности клиентов, выбирая среди них самых надёжных.

Чтобы снизить количество проблемных кредитов, необходимо выбрать эффективный способ управления кредитными рисками. Для управления банковскими (кредитными) рисками используются те же меры защиты, которые обычно применяются для поддержания ликвидности и платежеспособности.

Методика оценки риска кредитного портфеля банка в соответствии с Положением ЦБ РФ № 254-П предусматривает оценку уровня риска по каждой кредитной операции с учётом финансового состояния заёмщика, обслуживания им кредитной задолженности и уровня ее обеспечения, после чего производится классификация ссуды в одну из пяти категорий качества [7]. Однако каждый банк вправе выбрать свою классификацию и метод группировки ссуд согласно установленной кредитной политике.

Всё большую популярность приобретает метод страхования кредитных рисков. Во-первых, страхование происходит благодаря залого, который заёмщик оставляет кредитору в качестве гарантии. Во-вторых, предметом страхования может выступать гарант – это третье лицо, которое обязуется выплачивать сумму кредита кредитору вместо заёмщика в различных ситуациях. В-третьих, новый и интересный способ страхования, который практикуется в ряде банков, в частности – в ОАО «ОТП Банк» – это сотрудничество банка со страховой компанией. Оформляя договор о выдаче кредита заёмщику, кредитный специалист предлагает клиенту включить в договор две услуги страхования: 1) страхование жизни и здоровья клиента; 2) страхование на случай потери работы. Тогда вместе с ежемесячной платой по кредиту клиент перечисляет через банк премию страховщику за услугу страхования, а в случае потери работы или здоровья, когда клиент не в состоянии сам выплачивать кредит, эти обязательства переходят компании-страховщику. Таким образом снижается риск появления новых просроченных кредитов и сумма потерь банка.

Также быстрыми темпами развивается рынок коллекторских услуг, которые осуществляются коллекторскими бюро и агентствами. Например, ЗАО «Райффайзенбанк» и ОАО «Сбербанк России» занимаются продажей задолженностей по кредиту, а ОАО «ОТП Банк» сотрудничает с большим количеством коллекторов, которые занимаются работой с должниками и получают комиссию от банка за свою работу.

Для выявления эффективности и результативности методов работы банков с проблемными кредитами проведём анализ непогашенной задолженности в общей структуре кредитов на примере нескольких банков, пользующихся особой популярностью у населения

и юридических лиц Российской Федерации. Для анализа выбраны банки со стабильным кредитным рейтингом и осуществляющие свою деятельность на территории Российской Федерации более пяти лет. Для сравнения приведём статистические данные банка с государственным участием – ОАО «Сбербанк России» [6]; банков с иностранным участием – ЗАО «Райффайзенбанк» [4], ОАО «ОТП Банк» [3]; и крупного российского банка ЗАО «Банк Русский Стандарт» [5].

Таблица 1

Динамика образования просроченных ссуд в общей структуре кредитов и авансов в ОАО «Сбербанк России» и ЗАО «Райффайзенбанк» в 2010–2012 гг., млрд руб.

Год	ОАО «Сбербанк России»		ЗАО «Райффайзенбанк»	
	Итого кредитов и авансов клиентам	Просроченные ссуды	Итого кредитов и авансов клиентам	Просроченные ссуды
2010	5443,8	552,6	310,5	32,8
2011	8382,2	484,5	354,7	20
2012	11064,3	509,2	460,3	18,7

Таблица 2

Динамика образования просроченных ссуд в общей структуре кредитов и авансов в ОАО «ОТП Банк» и ЗАО «Банк Русский Стандарт» в 2010–2012 гг., млрд р.

Год	ОАО «ОТП Банк»		ЗАО «Банк Русский Стандарт»	
	Итого кредитов и авансов клиентам	Просроченные ссуды	Итого кредитов и авансов клиентам	Просроченные ссуды
2010	87,2	10,5	89,7	11
2011	103,7	23	122,2	17
2012	125,3	34,3	208,2	20,1

В табл. 1, 2 показана динамика образования просроченных ссуд в общей структуре кредитов и авансов по нескольким банкам в 2010–2012 гг. (млрд р.). Среди причин появления проблемных кредитов можно выделить следующие:

- нестабильное, кризисное состояние экономики в целом;

- несостоятельность заёмщика или временное ухудшение его финансового состояния;
- неэффективная работа банка по предупреждению появления проблемных кредитов и др.;
- неуплата очередного платежа по кредиту или неуплата начисленных процентов (в случаях, когда клиент забыл или по какой-либо причине не успел оплатить долг);
- получение банком судебного решения о досрочном взыскании с клиента полного расчёта по кредитному договору;
- технические ошибки, связанные с перечислением средств в счёт уплаты кредита или в процессе начисления кредита и процентов по нему.

