

ВЕКТОР НАУКИ

Тольяттинского
государственного
университета
Серия: Экономика и управление

Основан в 2010 г.

№ 3 (22)

2015

Ежеквартальный
научный журнал

Учредитель – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Тольяттинский государственный университет»

Ответственный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук

Заместители ответственного редактора:

Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент
Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор
Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Бужин Алексей Андреевич, доктор экономических наук, профессор
Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент
Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент
Зибарев Александр Григорьевич, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник
Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор
Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент
Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор
Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент
Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор
Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор
Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор
Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент
Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент
Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент
Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент
Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент
Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент
Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор
Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент

Входит в перечень рецензируемых научных журналов, зарегистрированных в системе «Российский индекс научного цитирования».

Зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-40004 от 27 мая 2010 г.).

Компьютерная верстка:
М.А. Муравлева

Технический редактор:
М.А. Муравлева

Адрес редакции: 445667, Россия, Самарская область, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14

Тел.: (8482) 54-63-41

E-mail: kaa140810@yandex.ru

Сайт: <http://www.tltsu.ru>

Подписано в печать 25.09.2015.
Формат 60x84 1/8.
Печать оперативная.
Усл. п. л. 8,0.
Тираж 50 экз. Заказ 3-662-15.
Выход в свет 30.09.2015.

СВЕДЕНИЯ О ЧЛЕНАХ РЕДКОЛЛЕГИИ

Ответственный редактор

Коростелев Александр Алексеевич, доктор педагогических наук, директор Центра научных журналов, профессор кафедры «Педагогика и методики преподавания» (Тольяттинский государственный университет, Россия)

Заместители ответственного редактора:

Еремина Наталья Валерьевна, доктор политических наук, доцент, доцент кафедры «Европейские исследования» (Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)

Курилова Анастасия Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» (Тольяттинский государственный университет, Россия)

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика предприятия, финансы и финансово-экономическая безопасность» (Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Редакционная коллегия:

Беседин Василий Фёдорович, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

(Научно-исследовательский экономический институт Министерства экономики Украины, Киев, Украина)

Бужин Алексей Андреевич, член-корреспондент Украинской Академии наук, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Философия и общественные науки»

(Черкасский институт пожарной безопасности имени Героев Чернобыля, Украина)

Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, проректор по учебно-воспитательной работе и связям с общественностью

(Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти, Россия)

Денисюк Александр Николаевич, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Финансовый контроль и анализ» (Винницкий торгово-экономический институт, Украина)

Зибарев Александр Григорьевич, член-корреспондент Российской Академии наук, доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

(Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)

Иванов Дмитрий Юрьевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Организация производства»

(Самарский государственный аэрокосмический университет, Россия)

Иванова Татьяна Николаевна, доктор социологических наук, доцент, заведующий кафедрой «Социология»

(Тольяттинский государственный университет, Россия)

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Финансовый менеджмент» (Институт экономики, управления и права, Казань, Россия)

Кудинова Галина Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент, заведующий группой экономики природопользования (Институт экологии Волжского бассейна РАН, Тольятти, Россия)

Мельник Алексей Михайлович, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Политическая экономия»

(Киевский национальный экономический университет, Украина)

Мигус Ирина Петровна, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Менеджмент и экономическая безопасность»

(Черкасский национальный университет, Украина)

Митяй Оксана Васильевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономическая теория, коммерческое и трудовое право»

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Мищук Ольга Витальевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Экономика предприятия и финансы»

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Музыченко Анатолий Степанович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия и финансы»

(Уманский государственный педагогический университет, Украина)

Пенькова Оксана Георгиевна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономическая теория»

(Уманский национальный университет садоводства, Украина)

Пойда-Носик Нина Никифоровна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и банковское дело»

(Ужгородский национальный университет, Украина)

Рожко Александр Дмитриевич, кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по учебной работе Института последипломного образования

(Киевский национальный университет, Украина)

Самарина Вера Петровна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Экономика и менеджмент»

(Национальный исследовательский университет «МИСиС», Москва, Россия)

Стеченко Дмитрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия»

(Национальный технический университет «Киевский политехнический институт», Украина)

Тарлопов Игорь Олегович, доктор экономических наук, доцент, декан экономического факультета

(Бердянский университет менеджмента и бизнеса, Украина)

Терешина Мария Валентиновна, доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры «Государственная политика и государственное управление»

(Кубанский государственный университет, Краснодар, Россия)

Уманцев Юрий Николаевич, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры «Международная экономика»

(Киевский национальный торгово-экономический университет, Украина)

Ярыгин Григорий Олегович, кандидат политических наук, доцент, доцент кафедры «Американские исследования»

(Санкт-Петербургский государственный университет, Россия)

СОДЕРЖАНИЕ

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПО ЭКОЛОГИИ В НАЦИОНАЛЬНЫХ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ПОСОБИЯХ АЗЕРБАЙДЖАНА Алиева Ирада Зульфали кызы.....	5
ВОПРОСЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В 2015 ГОДУ Быкова Наталья Николаевна.....	8
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ РОССИЙСКОГО НЕРАВЕНСТВА Вахтина Маргарита Анатольевна.....	11
РЕНТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ Виноградова Анна Владимировна.....	14
К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ И МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ Каримова Светлана Анатольевна, Юдина Светлана Валентиновна.....	19
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ Кормина Ольга Ивановна, Дубовая Юлия Валериевна.....	24
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ Кормина Ольга Ивановна, Смирнов Виктор Александрович.....	27
ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ Крамин Тимур Владимирович, Григорьев Руслан Аркадиевич, Крамин Марат Владимирович.....	30
УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА, ОСНОВАННОЕ НА КОНЦЕПЦИЯХ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ Крамин Тимур Владимирович, Крамин Марат Владимирович.....	34
ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГОКОМПАНИИ, ДЕЙСТВУЮЩЕЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА Купчак Владимир Романович.....	39
ВЕКТОРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОГО МАРКЕТИНГА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ Новошинская Любовь Васильевна.....	43
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО ПРОИЗВОДСТВА В МАЛОМ АГРОБИЗНЕСЕ Палаткин Иван Викторович, Афанасьева Мария Семеновна, Керимова Оксана Владимировна.....	48
СУЩНОСТЬ И ПРИРОДА ПРОИСХОЖДЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ Понедельчук Татьяна Васильевна.....	51
ОБОБЩЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ЗАЕМЩИКА – ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА Потапова Екатерина Алексеевна, Гуничева Александра Васильевна.....	55
ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ Шерстобитова Анна Анатольевна.....	58
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ Юрьева Ирина Анатольевна, Масюк Наталья Николаевна.....	62
Наши авторы	66

CONTENT

PICULIARITIES OF PRESENTING INFORMATION ON ECOLOGY IN THE NATIONAL BIBLIOGRAPHIC HANDBOOKS OF AZERBAIJAN Aliyeva Irada Zulfali kyzy	5
THE ISSUES OF SMALL BUSINESS IN 2015 Bykova Natalya Nikolayevna	8
SOCIAL AND ECONOMIC BASES OF THE RUSSIAN INEQUALITY Vakhtina Margarita Anatolyevna	11
RENT INCOME TAXATION IN RUSSIA AND ABROAD Vinogradova Anna Vladimirovna	14
TO THE ISSUE OF DEFINITION AND METHODOLOGY OF ASSESSMENT OF THE COMPANIES SOCIAL RESPONSIBILITY LEVEL Karimova Svetlana Anatolyevna, Yudina Svetlana Valentinovna.....	19
STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF LOCAL CONSUMER GOODS AND SERVICES MARKETS Kormina Olga Ivanovna, Dubovaya Yuliya Valerievna	24
THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF VIRAL MARKETING APPLICATION FOR THE INNOVATIONS PROMOTION AT THE ENTERPRISE Kormina Olga Ivanovna, Smirnov Viktor Aleksandrovich.....	27
THE ASSESSMENT OF IMPACT OF FEDERAL PURCHASING SYSTEM ON THE EFFICIENCY OF STATE PROCUREMENTS: REGIONAL ANALYSIS Kramin Timur Vladimirovich, Grigoryev Ruslan Arkadievich, Kramin Marat Vladimirovich	30
MANAGEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION BASED ON THE CONCEPTS OF MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES VALUE Kramin Timur Vladimirovich, Kramin Marat Vladimirovich	34
FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INVESTMENT POLICY OF REGIONAL ENERGY COMPANY OPERATING IN MARKET CONDITIONS Kupchak Vladimir Romanovich	39
VECTOR CONCEPT OF THE INSTITUTIONAL INVESTORS FINANCIAL MARKETING Novoshinskaya Lyubov Vasilyevna	43
GOVERNMENT SUPPORT OF GREEN MANUFACTURING DEVELOPMENT IN A SMALL AGRIBUSINESS Palatkin Ivan Viktorovich, Afanasyeva Mariya Semenovna, Kerimova Oksana Vladimirovna	48
ESSENCE AND NATURE OF INFLATION ORIGIN Ponedilchuk Tatiana Vasilievna	51
GENERALIZATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF ORGANIZATION OF THE LEGAL ENTITY BORROWER CREDITWORTHINESS AND SOLVENCY ASSESSMENT Potapova Ekaterina Alekseevna, Gunicheva Aleksandra Vasilyevna	55
THE ASSESSMENT OF INVESTMENT RISKS OF CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES Sherstobitova Anna Anatolyevna	58
ASSESSMENT OF THE ACTIVITY EFFECTIVENESS OF NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS IN MODERN CONDITIONS Yuryeva Irina Anatolyevna, Masyuk Natalya Nikolayevna.....	62
Our authors	66

УДК 378.162.2

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ПО ЭКОЛОГИИ В НАЦИОНАЛЬНЫХ БИБЛИОГРАФИЧЕСКИХ ПОСОБИЯХ АЗЕРБАЙДЖАНА

© 2015

И.З. Алиева, диссертант

Центральная научная библиотека НАН Азербайджана, Баку (Азербайджанская Республика)

Ключевые слова: национальная библиография; азербайджанские книги; экология; информация.

Аннотация: На сегодняшний день в международной библиографической практике термин «национальная библиография» означает тип литературы, которая проводит текущий и ретроспективный учет национальной библиографии печатных материалов и предоставляет информацию об обществе. Анализ состава национальной регистрации счета библиографических пособий показал, что опубликованный в период независимости Национальной библиотекой имени М.Ф. Ахундова справочник «Азербайджанская библиография», в сравнении с советским периодом, значительно увеличил количество документов по экологической науке и экологии, то есть опубликованных в Азербайджане книг и диссертаций.

Наука экология, будучи теоретической основой охраны окружающей среды, как и многие отрасли человеческой деятельности, благодаря интенсивности своей потребности в документ-информации является одной из наиболее развитых областей человеческого знания. Охрана природы важна для судьбы всего человечества, поэтому потребность своевременного полного и качественного обеспечения документ-информацией на практике, реализация работы со всеми учреждениями, входящими в систему документ-коммуникации, оценивается как одна из актуальных проблем.

Известно, что в каждом из учреждений системы документ-коммуникации осуществляется библиографическая деятельность. Однако среди них необходимо особо отметить библиотеки и книжные палаты. Указанные учреждения обеспечивают претворение в жизнь и регулирование коммуникативной функции библиографической информации по охране окружающей среды и документ-информации науки экологии, являющейся ее теоретической основой; они играют значимую роль в реализации соответствия между документ-потребителем и документ-информацией.

Какой тип библиографической продукции имеет наиболее важное значение при оказании помощи в обеспечении документ-информацией экологии – науки об охране окружающей среды – и является теоретической основой в претворении в жизнь коммуникативной функции библиографической информации по рассматриваемой нами области? Наши наблюдения показали, что в выполнении данной задачи огромную роль играет национальная библиография и ее особый вид – государственная учетно-регистрационная библиография.

В странах мира, имеющих стабильную систему библиографической деятельности и библиографических пособий, эта роль представлена в яркой форме. По нашему мнению, с этой точки зрения Азербайджан не является исключением. Прежде чем обратить внимание на историческую роль национальной библиографии и, как ее особого типа – государственной учетно-регистрационной библиографии, на обеспечение экологии и окружающей среды, на то, как на деле они осуществляют коммуникативную функцию библиографии, наиболее важно раскрыть сущность и значение национальной библиографии.

На сегодняшний день в международной библиографической практике под термином «национальная библиография» понимается такой тип библиографии, которая ведет текущий и ретроспективный учет национальной печатной продукции библиографии и представляет обществу информацию об этом. Однако известно, что начиная с последней четверти XX в. в систему документ-коммуникации в состав потока документов было включено много считываемых с помощью машин новых типов документов, и они, тиражируясь наподобие традиционных печатных изданий, были предоставлены для общественного использования. По этой причине в со-

временный период не совсем верен подход, ограничивающий издания и документы, являющиеся оперативной продукцией национальной библиографии, лишь только опубликованными документами и изданиями. Данный процесс проявил себя и в деятельности структур, занятых национальным библиографическим учетом. По этой причине в большинстве стран мира структуры, занятые национальным учетом, ведут учет всех тиражируемых изданий, подготавливаемых на территории страны, независимо от того, на какой физический носитель они были направлены, каким методом написаны.

Как известно, в бывшем СССР в 70-е годы внимание к проблеме охраны окружающей среды в интенсивном порядке было включено в повестку дня государства. Именно в этот период возрос общественный интерес к данной теме, и контроль за этим был возложен на отдельную государственную структуру – Государственный комитет по метеорологии и охране окружающей среды. Все это отразилось и в системе документ-коммуникации, выросло число напечатанных книг и иных документов, статей и других материалов в этой области.

Для того чтобы посмотреть, как в этот период на страницах «Одногодичной азербайджанской библиографии» отражены книги об охране окружающей среды и экологии, обратим внимание на выпуск пособия за 1984 год.

Указанное пособие представлено материалом о 1367 наименованиях книг и брошюр, 272 наименованиях диссертаций. Книги на азербайджанском языке по теме «Экология и охрана окружающей среды» были представлены в следующих разделах:

16. Науки о природе вообще – 1 наименование.

19. Геодезические и геолого-географические науки – 1 наименование.

20. Биологические науки – 1 наименование.

Книги на русском языке были представлены в следующих разделах:

16. Науки о природе вообще – 1 наименование.

19. Геодезические и геолого-географические науки – 1 наименование.

39. Лесное хозяйство. Лесохозяйственные науки – 1 наименование.

В разделе диссертаций также отражены документы по интересующей нас теме. Из них большинство – это кандидатские диссертации по биологическим наукам – 3 наименования. Сельскохозяйственные науки были представлены двумя кандидатскими диссертациями. Итак, в течение 1984 года в Республике было издано 6 книг по охране окружающей среды и экологии, защищено 5 кандидатских диссертаций, а это составляет всего 0,44 % общего числа книг и 1,84 % диссертаций.

Схожее положение также можно наблюдать и в других выпусках «Одногодичной азербайджанской библиографии» за 1980 год.

Однако, к сожалению, в конце советского периода деятельность Азербайджанской государственной книжной палаты значительно ослабла, нарушилась систематич-

ность издания учетных и библиографических показателей. В год завоевания Азербайджанской Республикой полной государственной независимости (1991) издание этих пособий полностью прекратилось. До этого периода в соответствующих разделах данных пособий были отражены документы по охране окружающей среды и экологии.

В завоевавшем независимость Азербайджане в течение продолжительного времени государственная национальная библиографо-учетно-регистрационная работа не претворялась в жизнь со стороны ни одной организации, и из-за этого продолжающийся в течение около 60 лет наработанный в области национальной библиографии уровень, имеющий большое значение для национальной государственности, науки, образования и культуры, был потерян. Положение в этой области стало, хоть и незначительно, но улучшаться лишь только после передачи функций Азербайджанской государственной книжной палаты Республиканской государственной библиотеке имени М.Ф. Ахундова. Так, в период бездействия Книжной палаты библиотека представила для использования подготовленные Ассоциацией развития азербайджанской библиотечной работы, но так и не изданные электронные версии выпуска «Одногодичной азербайджанской библиографии» за 1992 и 1993 годы. А после этого библиотека начала издавать собранные материалы за 1996, 1998, 1999, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2010, 2012 годы [1].

Для того чтобы изучить, как отражена тема охраны окружающей среды и экологии в период независимости на страницах пособия «Одногодичная азербайджанская библиография», обратим внимание на выпуск данного пособия за 1992 год. В указанном пособии на 144 страницах представлена информация о 757 наименованиях книг и 248 наименованиях диссертаций на азербайджанском и русском языках, изданных в течение этого года в Азербайджане. Материал системно сгруппирован соответственно разделам УДК [2].

Информация о книгах по охране окружающей среды, экологии помещена в основном в начале разделов «5. Математические и медицинские науки» и «6. Прикладные науки. Медицинские науки. Техника» указанного пособия.

1. Abdullayev, K.M. Ətraf mühitin istilik və atom elektrikstansiyalarının tullantılarından mühafizəsi [Mətn]: ali texnikməktəblər üçün dərslik /Kamal Abdullayev, S.Ə.Şahmarov, Y.N.Yaqubov; rəy. K.Ə.Rüstəmov, İ.S.Babayev; ixt. red.Y.M.Naziyev.- B.: Maarif, 1992.- 224 s., cədvəl: il.; 21 sm.-Bibliogr.: s. 221.- 3000 nüs.- ISBN 5-5560-0399-8 (cildli).- [1992-61479].

2. Azərbaycan Respublikasının ekoloji konsepsiyası [Mətn] /Y.K.Ələkbərov, R.Y.Qasimov, T.Y.İsmayılov [və b.]; red. A.Ə.Mənsurov; Azərb. Resp. Dövlət ekologiya və təbiətdən istifadəyə nəzarət komitəsi.- B.: Ergün, 1992.- 24 s.; 20 sm.- 300 nüs.- [1992-63468].

3. Əsgərov, Ə.A. İnsan və təbiət [Mətn]: monoqrafiya /Ələddin Abdulla Əsgərov, H.İ.Mahmudov.- B.: Işıq, 1992.- 264 s., cədvəl; 21 sm.- 1000 nüs.- ISBN 5-8965-0340-7(cildli).- [1992-62592].

4. Ətraf mühitin normativ hədlərinin və normativdənyüksək çirklənməsinin ödənməsi üçün hesablama metodikası [Mətn] /red. T.Ə.İsmayılov; tərt. ed. T.A.Cavanşir; Azərb.Resp. Dövlət ekologiya və təbiətdən istifadəyə nəzarət komitəsi.- B., 1992.- 40 s.; 20 sm.- 300 nüs.- [1992-61758].

5. Həsənov, X.N. Təbiət haqqında düşüncələr [Mətn] /Xudaverdi Həsənov; red. M.Əfəndiyeva; rəssam X.Qasimov.- B.: Azərənşr, 1992.- 144 s.: ill.; 20 sm.- 4500nüs.- ISBN 5-5520-0299-7- [1992-61511].

6. Şükürov, A. Təbiət və cəmiyyət [Mətn]: Fələkətinastanasında /Ağayar Şükürov; red. R.Qədirzadə; rəssam K.Abdinov.- B.: Azərənşr, 1992.- 200 s.; 17 sm.- 3000 nüs.-ISBN 5-5520-0827-1- [1992-61195].

7. Təbiəti mühafizə və təbiətdən istifadə haqqında

hüquqisənədlər toplusu [Mətn] /tərt. ed. və red. T.Ə.İsmayılov;Azərb. Resp. Dövlət ekologiya və təbiətdən istifadəyə nəzarət komitəsi.- B., 1992.- 62 s.; 26 sm.- 5000 nüs.- [1992-61698].

В раздел «5. Геология. Геологические и геофизические науки» были включены следующие книги по нашей теме:

1. Əlizadə, A.A. Misin ekoloji təbiəti [Mətn] /Akif Əlizadə, S.A.Əliyev; elmi red. D.Qayıbov.- B.: Azərənşr, 1992.- 88 s.: cədv., ill.; 16 sm.- 5000 nüs.- ISBN 5-5520-0648-8- [1992-61402].