Как видно из данных, приведённых в таблицах, все используемые в отечественной практике банковского кредитования методы работы с просроченными кредитами и задолженностями не всегда приносят ожидаемый результат. В таких случаях руководству следует задуматься об эффективности деятельности банка и произвести изменения в структурных подразделениях и методах работы.

Во-первых, стоит задуматься о введении отдела, занимающегося кредитным планированием и прогнозированием, деятельность которого будет направлена на выявление ежемесячных тенденций на рынке кредитования на перспективу от одного месяца до одного года, чтобы предотвратить потери банка при невозвратах и просроченных кредитах. В случае заблаговременного прогноза о возможном появлении проблемных кредитов банк сможет реализовать методы, благодаря которым появится возможность их избежать. Во избежание возникновения новых проблемных кредитов банкам необходимо периодически делать объективные обзоры кредитов силами отдела внутреннего контроля с целью выявления упущенных или скрытых сотрудниками кредитного отдела признаков проблемности кредитов. Проверки, проводимые органами надзора и регулирования, также очень часто выявляют не замеченные до того проблемные кредиты. Тем не менее первым «выявителем» проблемных кредитов должна быть служба внутреннего контроля банка. В некоторых банках даже применяют санкции к кредитным работникам, если проблемы с кредитами заметят не они. Однако, чтобы проблемных кредитов было как можно меньше, работу по предотвращению проблемной ситуации необходимо вести уже на стадии принятия решения о выдаче кредита с участием работников службы внутреннего контроля.

Во-вторых, возможно, следует ужесточить систему одобрения заявок на выдачу кредитов или ограничить перечень кредитов, заявки на которые одобряет система автоматически, так как часто именно этот факт является причиной выдачи кредита недобросовестным

клиентам, мошенникам. Это позволило бы сократить количество проблемных клиентов для ряда банковских структур. Следует комбинировать работу специалистов и автоматических систем: несмотря на то, что это увеличит процесс выдачи кредита по времени, но риск одобрения кредитной заявки недобросовестного заёмщика снизится (хотя человеческий фактор тоже нередко становится причиной выдачи будущего проблемного кредита).

В-третьих, следует подумать об обязательном введении страхования отдельных групп клиентов – заёмщиков. Так, например, страхование от возможной потери здоровья или работы могли бы сократить число непогашенных кредитов и сумму общей ежегодной задолженности. Но это не единственная выгода кредитора от оформления страховки. Страхование приносит банку гарантированный доход от агентского вознаграждения, которое ему платит страховщик. Услуга страхования выгодна и банку, и заёмщику. Ведь при наступлении страхового случая обязанность по возврату кредита ложится на страховую компанию. Банк получает назад задолженность по кредиту, при этом родственники заёмщика освобождаются от выплаты его долгов, потому что в случае смерти заемщика либо получения им инвалидности страховая компания возьмет на себя выплату оставшейся части долга.

Задачей организаций, работающих со страхованием жизни и кредитов, является максимальное уменьшение рисков банка в процессе заключения кредитной сделки. В этом случае подразумеваются два типа страховки: страхование непогашения ссуды заемщиком и страхование непогашения ссуды банка. В первом случае страхователем является заемщик, а во втором – банк. Основную часть выплат по страхованию погашает заемщик, при этом не играет роли вид страхования кредита и сумма, на которую он застрахован. Именно заемщик должен выплачивать страховые взносы за кредит в случае его удорожания.

Конечно, немаловажным фактором является и экономическое состояние населения. Ни для кого не секрет, что при низком уровне доходов и высоком уровне безработицы население не имеет возможности выплачивать взятые ранее кредиты и брать новые. Поэтому большое значение имеет государственное регулирование экономики.

Из проведенного исследования можно сделать вывод, что, несмотря на большое количество методов работы с просроченной задолженностью, вопросы совершенствования механизмов работы банков с просроченной задолженностью являются дискуссионными и весьма актуальными, требующими постоянного внимания от руководства банков и от органов по банковскому надзору и регулированию.

### Список литературы

1. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков. – СПб.: Скифия, 2010. – 440 с.
2. BANKIR.RU. – URL: <http://bankir.ru/>.
3. Официальный сайт ОАО «ОТП Банк». – URL: <http://www.otpbank.ru/>.
4. Официальный сайт ЗАО «Райффайзенбанк». – URL: <http://www.raiffeisen.ru/>.
5. Официальный сайт ЗАО «Банк Русский Стандарт». – URL: <http://www.rsb.ru/>.
6. Официальный сайт ОАО «Сбербанк России»: <http://www.sberbank.ru/ru/>.
7. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности (утв. Банком России 26.03.2004 № 254-П) (ред. от 24.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) / Компания «Консультант Плюс».

## **Рынок труда в современной России**

**Научный руководитель А. Т. Алиев**

В статье рассматриваются современные показатели и перспективы развития отечественного рынка труда, анализируются возможности и пути регулирования рынка труда со стороны государственных органов.

In the article the current rates and prospects of development of the domestic labour market are considered; the possibilities and ways of regulating the labour market by public authorities are analyzed.

**Ключевые слова:** труд, рынок труда, рабочая сила, спрос на рабочую силу, предложение рабочей силы, занятость, государственное регулирование.

**Key words:** labor, labor market, man power, man power demand, supply of labour, employment, state regulation.

Рынок труда – это важнейший элемент рыночной экономики. В отличие от других рынков его специфика состоит в том, что здесь объектом контрактов выступает способность человека к труду. Исходя из этого, рынок труда можно определить как совокупность социально-трудовых отношений в обществе по поводу найма и использования работников в сфере общественного производства, обусловленную многообразием форм собственности, неоднородностью рабочей силы и интересов субъектов производства.

Функции рынка труда традиционно заключаются:

- в обеспечении производства и сферы услуг ресурсами труда, их распределении между предприятиями, отраслями, регионами;
- в обеспечении наемным работникам возможности получать средства существования;
- в согласовании цены и условий труда между работниками и работодателями;
- стимулировании работников и работодателей.

Рыночные отношения изначально предполагают саморегулирование рынка труда. Элементами механизма саморегулирования являются спрос и предложение на рынке труда, конкуренция среди работников и работодателей, заработная плата. В результате действия этого механизма устанавливается уровень и пропорции занятости, величина заработной платы, размеры и структура безработицы. При этом спрос на рынке труда представляет собой совокупность спроса на ресурсы труда страны при любой цене на них, а



предложение на рынке труда – это совокупное предложение ресурсов труда работников в стране при всех возможных ценах на труд. Так, например, в связи со спадом производства в 90-х годах и кризисом 2008 г. структура рынка труда в России вновь значительно изменилась, и профессия строителя или банкира, столь популярная и высокооплачиваемая еще в начале 2008 г., уже не так привлекает вчерашних выпускников вузов и абитуриентов. Кроме того, на спрос и предложение на рынке труда влияют профсоюзы, государственная политика в области занятости, уровень развития системы образования и профессионального обучения. Немаловажное значение имеют национальные особенности образа жизни.

Основой поступательного экономического развития государства являются цивилизованные трудовые отношения и современный гибкий рынок труда, обеспечивающие эффективную занятость населения. На современном этапе актуальными следует признать следующие приоритетные направления государственной политики в области развития занятости населения:

- совершенствование законодательства Российской Федерации в области труда и занятости населения, трудовой миграции;
- легализация занятости;
- снижение скрытой безработицы;
- мониторинг ситуации на рынке труда;
- формирование прогноза баланса трудовых ресурсов;
- повышение качества рабочей силы, формирование кадров для обеспечения потребностей инновационной экономики, развитие частно-государственного партнерства в части повышения качества рабочей силы;
- развитие институтов рынка труда;
- повышение эффективности использования трудовых ресурсов, стимулирование экономической активности и рост занятости населения;
- развитие трудовой мобильности и оптимизация привлечения иностранной рабочей силы;
- содействие развитию предпринимательства и самозанятости безработных граждан, увеличение спроса на рабочую силу;
- создание механизмов стимулирования работодателей к приему на работу инвалидов, родителей, воспитывающих детей-инвалидов, многодетных родителей;
- реализация дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда отдельных субъектов Российской Федерации, включая республики Северного Кавказа<sup>1</sup>.