2. Məmmədov, M.Ə. Təsərrüfat fəaliyyətinin çayların rejiminə təsiri [Mətn]: dərs vəsaiti /M.Ə.Məmmədov, H.Y.Fətullayev; red. P.H.Mahmudov; rəy. A.Ə.Kərimov, N.K.Mikayılov; M.Ə.Rəsulzadə adına BDU.- B.: Azərb. Pedaqoji un-ti, 1992.- Hissə I.- 127 s.: cədv.; 21 sm.- 200nüs.- [1992-60597].

В разделе «57. Биологические науки» нашли отражение книги соответственно нашей теме:

1. Quliyeva, H.F. Azəbaycanda bəzi zərərli kəpənlərin bioekoloji, fizioloji və biokimyəvi xarakteristikası [Mətn] /H.F.Quliyev; elmi red. A.Ə.Abdinbəyova, red. heyəti M.Ə.Musayev [və b.]; AzEA, Zoologiya institutu.- B., 1992.- 164 s.: ill.- 20 sm.- Bibl.: s. 144-162.- 1000 nüs.- [1992-62510].

В разделе диссертаций указанного пособия были отражены диссертации по рассматриваемой теме. На соискание ученой степени доктора наук по биологическим наукам:

1. Джавадова Л.А. Влияние загрязненности среды на динамику физиологических функций молоди осетровых в различных возрастах [Текст]: 03.00.13 /Лаландар Джавадова; АНА, Ин-т физиологии им. А.К.Караева.- Б., 1992.- 19 с.- [1992-11].

2. Фаттаев М.Д. Изучение генетических последствий влияния химических загрязнений в различных группах населения Азербайджана [Текст]: 03.00.15 /МириФаттаев; АНА, Ин-т генетики и селекции.- Б., 1992.- 28 с.- [1992-25].

На соискание ученой степени доктора наук по медицинским наукам:

1. Нифтуллаев, М.З. Санитарно-гельминтологический мониторинг внешней среды - современная форма эпидемиологического надзора в смешанных очагах гельминтозов [Текст]: 14.00.30 /Маггерам Нифтуллаев; АМУ им.Н.Нариманова.- Б., 1992.- 41 с.- [1992-94].

2. Сулейманов, Т.Р. Очистка буровых сточных вод в условиях моря [Текст]: 05.23.04 /Табриз Сулейманов; Азерб. Инженерно-строит. ин-т.- Б., 1992.- 19 с.- [1992-113].

3. Quliyeva, S.Y. Naxçıvan Muxtar Respublikası aridgeoekomplekslərinin səhrələşməxüsusiyyətləri və onlara qarşımübarizə tədbirləri [Mətn]: 11.00.01 /Sevil Quliyeva; AzEA, Coğrafiya institutu.- B., 1992.- 24 s.- [1992-60778].

Таким образом, в течение 1992 года было издано 10 книг, 4 диссертации на соискание ученой степени кандидата наук, посвященных охране окружающей среды, а также различным вопросам экологии в Республике, а это составляет всего лишь 1,42 % общего числа книг и 2,8 % диссертаций [3; 4].

Анализ состава национально-учетных регистрационных библиографических пособий, в том числе издаваемого в период независимости со стороны Национальной библиотеки имени М.Ф. Ахундова пособия «Одногодичная азербайджанская библиография», показал, что, по сравнению с советским периодом, значительно увеличено число документов по охране окружающей среды и науке экологии, издаваемых в Азербайджане в составе сборников документов – книг и диссертаций [5].

Такая тенденция способствует развитию из года в год в Азербайджане указанной отрасли, интенсификации потока документов, а это, в свою очередь, отражается на составе пособия «Одногодичная азербайджанская библиография», которое является национальным библио-

ографическим пособием. Однако, к сожалению, выпуски этого пособия за четыре года все еще не увидели свет. Помимо этого, известно, что в годы независимости в пособии «Одногодичная азербайджанская библиография» картина азербайджанского книжного потока неполно отражена из-за неверного подхода к требованиям закона многих изданий относительно обязательного экземпляра. А это подчеркивает значимость указанного пособия как национального библиографического пособия. Мы считаем, что ликвидация данных недочетов позволит намного повысить уровень азербайджанской национальной библиографии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Əliyev Z.H. Azərbaycan bibliografiyasının tarixi: Dərslik. Bakı, 2007. 185 s.
2. ГОСТ 7.0-77. Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Библиографическая деятельность. Основные термины и определения. М.: Изд-во стандартов, 1978. 24 с.
3. Грузинова Л.Б. Иностранная библиография. М.: Мир книги, 1997. 164 с.
4. Гудовщикова И.В., Лютова К.В. Общая иностранная библиография. М.: Книга, 1978. 224 с.
5. Worldometers. URL: worldometers.info/books.

PICULIARITIES OF PRESENTING INFORMATION ON ECOLOGY IN THE NATIONAL BIBLIOGRAPHIC HANDBOOKS OF AZERBAIJAN

© 2015

I.Z. Aliyeva, candidate for a degree

Central Scientific Library of Azerbaijan National Academy of Sciences, Baku (Azerbaijan Republic)

Keywords: national bibliography; Azerbaijani books; ecology; information.

Abstract: Nowadays, the international bibliographic community considers the term “national bibliography” as a type of literature which keeps current and retrospective record of the national bibliography of printed materials and provides information about the society. Analysis of the components of the registration count of the national bibliographical handbooks showed that the manual “Azerbaijani Bibliography” published in the period of independence of the Akhundov National Library in comparison with the same book published in the Soviet period has significantly increased the number of documents on Environmental Science and Ecology, i.e. books and theses published in Azerbaijan.

Н.Н. Быкова, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: малое предпринимательство; государственные гарантии; выручка; налоговые регистры; кассовый лимит; налоговые каникулы; упрощенная система налогообложения; общая система налогообложения.

Аннотация: Малый и средний бизнес в развитых странах не только играет ключевую роль в развитии экономики, но и несет важнейшую социальную функцию, обеспечивая занятость населения и удовлетворение спроса на товары и услуги повседневного спроса. Учитывая данные факторы, можно утверждать, что развитие малого предпринимательства является важнейшей задачей экономической политики государства. В статье указаны критерии отнесения организаций к субъектам малого предпринимательства. Перечислены льготы, существующие в российском законодательстве для малых предприятий. Описаны изменения порядка исчисления налогов и сборов, уплачиваемых субъектами малого предпринимательства, применяющими специальные налоговые режимы, которые вступили в силу с 1 января 2015 г.

Вопросы малого предпринимательства актуальны для экономики России начиная с 1995 г., когда Законом № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» было впервые введено данное понятие, определены критерии отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого предпринимательства и установлены государственные гарантии для субъектов, соответствующих указанным критериям [1]. Критериев устанавливалось несколько, в том числе по виду деятельности, по численности работающих и по доле в уставном капитале сторонних лиц. В числе государственных гарантий были установлены гарантии консультационные, финансовые, налоговые и прочие. Во исполнение данного закона впоследствии были приняты законы, устанавливающие на территории России упрощенную систему налогообложения (далее по тексту – УСН) и систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (далее по тексту – ЕНВД).

По мере эволюции экономики, эволюционировало и государственное отношение к малым предприятиям: менялись законы и критерии отнесения к субъектам малого бизнеса, налоговые и другие льготы.

Так, критерии, по которым организации относят к субъектам малого предпринимательства, перечислены теперь в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2, ст. 4].

К субъектам малого предпринимательства относятся организации, которые одновременно отвечают трем условиям (см. таблицу 1).

Таблица 1. Критерии для отнесения к субъектам малого и среднего предпринимательства

Субъект малого и среднего предпринимательства	Средняя численность работников за предшествующий календарный год	Выручка от реализации без учета НДС за предшествующий календарный год	Доля сторонних организаций в уставном капитале компании
Микропредприятие	Не более 15 человек	60 млн руб.	Не более 25 %
Малое предприятие	Не более 100 человек	400 млн руб.	Не более 25 %
Среднее предприятие	От 101 до 250 человек включительно	1 млрд руб.	Не более 25 %

Следует отметить, что, если индивидуальные предприниматели (далее по тексту – ИП) отвечают первым двум критериям (по средней численности работников и по размеру выручки), их тоже можно отнести к субъектам малого предпринимательства.

Действующее законодательство не требует от субъектов малого бизнеса подтверждать свой статус, эту информацию налоговые органы могут получить из отчетности организации. В частности, в отчете о финансовых результатах видна выручка, а данные о среднесписочной численности за предыдущий год имеются в отчетности, которую компании сдают до 20 января.

Размер выручки также подтверждают налоговые регистры. Например, для организаций и ИП, применяющих УСН, это Книга учета доходов и расходов. Форма ведения Книги учета доходов и расходов утверждена Приказом Минфина России от 22.10.2012 № 135н [3]. В соответствии с Налоговым кодексом РФ (далее по тексту – НК РФ), хозяйствующие субъекты, применяющие общую систему налогообложения, форму налоговых регистров устанавливают самостоятельно, утвердив ее в Приказе об учетной политике предприятия [4, гл. 25].

Состав учредителей подтверждает решение об учреждении общества с ограниченной ответственностью или выписка из Единого государственного реестра юридических лиц (далее по тексту – ЕГРЮЛ) [5, ст. 11].

В соответствии с Указаниями Банка России от 11.03.2014 № 3210-У с 1 июня 2014 г. субъекты малого предпринимательства, в том числе и ИП, вправе не устанавливать кассовый лимит, то есть они вправе хранить в кассе любую сумму наличных [6, п. 2]. Отметим, что если организация не отказалась от лимита в июне 2014 г., она вправе сделать это в любое другое время, так как запретов в Указании № 3210У на этот счет нет: чтобы отменить лимит, необходимо только издать приказ руководителя.

Позднее Центральный банк своим Письмом от 08.12.2014 № 29-1-1-6/9698 разъяснил, что малые организации вправе хранить в кассе наличные без ограничений, только если отменяют лимит [7].

После опубликования указанного письма у предпринимателей возник вопрос: если лимит отменить, будет ли он нулевым, или наличные можно будет хранить в неограниченной сумме. По мнению Центрального Банка России, правильным является второй вариант, то есть в кассе можно хранить всю выручку, которая поступает от покупателей, а руководитель организации вправе сам определить, какую сумму оставить в кассе, а какую сдать в банк, чтобы заплатить поставщикам, в бюджет и т. п.

Отметим, что организации малого бизнеса могут отменить лимит в любое время, но обязательно должен быть издан приказ. Если организацией не будет отменен лимит, то она должна следить за тем, чтобы не превышать остаток в кассе. Превышение лимита в данном случае возможно только в дни выдачи зарплаты [6, абз. 8 п. 2]. В соответствии с Кодексом об административных правонарушениях, за хранение наличных сверх лимита возможен штраф до пятидесяти тысяч рублей [8, ст. 15.1].

Организациям малого бизнеса можно пользоваться и

другими льготами, например, в соответствии с Приложением 5 к Приказу Минфина России от 02.07.2010 № 66н вести бухгалтер кассовым методом и сдавать бухгалтерскую отчетность по упрощенной форме [9].

Субъектам малых предприятий, которые регистрируются впервые, будут предоставлены двухлетние налоговые каникулы. Освобождение от налогов на два года будут предоставлять региональные органы власти, которые вправе установить нулевую ставку налога по УСН и по патентной системе налогообложения (далее по тексту – ПСН) для вновь зарегистрированных предпринимателей. Так, например, московские власти уже приняли такое решение: двухлетние налоговые каникулы введут для тридцати видов деятельности в производственной, социальной и научной сферах.

В соответствии с проектом изменений, лимиты выручки для отнесения хозяйствующих субъектов к субъектам малого и среднего бизнеса Правительство планирует отменить. Кроме того, планируется увеличить долю участия российских и иностранных компаний в уставном капитале малых и средних предприятий с 25 до 49 %.

Отметим отдельные изменения, коснувшиеся непосредственно порядка исчисления налогов и сборов, уплачиваемых субъектами малого предпринимательства, применяющими специальные налоговые режимы.

Так, при применении упрощенной системы налогообложения, установленной главой 26.2 НК РФ, с 1 января 2015 г. налогоплательщики должны уплачивать налог на имущество в отношении объектов недвижимого имущества, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость [4, п. 2 ст. 346.11].

Согласно НК РФ, не вправе применять УСН организации, в которых доля участия других организаций составляет более 25 %. С 1 января 2015 г. указанное ограничение не распространяется на:

- учрежденные бюджетными и автономными научными учреждениями хозяйственные общества и хозяйственные партнерства, деятельность которых 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), исключительные права на которые принадлежат указанным научным учреждениям (в том числе совместно с другими лицами));

- учрежденные образовательными организациями высшего образования, являющимися бюджетными и автономными учреждениями, хозяйственные общества и хозяйственные партнерства, деятельность которых 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), исключительные права на которые принадлежат указанным образовательным организациям (в том числе совместно с другими лицами)).

Следующее изменение заключается в том, что с 1 января 2015 г. из НК РФ исключен метод оценки товаров, приобретенных для дальнейшей реализации, по стоимости последних по времени приобретения (так называемый метод ЛИФО) [4, пп. 2 п. 2 ст. 346.17]. Это, соответственно, означает, что организации, которые его применяли, должны внести изменения в свою учетную политику.

При этом следует иметь в виду, что налогоплательщики-организации, сведения о которых внесены в ЕГРЮЛ, перешедшие на УСН с объектом налогообложения в виде доходов, уменьшенных на величину расходов, вправе учитывать расходы по оплате стоимости товаров, приобретенных ими для дальнейшей реализации,

в период осуществления деятельности до даты внесения указанных сведений после проведения инвентаризации, осуществляемой в порядке, действовавшем до 1 января 2015 г., при определении налоговой базы по налогу, уплачиваемому в связи с применением УСН, по мере реализации указанных товаров [4, пп. 2 п. 2 ст. 346.17]. При этом такие расходы могут быть учтены при определении налоговой базы по налогу, подлежащему уплате в связи с применением УСН, только в случае если они не были учтены при исчислении налога, подлежащего уплате при осуществлении предпринимательской деятельности до даты внесения сведений о таких налогоплательщиках в ЕГРЮЛ [4, п. 2.1 ст. 346.17].

Также с 1 января 2015 г. налогоплательщики не учитывают в целях налогообложения в составе доходов и расходов суммовые разницы, в случае если по условиям договора обязательство (требование) выражено в условных денежных единицах.

С 1 января 2015 г. положениями НК РФ предусмотрен торговый сбор [10, п. 3 ст. 15]. Сбор может быть введен в городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, Севастополь, и муниципальных образованиях, не входящих в состав названных городов федерального значения, в порядке, установленном НК РФ [4, ст. 410]. В связи с этим налогоплательщики, выбравшие в качестве объекта налогообложения доходы, в дополнение к суммам уменьшения, установленным НК РФ, вправе уменьшить сумму налога (авансового платежа), исчисленного по итогам налогового (отчетного) периода на сумму торгового сбора, уплаченного в течение этого налогового (отчетного) периода [4, п. 3.1 ст. 346.21]. При этом налогоплательщиком должны быть соблюдены определенные условия, например, он должен осуществлять вид предпринимательской деятельности, в отношении которого установлен торговый сбор, и др.

Заметим, что отдельные изменения по УСН касаются исключительно налогоплательщиков, осуществляющих деятельность на территории Республики Крым и города федерального значения Севастополя.

Остановимся на следующем специальном налоговом режиме – системе налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Несмотря на то, что данный режим с 2018 г. планируется отменить полностью, законодатели продолжают вносить в него изменения. Так, начиная с отчетности за 1 квартал 2015 г., применяется новая форма декларации ЕНВД и новый порядок заполнения декларации. Данное изменение необходимо соблюдать, только начиная с представления налоговой декларации по ЕНВД за 1 квартал 2015 г. (то есть в апреле 2015 г.), а за 4 квартал 2014 г. декларация по ЕНВД представлялась в обычном порядке по форме, которая использовалась ранее.

Отметим также, что коэффициент-дефлятор К1 по ЕНВД составляет в 2015 г. 1,798 на основании Приказа Минэкономразвития России от 29.10.2014 № 685.

Далее остановимся на некоторых изменениях для налогоплательщиков, применяющих патентную систему налогообложения, установленную главой 26.5 НК РФ. С 1 января 2015 г. налоговые органы вправе выдавать налогоплательщикам патенты, которые могут действовать на территории одного или нескольких муниципальных образований [4, абз. 4 п. 1 ст. 346.45, пп. 1.1 п. 8 ст. 346.43]. Чтобы такая возможность появилась, соответствующий субъект Российской Федерации должен принять закон, касающийся данной поправки. Территория действия патента должна прописываться в самом патенте. Соответственно, «стоимость» патентов в разных населенных пунктах одного региона может быть установлена разная.

Еще одно изменение, касающееся потенциального годового дохода индивидуальных предпринимателей. С 1 января 2015 г. потенциальный годовой доход может быть установлен в сколь угодно малой сумме, так как минимального размера для него нет. Верхний предел

остался прежним – один миллион рублей. По решению региональных органов власти в определенных случаях (для некоторых видов деятельности) данный лимит может быть увеличен в три, пять и даже десять раз.

Также с 1 января 2015 г. у налоговых органов «появилась» новая причина для отказа в выдаче патента – незаполнение обязательного поля в заявлении.

С 2015 г. предприниматели на ПСН должны платить налог в новые сроки. Если патент выдан:

- на срок до 6 месяцев, то уплатить налог надо не позднее срока окончания действия патента;

- на срок от 6 месяцев до года, то 1/3 суммы налога должна быть уплачена в течение 90 календарных дней после начала действия патента, а еще 2/3 – не позднее срока окончания действия патента.

Как видим, поправок в систему налогообложения внесено достаточно много, и мы остановились только на отдельных из них. Изменения для субъектов малого предпринимательства носят как позитивный характер, так и оказываются достаточно обременительными.

В заключение отметим, что малые и средние предприятия должны быть опорой развития экономики в России. В США и странах ЕС на одну тысячу жителей действует примерно сорок предприятий малого и предпринимателей. В некоторых странах Европы эти показатели еще выше. В России пока этот показатель на порядок ниже, чем в развитых странах. По оценкам экспертов, данный показатель не превышает пятнадцати. При этом Правительством Российской Федерации запланировано, что к 2020 г. количество предприятий малого и среднего бизнеса должно достигнуть порядка 40 % от всего объема экономики и давать порядка 60 % рабочих мест. Чтобы малый бизнес стал реальной опорой российской экономики, должны произойти серьезные подвижки со стороны законодательной власти, но в настоящее время отсутствует комплексный подход к развитию данного сектора.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. РФ. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон № 88-ФЗ от 14.06.1995 (утратил силу).
2. РФ. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 (с изм. и доп.).
3. РФ. Минфин. Об утверждении форм Книги учета доходов и расходов организаций и индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, Книги учета доходов индивидуальных предпринимателей, применяющих патентную систему налогообложения, и Порядков их заполнения : приказ № 135н от 22.10.2012.
4. РФ. Правительство. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 2 : в ред. Федерального закона № 83-ФЗ 06.04.2015.
5. РФ. Об обществах с ограниченной ответственностью : федеральный закон № 14-ФЗ от 08.02.1998.
6. РФ. Банк России. О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства : указание № 3210-У от 11.03.2014 (ред. от 03.02.2015).
7. РФ. Банк России. Об установлении субъектами малого предпринимательства лимита остатка наличных денег в кассе : письмо № 29-1-1-6/9698 от 08.12.2014.
8. РФ. Правительство. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях : в ред. Федерального закона № 46-ФЗ от 08.03.2015.
9. РФ. Минфин. О формах бухгалтерской отчетности организаций : приказ № 66н от 02.07.2010 (ред. от 04.12.2012).
10. РФ. Правительство. Налоговый кодекс Российской Федерации. Ч. 1 : в ред. Федерального закона № 49-ФЗ от 08.03.2015.

THE ISSUES OF SMALL BUSINESS IN 2015

© 2015

N.N. Bykova, senior lecturer of Chair “Finance and Credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: small business; government guarantees; revenue; tax registers; cash limit; tax breaks; simplified system of taxation; General taxation system.

Abstract: Small and medium businesses in the developed countries not only play a key role in the development of the economy, they also perform an important social function ensuring employment and satisfaction of needs for disposable goods and services. Considering these factors, one can state that the development of small businesses is the most important task of the government economic policy. The paper presents criteria for differentiation of an organization as a small business entity. The benefits that exist in the Russian legislation for small business are listed. The paper also describes the changes in tax computation procedure that concerns small business entities which apply special taxation scheme acting since January the 1st 2015.

УДК 330.162

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ РОССИЙСКОГО НЕРАВЕНСТВА

© 2015

М.А. Вахтина, доктор экономических наук, доцент, проректор
Поволжский государственный университет сервиса, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: неравенство; ограничение возможностей; прогрессивное налогообложение; избыточные доходы; региональное неравенство.

Аннотация: В статье рассматриваются российские институты, которые умножают неравенство и ограничивают возможности. Речь идет, в частности, о правилах налогообложения доходов физических лиц, налоге на роскошь, а также о правилах, поддерживающих сверхвысокий уровень централизации в стране. Плоская шкала подоходного налога, установленная с начала 2000-х гг., и ограничительные действия государственных институтов по установлению налога на роскошь повышают налоговую нагрузку на средние и бедные слои российского населения и способствуют росту бедности. В статье приводятся показатели неравенства по доходам и имуществу, доказывающие, что дифференциация доходов в стране увеличивается. Одновременно растет число лиц с доходами ниже прожиточного минимума, сужается средний класс, повышается уровень концентрации богатства. Показано, что региональная политика в современной России, отличающаяся сверхцентрализацией институтов государственного управления, не справляется с задачами выравнивания экономического развития территорий. Межрегиональное неравенство усиливает социальное неравенство и ограничивает возможности жителей отдельных территорий. В статье обосновывается вывод о том, что сложившееся в стране неравенство и ограничение возможностей приводят к снижению уровня человеческого и социального капитала. Эти последствия, в свою очередь, являются причинами низкой эффективности и стагнации в экономике. Предлагается актуализировать задачу по преодолению в России избыточных неравенств и в соответствии с этой ведущей установкой провести соответствующие институциональные преобразования по введению прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц и межбюджетному регулированию.

Попытка вновь вернуться к вопросу о прогрессивном налогообложении доходов физических лиц в России (вопрос находится на рассмотрении в Государственной думе РФ с 2010 г.), похоже, потерпит очередную неудачу, так как законопроект не получил положительного заключения правительства. За последние три депутатских созыва это была седьмая инициатива, все предыдущие были отклонены. В законопроекте предлагается ввести разные ставки подоходного налога в зависимости от размера доходов. Для доходов не выше 5 млн рублей в год (немногим более 400 тыс. рублей в месяц) установить ставку в размере 13 %, свыше 5 млн руб. – 18 %, свыше 50 млн руб. – 23 %, а в случае превышения уровня годового дохода в 500 млн руб. выйти на максимальный уровень – 28 %. Как видно, предлагаемые диапазоны не высоки, тем более что по статистике число россиян, чей трудовой доход в год превышает 5 млн рублей, составляет не более 0,2 % лиц, занятых в экономике. Доводы противников прогрессивного налогообложения о росте рисков неплаты налогов (в случае высокой ставки) известны, однако неубедительны, особенно в условиях снижения курса рубля, роста инфляции и падения реальных доходов основной массы российского населения в 2015 г. Заявленная правительством цель о выводе (посредством плоской шкалы) заработной платы работников из теневого оборота также может быть подвергнута сомнению, потому что число лиц, работающих на себя (не уведомляющих о своих заработках государство) остается довольно высоким. По информации Роструда, таких 15 млн чел., а по сообщению вице-премьера по социальным вопросам О. Голодец, в теневой экономике нашей страны участвует не менее 36 % трудоспособного населения, то есть 27 млн чел. [1, с. 19].

Доводы сторонников прогрессивного налогообложения объясняются необходимостью сокращения разрыва в доходах между самыми высоко- и низкооплачиваемыми категориями работников, выравнивания доходов населения. Принцип равенства возможностей в условиях рынка является базовым принципом социальной справедливости, о чем подробнее написано в другой работе [2, с. 6–17]. Убедительным аргументом в пользу такого подхода являются результаты успешного экономического развития стран с прогрессивным налогообложением. В первой десятке стран с самой высокой ставкой процента – Швеция, Дания, Нидерланды, Испания, Финляндия, Япония, Австрия, Бельгия, Израиль, Словения (от 50 % до 57 %). Во второй десятке страны со ставкой процента

от 45 до 49 %, в том числе Ирландия, Норвегия, Австралия, Китай, Германия, Великобритания, Франция [3, с. 49]. Практически все эти страны относятся к категории стран с высоким уровнем дохода на душу населения (от 12616 долларов и выше; в Норвегии, например, 98860 долларов). Россия со ставкой подоходного налога 13 % (девятая в списке государств с самыми низкими ставками подоходного налога) с 2013 г. вошла в число стран со средним уровнем дохода на душу населения (от 1036 до 12615 долларов).

Похожая история сложилась и с налогом на роскошь, который способен не только увеличить поступление доходов в бюджет, но и выполнять важную социальную функцию. Уже в начале 2000-х гг. в российской концепции реформирования имущественных налогов была поставлена задача облагать дополнительным налогом дорогое имущество, а на законодательном уровне инициатива впервые была выдвинута в 2007 г. Предлагалось взимать дополнительный налог с элитного жилья и дорогих земельных участков, яхт, катеров и автомобилей суперкласса, а также драгоценных металлов, ювелирных украшений и произведений искусства. В конечном итоге среди объектов налогообложения остались только автомобили определенного класса мощности, не затронув дорогую недвижимость и земельные участки.

Следствием такой государственной политики становится увеличение неравенства. В соответствии с данными Росстата, по итогам 2014 г. 11,2 % населения страны имеют доходы ниже прожиточного минимума. Доля бедных в первом квартале 2015 г. составила уже 15,9 %. Слой населения, получающий более одного, но не выше трех прожиточных минимумов, представляет собой также значительную величину – 40 %. В настоящее время 37,3 % минимальной потребительской корзины составляет доля продовольствия (наряду с непродовольственными товарами и услугами), достигнув максимума за последние 4 года. Не только официальная статистика, но и сами россияне считают, что бедных в стране становится больше. В 2015 г., согласно данным опросов ВЦИОМ, в этом убеждены 82 % россиян, в то время как в 1990 г. такой ответ давали только 69 % опрошенных. Субъективный порог бедности в России составляет 11 тыс. рублей, тогда как официально установленная его величина – немногим более 9,5 тыс. рублей [4, с. 8].

На другой стороне российской социальной лестницы – сверхбогатые, число которых даже в кризисные периоды растет. По количеству миллиардеров в 2014 г.

Россия уступила третье место Индии после США и Китая. В исследовании The Boston Consulting Group (BCG) «Riding a Wave of Growth: Global Wealth 2014» Россия остается в лидерах (пятое место в мире) по числу сверхбогатых домохозяйств с финансовыми активами 100 млн долларов и более, при этом доля таких домохозяйств составляет только 0,4 % от их общего числа.

Действующая в настоящее время структура налогов на физических лиц повышает нагрузку на низкодоходные слои населения. Из-за регрессивности социальных отчислений эффективная налоговая ставка (сумма подоходного налога и взносов на социальное страхование в располагаемом доходе) самой богатой 10-процентной группы домохозяйств в среднем оказывается в полтора раза ниже, чем у самых бедных. По мере роста отчислений на социальное страхование трудовые доходы россиян подвергаются еще большим нагрузкам, в то время как обладатели доходов от собственности, инвестиционных доходов, а также доходов, скрытых от наблюдения, таких нагрузок не несут. С 2015 г. начинает действовать новый порядок исчисления налога на имущество физических лиц: ставки будут устанавливаться местными органами власти исходя из кадастровой стоимости имущества. Предполагается, что изменения должны принести региональным и муниципальным бюджетам дополнительные доходы, однако эти изменения вновь усилят нагрузки на средний класс.

Показатели неравенства демонстрируют сильное расслоение. Коэффициент Джини, выражающий соотношение между самыми бедными и самыми богатыми, все последние годы находится в диапазоне 40–42. Международные оценки неравенства по имуществу дают еще более высокое расслоение. В докладе «Global Wealth Databook» швейцарского банка Credit Suisse за 2012 г., например, содержатся данные, что в России у 5 % жителей сосредоточено 82,5 % всего богатства страны, а у 1 % – 70,9 %, что выводит страну на первое место среди рассматриваемых 29 экономик.

При этом темпы роста экономики, по официальным данным, замедляются (по итогам 2014 г. ВВП России – 0,2 %). Инвестиции и в 2013, и в 2014 г. дают отрицательный результат: -0,2 % и -2,5 % соответственно. По данным Единого федерального реестра сведений о банкротстве, в первой половине 2015 г. число банкротств по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 15 %. Аналитики из «Опоры России» сообщают, что число закрытых юридических лиц в 2014 г. превысило число открывших на 66 тыс.

Исходя из вышеописанных негативных тенденций в экономике, можно сделать вывод, что накопление сверхбогатств ограниченной группой лиц происходит не за счет роста производства, а за счет перераспределения ранее созданного национального продукта. То есть основным источником сверхдоходов 10 % в условиях сокращения объемов и эффективности производства становятся невозможные природные ресурсы и трудовые доходы (сбережения, заработная плата) остальной части общества. Избыточные неравенства, ограничение возможностей, падение уровня социального и человеческого капитала сопутствуют стагнации, и это убедительно доказывается в вышедшей недавно книге нобелевского лауреата Джозефа Стиглица «Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему» [5, с. 148–187]. Дополнительным подтверждением этого вывода являются результаты социологических исследований. Согласно последним данным ВЦИОМ, каждый второй россиянин (51 %) считает распределение доходов в обществе абсолютно несправедливым. Три четверти (64 %) сетуют на отсутствие возможностей для улучшения своего материального положения. Если в 1989 г. 64 % респондентов считали, что государство должно до минимума сократить вмешательство в распределение доходов, то сейчас таких только 27 % [6].

В нынешних условиях значимым институциональным фактором, усиливающим неравенство, является сверхцентрализация государственного управления в стране и проистекающая из этого проблема финансового неравенства регионов. В 2000-е гг. центр забрал у регионов значительную часть полномочий и финансовых источников их исполнения, а те, в свою очередь, сократили собственные источники доходов муниципальных образований. Основанием для централизации и в этом случае послужили благие намерения – поддержать депрессивные территории, стимулировать губернаторов активнее работать с инвесторами. С этой целью с 2004 г. был отменен поступавший в региональные бюджеты налог с продаж, а региональная часть налога на прибыль была увеличена до 18 %. Часть российских регионов от этого выиграла. Однако с 2012 г. правила вновь изменились, когда был введен институт консолидированных групп налогоплательщиков, дающий право объединять разные организации в единый холдинг для уплаты налога на прибыль. Действия были совершены с целью выравнивания доходов регионов. Такие крупные плательщики налога, как «Газпром», «Роснефть», «ЛУКОЙЛ», вошли в КГН. По данным Минфина, 62 региона от нововведений выиграли, но 23 пострадали. Начиная с 2013 г. в связи с ухудшением экономической ситуации в стране поступления по налогу на прибыль стали сокращаться, поэтому региональные бюджеты начали испытывать дополнительные трудности.

Несмотря на предпринимавшиеся меры, в сложившихся условиях региональное неравенство остается чрезвычайно высоким и является дополнительным фактором, усиливающим социальное неравенство. По данным Росстата, разница между самым богатым и самым бедным регионом в стране немного меньше 15-кратной. При этом международные исследования National Bureau of Economic Research «Growth in Regions» показывают большую степень регионального неравенства (сравнивался ВРП). В докладе, в частности, проанализировано экономическое положение 1503 регионов в 82 странах. В среднем по всем странам мира самый богатый регион оказывается в 5,2 раза состоятельнее бедного, в России разрыв доходит до 25 раз (это выше, чем в Индии и Индонезии). Региональные различия отражаются на средней заработной плате работающих там людей. На Ямале (Тюменская область), например, средняя заработная плата составляет 239 % от средней по стране, для сравнения в Дагестане (относительно бедном регионе) – 51 %. По данным Росстата, за 2014 г., при средней зарплате по России в 31,5 тыс. руб., в таких областях РФ, как Брянская, Ивановская, Орловская, Тамбовская, Ульяновская, Мордовия, Калмыкия, Дагестан, Алтайский край, средняя заработная плата составила не более 20 тыс. руб.

Факты регионального неравенства свидетельствуют о том, что сверхцентрализация, попытки выравнивания доходов регионов из единого центра в условиях регрессивного налогообложения и использования налоговых льгот для отдельных категорий налогоплательщиков не решают задач экономического развития. Любое правительственное решение (а именно государство является в этом вопросе ведущим игроком) должно приниматься исходя из приоритетных целей. Если такими целями будут считаться преодоление в стране избыточных неравенств, рост возможностей, то и средства будут видоизменяться согласно заявленным целям. Пока же ресурсы для купирования бедности в стране были в избытке, неравенство не рассматривалось в качестве насущной проблемы. Следует надеяться, что в условиях современного кризиса внимание к вопросу преодоления неравенства усилится, и соответствующие институциональные преобразования будут проведены.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шер М. Кошелек-невидимка // Ъ-Деньги. 2015. № 28.

- С. 19.
2. Вахтина М.А. Институциональные основания справедливой рыночной экономики. Самара: Изд-во Самарского науч. центра РАН, 2013. 255 с.
 3. Как изменились налоги в разных странах // Ъ-Деньги. 2015. № 12. С. 48.
 4. Богатые и бедные – вчера и сегодня // ВЦИОМ. Пресс-выпуск № 2878. URL: wciom.ru/index.php?id=236&uid=115317.
 5. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. М.: Эксмо, 2015. 255 с.
 6. Распределение доходов в обществе: государственное регулирование или рыночный механизм? // ВЦИОМ. Пресс-выпуск № 2772. URL: wciom.ru/index.php?id=236&uid=115143.

SOCIAL AND ECONOMIC BASES OF THE RUSSIAN INEQUALITY

© 2015

M.A. Vakhtina, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, vice-rector
Volga Region State University of Service, Togliatti (Russia)

Keywords: inequality; restriction of opportunities; progressive taxation; surplus revenue; regional inequality.

Abstract: The paper considers the Russian institutions, which increase the inequality and restrict opportunities. The author writes, in particular, about the rules of taxation of private customers' income, luxury tax, and the rules supporting ultra-high level of centralization in the country. The flat scale of income tax established since the beginning of the 2000th years, and the restrictive actions of state institutions for establishment of luxury tax increase the tax burden on middle and poor classes of the Russians and promote the growth of poverty. The author gives the income and property indicators of inequality, which prove that the income differentiation in the country increases. At the same time, the number of persons with the below poverty line income increases, the middle class narrows, and the wealth concentration level increases. The paper shows that the regional policy in modern Russia characterized by overcentralization of public administration institutions does not cope with the problems of equalization of economic development of territories. The interregional inequality feeds the social inequality and restricts the opportunities of inhabitants of certain territories. The author proves the conclusion that the inequality developed in the country and the restriction of opportunities cause the decrease of human and social capital level. These consequences become the reasons for low efficiency and stagnation in economy. The author offers to update the task of overcoming of excess inequalities and, according to this leading directive, to carry out the corresponding institutional transformations concerning the introduction of the progressive scale of private customers' taxation and the inter-budget regulation.

УДК 330.526

РЕНТНОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

© 2015

А.В. Виноградова, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
экономической теории и методологии*Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского, Нижний Новгород (Россия)*

Ключевые слова: рента; нефть; природный газ; доход; зарубежный опыт; ресурс; государство; налог на прибыль; налог на добычу полезных ископаемых; резервный фонд; фонд национального благосостояния; бюджет; экономический рост; инновационная экономика.

Аннотация: В статье выполнен сравнительный анализ регулирования рентных отношений в различных странах и регионах, добывающих энергоресурсы; приводится обзор способов распределения рентных доходов в нефтегазовой отрасли; предложена оптимальная система управления рентным потенциалом российской экономики, учитывающая всю структуру общественных интересов и сложный механизм изъятия рентных доходов в нефтегазовом комплексе. Зарубежный опыт распределения нефтегазовых доходов может стать рекомендацией для повышения эффективности формирования и использования резервного фонда и фонда национального благосостояния в России.

Анализ рентных отношений в настоящий момент времени приобретает все большую популярность среди ученых-экономистов и политиков. Категория ренты рассматривается экономистами с XVII в. по настоящее время. В исследовании будем опираться на теоретические концепции природной ренты, изложенные в трудах У. Пети, Ф. Кенэ, А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Милля, К. Маркса, А. Маршалла, О. Бем-Баверка, Л. Вальраса. Применение институциональной методологии к исследованию природной ренты основано на работах Э. Крюгер, Г. Таллока, Дж. Бьюкенена, Р. Толлисона. Современные подходы к ее изъятию и распределению исследовались учеными: Ю.В. Яковцом, Д.С. Львовым, Ю.В. Разовским, Н.Н. Лукьянчиковым [1; 2]. Особенности функционирования и формирования доходов в нефтегазовом секторе российской экономики уделялось внимание в статьях С.А. Кипельмана, С. Андрюшина, В. Крюкова, Е. Гурвич и других авторов [3–5]. Между тем четкого механизма формирования и изъятия рентных доходов в нефтегазовом комплексе нами не обнаружено. Требуется обоснования эффективный механизм изъятия природной ренты и ее распределения, а также механизм перераспределения рентных доходов. Существует несколько направлений

изъятия природной ренты, но наиболее эффективными и распространенными среди энергодобывающих стран стали налоговые механизмы.

Значительный опыт по изъятию, аккумулированию и использованию природной ренты накоплен в ряде зарубежных стран. Рассмотрим наиболее успешные в данном направлении страны и сформулируем рекомендации для России, используя зарубежный опыт. Основным критерием по выбору предложенных ниже стран выступает эффективное изъятие и распределение природной ренты (таблица 1). В странах Ближнего Востока, богатых нефтью, где нефтедобывающая отрасль была национализирована в 50–70-е гг. XX в., природная рента у государственных нефтяных компаний изымается в виде налогов. Например, доля государства в доходах от добычи нефти в Объединенных Арабских Эмиратах составляет около 90 % [6]. В Норвегии, Великобритании, Венесуэле основные недропользователи – это государственные компании-монополисты, а изъятие природной ренты осуществляется налоговыми методами или имеет форму дохода собственника (то есть государства) от деятельности компании. В Венесуэле, например, налог с нефтедобывающего предприятия составляет 67 % [7].