В целом все эти усилия должны быть направлены на повыше-

---

<sup>1</sup> См.: Основные направления действий на рынке труда Российской Федерации на 2011–2015 годы. URL: [http://www.hse.ru/data/2011/03/11/121141746020/M3C4 план действий на 2011-2015.pdf](http://www.hse.ru/data/2011/03/11/121141746020/M3C4%20план%20действий%20на%202011-2015.pdf).

ние эффективности использования отечественной рабочей силы и обеспечение высокой степени согласованности структуры спроса экономики на рабочую силу и ее предложения. В этой связи актуальными будут исследования, аналитические и прогнозные, динамики занятости и рынка труда, учитывающие особенности структуры спроса на рабочую силу и ее предложения, а также существующие ориентиры перспективного социально-экономического развития страны.

Рассмотрим статистику рынка труда в РФ. Численность экономически активного населения в стране в марте 2013 г. составила 75,2 млн чел., или около 53 % от общей численности населения страны, в их числе 71,0 млн чел. (94,3 %) экономически активного населения были заняты в экономике и 4,3 млн чел. (5,7 %) не были трудоустроены, но активно искали работу (в соответствии с методологией Международной организации труда они классифицируются как безработные). В государственных учреждениях службы занятости населения зарегистрировано в качестве безработных 1,1 млн чел.<sup>1</sup>

При этом, по данным выборочного обследования населения по проблемам занятости, по состоянию на март 2013 г. уровень населения, занятых экономической деятельностью (доля занятого населения в его общей численности в возрасте 15–72 лет) составил 64,4 %.

В марте 2013 г. 4,3 млн человек, или 5,7 % экономически активного населения, классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной организации труда). В государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных было зарегистрировано 1,1 млн чел., в том числе 0,9 млн получали пособие по безработице.

Средний возраст безработных в марте 2013 г. составил 35,8 года. Молодежь до 25 лет составляет среди безработных 24,8 %, в том числе в возрасте 15–19 лет – 4,3 %, 20–24 лет – 20,5 %. Высокий уровень безработицы отмечался в возрастной группе 15–19 лет (29,3 %) и 20–24 года (12,8 %). По сравнению с мартом 2012 г. уровень безработицы в возрасте 15–19 лет снизился на 0,6 процентного пункта, в возрасте 20–24 лет – на два процентных пункта.

В среднем среди молодежи в возрасте 15–24 лет уровень безработицы в марте 2013 г. составил 14,2 %, в том числе среди городского населения – 13,5 %, среди сельского – 16,2 %. Коэффициент превышения уровня безработицы среди молодежи в среднем по возрастной группе 15–24 лет по сравнению с уровнем безработицы населения в возрасте 30–49 лет составляет 3,1 раза, в том числе среди городского населения – 3,8 раза, сельского населения – 2 раза.

Безработица в значительной степени является застойной. Из 1,5 млн безработных сельских жителей 40,4 % находились в ситуа-

---

<sup>1</sup> Источник: Здесь и далее материалы Официального сайта Федеральной службы статистики РФ. [http://www.gks.ru/bgd/free/B04\\_03/lssWWW.exe/Stg/d01/81.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/lssWWW.exe/Stg/d01/81.htm).

ции застойной безработицы (искали работу 12 месяцев и более), из 2,7 млн безработных городских жителей 31,6 %.

По данным проведенного обследования в марте 2013 г. 32,0 % безработных использовали в качестве способа поиска работы обращение в государственные учреждения службы занятости населения, 59,3 % безработных – обращение к друзьям, родственникам и знакомым.