Таблица 1. Налогообложение в нефтедобывающих странах

Рейтинг стран по объему добычи нефти в 2014 г. (млн барр./сут.)		Налогообложение нефтегазовой отрасли	Направления распределения
1. США (штаты Аляска, Техас, Калифорния, Луизиана и Оклахома)	11,6	- Роялти (от стоимости добычи): на суше: от 12,5 до 30 %; на море: 18,75 %, 12,50 %. - Налог на прибыль – 35 % (в штате Аляска – 9,4 %). - НДС только для суши и оффшорных зон. - Налог на оборудование для добычи – 2 %.	Перманентный фонд штата Аляска (ПФА) и Конституционный резервный бюджетный фонд. В состав портфеля входят: акции компаний США (35 %), американские облигации (25 %), бумаги других стран (22 %), недвижимость (10 %) и прочие инвестиции (8 %). Постоянный доверительный фонд полезных ископаемых Вайоминга.
2. Саудовская Аравия	11,5	<i>Нефть</i> - Налог на прибыль – 85 % в соответствии с нефтяным концессионным соглашением (НКС). - Роялти – 20 %, 85 %, 30 % в соответствии с НКС. <i>Природный газ</i> - Инвестиционный налог природного газа (NGIT) – 30–85 % в зависимости от нормы прибыли; NGIT включает налог на прибыль – 30 %.	Вкладывает сверхдоходы от нефтедобычи в экономику США.
3. Россия	10,8	- НДС: 0 % – для попутного газа; для нефти на участках недр до определенного достижения накопленного объема добычи от 10 до 35 млн т – 419 руб. за 1 т добытой нефти. При этом налоговая ставка умножается на коэффициент, характеризующий динамику мировых цен на нефть, и на коэффициент, характеризующий степень выработанности конкретного участка недр: 17,5 % – с газового конденсата; 237 руб. за 1000 м ³ газа. - НДС – 18 % от добавленной стоимости. - Экспортная пошлина – 7914 руб./т (на 01.09.2011); рассчитывается по средней цене нефти марки «Юралс» за предыдущие два месяца. - Налог на имущество предприятий – 2,2 % от стоимости основных фондов. - Налог на прибыль – 20 %.	Резервный фонд, Фонд будущих поколений. Структура средств фондов: доллар США – 45 %; евро – 45 %; фунт стерлингов – 10 %.

Продолжение таблицы 1

Рейтинг стран по объему добычи нефти в 2014 г. (млн барр./сут.)		Налогообложение нефтегазовой отрасли	Направления распределения	
4. Канада	4,3	- Налог на прибыль (федеральный) – 28 % (с 2012 г. – 25 %), для провинций – 18 % (с 2012 г. – 15 %). - Роялти – от 10 до 45 % (зависит от производительности месторождения). Большинство нефтегазовых предприятий – государственная собственность.	В 1976 г. был создан Трастовый фонд наследственных сбережений Альберты.	
5. Китай	4,2	- Налог на прибыль – 25 %. - Роялти – от 0 до 12,5 %. - Бонусы определяются в контракте о разделе продукции. - Специальный нефтяной налог с выгоды. Сбор взимается, когда цена на сырую нефть превышает 40 долл. США за баррель: 40–45 долл. – 20 %; 46–50 – 25 %; 51–55 – 30 %; 56–60 – 35 %; выше 60 – 40 %.	–	
6. ОАЭ	3,7	Налоги в настоящее время начисляются только на иностранные нефте- и газодобывающие компании. Это налог на прибыль и таможенная пошлина. Налоговые ставки согласовываются в каждом конкретном случае.	Фонд будущего: брачный фонд и др.	
7. Иран	3,6	Нефтяная промышленность после исламской революции полностью перешла в руки государственной Иранской Национальной компании.	–	
8. Ирак	3,2	- Корпоративный подоходный налог (нефть и газ) – 35 %. - Налог на прирост капитала, полученный от продажи основных средств, – 15 %. - Роялти – 15 %.	Нефтяной фонд, Государственный пенсионный фонд «Глобал»	
9. Кувейт	3,1	Не существует отдельных налоговых законов и правил, регулирующих сектор нефти и газа. Действуют общие налоги. - Роялти – 15 %. - Налог на прибыль – 15 %.	–	
10. Мексика	2,78	Фискальный режим не предусматривает специальные правила для нефтяной промышленности. Действуют общие налоги. - Налог на прибыль – 30 %. - Роялти – 10 %. - Бизнес-налог – 17,5 %.	–	
11. Венесуэла	2,72	Добыча может осуществляться через совместные предприятия, в которых государство владеет не менее 50 % акций («Петролеос де Венесуэла» – Венесуэльский государственный нефтяной и газовый холдинг). Национальное Собрание должно утвердить условия для их работы. - Налог на прибыль – 50 % годовой чистой прибыли. - Роялти – от 20 до 33,3 % добываемой сырой нефти. - Налог на экспорт в размере 0,1 % от стоимости экспортируемых углеводородов. - Налог на дивиденды компаний в нефтяной отрасли – 50 %.	Макроэкономический стабилизационный фонд.	
12. Нигерия	2,36	- Налог на прибыль – 50 %. - Ресурсный рентный налог – 200 долл. за кв.км. разведки. - Роялти: для береговой добычи – 20 %; в территориальных водах и глубинах континентального шельфа до 100 м глубины воды – 18,5 %; морская добыча – от 0 до 16,67 % в зависимости от глубины.	В 2004 г. создан Стабилизационный фонд, но в настоящее время не функционирует.	
13. Бразилия	2,32	- Единоразовый платеж, выплачиваемый победителем конкурса на разведку и добычу сырой нефти и/или природного газа – от 5 до 10 % стоимости добычи нефти и/или газа. - Корпоративный подоходный налог – 15 %, 10 % для доходов, превышающих 240 тыс. долл. в год.	–	
14. Норвегия	1,9	- Налог на прибыль – 28 %. - Ресурсный рентный налог – 50 %.	Общий резервный фонд, Резервный фонд будущих поколений.	
15. Ангола	1,71	Существует два типа договоров, каждый с различными налоговыми режимами:	–	
		Соглашение о разделе продукции (СРП)		Партнерство (применимо только к некоторым партнерам)
		Нефтяной подоходный налог		
		50 %		65,75 %
		Плата за использование месторождения – 300 долл. за кв. км		
		Годовой взнос от 100 до 300 тыс. долл. применяется только до стадии добычи		
			Налог на добычу нефти – 20 %	
			Налог на операции с нефтяными ЦБ – 70 %	
16. Казахстан	1,7	- НДС – от 0,5 до 20 %. - Рентный налог на экспорт – от 0 до 32 % в зависимости от рыночной цены за баррель. - Налог на сверхприбыль – от 0 до 60 %. Налог уплачивается ежегодно по прогрессивной шкале доходов, которые остаются после вычета КНП (Корпоративный подоходный налог – 10–20% от дохода в 2010 г., 15 % с 2014 г.). - Специальные платежи недропользователей: • подписной бонус – 2800 МРП (месячный расчетный показатель в 2011 г. – 1512 тенге = 315 руб.); • бонус коммерческого обнаружения; • платеж по возмещению исторических затрат.	–	

Источник: составлено автором на основе статистических данных [8; 9].

Норвегия. В Европе средства от нефтяного бизнеса достаточно эффективно перераспределяются в другие сектора экономики. Норвегия стала рыбной державой номер один во многом благодаря своим недрам. В конце 1970-х гг. эта страна субсидировала свою рыбную отрасль в размере 1,5 млрд крон в год, а в начале 1980-х гг. размеры госдотаций достигли рекордной отметки в 2,5 млрд крон. На эти деньги строились лаборатории по искусственному оплодотворению икры и фермы, где выращивали мальков форели, лосося и семги. В 2002 г. Норвегия экспортировала уже 421 тыс. тонн фермерского, то есть искусственно выращенного, лосося на сумму 9,5 млрд крон (1,3 млрд долл. США). Была получена реальная отдача от инвестированных нефтедолларов. В 1990 г. в Норвегии был создан Государственный нефтяной фонд, куда поступает около половины нефтяных доходов госбюджета. На начало 2006 г. в фонде было накоплено 220 млрд долл. [10] (75 % ВВП). Доходность Нефтяного фонда в 2005 г. составила 8,58 %. В среднем за девять лет она составила 4,47 %, причем в 2001–2002 гг. фонд терпел убытки. Около 46 % средств фонда вложено в акции, а остальное – в облигации. Понимание норвежцами того, что нефтяной поток в конце концов иссякнет, стало причиной создания фонда, и уже сегодня они стараются от важных проблем, главной из которых является устойчивый рост доли граждан старшего и преклонного возраста. Ожидается, что к 2040 г. доходы от нефтедобычи снизятся до 3 % внутреннего валового продукта, а на выплату пенсий и пособий по инвалидности потребуется 17 % ВВП [11].

Размер отчислений в фонд утверждается парламентом страны в рамках общего бюджетного процесса. Создание фонда быстро оправдало себя. К концу 1999 г. он аккумулировал значительные активы на сумму 26 млрд долл. США, и с каждым годом эта сумма увеличивается. Нефтяной фонд также выполняет и стабилизационную задачу: его средства могут привлекаться для покрытия краткосрочных разрывов в исполнении бюджета. Отчисления в Нефтяной фонд осуществляются в периоды роста мировых цен на нефть и нефтепродукты и лишь в том случае, если бюджет центрального правительства выполняется с профицитом. Нефтяной фонд стал важным инструментом проведения финансовой политики страны. Благодаря ему снизилось бремя пенсионных отчислений. В периоды роста цен на нефть фонд используется для уменьшения инфляционного давления, вызываемого резким повышением покупательной способности населения. В случае снижения цен на нефть средства фонда могут использоваться для финансирования дефицитов, вызванных высокими расходами на социальные нужды.

Другой подход к решению вопроса природной ренты существует в США. В данной стране собственником недр являются и государство, и частные компании, а в начале 70-х гг. вопросы получения, распределения и использования природной ренты были переданы на уровень штатов.

США (Аляска). Существенные достижения в решении вопросов перераспределения сверхдоходов были сделаны в штате Аляска. Основой экономики штата является добыча полезных ископаемых. Аляска занимает второе место в стране (после Невады) по объемам добычи золота; дает США около 8 % добычи серебра; шахта «Ред Дог» на севере Аляски – около 10 % мировой добычи цинка, а также значительные количества серебра и свинца. Аляска занимает второе место в США (после Техаса) по добыче нефти (20 %). Месторождение Прудобэй – крупнейшее в стране (8 % добычи нефти в США) [12]. На северо-западе огромную территорию занимает Национальный нефтяной резерв – земли, на которых разведаны нефтяные месторождения, но добыча не ведется.

Суровый климат, сравнительно небольшая численность населения (300000 чел.) обусловили важность во-

просов перераспределения сверхдоходов от реализации нефти, получаемых штатом. В связи с этим на Аляске были созданы два фонда: Перманентный фонд штата Аляска (1976) и Конституционный бюджетный резервный фонд (1990). Целью Перманентного фонда было:

- превратить невозобновляемое богатство в возобновляемое;
- создать инвестиционную базу, способную приносить доход в будущем, чтобы, когда доходы от нефти упадут, сохранился источник бюджетного дохода для правительства и будущих жителей Аляски;
- законодательно вывести значительную часть поступающих от нефти доходов из-под власти государства с целью не допустить избыточных государственных расходов.

Основная роль Конституционного бюджетного резервного фонда – быть вспомогательным источником средств на случай возникновения дефицита бюджета. Ежегодно законодательными органами власти устанавливается лимит средств, которые могут быть использованы из фонда в данном году, но при необходимости лимит может быть изменен в зависимости от цен на нефть. Средства, передаваемые фондом в бюджет, оформляются в виде долга и должны быть возвращены в фонд в годы, когда бюджет выполняется с профицитом. Источниками средств этого фонда являются все платежи, полученные за счет пеней и штрафов, связанных с разрешением споров по поводу налогообложения нефтедобычи и взимаемая роялти.

Самым крупным источником консолидированного дохода штата Аляска является нефть (78 % в 2000 г.). Доход от энергоресурсов штат получает четырьмя способами.

1. Налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ): применяется только для суши и оффшорных зон. Ставка налога составляет 12,25 % от стоимости реализованной продукции на протяжении первых пяти лет добычи и 15 % в дальнейшем. Этот налог уменьшается на менее прибыльных месторождениях с помощью экономического лимитирования, но он не может быть менее 80 центов за баррель. Также взимается плата за ущерб окружающей среде при опасных выбросах нефти в размере 3 цента за баррель. Дополнительно взимается 2 цента с каждого барреля добытой нефти, если на счете у фонда охраны природы от разливов нефти остается менее 50 млн долл.

2. Налог на оборудование для добычи (на имущество). Ставка налога составляет 2 %. Общая оценочная стоимость нефтяного имущества в 2000 г. составила 13,3 млрд долл. США.

3. Налог на доход корпораций (на прибыль). Ставка налога составляет 9,4 % чистого дохода, полученного компаниями непосредственно на Аляске.

4. Роялти: на суше – от 12,5 % до 30 %, на море – 18,75 %, 12,5 % от стоимости добытой нефти, взимаемые за право добычи ресурса, и доход от договоров аренды, так как почти вся добыча нефти на Аляске в настоящее время ведется на государственных землях.

В Перманентный фонд поступает не менее 25 % отходящих штату рентных доходов от добычи нефти и других минеральных ресурсов, роялти и федеральных платежей. Основной капитал фонда защищен Конституцией и не может расходоваться без согласия избирателей. Для сбалансированности бюджета его использовать нельзя. Доход фонда расходуются на две основные цели: одна часть тратится на защиту фонда от инфляции, а вторая выплачивается каждый год в виде дивидендов всем жителям штата. За последние годы дивиденды росли быстрыми темпами (рис. 1). Рыночная стоимость Перманентного фонда на начало 2001 г. превышала 26 млрд долл. США, из которых 20 млрд приходится на основной капитал. Примерно 38 % активов фонда вложены в акции отечественных предприятий, 17 % – в акции между-

народных компаний, 35 % – в отечественные облигации и 10 % – в недвижимость.

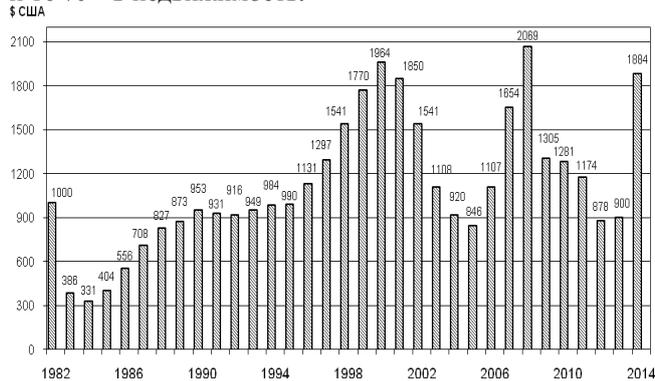


Рис. 1. Дивиденды Перманентного фонда на одного жителя штата Аляска

На сегодняшний день Перманентный фонд штата Аляска входит в сотню крупнейших инвестиционных фондов мира. На 01.01.2015 доходы фонда составили 1884 млрд долл. с доходностью 21 % [13].

Важным событием в распределении природной ренты стало создание полвека назад организации ОПЕК, которая поставила перед транснациональными компаниями ультиматум: не менее четверти добываемой нефти должно принадлежать государствам – владельцам месторождений.

Россия с недавнего времени также стала формировать целевые фонды за счет сверхдоходов от нефтедобычи, и 1 января 2004 г. был создан Стабилизационный фонд Российской Федерации, который является частью федерального бюджета [14]. Цель данного фонда – обеспечивать сбалансированность федерального бюджета при снижении цены на нефть ниже базовой. В фонд перечисляются государственные доходы от добычи и экспорта нефти (в части экспортных пошлин и налога на добычу полезных ископаемых) при превышении мировой цены на нефть специально определенной «цены отсечения» [15].

На 30 января 2008 г. совокупный объем Стабфонда составил 3 трлн 851,8 млрд руб., что эквивалентно 157,38 млрд долл. (рис. 2). С 1 февраля 2008 г. стабилизационный фонд был разделен на две части: Резервный фонд – 125,41 млрд долл. (3069 млрд руб.) и Фонд национального благосостояния – 31,98 млрд долл. (782,8 млрд руб.) [16]. Средства Стабфонда на 30 января 2008 г. были зачислены на счета Федерального казначейства в Банке России по учету средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Как отметил П. Казакевич, «с прекращением существования Стабфонда завершается важный этап эволюции учета средств, полученных от благоприятной внешней конъюнктуры» [17].

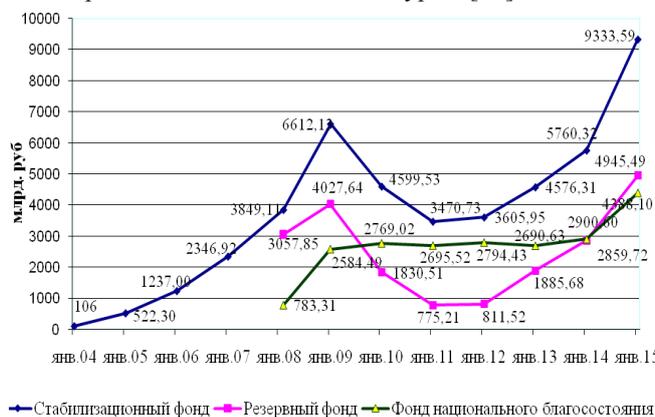


Рис. 2. Стабилизационный фонд России

Несмотря на то что в 2008 и в 2014–2015 гг. цены на

нефть значительно снизились, что существенно отразилось на состоянии государственного бюджета (дефицит 2009 г. составил 2,427 трлн руб. [18]), налоги от ресурсодобывающих отраслей оставались лидирующими. В настоящее время налог на добычу полезных ископаемых дает наибольшее поступления в бюджет [19].

Стабилизационный Фонд способствует стабильности экономического развития страны, является одним из основных инструментов связывания излишней ликвидности, уменьшает инфляционное давление, снижает зависимость национальной экономики от неблагоприятных колебаний поступлений от экспорта сырьевых товаров. Таким образом, большинство нефтедобывающих стран пришли к необходимости создания целевых фондов, формируемых за счет природной ренты. Идея такого фонда в том, что рентные доходы государства, в отличие от других налогов, должны иметь целевое назначение.

Как видно из зарубежного опыта, природная рента используется на три основные цели:

- стабилизационную;
- социальную, с выплатой дивиденда жителям;
- резервную и накопительную в пользу будущих поколений [20].

Продоланный анализ зарубежного опыта изъятия природной ренты позволяет сделать вывод, что в России далеко не самые высокие налоги в структуре недропользования, и большая часть доходов остается у самих предприятий или их дочерних компаний.

На основании вышеперечисленных примеров можно говорить о том, что указанные нефтедобывающие страны сочетают все три цели использования рентного дохода, удовлетворяя интересы как настоящего поколения, так и будущего. Эффективное распределение природной ренты создает регулярный трансферт для жителей добывающих стран, стабилизационную основу для развития государства и интенсивного экономического роста, социальную гарантию для подрастающего поколения. России следует начать использовать позитивные примеры Норвегии и США (Аляски), где развитие нефтегазового сектора позволило повысить доходы и диверсифицировать экономику, создав возможности для быстрого роста в других секторах. Для углубления проводимых работ правительству России следует принять долгосрочную стратегию развития страны. Для эффективного использования доходов от добычи нефти и газа целесообразно разработать план государственного инвестирования и часть нефтедолларов тратить на проекты по развитию образования, здравоохранения, наукоемких производств, сельского хозяйства, улучшение экологической ситуации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Львов Д.С. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999. 792 с.
2. Лукьянчиков Н.Н. Природная рента и охрана окружающей среды. М.: ЮНИТИ, 2004. 176 с.
3. Кимельман С.А. Сырьевой сектор экономики России: состояние и возможности развития // Экономика региона. 2010. № 4. С. 173–182.
4. Крюков В. Анализ развития системы недропользования в России // Вопросы экономики. 2006. № 1. С. 86–101.
5. Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 4–24.
6. Воронина А.С., Пыхтеев Ю.Н. Инновационный потенциал – основа долгосрочного роста российской экономики // Проблемы современной экономики. 2014. № 3. С. 25–30.
7. РФ-Сегодня. URL: russia-today.ru.
8. BPstats. Statistical Review of World Energy. 2015. 10 June.
9. Global Oil and Gas Tax Leader. Ernst & Young, 2010.
10. Википедия. URL: ru.wikipedia.org/wiki.

11. Кемаева М.В. Перспективы инновационного развития реального сектора экономики: мировые закономерности и российские особенности // Экономика и предпринимательство. 2014. № 4-2. С. 239–242.
12. Экономика штата Аляска. URL: prouusa.ru/alaska_economics.
13. Alaska Permanent Fund Corporation. URL: apfc.org/home/Content/dividend/dividendamounts.cfm.
14. Кудрин А. Стабилизационный фонд: зарубежный и российский опыт // Вопросы экономики. 2006. № 2. С. 28–45.
15. РФ. Правительство. Бюджетный кодекс Российской Федерации : в ред. Федерального закона № 25-ФЗ от 08.03.2015.
16. Министерство финансов РФ. URL: minfin.ru.
17. РБК. Новости от 31.01.2008. URL: rbc.ru.
18. Федеральная налоговая служба. URL: nalog.ru/nal_statistik/statistic/budget.
19. Гурова Т., Ивантер А. Мы ничего не производим // Эксперт. 2012. № 47. URL: expert.ru/expert/2012/47/myi-nichego-ne-proizvodim.
20. Виноградова А.В. Зарубежный опыт регулирования рентных отношений в нефтегазовом комплексе и возможности его использования в российской экономике // Экономический анализ: теория и практика. 2011. № 46. С. 57–67.

RENT INCOME TAXATION IN RUSSIA AND ABROAD

© 2015

A.V. Vinogradova, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economic Theory and Methodology
Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod (Russia)

Keywords: rent; oil; natural gas; income; foreign experience; resource; state; income tax; mineral extraction tax; Reserve Fund; National Welfare Fund; budget; economic growth; innovative economy.

Abstract: The paper gives the comparative analysis of rent relations regulation in different countries and regions producing energy resources and provides the overview of methods of rent income distribution in oil and gas industry. The author proposes an optimal system of control of the Russian economy rent potential, which takes into account the whole structure of public interests and the complex mechanism for rent income seizure in the oil and gas sector. Foreign experience in the oil and gas revenues distribution can become a recommendation for the improvement of efficiency of formation and use of Reserve Fund and National Welfare Fund in Russia.

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ И МЕТОДИКЕ ОЦЕНКИ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КОМПАНИЙ

© 2015

С.А. Каримова, старший преподаватель кафедры менеджмента, аспирант
Альметьевский государственный нефтяной институт, Альметьевск (Россия)
С.В. Юдина, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики машиностроения,
заместитель директора по научной работе
*Казанский национальный исследовательский технический университет имени А.Н. Туполева – КАИ
(Альметьевский филиал), Альметьевск (Россия)*

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность; социальная политика компаний; социальные программы; социальный механизм работы; методология; оценка; социальные направления; заинтересованные стороны.

Аннотация: Побуждение к рассмотрению вопроса корпоративной социальной ответственности не может быть сведено к выявлению специфики работы каждой компании. Напротив, целью должна служить единая интерпретация разрозненных данных и определение универсальной методики оценки социальной политики компании. От того же, какова эта политика, зависит не только достижение общего баланса всех заинтересованных в корпоративном управлении сторон, но и дальнейшее стратегическое развитие компании. Под корпоративной социальной ответственностью в работе понимается разработка и реализация всех действующих программ компаний, направленных на удовлетворение общественных интересов. Правильно разработанный подход в определении параметров корпоративной социальной ответственности дает возможность определения приоритетов как для компании, так и для общества в целом, что является актуальным на сегодняшний день. Авторы статьи предлагают один из таких подходов.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Постановка проблемы корпоративной социальной ответственности бизнеса является актуальной. Концепция социальной ответственности – это относительно новое, еще до конца не исследованное и активно развивающееся направление, определяющее всю работу крупных компаний по взаимодействию как с персоналом, так и с обществом и внешней средой в целом. Огромное значение этого направления состоит также в проведении различного рода исследований, которые могут дать некую объективную неэкономическую оценку работы компании [1–3].

Анализ последних исследований и публикаций [4; 5], в которых рассматриваются аспекты этой проблемы и на которых основываются авторы, позволил сделать следующие выводы:

1. Внедряя и применяя основные социальные нормы, программы и правила, как компании, так и общество в целом могут быть уверенными в качестве своей социальной работы [6].

2. Для компаний под социальной ответственностью понимается и благотворительность, и социальные стандарты, и социально-маркетинговые программы, и спонсорство, и филантропия и т. д. [7].

3. Многие компании (как крупные, так и средние) предоставляют целый ряд различных услуг и возможностей для своих работников, что гарантирует им стабильность в будущем [8].

4. Зачастую многие компании инвестируют в те объекты, которые были ранее закреплены за муниципалитетом, говоря тем самым, что они могут помогать и необходимы обществу [9].

5. Особенно важно обеспечить обоюдную ответственность (как со стороны компании, так и со стороны всех стейкхолдеров) [10].

Формирование целей статьи (постановка задания). Возможна ли объективная оценка уровня корпоративной социальной ответственности (КСО)? В ходе такой оценки необходимо выявить и те позиции, которые являются универсальными, т. е. актуальными для всех компаний. Это могут быть относительные показатели, рассчитанные на основе абсолютных данных, они более иллюстративны с точки зрения оценки эффективности социальной политики. За последние десять лет добровольная активность по усвоению основных принципов КСО наблюдается в основном у крупных национальных компаний, таких как «Татнефть», «Норникель», «Сургутнефтеаз», «Северсталь», «Ростелеком» и других. Именно эти представите-

ли бизнеса, понимающие стратегическую необходимость и эффективность работы в сфере социальной и экологической поддержки общества, использующие в деятельности международные стандарты КСО и предоставляющие социальную отчетность, отличаются своей прозрачностью и общедоступностью. Насколько репрезентативна на сегодняшний день информация, представляемая корпорациями в рамках социальной отчетности? Нет ли противоречий между качественными и количественными параметрами этих отчетов? На эти вопросы может дать ответ только прикладное исследование.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Попытка более или менее объективно оценить уровень корпоративной социальной ответственности пяти российских компаний была предпринята в 2014 г. на основе официальной корпоративной отчетности за 2011–2013 гг. [11–15]. Прежде всего, мы посчитали необходимым проанализировать декларативную часть социальных отчетов, с тем чтобы понять основную направленность социальной политики этих компаний. Для этого были выявлены некоторые повторяющиеся из года в год позиции в соответствующих разделах отчетов. Сводные результаты анализа представлены в таблице 1.

Исследовательская корпоративная социальная отчетность позволяет сделать следующие выводы: компании в рамках общих требований стандартов в области корпоративной социальной отчетности стараются делать акцент на своих сильных сторонах и не затрагивать слабые; в социальной политике корпораций, как правило, хорошо прослеживается отраслевой аспект; приоритеты в реализации принципов социальной ответственности компаний прежде всего определяются государственным регулированием; в целом при взаимодействии с партнерами компании отмечают обеспечение прозрачности и честной конкуренции; социальная политика в отношении собственного персонала традиционно описывается стабильным ростом заработных плат, мерами по снижению текучести и развитию персонала; наличие комплексных программ сокращения вредного воздействия на экологию – важная составляющая проанализированных отчетов; интересы государства менее всего определены, и в отчетности можно встретить различные оттенки социальной политики компаний, связанной с взаимодействием с государством: от своевременной оплаты налогов до прямого диалога с государственной властью.

Качественная оценка позволяет нам выявить некоторые особенности социальной политики исследованных компаний, декларируемые, как правило, ими самими.

Таблица 1. Качественные характеристики КСО на основе социальной отчетности российских корпораций за 2011 – 2013 гг. (декларирование принципов КСО)¹

Параметры качественной оценки (группы-интересанты)	ОАО «Татнефть»	ОАО «Ростелеком»	ОАО «Северсталь»	ОАО «Сургутнефтегаз»	ОАО ГМК «Норильский Никель»
Партнеры	Поддержание надежности, стабильности и долговременности в отношениях, основанных на открытости и гибкости	Открытость и прозрачность взаимодействия с партнерами, предоставление каждому равных возможностей	Принцип клиентоориентированности, осуществление операций и сделок на высоком профессиональном уровне	Раскрытие информации в соответствии с требованиями законодательства, регулирующих органов и организаторов торгов	Тщательный отбор поставщиков, основанный на бесперебойности, прозрачности и эффективности
Клиенты	Обеспечение полного доступа к информации для клиентов с целью предупреждения споров и конфликтов с потребителями	Последовательное повышение качества продуктов и расширение ассортимента	Максимальное отслеживание оценки качества продуктов у клиентов, а также тщательное отслеживание и анализ брака	Модернизация техники, расширение ассортимента	Постоянное проведение мониторинга, отбор клиентов осуществляется на основе их репутации
Государство	Активное участие в диалоге с государственной властью, связанном с развитием топливно-энергетического комплекса, в работе по снижению таможенных пошлин и предоставления льгот	Честность при начислении и оплате налогов, участие в национальных проектах	Выполнение задач, связанных с обязательствами перед государством, создание программ, направленные на модернизацию производства	Формирование бюджета Ханты-Мансийского округа, весомый вклад в развитие инфраструктуры городов	Строгое соблюдение законодательства, принципы сотрудничества с государством
Персонал	Внедрение КСО осуществляется на основе автоматизированной системы управления (SAP), позволяющей проводить тщательную работу с персоналом	Оптимизация численности вследствие инновационной политики, индексация заработных плат, масштабные программы развития персонала	Строгое соответствие трудовому законодательству, активное проведение мероприятий и исследований для оценки степени удовлетворенности персонала, сотрудничество с независимыми профсоюзами промышленности	Постоянная переподготовка кадров, возможность принятия персонала с внешнего рынка, индексация заработных плат	Деятельность по работе с персоналом связана с переподготовкой кадров и подготовкой внутренних резервов компании
Акционеры	Взаимоотношения строятся на принципах доверия, уважения и ответственности	Так как 51 % акций принадлежит государству, то взаимоотношения с акционерами практически ограничиваются определением денежных сумм, направленных на выплату дивидендов	Принцип добросовестности и прозрачности в отношениях с акционерами, имеется возможность принятия участия акционеров (имеющих в совокупности 2 % акций) в работе компании	Работа с акционерами в рамках компании направлена на предоставление всей необходимой информации	Обеспечение акционеров всей информацией, предоставление интернет-услуги (личный кабинет), позволяющей увидеть стоимость пакета акции
Экология (общество)	Преобладание экологических мер, направленных на предупреждение негативных последствий неблагоприятного влияния компании на окружающую среду	Повышение энергоэффективности	Для компании [2013 год] – это год охраны окружающей среды, выделения сумм, направленных на разработку мероприятий, сокращающих негативное воздействие на экологию	Выделение отдельных направлений в области экологии и проведение экологической политики, направленной на обеспечение экологической безопасности	Разработка мероприятий, направленных на предотвращение негативного воздействия на окружающую среду, проведение различных дискуссий, а также поддержание экологической декларации

¹ Составлено автором.

Поскольку компании не являются сопоставимыми в силу разных региональной и отраслевой принадлежности, структуры акционерного капитала, размеров и пр., показатели динамики будут отражать усилия компании по совершенствованию социальной политики. В большинстве случаев все показатели являются измеряемыми, а не рассчитываемыми, показывающими однозначно динамику параметров социальной политики. Так ли однозначно следует трактовать относительные показатели, которые могут быть рассчитаны на основе абсолютных и более иллюстративны с точки зрения оценки эффективности социальной политики? Мы предлагаем следующую методику определения типа социальной политики компаний.

Первый показатель отражает темп роста количества зарегистрированных на корпоративных торговых площадках участников, причем, как мы понимаем, к ним относят и потенциальных поставщиков, и потенциальных заказчиков. С нашей точки зрения, более информативным был бы **относительный показатель уровня прозрачности контрактов (в процентах)**, представляющий собой удельный вес оборота торговых площадок в общей сумме контрактов, заключенных компанией за период²:

$$Z_{\Delta \text{торги}} = \frac{\Delta T}{\Delta(P_c + P_{ва})} \times 100\%$$

где P_c – платежи поставщикам за сырье и пр., тыс. руб.; $P_{ва}$ – платежи в связи с приобретением внеоборотных активов, тыс. руб.;

T – годовой оборот торговых площадок компании, тыс. руб.

Второй показатель – доля компании на рынке (в процентах) – традиционный показатель:

$$DP = \frac{Q_i}{\sum_1^n Q_i} \times 100\%$$

где Q_i – выручка компании, тыс. руб.;

$\sum_1^n Q_i$ – сумма выручки всех компаний отрасли³, тыс. руб.

Куда более иллюстративным показателем следует считать **относительный уровень охвата рынка компаниями**, который может быть рассчитан как отношение доли рынка компании к доле рынка компании-лидера:

$$DP_{отн} = \frac{DP}{DP_l}$$

где DP_l – доля рынка компании-лидера, ед.

Налоги и выплаты показательно в первую очередь относительно объемных показателей, прежде всего выручки. Поэтому предлагается рассчитывать **удельный вес основных отчислений в бюджет в выручке (в процентах)**, которая представляет собой следующее отношение:

$$\text{Доля}_{\text{бюдж}} = \frac{H_n + O_{\text{фот}}}{\text{Выручка}} \times 100\%$$

где H_n – выплаты по налогу на прибыль компании, тыс. руб.; $O_{\text{фот}}$ – сумма отчислений с фонда оплаты труда компании, тыс. руб.

Показатель **текучести персонала** сам по себе уже является синтетическим показателем, косвенно отражающим качество социальной политики предприятия. Его предлагается использовать в контексте общей методики.

Согласно классическим представлениям об эффективности функционирования экономических систем, средняя заработная плата должна расти чуть медленнее, чем производительность труда. При этом и первый, и второй показатели в своей динамике не должны отставать от темпов инфляции. С другой стороны, существенный рост производительности труда относительно доходов персонала свидетельствует о пассивной социальной политике «выжимания» трудовых ресурсов. О продуманной социальной политике, скорее, говорит балансирование интересов групп. Поэтому предлагается рассчитывать **коэффициент опережения ростом среднегодовой выработки изменения среднегодового дохода одного работника компании**, определяемого по

формуле:

$$k_{пт/зп} = \frac{пт_0/пт_6}{зп_0/зп_6}$$

где $пт_0$ и $пт_6$ – среднегодовая выработка одного работника компании в отчетном и базисном периодах соответственно, тыс. руб./чел.;

$зп_0$ и $зп_6$ – средняя заработная плата одного работника компании в отчетном и базисном периодах соответственно, тыс. руб./чел.

Дивидендная политика может рассматриваться не только как механизм воздействия на финансовые рынки, но и как обязательный элемент социальной политики компании. Показатель **удельного веса дивидендов в чистой прибыли (в процентах)** компании может быть рассчитан следующим образом:

$$\text{Див}_{\text{чп}} = \frac{\text{Див}}{\text{ЧП}} \times 100\%$$

где Див – сумма выплаченных за год дивидендов, тыс. руб.;

ЧП – чистая прибыль компании, тыс. руб.

Абсолютное значение темпов прироста энергопотребления может быть пригодным в нашей ситуации только при условии неизменных объемов производства, в связи с чем предлагается использовать **коэффициент опережения ростом энергопотребления изменения себестоимости продукции компании**:

$$k_{эн} = \frac{з_{эн0}/з_{эн6}}{з_0/з_6}$$

где $з_{эн0}$ и $з_{эн6}$ – энергопотребление компании в отчетном и базисном периодах соответственно⁴, тыс. руб.;

$з_0$ и $з_6$ – себестоимость продукции компании в отчетном и базисном периодах соответственно⁵, тыс. руб.

Мы полагаем, что данная методика помогает выявить и определить как тип социальной политики, так и направление, в котором должна работать компания. В ходе работы мы получили следующие результаты (рисунок 1) [11–15].

Первый показатель, включенный в методику оценки уровня социальной ответственности, – это относительный показатель, характеризующий уровень прозрачности закупочной деятельности компании через открытость заключения контрактов, отражающий значимость заинтересованных сторон друг для друга.

Второй показатель, включенный в методику, – это доля компании на рынке, которая показывает ее основное целеполагание. Данный показатель важен и с точки зрения слияний-поглощений, и в качестве объективного критерия рискованности активов.

Третьим показателем, используемым для выявления позиции компании на рынке, является относительный показатель уровня охвата рынка, наглядно характеризующий уровень и характер конкуренции в отрасли.

Четвертый – это показатель удельного веса основных отчислений в бюджет в выручке, складывающийся с учетом выплат по налогу на прибыль и отчислений с фонда оплаты труда к отношению общей суммы выручки компании; он имеет определенные особенности налогообложения, и эти особенности должны обеспечивать социальную справедливость, а не нарушать ее принципы.

Пятым показателем является коэффициент опережения ростом среднегодовой выработки изменения среднегодового дохода одного работника компании. Критериальное значение коэффициента опережения вызывает множество споров, которые, скорее, сводятся к фундаментальному спору рационалистов и гуманистов. В нашем случае, т. е. с позиций концепции социальной ответственности, этот коэффициент должен быть близким к 1 (единице), но с большей стороны. Существенный отрыв от 1 в большую сторону может свидетельствовать об угрозе социальной политике, в меньшую – об угрозе экономической эффективности.

² В числителе формулы используются официальные данные «Отчета о движении денежных средств».

³ Рассчитывается по материалам государственной статистики.

⁴ Учитываются обязательно сопоставимые по тарифам на энергоснабжение значения.

⁵ Учитываются обязательно сопоставимые по инфляции значения.

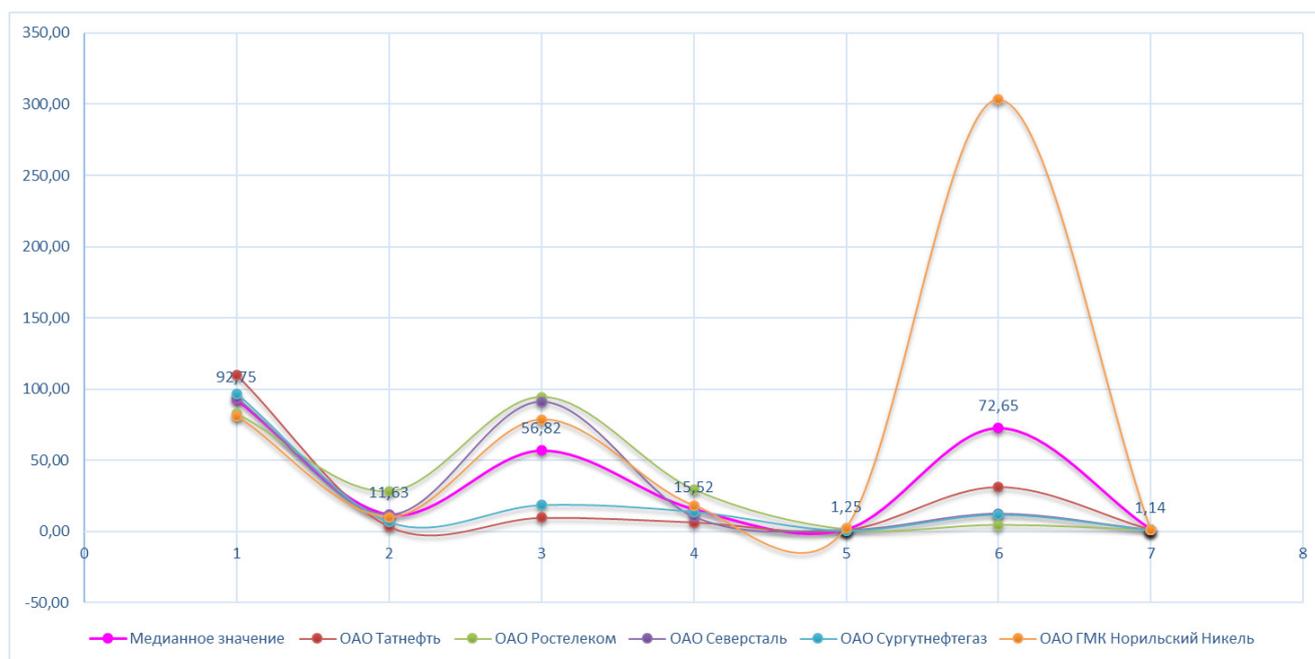


Рис. 1. Соотношение медианных значений показателей по выборке компаний и фактических значений по каждой компании

Шестым выступает показатель, характеризующий удельный вес дивидендов в чистой прибыли компаний. Он может характеризовать качество реализации дивидендной политики, позволяющей обеспечить равновесие (баланс) между потребностями бизнеса к дальнейшему развитию и стремлением акционеров вернуть часть денежных средств через дивиденды. За счет высокого значения показателя в ОАО ГМК «Норильский Никель» среднее значение никто из остальных 4 компаний превзойти не смог (рисунок 1).