К концу марта 2013 г. в государственных учреждениях службы занятости населения состояли на учете 1,2 млн незанятых трудовой деятельностью граждан, из них 1,1 млн чел. имели статус безработного, в том числе, 0,9 млн чел. получали пособие по безработице. В марте 2013 г. получили статус безработного 175,4 тыс. чел. Размеры трудоустройства безработных были на 20 тыс. чел., или на 18,4 % меньше, чем в марте 2012 г., и составили 86,6 тыс. чел.

Таким образом, очевидно, что в соответствии с текущими и перспективными условиями социально-экономического развития правительству необходимо реализовывать меры по поддержке экономики и снижению напряженности на рынке труда.

На рынке труда традиционно взаимодействуют спрос на рабочую силу и ее предложение. Результатом такого взаимодействия является либо безработица, либо дефицит рабочей силы, который возникает, если потребность в рабочей силе не удовлетворена. Следствием нехватки рабочей силы может стать существенный и, вероятно, неравномерный по профессионально-квалификационным группам рост уровня оплаты труда. Поскольку безработица на российском рынке труда носит в значительной степени структурный характер, оправданно ожидать, что на рынке труда (например, на разных его сегментах) одновременно будет проявляться и дефицит рабочей силы, и безработица.

Как следствие государство должно уделять особое внимание проблемам занятости. Ориентация государственной политики в области регулирования рынка труда, отслеживание процессов в сфере труда, прогноз их развития должны быть направлены, прежде всего, на предупреждение возникновения кризисных ситуаций, смягчение напряженности на рынке труда.

В заключение отметим, что при изучении взаимодействия спроса и предложения на рынке труда целесообразно учитывать весь комплекс взаимосвязей экономики и ее отраслей с системой образования, прежде всего профессионального. В современных условиях взаимосвязи экономики и системы профессионального образования настолько сложны и многогранны, что сама роль системы образования в развитии макроэкономических процессов и, в частности, влияния на динамику сферы занятости и рынка труда неоднозначна. В этой связи, возможно, государству необходимо осуществлять комплексное регулирование рынков труда и образовательных услуг.

## Сведения об авторах

**Андреева Нейля Кабировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, ГБОУ ВПО МО «Академия социального управления», Москва; e-mail: andreeva\_nellya@mail.ru

**Афанасьев Кирилл Станиславович** – кандидат философских наук, доцент кафедры управления персоналом, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина; e-mail: hr-kafedra@mail.ru

**Бисенова Светлана Вадимовна** – аспирант кафедры «Прикладная экономика и управление в инновациях», Саратовский государственный технический университет, г. Саратов; e-mail: bissveta@yandex.ru

**Борисоглебская Лариса Николаевна** – доктор экономических наук, профессор, проректор по научной работе, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт, Санкт-Петербург; e-mail: boris-bleb@rambler.ru

**Голова Александра Андреевна** – студент, факультет экономики и инвестиций, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Диденко Ольга Владимировна** – студент, факультет экономики и инвестиций, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: Helga\_406@mail.ru

**Дутова Юлия Петровна** – аспирант кафедры финансов, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург; e-mail: Yulia.Dutova@mail.ru

**Дыхова Алла Леонидовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов, ГБОУ ВПО МО «Академия социального управления», Москва; e-mail: andreeva\_nellya@mail.ru

**Ибрагимов Руслан Гусейнович** – соискатель кафедры менеджмента, Санкт-Петербургский университет управления и экономики; e-mail: rus178@gmail.com

**Ильин Никита Игоревич** – соискатель кафедры менеджмента, Санкт-Петербургский университет управления и экономики; e-mail: korshun1978@bk.ru

**Куклина Евгения Анатольевна** – доктор экономических наук, профессор, Северо-Западный институт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Санкт-Петербург; e-mail: jeakuklina@mail.ru

**Лымаренко Владимир Альбертович** – аспирант, Институт экономики и прогнозирования, г. Киев; e-mail: lymsn@ukr.net

**Магомадов Эмин Мухадинович** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой математических методов анализа экономики, Чеченский государственный университет, г. Грозный; e-mail: chgu@yandex.ru

**Молчанова Анна Александровна** – аспирант кафедры экономики организации и ценообразования, Санкт-Петербургский торгово-экономический институт, Санкт-Петербург; e-mail: Aam888@mail.ru

**Мордвинцев Максим Александрович** – аспирант, Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск; e-mail: mordvintsevm@gmail.com