Седьмым показателем является коэффициент опережения ростом энергопотребления изменения себестоимости продукции. Осуществляя контроль за энергопотреблением, а также за состоянием окружающей среды, все компании активно проводят и реализуют свои программы, направленные на эффективное использование ресурсов.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Таким образом, можно сказать, что исследование показывает синтетические показатели социальной работы каждой компании, что говорит о том, насколько компания придерживается основных регламентирующих правил ведения социальной работы. Предложенная методика позволяет обоснованно сравнивать социальную политику разных субъектов, выявлять ее приоритеты и узкие места, разрабатывать дальнейшие стратегические шаги и программы социального развития, наиболее важные для всех заинтересованных в деятельности компании сторон.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Ивченко С.В., Либоракина М.И., Сиваева Т.С. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний. М.: Ин-т экономики города, 2004. 133 с.
- Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2011. 271 с.
- Бакша Н.В., Данилюк А.А. Корпоративная социальная ответственность. Тюмень: Изд-во Тюменского государственного университета, 2012. 274 с.
- Юдина С.В., Каримова С.А. К вопросу об измерении отдельных показателей корпоративной социальной ответственности // Модернизация современного обще-

ства. Инновации, управление, совершенствование : материалы Междунар. науч.-практ. конф. Ч. 3. Армавир, 2015. С. 121–123.

- Каримова С.А. Основы и перспективы исследования социальной ответственности компаний // Государственно-частное партнерство как фактор устойчивого развития экономики : материалы Междунар. науч.-практ. конф. М., 2015. С. 15–17.
- Этика менеджмента и социальная ответственность организации. URL: socioline.ru.
- Социальная ответственность бизнеса. URL: ock.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya.
- Социальная ответственность бизнеса. URL: revolution.allbest.ru/economy.
- Социальная ответственность бизнеса. URL: cstjournal.com.
- Корпоративная социальная ответственность. URL: portal-law.ru.
- ОАО «Норильский никель». Социальные отчеты за 2011–2013 гг. URL: norik.ru.
- ОАО «Северсталь». Социальные отчеты за 2011–2013 гг. URL: severstal.ru.
- ОАО «Татнефть». Социальные отчеты за 2011–2013 гг. URL: tatneft.ru.
- ОАО «Сургутнефтегаз». Социальные отчеты за 2011–2013 гг. URL: surgutneftegas.ru.
- ОАО «Ростелеком». Социальные отчеты за 2011–2013 гг. URL: kazan.rt.ru.
- Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика. Краснодар: Просвещение-Юг, 2013. 279 с.
- Рагулина Ю.В., Федосова Р.Н. Особенности соотношения государственного, негосударственного и частного секторов в рамках корпоративной социальной ответственности // Вестник Академии. 2013. № 3. С. 78–83.

**TO THE ISSUE OF DEFINITION AND METHODOLOGY OF ASSESSMENT
OF THE COMPANIES SOCIAL RESPONSIBILITY LEVEL**

© 2015

S.A. Karimova, senior lecturer of Chair of management, postgraduate student
Almetyevsk State Oil Institute, Almetyevsk (Russia)

S.V. Yudina, Doctor of Sciences (Economics), Professor of Chair of manufacturing engineering economy,
deputy director for science

A.N. Tupolev Kazan National Research Technical University – KAI (Almetyevsk branch), Almetyevsk (Russia)

Keywords: corporate social responsibility; social policy of the companies; social programs; social mechanism of work; methodology; assessment; social trends; stakeholders.

Abstract: The motivation to consider the issue of corporate social responsibility cannot be reduced to the identification of the specific nature of each company. On the contrary, the common interpretation of separated data and the identification of the universal methodology for the company's social policy assessment should serve as a purpose of study. The policy nature influences not only the achievement of the total balance of all stakeholders of corporate management, but also the further strategic development of a company. To be the corporate social responsibility the authors consider the development and the implementation of all company's operating programs designed to meet public interests. Properly developed approach in defining the parameters of corporate social responsibility makes it possible to identify the priorities both for the company and for the society, what is relevant at the moment. The authors propose one of such approaches.

УДК 338

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ЛОКАЛЬНЫХ РЫНКОВ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ И УСЛУГ**

© 2015

О.И. Кормина, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Торговое дело и управление производством»**Ю.В. Дубовая**, студент*Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)*

Ключевые слова: локальный рынок; государственное регулирование; инновационная политика; методы экономического регулирования; нововведения; рыночный сегмент; финансово-ресурсная поддержка.

Аннотация: В статье раскрыто понятие государственного регулирования инновационной деятельности локальных рынков. Описаны основные принципы политики государства в научной и инновационной деятельности, выделены основные направления его воздействия. Показано, что повышение роли государства в области инновационной деятельности локальных рынков – это объективный процесс, обусловленный рядом причин. Проанализирована система инновационной политики государства, прямые и косвенные методы его воздействия на инновационную деятельность на локальных рынках.

Научная деятельность традиционно считается сферой активной государственной политики. Научные идеи не могут быть непосредственно использованы в хозяйственной деятельности, целью которой является прибыль. Поэтому многие организации и предприятия весьма сдержанно идут на прямое финансирование фундаментальных исследований, хотя испытывают большую потребность в их результатах [1, с. 93–95]. В современных условиях государство во многом берет на себя функцию обеспечения бизнеса одним из важнейших ресурсов инновационного процесса – научными знаниями и идеями.

Локальный рынок (local market) – рыночный сегмент национальной экономики, выделяемый по товарному, функциональному и другим признакам. Под сущностью термина «государственное регулирование», согласно трактовкам в научной, справочной и учебной литературе, подразумевается деятельность или форма целесообразного воздействия государства на функциональную экономическую систему с целью обеспечения или поддержания определенных процессов и изменений экономических явлений, а также содействие формированию хозяйственных связей и пропорций, координация экономических процессов и увязка частных и общественных интересов. Государственное регулирование инновационной деятельности локальных рынков – это прежде всего выбор приоритетов генеральных стратегических направлений и ориентиров эффективного научно-технологического и социально-экономического развития. Это выработка и проведение комплекса мер по организационно-нормативной и государственной финансово-ресурсной поддержке инновационной активности субъектов хозяйствования [2, с. 78–79].

Государственное регулирование инновационной деятельности локальных рынков должно осуществляться с помощью таких форм и методов, которые способствовали бы полному раскрытию принципиальных возможностей рыночных отношений, а также предотвращали возникающие отдельные негативные явления.

Определяя цели собственной политики, государство одновременно разрабатывает и принципы, на основании которых будет проводиться политика в научной и инновационной сфере, а также механизм ее реализации [3–5]. Эти принципы зависят от сложившейся хозяйственной системы страны, глубины воздействия государственных институтов на экономическую деятельность. К основным принципам государственной политики в научной и инновационной деятельности относятся: свобода научного и научно-технического творчества; правовая охрана интеллектуальной собственности; интеграция научной, научно-технической деятельности и образования; поддержка конкуренции в сфере науки и техники; концентрация ресурсов на приоритетных направлениях научного развития; стимулирование деловой активности в научной, научно-технической и инновационной дея-

тельности; развитие международного сотрудничества. Воздействие государства на научную и инновационную деятельность осуществляется по следующим основным направлениям: государство выступает в качестве фактора предложения научно-технических связей и создателя инфраструктуры инновационной сферы; создаются условия, способствующие повышению инновационной активности всех участников инновационной сферы; выделяются государственные ресурсы для формирования начального спроса на нововведения, которые находят широкое распространение в хозяйственной практике; предоставляются налоговые льготы и прочие стимуляторы научной и инновационной активности.

Повышение роли государства в области инновационной деятельности локальных рынков является объективным процессом и обуславливается рядом причин. Во-первых, рыночные регуляторы сами по себе не создают условий для того, чтобы инновационная деятельность имела характера непрерывного потока нововведений. Для этого необходимы дополнительные стимулы, которые не может предоставить рынок как таковой. Функция дополнительного стимулирования может выполняться государством средством инструментов экономической политики. Кредит, налоги, регулирование международного обмена технологии могут существенно уменьшить риск инновационной деятельности, снизить стоимость ее ресурсов и повысить их доступность и качество, делая новаторство более привлекательным. Второй причиной является стремительный рост затрат, необходимых для осуществления инновационной деятельности. Исполнение всех этапов инновационного процесса, от фундаментальных разработок до практического внедрения новой технологии, во многих более коммерчески перспективных областях науки и техники связано с очень высокими затратами и может быть экономически оправдано, с точки зрения фирм, только при наличии государственной поддержки. Третья группа причин связана с необходимостью досрочного прогнозирования развития технологии. Эффективность нововведения в значительной степени зависит от правильности выбора области и вида технологии и времени ее внедрения. Объем информации, необходимой для выполнения такой задачи, ее стоимость и затраты, связанные с ее обработкой, превышают возможности отдельных фирм. Четвертая причина обусловлена тем, что ускорение технического процесса и увеличение объема ресурсов, которые поглощает инновационный процесс, создают необходимость сотрудничества и кооперации различных субъектов инновации, как частных, так и принадлежащих государству, – фирм, университетов, государственных лабораторий и т. д. Кооперация и сотрудничество осуществляются в рамках научно-исследовательских проектов. В соответствии с этим возникает необходимость координации сотрудничества и управления этими проектами, возрастает роль организационной

функции государства [6, с. 110–111].

Система инновационной политики включает в себя следующие элементы (см. рисунок 1). Контролируемым элементом является сам процесс новаторства в форме инновационной деятельности основных субъектов и нововведений. В конечном итоге это деятельность государственных и академических научно-исследовательских организаций и промышленных фирм в области создания новых знаний и практического применения. Связь механизма управления и субъектов инновации осуществляется посредством государственного воздействия на их технологическую стратегию, а также формирование ресурсов нововведения.

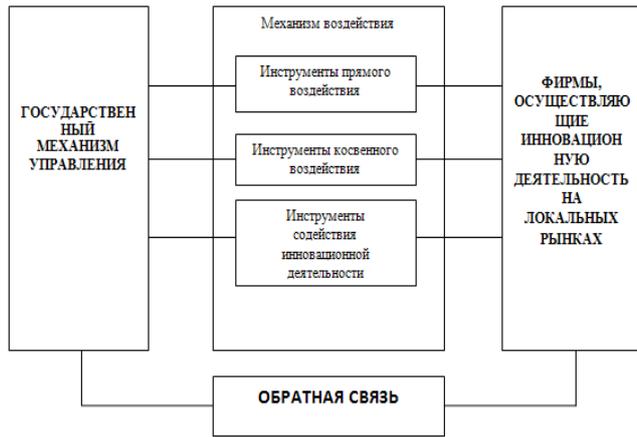


Рис. 1. Система инновационной политики государства локальных рынков

Методы воздействия государства в области инновационной деятельности на локальных рынках можно подразделить на прямые и косвенные. Основным инструментом прямого влияния является государственная научно-техническая политика (рисунок 2). Осуществляя планирование, организацию и выполнение научно-технических программ, государство само создает научно-технические ресурсы.

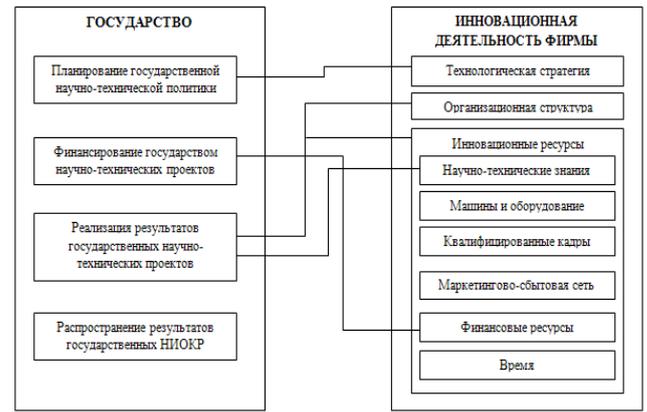


Рис. 2. Методы прямого воздействия на инновационную деятельность фирм (научно-техническая политика) локальных рынков

Косвенные методы государственной инновационной политики используют инструменты экономического регулирования (рисунок 3). Они не направлены на создание новаторских ресурсов как таковых, а воздействуют на уровень риска, сопровождающего инновационную деятельность, доступность, цену и структуру инновационных ресурсов промышленных фирм [7, с. 63–64]. Наиболее значимыми инструментами этого рода являются кредитная и налоговая политика [8–10]. Кредитная регулирует объем финансовых ресурсов, доступных для финансирования, нововведений посредством регулирования уровня сбережений и управления уровнем процентной ставки. Дифференциация принципов налогообложения регулирует технологическую стратегию фирм, структуру, стоимость и доступность инновационных ресурсов, временные параметры инновационной деятельности. Также инструментами косвенного воздействия на инновационную деятельность являются законодательство, регулирующие правила конкуренции; регулирование международного технологического обмена, а именно режим импортного и экспортного контроля за передачей технологий.

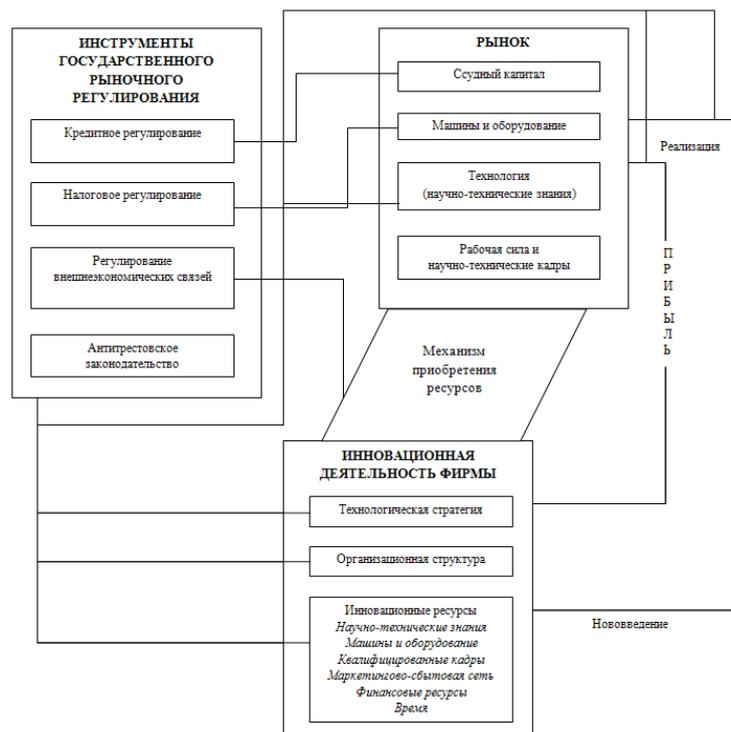


Рис. 3. Государственное воздействие на инновационную деятельность фирм при помощи косвенных методов экономического регулирования

Таким образом, формирование рыночных отношений в России коренным образом меняет систему государственного управления инновациями и в целом научно-техническим прогрессом локальных рынков. Во-первых, принципиально меняются функции органов государственного управления. От ведомственно-отраслевой они переходят к программно-целевому управлению. Во-вторых, образуются организационные формы управления – концерны, консорциумы, научные и технологические парки, технополисы, как правило, на акционерной основе [11–17]. Интеграцию и рыночное регулирование их деятельности осуществляют финансовые фонды, обладающие правом выпуска акций, облигаций и других ценных бумаг, покупки, продажи, приема в заклад и сдачи в аренду производственных фондов, а также информационно-посреднические фирмы. В-третьих, с развитием различных форм собственности и внедрением принципов регионального самофинансирования и самокупаемости наблюдается переход управления инновациями в отраслях народного хозяйства страны к самим предприятиям и производственным системам в масштабах экономически самостоятельных регионов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильев Г.А., Гайдаенко Т.А. Маркетинг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 238 с.
2. Пичурин И.И., Обухов О.В., Эриашвили Н.Д. Основы маркетинга. Теория и практика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 383 с.
3. Парфенова М.В. Методика оценки эффективности государственного стимулирования инновационной деятельности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 2 (28). С. 8–16.
4. Моисеев В.Б. Основные направления развития инновационной деятельности академии // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. № 6 (10). С. 13–14.
5. Бердникова Л.Ф. К вопросу снижения рисков инвестиционно-инновационной деятельности организации // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 11–13.
6. Минько Э.В., Карпова Н.В. Маркетинг. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 351 с.
7. Бун Л., Куртц Д. Современный маркетинг. 11-е изд. М.: ЮНИТИ, 2012. 993 с.
8. Кулькова Н.С. Патентная система налогообложения – специальный налоговый режим // Вестник НГИЭИ. 2013. № 5 (24). С. 26–37.
9. Шевчук Ю.А. Финансово-кредитные рычаги стимулирования инновационного развития национальной экономики // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 1. С. 120–123.
10. Черкасова В.А. Выбор оптимальной инвестиционной политики компании в условиях финансовых ограничений // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 3 (14). С. 69–74.
11. Донец О.В. Об оценке инновационного потенциала и инновационной активности регионального отраслевого научно-учебного учреждения // Балтийский гуманитарный журнал. 2014. № 3. С. 46–50.
12. Бугаенко С.А. Формирование рыночной стратегии и разработка комплекса маркетинга и производственно-коммерческой деятельности предприятий пищевой промышленности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 60–63.
13. Гордеева О.В. Стратегические элементы инновационной деятельности предприятий сферы услуг // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 4 (30). С. 67–70.
14. Махортова В.К. Национальная инновационная система России: современный уровень и перспективы развития // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 2 (30). С. 55–60.
15. Бобкова Н.А., Кутаева Т.Н. Финансирование инновационного развития организаций в современных рыночных условиях // Вестник НГИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 4–8.
16. Кулапина Г.М. Необходимость и формы интеграции хозяйствующих субъектов для развития их инновационного потенциала // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 47–49.
17. Кирилов М.Н. Инновационное качество экономики России // Вестник НГИЭИ. 2014. № 3 (34). С. 63–75.

STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY OF LOCAL CONSUMER GOODS AND SERVICES MARKETS

© 2015

O.I. Kormina, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Business and production management”

Y.V. Dubovaya, student

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: local market; state regulation; innovative policy; methods of economic regulation; innovation; market segment; finance and resources support.

Abstract: The paper defines the notion of state regulation of local markets innovative activity, describes the main principles of state policy in scientific and innovative activity, and points out the directions of its action. The author proves that the increase of the state role in the sphere of innovative activity of local markets is the objective process caused by a variety of reasons and analyzes the system of the state innovative policy, the direct and indirect methods of its impact on the innovative activity in the local markets.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВИРУСНОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

© 2015

О.И. Кормина, кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Торговое дело и управление производством»

В.А. Смирнов, студент

Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: вирусный маркетинг; инновации; оценка эффективности; известность брендов; финансовые вложения; инвестиции; оценка эффективности; вирусное сообщение; элементы модели.