**Приходько Назар Владимирович** – соискатель кафедры менеджмента, Санкт-Петербургский университет управления и экономики; e-mail: korshun1978@bk.ru

**Скворцов Вячеслав Николаевич** – доктор экономических наук, профессор, ректор, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: kafedraek@yandex.ru

**Супрунов Андрей Константинович** – студент, ГБОУ ВПО МО «Академия социального управления», Москва; e-mail: ougoumova@yandex.ru

**Якунин Павел Николаевич** – аспирант, Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, Санкт-Петербург; e-mail: yakunins7@rambler.ru

## Требования к статьям, присылаемым в журнал

К публикации в Вестнике Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина принимаются статьи, отражающие широкий спектр проблем экономической науки и практики.

Обязательным условием публикации результатов кандидатских исследований является наличие отзыва научного руководителя, несущего ответственность за качество представленного научного материала и достоверность результатов исследования. Публикации результатов докторских исследований принимаются без рецензий.

Рецензирование всех присланных материалов осуществляется в установленном редакцией порядке. Редакция журнала оставляет за собой право отбора статей для публикации.

## Требования к оформлению материалов

Материал должен быть представлен тремя файлами:

### 1. Статья

Объем статьи не менее 18 и не более 26 тыс. знаков с пробелами. Поля по 2,0 см; красная строка – 1,0 см. Шрифт Times New Roman Cyr, для основного текста размер шрифта – 14 кегль, межстрочный интервал – 1,5 пт.; для литературы и примечаний – 12 кегль, межстрочный интервал – 1,0 пт.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок в автоматическом режиме Word.

Ссылки на литературу оформляются в тексте в квадратных скобках, например [7] или [5, с. 56–57]. Список литературы (в алфавитном порядке) помещается после текста статьи.

Фамилия автора печатается в правом верхнем углу страницы над названием статьи.

В левом верхнем углу страницы над названием статьи печатается присвоенный статье УДК.

### 2. Автореферат

Автореферат содержит:

- название статьи и ФИО автора – на русском и английском языках.
- аннотацию статьи на русском и английском языках объемом 300–350 знаков с пробелами.
- ключевые слова и словосочетания (7–10 слов) на русском и английском языках.

### 3. Сведения об авторе

Содержит сведения об авторе: фамилия, имя, отчество полностью, место работы и занимаемая должность, ученая степень, звание, почтовый адрес, электронный адрес, контактный телефон. Необходимо указать шифр специальности и направление диссертационного исследования.

**В случае несоблюдения настоящих требований, редакционная коллегия вправе не рассматривать рукопись.**

Статью, оформленную в соответствии с прилагаемыми требованиями, можно:

- выслать по почте в виде распечатанного текста с обязательным приложением электронного варианта по адресу: 196 605 Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10. Кафедра экономики и управления.

- отправить по электронной почте: e-mail: [vestnikeconomikalgu@yandex.ru](mailto:vestnikeconomikalgu@yandex.ru)

- тел. (812) 451–74–41

Статьи принимаются в течение года.

Редакция оставляет за собой право вносить редакционные (не меняющие смысла) изменения в авторский оригинал.

При передаче в журнал рукописи статьи для опубликования презюмируется передача автором права на размещение текста статьи на сайте журнала в системе Интернет.

Плата за опубликование рукописей аспирантов не взимается.

Гонорар за публикации не выплачивается.

*Редакционная коллегия:*

196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин

Петербургское шоссе, 10

тел. (812) 476-90-36

*Научный журнал*

**Вестник  
Ленинградского государственного университета  
имени А. С. Пушкина**

**№ 2  
Том 6. Экономика**

Редактор *В. Л. Фурштатова*  
Технический редактор *Н. П. Никитина*  
Оригинал макет *Н. П. Никитиной*

---

Подписано в печать 20.06.2013. Формат 60x84 1/16.  
Бумага офсетная. Гарнитура Arial. Печать офсетная.  
Усл. печ. л. 10. Тираж 500 экз. Заказ № 937

---

Ленинградский государственный университет имени А. С. Пушкина  
196605, Санкт-Петербург, г. Пушкин, Петербургское шоссе, 10

---

РТП ЛГУ 197136, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 25а