Аннотация: Для успешного осуществления любой инвестиции (в том числе разработки и запуска маркетингового вируса) необходима методика оценки эффективности совершаемых вложений. При этом возникает проблема оценки эффективности сущностного содержания вируса и достижения им поставленных целей, которая разделяется на две взаимосвязанные задачи: определение эффективности самого вируса и расчет экономической целесообразности применения данного инструмента. В статье предложена модель оценки эффективности вирусного сообщения, подробно рассмотрены ее элементы: оценка спонтанного знания информации вирусного сообщения, демонстрируемого целевой аудиторией; анализ интереса к сообщению; оценка его понимания; анализ эмоционального воздействия сообщения на целевую аудиторию; оценка экономической эффективности. Обусловлена необходимость проведения сравнительного анализа различных вирусных компаний, как собственных, так и конкурентов, дающего возможность прогнозирования результатов анализируемого вирусного маркетинга. Описаны плюсы и минусы дедуктивного и индуктивного подходов к оценке понимания вирусного сообщения респондентами.

В настоящее время многие предприятия вынуждены включаться в общий процесс разработки и внедрения инновация, чтобы, по крайней мере, не отставать от конкурентов и находиться на том же уровне инновационного развития, на котором находится рынок услуг в целом.

Как уже неоднократно было сказано, инновационные изменения триедины – любая инновация содержит продуктовый, технологический и организационный аспект, что значительно осложняет инновационный процесс в организации в связи с повышенным уровнем риска. Фактически при любом нововведении в силу специфики риск проявляется на каждом из обозначенных выше уровней: продуктовым, как риск неудачи; технологическим, как риск невозможности; организационным, как риск отсутствия эффективности новых инструментов управления. В качестве одного из решений возникающих проблем предлагалось использование такого инструмента, как маркетинговый вирус. Напомним, что под вирусным маркетингом понимается технология распространения информации о товаре, услуге, компании на добровольной основе от одного потребителя к другому. Для успешного осуществления любой инвестиции (а разработка и запуск маркетингового вируса представляют собой целенаправленные финансовые вложения, т. е. инвестиции) необходима методика оценки эффективности совершаемых вложений. С другой стороны, возникает проблема оценки эффективности сущностного содержания вируса и достижения им поставленных задач [1, с. 95–96]. Фактически задача оценки эффективности применения вирусного маркетинга разделяется на две взаимосвязанные задачи: определение эффективности самого вируса и расчет экономической целесообразности применения данного инструмента. Целесообразным представляется аналитическое рассмотрение поставленных задач в отдельности, а затем в совокупности.

Итак, обратимся к оценке самого вируса как сообщения. В настоящее время оценка эффективности коммуникаций представляет собой очень сложную проблему, однозначного решения для которой в теории не найдено. В отношении, например, рекламы выстраиваются различные модели: иерархические, гетерархические, когнитивные и др., каждая из которых имеет свои достоинства и недостатки. При этом количество моделей диалектически не перерастает в их качество, в результате чего при практической реализации тех или иных рекламных компаний возникают сложности, заключающиеся в затруднениях при выборе тех или иных проектов рекламных компаний. Отсутствие единых методик оценок эф-

фективности рекламной коммуникации в данном случае является источником повышенного риска.

В случае с оценкой маркетингового вируса ситуация осложняется многократно, поскольку в данном случае даже объект исследования виртуален. В целом можно сказать, что при оценке эффективности вирусного сообщения важнейшим элементом будет его способность к распространению, причем не к простому повторению, а к мотивации потребителя на определенные действия. С точки зрения эффективности важно, чтобы сообщение распространялось именно в такой форме, в таком содержании и с такими смысловыми акцентами, которые были предусмотрены разработчиком вируса; только это может служить показателем эффективно проводимой компании. Кроме того, ситуация осложняется особенностями кодировки сообщений отдельным «зараженным» вирусом. Кодировка информации, а фактически понимание ее конкретным человеком во многом обусловлено его субъективными особенностями и той средой, в которой происходит коммуникация. В связи с этим чрезвычайно важно, чтобы целевая аудитория, в которой распространяется вирус, была максимально однородной. Для оценки эффективности вирусного сообщения как такового можно предложить следующую модель (см. рис. 1).

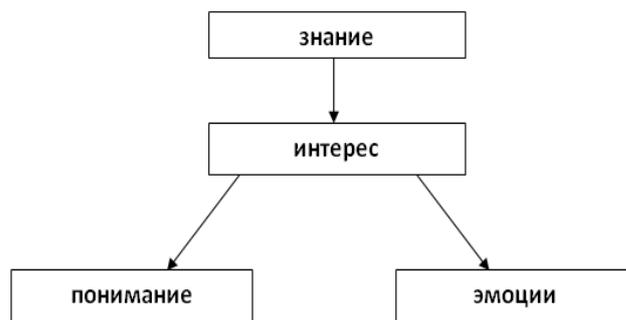


Рис. 1. Модель изучения эффективности вирусного маркетинга

Суть данной модели заключается в том, что прежде всего необходимо изучить знание целевой аудитории вирусного сообщения, затем важно оценить интерес потребителей к нему (логично, что заинтересованными в содержании сообщения могут быть только те, кто о нем знают). Следующим этапом будет анализ рационального и эмоционального воздействия сообщения на потребителя. Рассмотрим элементы данной модели более подробно.

Для того чтобы убедиться в эффективности коммуникаций, необходимо проводить исследования целевой аудитории, на которую планировалось действие вируса, на предмет спонтанного знания информации, которую вирус должен был донести. В данном случае при оценке важно именно спонтанное знание, так как оно отражает, насколько высоко воздействие вируса, а также показывает готовность передавать вирусное сообщение [2, с. 112–113].

Следующим этапом оценки эффективности вирусного сообщения является анализ интереса к сообщению. Его можно провести на основе шкалы, предложенной Мешле, Мадденом и Аленом для анализа известности бренда, адаптировав ее под поставленную задачу (табл. 1).

Таблица 1. Шкала анализа известности брендов

	Высказывания	Оценка (от 1 до 5)	Комментарий
A	Я бы хотел узнать больше о нововведении (на продвижение которого направлен вирусный маркетинг)		1 – полностью не соответствует; 5 – полностью соответствует
B	Узнавать что-то большее о нововведении бесполезно		1 – полностью не соответствует; 5 – полностью соответствует
C	Я заинтересован в нововведении		1 – полностью не соответствует; 5 – полностью соответствует
D	Я проявляю любопытство к нововведению		1 – полностью не соответствует; 5 – полностью соответствует

Естественно, что приведенный пример шкалы не является исчерпывающим, и при необходимости большей детализации сведений целесообразно вводить новые категории утверждений. Исходя из приведенной модели, интерес к продвигаемой инновации можно рассчитать по формуле:

$$I = \frac{A + (6 - B) + C + D}{4},$$

где I – уровень интереса к нововведению;
A, B, C, D – численные ответы на соответствующие вопросы шкалы (поскольку ответ B противоположен по смыслу остальным, ответы на его необходимо инвертировать).

Получение уровня интереса чрезвычайно важно при анализе эффективности вирусного маркетинга, поскольку зачастую именно интересом определяется возможность быстрого распространения вируса. Анализируя интерес, фактически мы получаем численное значение готовности передавать вирус. Однако само численное значение не дает значимой информации, в данном случае эффективнее проводить сравнительный анализ различных вирусных компаний, как собственных, так и конкурентов. Базируясь на имеющихся данных о значениях данного индекса для предыдущих компаний и тех результатах, к которым они привели, возможно спрогнозировать результаты анализируемого вирусного маркетинга [3, с. 90–91].

Имея определенные численные данные об интересе к сообщению, возможно переходить к оценке следующего параметра эффективности вирусного маркетинга – пониманию. В принципе к вопросу оценки понимания вирусного сообщения потребителями можно подойти с двух позиций – дедуктивной и индуктивной. В первом случае необходимо заранее разработать систему показателей и

утверждений, в которую будут вписываться респонденты. Исследователем задаются границы, в рамках которых могут колебаться ответы респондентов. Преимущество такого подхода состоит в снижении трудоемкости процесса исследования и интерпретации результатов. При индуктивном подходе респондент сам описывает свое понимание содержания вируса, тем самым отражая именно собственное видение с теми акцентами, которые он расставляет. По сути, проводя такое исследование, мы получим от респондента описание того сообщения, которое он будет передавать другим. В данном случае мы можем выявить эффект испорченного телефона на любых стадиях вирусной кампании, что дедуктивный метод сделать практически не позволяет.

Следующий этап оценки эффективности маркетингового вируса – анализ эмоционального воздействия сообщения на целевую аудиторию. В сфере вирусного маркетинга знание производимого эмоционального эффекта чрезвычайно важно, поскольку передача вируса очень часто базируется именно на эмоциональных мотивах.

Без представления об эмоциях, которые вызывает запущенный вирус, практически невозможно говорить об анализе его распространения, причинах успешного или неуспешного проведения вирусной кампании. Естественно, оценка эмоционального воздействия затрудняется чрезвычайной субъективностью самого объекта исследования – одно и то же событие может вызывать у двух людей различные эмоции. Можно предложить ряд методов для изучения эмоционального воздействия вируса:

- 1) психофизиологические;
- 2) визуально-графические;
- 3) вербальные.

Весь комплекс данных методов достаточно сложен – без привлечения специалистов в области медицины и психиатрии практически невозможно проводить исследования.

При анализе вирусного сообщения важно не только установить эмоции, которые вызывает вирус, но и определить источники возникновения таких эмоций: само содержание вируса, способ его подачи, окружающая обстановка во время передачи. Данный анализ достаточно трудоемок, однако такая информация необходима для того, чтобы скорректировать вирусную кампанию, в случае если эмоции, вызываемые вирусом, нежелательны.

После рассмотрения элементов модели необходимо отразить способы проведения предложенного анализа. Анализ знания, интереса, понимания, эмоций требует контакта с целевой аудиторией и проведения соответствующих полевых исследований. Однако в случае с вирусным маркетингом проведение таких исследований может оказаться достаточно проблематичным по двум причинам:

- 1) из-за сложности в отборе респондентов из целевой аудитории;
- 2) из-за особенностей каналов распространения вирусов.

В связи с этим в каждом конкретном случае необходимо индивидуально определять возможный размер генеральной совокупности для проведения анкетирования, фокус-групп и т. д.

Фактически такие традиционные методы анализа сохраняют свою актуальность при исследовании эффективности вирусного маркетинга. Однако необходимо учитывать, что сфера исследования в данном случае очень специфична, и нерепрезентативно проведенное анкетирование или неадекватно сформированные фокус-группы способны поставить под угрозу достоверность всей информации даже в большей степени, чем при других объектах исследования.

Информация о знании, интересе, понимании, эмоциях вирусного сообщения дает возможность перейти к следующей стадии оценки эффективности вирусного маркетинга – экономической эффективности. В данном

случае необходимо четко соотносить цели, поставленные в ходе проведения кампании, и затраты, понесенные на ее осуществление. В принципе цели компании могут быть отнесены к различным элементам предложенной ранее модели:

1) знание: повысить знание среди потребителей и других аудиторий инновации, разработанной или внедренной сервисной компанией;

2) интерес: поднять уровень заинтересованности потребителей в использовании инновации;

3) понимание: рационально объяснить суть инновации, ее преимущества для потребителя;

4) эмоции: повысить эмоциональную реакцию на нововведение компании.

Однако если обобщить представленные цели, то их можно свести к одной общей цели – повышению уровня удовлетворения потребителя и росту продаж (прибыли) от внедрения инновации. В связи с этим для оценки экономической эффективности необходимо применять соответствующие измерители: рост продаж, прирост прибыли и т. д.

Однако важнейшим для анализа будет не просто рост какого-либо показателя, а соотношение затрат на вирусную кампанию и прироста соответствующего показателя:

$$\varepsilon = \frac{З_{вм}}{\Delta\Pi},$$

где ε – оценка экономической эффективности;

$З_{вм}$ – затраты на осуществления вирусного маркетинга;

$\Delta\Pi$ – прирост прибыли от продвижения инноваций.

Приведенное соотношение содержит в числителе затраты на осуществление вирусного маркетинга, а в знаменателе – прирост прибыли от продвижения инно-

вации. Однако на практике получение такого рода показателей зачастую затруднительно: если затраты на проведение кампании посчитать возможно, то отделить прирост прибыли от влияния других показателей (например традиционной рекламы) может быть весьма затруднительным. Вместе с тем не столь важно само численное значение показателя, сколько возможность его сравнения с аналогичным показателем собственных предыдущих кампаний и кампаний конкурентов (в случае если это возможно).

Таким образом, оценка эффективности вирусного маркетинга складывается из двух составляющих: сущностного (удалось ли донести то, что планировалось, и в какой степени), а также экономического (сколько было затрачено средств на это, и какая прибыль была получена).

Главным образом оценка эффективности вируса необходима в процессе кампании, так как позволяет корректировать предпринимаемые усилия для достижения наибольшего эффекта. Поскольку в условиях ограниченных финансовых ресурсов вопрос эффективности расходов выходит на первый план, особенно при продвижении инноваций, грамотный анализ в данном вопросе существенно снизит риски и тем самым укрепит устойчивость предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дибб С., Симкин Л., Бредли Дж. Практическое руководство по маркетинговому планированию. СПб.: Питер, 2010. 223 с.
2. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. М.: ИНФРА-М., 2011. 144 с.
3. Завгородняя А.В., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование. СПб.: Питер, 2010. 158 с.

THE ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF VIRAL MARKETING APPLICATION FOR THE INNOVATIONS PROMOTION AT THE ENTERPRISE

© 2015

O.I. Kormina, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Business and production management”

V.A. Smirnov, student

Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: viral marketing; innovations; efficiency assessment; brands popularity; financial investments; investments; viral message; model elements.

Abstract: For the successful implementation of any kind of investment (including the development and the launch of marketing virus) it is necessary to have the technique for the assessment of the performed investments efficiency. In this case, we get the problem of the assessment of efficiency of virus essential content and its achievement of the objectives. This problem is divided into two interrelated tasks: determination of efficiency of the virus itself and the calculation of economic feasibility of this tool application. The paper offers the model of viral message efficiency assessment and considers in details its elements: the assessment of spontaneous awareness of viral message information demonstrated by the targeted audience; the analysis of interest to a message; the assessment of understanding; the analysis of the emotional impact of a message on the targeted audience; the assessment of the economic efficiency. The authors prove the necessity of comparative analysis of various viral companies, both own and the companies of the competitors, which enables the forecasting of the results of the analyzed viral marketing, as well as describe the advantages and disadvantages of deductive and inductive approaches to the assessment of viral message understanding by the respondents.

УДК 339.186:658.7:332.1

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

© 2015

Т.В. Крамин, доктор экономических наук, профессор,
директор НИИ проблем социально-экономического развития
Р.А. Григорьев, доктор экономики Портсмутского университета,
заместитель директора НИИ проблем социально-экономического развития
М.В. Крамин, магистр финансов США, кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры высшей математики
Институт экономики, управления и права, Казань (Россия)

Ключевые слова: Федеральная контрактная система; государственные закупки.

Аннотация: В статье обсуждаются вопросы оценки эффективности Федеральной контрактной системы (ФКС) России, действующей с начала 2014 г. Проводится факторный анализ ключевых характеристик процесса государственных закупок в России на основе изучения эмпирических данных по государственным закупкам в России в период до и после внедрения ФКС – 2011–2014 гг., включая переходный период ее разработки – 2012–2013 гг. Проведенное исследование показало, что внедрение ФКС начинает оказывать комплексное влияние на характеристики системы государственных закупок в России. Более того, влияние ФКС имело место уже на стадии ее формирования и обсуждения в профессиональных сообществах (в 2012–2013 гг.).

Введение. В 2005 г. Федеральный закон № 94-ФЗ создал базу для равного доступа на рынок государственного и муниципального заказа, а также развития на нем конкуренции. Однако финансово-экономический кризис 2008 г. и посткризисный период были охарактеризованы сокращением ВВП России и ростом дефицита бюджета. В результате задача повышения экономической эффективности государственных закупок стала особо актуальной: госзакупки РФ составляют в настоящее время около 20 % ВВП.

С 2006 г. был накоплен значительный опыт работы в рамках закона 94-ФЗ, выявлен ряд недостатков указанного закона, которые так и не удалось устранить в процессе реформы системы государственных закупок (чрезмерная концентрация внимания на торговых процедурах и недостаточное внимание к вопросам предварительного ценообразования и контроля исполнения обязательств по контрактам, недостаточная защита прав участников госконтрактов в процессе осуществления государственных закупок), что привело к развитию коррупционных проявлений. Кроме того, специалисты Высшей школы экономики (ВШЭ) показали, что базовые положения Федерального закона № 94-ФЗ ориентированы на модель рынка однородного товара с совершенной конкуренцией и высокой информационной эффективностью. Такая ограниченность указанного закона формирует риски неисполнения или неполного и некачественного исполнения государственных контрактов.

С начала 2014 г. вступил в силу закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Федеральная контрактная система (ФКС) призвана комплексно улучшить положение дел в сфере государственных закупок посредством расширения своего регулирующего воздействия на весь жизненный цикл осуществления государственного заказа. ФКС состоит из трех взаимосвязанных этапов: 1) прогнозирование и планирование; 2) осуществление закупок; 3) контроль и аудит исполненных контрактов. В настоящее время в профессиональных кругах набирает обороты дискуссия об эффективности внедренной ФКС. Главные вопросы дискуссии – оказала ли ФКС значимое влияние на эффективность государственных закупок в России, и если оказала, то в какой конкретно сфере имеет место это влияние, насколько оно положительно. Настоящая статья посвящена поиску ответов на указанные вопросы на основе анализа эмпирических данных по государственным закупкам в России в период до и после внедрения ФКС – 2011–2014 гг., включая переходный период ее разработки – 2012–2013 гг.

Дискуссия, постановка задачи исследования и краткий обзор литературы. Весомый вклад в оценку эффективности закона о контрактной системе внесли эксперты ВШЭ. Основные результаты их исследования содержатся в докладе «О системе закупок в Российской Федерации – 2014», представленном в 2015 г. [1]. Из указанного доклада можно увидеть определенные положительные тенденции. В частности, доли закупок у единственного поставщика в общей сумме контрактов в рамках государственного и муниципального заказа в 2014 г. уменьшились, хотя и остались высокими – 64,3 % и 62,3 % соответственно (см. рис. 1).

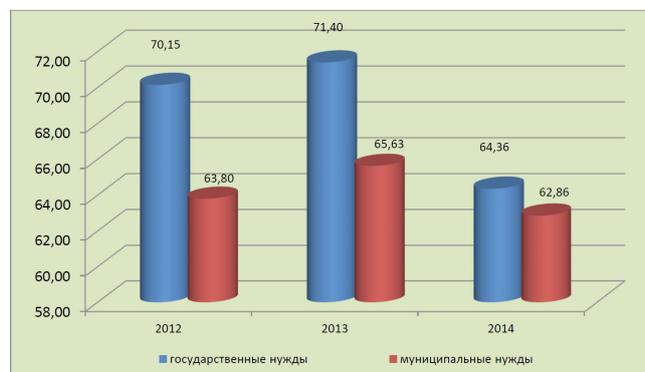


Рис. 1. Доля закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) в общей стоимости заключенных контрактов в 2012–2014 гг., % [1]

В докладе также отмечено, что уровень конкуренции в процессе государственных закупок в 2014 г. не вырос: как и в 2013 г., только две заявки было подано для участия в тендерах. Осталась также высокой доля конкурентных процедур, признанных несостоявшимися (около 40 %).

Особое внимание было уделено обоснованию ответа на вопрос, удалось ли больше сэкономить в 2014 г. госзаказчикам и муниципалитетам по сравнению с 2013 г. Эксперты ВШЭ приходят к выводу, что процент экономии при заключении государственных и муниципальных контрактов в 2014 г. составляет всего 3,8 % и 6,9 % от объема закупок соответственно, что значительно ниже, чем в 2013 г. Аналогичный вывод делают специалисты Счетной палаты, согласно которым в результате внедрения контрактной системы экономия затрат федерального бюджета на госзакупках составила в 2014 г. всего 5 %. Более оптимистично выглядят выводы Минэкономразвития – разработчика контрактной системы. Согласно его отчету, экономия расходов федераль-

ного бюджета составила 15 %. Причиной расхождения представленных выше оценок называют использование различных источников данных: эксперты ВШЭ использовали данные Росстата, Министерство экономического развития – расчеты Федерального казначейства, Счетная палата – данные портала закупок (zakupki.gov.ru).

Представители Минэкономразвития выделяют следующие причины расхождения в оценках: 1) Счетная палата производила расчеты самостоятельно (методика ее расчета могла отличаться от методики расчета экономии других ведомств); 2) данные Росстата менее достоверны, чем сайта zakupki.gov.ru (далее – портал государственных закупок РФ); 3) Росстатом учитываются все закупки, включая закрытые, на сайте представлены только открытые сведения, при этом закрытым процедурам свойственна меньшая экономия. Первый проректор ВШЭ Александр Шамрин, который руководил подготовкой доклада ВШЭ, обращает внимание на то, что статистические данные Росстата официальные, а данные вышеуказанного сайта таковыми не являются. Он справедливо отмечает, что не все технические проблемы на указанном сайте устранены, кроме того, имеют место проблемы с получением данных по контрактам с единственным поставщиком и по закрытым торгам.

Вышеуказанный доклад ВШЭ дает также ценную информацию, представленную рядом трендовых диаграмм. Они позволяют оценить тренды тех или иных индикаторов системы государственных закупок до и после внедрения ФКС. Так, негативную тенденцию роста доли закупок у единственного поставщика в общей сумме контрактов в 2013 г., выраженную в росте данных показателей, удалось преодолеть в 2014 г. (см. рис. 1).

Именно трендовый анализ является основным инструментом настоящего исследования. Его целью является определение влияния ФКС на систему государственных закупок с течением времени, в динамике.

Кроме того, трендовый анализ планируется использовать для выявления и прогнозирования динамики показателей системы государственных закупок. Для достижения поставленных целей используется также факторный (эконометрический анализ). Статистика данных о госзакупках России на портале государственных закупок РФ представлена за относительно короткий период времени (начиная с 2011 г.). Этот факт не позволяет получить достаточное количество наблюдений для анализа временных рядов. Наибольшее количество наблюдений для эконометрического анализа обеспечивает регрессионное моделирование на региональном уровне (пространственное моделирование и моделирование на основе панельных данных). Более того, данные в разрезе регионов в полном объеме представлены на портале государственных закупок РФ. Региональный анализ имеет также потенциал оценки факторов эффективности государственных закупок в регионах России. Агрегирование региональных данных позволяет сделать выводы об эффективности государственных закупок на федеральном уровне.

До настоящего момента эконометрическое моделирование в исследованиях эффективности системы государственных закупок России использовалось относительно редко в силу недостаточности эмпирических данных и трудоемкости их получения. Одними из первых таких исследований являются работы А.А. Яковлева, А.В. Ткаченко, О.А. Демидовой, О.Н. Балаевой [2; 3; 4].

Основываясь на методологии «разностей в разностях», авторы работы [2] рассмотрели закупки двух государственных университетов в период 2011–2012 гг. Один из них осуществлял свои закупки в соответствии с требованиями Федерального закона 94-ФЗ. Другой использовал собственное Положение о закупках. Сравнение данных этих организаций позволило оценить влияние новых форм регулирования на основные параметры эффективности государственных закупок, включая эконо-

мию от снижения цен, уровень конкуренции и своевременность исполнения обязательств по контрактам.

В [3] впервые в российской практике на основе большого массива эмпирических данных о госконтрактах рассматриваются факторы, определяющие уровень снижения цен госконтрактов, задержки поставок и другие проблемы в рамках исполнения обязательств по заключенным контрактам. В качестве выборки наблюдений использованы госконтракты, заключенные одной крупной бюджетной организацией в 2008–2010 гг. В работе показано, что снижение цен на торгах непосредственно зависело от числа заявок, допущенных к рассмотрению. Кроме того, в рамках аукционов цены снижались реже, чем во время закупок на основе конкурсов и котировок.

Характеристика использованных данных. В моделях, рассматриваемых в данной статье, использованы данные портала государственных закупок РФ (раздел «Аналитика: Общественный контроль») и Росстата. При построении моделей используются следующие переменные:

1. СРП (Pro) – Суммарное снижение цены контрактов субъекта РФ в результате процедур государственных закупок в процентах к первоначальному цене контрактов в течение рассматриваемого периода (года).

2. ЭЗК (Con) – Суммарная экономия при заключении контрактов субъекта РФ (разница между первоначальной и конечной (фактической) ценой контракта) в процентах к первоначальной цене контрактов в течение рассматриваемого периода (года).

3. DoI – доля государственных закупок региона РФ в стоимостном выражении в общей сумме государственных закупок за рассматриваемый период (год).

4. RonI – сумма контрактов региона РФ, заключенных при участии единственного поставщика, в процентах к общей сумме контрактов региона в течение рассматриваемого периода (года). Значения данного показателя получены расчетным путем из первичных данных портала государственных закупок.

5. PCG – валовый региональный продукт на душу населения, откорректированный на индекс цен. Данные ВРП были получены из официальных статистических на сайте Федеральной службы государственной статистики¹ в разделе «Национальные счета». Индекс цен² был использован в качестве дефлятора для корректировки ВРП, он был получен из ежегодных сборников «Регионы России. Социально-экономические показатели», размещенных на том же сайте.

Моделирование и результаты исследования. Как было отмечено выше, внедрение ФКС благоприятно повлияло на динамику показателей доли закупок у единственного поставщика в общей сумме контрактов в 2014 г.: рост их значений в 2013 г. сменился снижением в 2014 г. Здесь необходимо отметить, что динамика показателей, представленная на рис. 1, может быть обусловлена эффектом переходного периода, когда заказчики и поставщики стремились заключить контракты до внедрения ФКС (по старым правилам), то есть до конца 2013 г.

Рассмотрим структурную динамику показателя «Экономия при заключении контрактов» (в %) за период 2011–2014 гг. (см. рис. 2). С 2013 г. наблюдается устойчивая тенденция снижения этого показателя для России в целом. В 2014 г. данный показатель упал до 6,8 %.

На первый взгляд, можно сделать вывод об отрицательном влиянии факта внедрения ФКС на уровень экономии средств при заключении контрактов. Однако это утверждение было бы справедливо только при условии комплексного контроля процесса формирования первоначальных цен контрактов, наличия единого, сквозного

¹ Сайт Федеральной службы государственной статистики РФ: www.gks.ru.

² Предполагаем, что использование корректировки на индекс цен (Consumer Price Index) в данном случае уместно как заместитель дефлятора ВВП для трансформации номинального ВВП в реальный.

цикла организации закупок, которые в настоящее время еще не сформированы [1, с. 158]: «Планирование, осуществление закупок и исполнение контракта осуществляются вне единого технологического процесса, сопоставление изначально заданной цели закупки и полученного результата невозможно».



Рис. 2. Структурная динамика показателя «Экономия при заключении контрактов», % (составлено по данным портала государственных закупок РФ)

Кроме того, устойчивая и наглядная тенденция снижения показателя «Экономия при заключении контрактов» наметилась в 2013 г., то есть еще до внедрения ФКС. Этот факт может быть связан с активным обсуждением и пересмотром принципов функционирования системы государственных закупок в профессиональном сообществе, с переносом акцентов с особо значимого ценового фактора на другие характеристики процесса го-

сударственных закупок, такие как повышение внимания к качеству произведенных в рамках госзаказа товаров, работ, услуг, расширение полномочий заказчика и одновременно повышение его ответственности.

Другими словами, вероятно, уже в 2013 г. начали работать механизмы ФКС, согласно которым подход государственного заказчика к формированию первоначальной цены стал более ответственным, более эффективными стали механизмы обоснования первоначальной цены контракта. Важно также отметить, что в 2014 г. при снижении экономии в результате процедур (СРП) относительно 2013 г. возрос уровень экономии послеконкурсных процедур. Этот факт может свидетельствовать также о более ответственном отношении государственных заказчиков на всех стадиях заключения госконтракта, включая стадию после проведения торгов.

Все вышесказанное дает возможность сделать предварительный вывод о том, что несмотря на то, что ФКС не была сформирована в полной мере в 2014 г., ее общее влияние на процессы государственных закупок ощутимо. Уже в течение первого года реализации ФКС наблюдаются положительные сдвиги.

Далее на примере ряда эконометрических моделей наличие такого влияния будет показано на региональном уровне.

В этой связи целесообразно рассмотреть показатель послепроцедурной экономии (разница между ценой предложения победителя и конечной ценой контракта, или разница между ЭЗК и СРП, в %), а также выявить факторы, на него влияющие, в динамике за период 2011–2014 гг. С этой целью построен ряд регрессионных моделей оценки колебаний значения данного показателя в разрезе субъектов РФ. Результаты регрессионного моделирования представлены в таблице 1.

Таблица 1. Модели оценки колебаний показателя послепроцедурной экономии государственных закупок («Разница между предложением победителя и ценой контракта» в терминах портала государственных закупок РФ) в субъектах РФ

Зависимая переменная: разница между предложением победителя и ценой контракта				
Номер модели	1	2	3	4
Период	2011	2012	2013	2014
C	1,7899 (0,0390)	1,1538 (0,2751)	1,1014 (0,2957)	3,2817 (0,0001)
СРП (снижение по результату процедур)	0,2331 (0,0461)	0,2480 (0,0666)	-0,1741 (0,1934)	-0,5399 (0)
d (RES)	-1,6154 (0,0026)	-	-	-
PCG2011m	4,9483 (0)	-	-	-
PCG1211m	-	45,4653 (0,0047)	41,8473 (0,0093)	-19,9746 (0,1341)
Con(-2)	-	-	0,2132 (0,0258)	0,1732 (0,0152)
Dol	-	-	-0,5091 (0,0003)	-
R ²	0,3781	0,1377	0,2671	0,2242
Вероятность по F-статистике	0	0,0036	0,0001	0,0003

Примечание. «0» обозначает 0,0000; в скобках представлены вероятности нуль-гипотезы по t статистике (p-value); d (RES) – фиктивная переменная, характеризующая республику в качестве субъекта Российской Федерации; dol – доля государственных закупок региона в общей сумме государственных закупок за рассматриваемый период (год); PCG2011m – подушевой валовой региональный продукт в 2011 г., разделенный на 1000000 для наглядности моделирования; PCG1211m – разность PCG2012m – PCG2011m, или прирост подушевого ВРП в 2012 г., поделенный на 1000000; «(-2)» в обозначении переменной обозначает временной лаг значения соответствующей переменной относительно рассматриваемого в модели периода. Так, Con(-2) в модели № 3 обозначает показатель ЭЗК (Con), рассчитанный для регионов России в 2011 г.

По таблице 1 следует отметить наглядную тенденцию изменения факторов, влияющих на зависимую переменную. В частности, переменная СРП в 2011 г. положительно влияет на зависимую переменную (большее значение СРП региона соответствует большому значению зависимой переменной; см. модель № 1). В 2012 и 2013 гг. значимость этой переменной снижается (в 2013 г. она уже незначима в модели, см. модель № 3). В 2014 г. переменная вновь становится значимой, однако меняется характер ее влияния с положительного на отрицательный, соответственно меняется знак коэффициента перед ней в модели, см. модель № 4). Таким образом, в 2014 г. большая экономия на стадии торговых процедур соответствует меньшей экономии на послепроцедурной стадии. Этот факт можно рассматривать как более ответственное поведение заказчика в рамках единого цикла государственных закупок, которое выражается в его более активном ценовом регулировании: например, недостаточное снижение цены в результате торговых процедур приводит к более значительному ее снижению на послепроцедурной стадии.

Кроме того, по данным таблицы 1 следует отметить повышение однородности процесса формирования уровня зависимой переменной в период функционирования ФКС. В частности, в моделях 1, 2, 3 (за 2011–2013 гг.) на колебания зависимой переменной оказывают влияние различные факторы, такие как уровень благосостояния региона и его динамика в предыдущие годы, доля государственных закупок региона в общем объеме государственных закупок и пр. В модели № 4 (за 2014 г.) на зависимую переменную оказывают влияние только «внутренние» переменные, характеризующие процесс государственных закупок в год наблюдения и ранее. Наличие лаговых переменных в Моделях 3 и 4 говорит о преемственности показателей субъектов РФ, которую необходимо учитывать при прогнозировании показателей, характеризующих эффективность государственных закупок в РФ в разрезе регионов.

Выводы. Проведенное исследование показало, что внедрение ФКС начинает оказывать комплексное влияние на характеристики системы государственных закупок в России. Более того, влияние ФКС имело место уже на стадии ее формирования и обсуждения в профессиональных сообществах (в 2012–2013 гг.). Полученные регрессионные модели характеризуют динамику этого влияния, а также факторы, влияющие на уровень послепроцедурной экономии государственных закупок в разрезе регионов России. Предложенная методика создает предпосылки для дальнейшего исследования факторов эффективности системы государственных закупок России. В частности, в последующих исследованиях планируется рассмотреть показатель «доля государственных закупок у единственного поставщика» и как зависимую переменную, и как фактор влияния.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Основной конкурс» (в рамках исследовательского проекта № 13-02-00446а)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ежегодный доклад «О системе закупок в Российской Федерации» – 2014 / НИУ ВШЭ. М.: Высшая школа экономики, 2015. 301 с. URL: hse.ru/data/2015/06/25/1083804217/hse_nation-doc.pdf
2. Яковлев А.А., Ткаченко А.В., Демидова О.А., Балаева О.Н. Сравнительный анализ эффективности закупочной деятельности государственных организаций сходной сферы деятельности // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 2. С. 5–36.
3. Яковлев А.А., Демидова О.А., Балаева О.Н. Причины снижения цен на торгах и проблемы исполнения госконтрактов (эмпирический анализ на основе микроданных) // Вопросы экономики. 2012. № 1. С. 65–83.
4. Яковлев А.А., Демидова О.А. Реформа системы государственных закупок и практика отбора поставщиков для государственных нужд в России в 2004 и 2008 годах // Экономический журнал ВШЭ. 2010. № 2. С. 202–226.

THE ASSESSMENT OF IMPACT OF FEDERAL PURCHASING SYSTEM ON THE EFFICIENCY OF STATE PROCUREMENTS: REGIONAL ANALYSIS

© 2015

T.V. Kramin, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Director of the Research Institute of Social and Economic Development
R.A. Grigoryev, Doctor of Sciences (Economics) of the University of Portsmouth,
deputy director of the Research Institute of Social and Economic Development
M.V. Kramin, Master of Finance of the USA, PhD (Physics and Mathematics),
assistant professor of Chair of Advanced mathematic
Institute of Economics, Management and Law, Kazan (Russia)

Keywords: Federal purchasing system; state procurements.

Abstract: The paper considers the issues of the efficiency assessment of Federal Purchasing System (FPS) of Russia applicable since the beginning of 2014. The author carries out the factor analysis of key characteristics of the state procurements process in Russia, basing on the study of empirical data on the state procurements in Russia in the period before and after the FPS introduction (2011 – 2014), including the transition period of its development (2012 – 2013). The study showed that the FPS introduction starts to have the over-all influence on the characteristics of the state procurements system in Russia. Moreover, the FPS had the impact at the time of its formation and discussion by the professional associations (2012 – 2013).

УДК 332.12:338.24:330.332(470.41)

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА, ОСНОВАННОЕ НА КОНЦЕПЦИЯХ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

© 2015

Т.В. Крамин, доктор экономических наук, профессор,
директор НИИ проблем социально-экономического развития
М.В. Крамин, магистр финансов США, кандидат физико-математических наук,
доцент кафедры высшей математики
Институт экономики, управления и права, Казань (Россия)

Ключевые слова: управление стоимостью; управление инвестиционной привлекательностью региона; институциональный потенциал региона; интеллектуальный капитал; социальный капитал; институциональный подход; стейкхолдеры; корпоративное управление; интеграция; государственно-частное партнерство; кластеры.

Аннотация: В статье предложен ряд концепций управления стоимостью компании: капиталная концепция, ценностная концепция, корпоративно-интеграционная концепция, концепция издержек, институциональная концепция и концепция на основе ожиданий, описаны их базовые элементы каждой из них. Показано, как эти концепции могут быть применены на региональном уровне в целях повышения инвестиционной привлекательности региона.

Современные быстро изменяющиеся условия функционирования экономических систем требуют их оперативного учета. Так, модель корпоративного управления в последние годы как в России, так и за рубежом была значительно расширена [1; 2]. В частности, стейкхолдеры компаний стали одним из ключевых элементов корпоративных систем.

В настоящей работе предлагается ряд концепций управления стоимостью компании: капиталная концепция, ценностная концепция, корпоративно-интеграционная концепция, концепция издержек, институциональная концепция и концепция на основе ожиданий. Указанные концепции в совокупности необходимы для формирования комплексной системы управления стоимостью компании в современных условиях. Кроме того, по аналогии с широко распространенными подходами к оценке бизнеса – доходным, затратным и сравнительным – доходная и сравнительная концепции также имеют потенциал и логику использования. Комплексное применение указанных концепций не только направлено на максимизацию стоимости отдельной компании, но и может быть использовано на региональном уровне в целях повышения инвестиционной привлекательности региона.

В таблице 1 перечислены предлагаемые концепции управления стоимостью компании. Кроме того, в ней указаны базовые элементы каждой концепции.

Рассмотрим аспекты управления стоимостью компании на примере капиталной концепции управления стоимостью, которая основана на формировании стоимости компании как суммы стоимости всех элементов структуры ее капитала. В структуре капитала компании выделены финансовый (физический) капитал, интеллектуальный капитал и социальный капитал. Первая составляющая имеет материальную основу, вторая и третья – нематериальные активы. Управление материальными активами проработано в профессиональной литературе до мелочей. Множество работ посвящено теории и практике управления интеллектуальным капиталом.

К вопросам управления социальным капиталом экономисты обратились относительно недавно – в течение двух последних десятилетий (до этого времени социальный капитал был предметом изучения психологов и социологов).

Несмотря на существенные различия в проработке аспектов управления указанными элементами капитала компании, все их объединяет тот факт, что каждый из них способен внести значимый вклад в прирост стоимости компании. Более того, в процессе развития постиндустриальной экономики и глобализационных механизмов доля интеллектуального и социального капиталов в совокупной стоимости компании постоянно возрастает.

Характеристика и структурирование интеллектуального капитала представляет отдельную научную пробле-

му, решению которой посвящено большое количество исследований.

Таблица 1. Классификация концепций управления стоимостью компании

Название концепции	Характеристика (элементный состав)
1. Капитальная	Финансовый (физический) капитал
	Интеллектуальный капитал
	Социальный капитал
2. Ценностная	Создание ценности для организации
	Ценности для стейкхолдеров
	Ценности для общества (public goods)
3. Корпоративно-интеграционная	Вертикальная интеграция
	Горизонтальная интеграция
	Финансовый холдинг
	Портфельная интеграция
	Партнерство (государственно-частное партнерство, кластеры)
4. Основанная на ожиданиях	Стоимость существующих активов
	Стоимость будущих активов
	Риски будущего развития
5. Минимизация издержек	Издержки финансовых операций
	Издержки маркетинга
	Производственно-технологические издержки
	Издержки управления персоналом
	Информационные издержки
6. Институциональная	Внутренняя институциональная среда
	Внешняя институциональная среда

Понятие «интеллектуальный капитал» впервые использовал Д. Гэлбрейт во второй половине XIX в. Оно ведет свое происхождение от категории «человеческий капитал», начало использования которой было положено классиками политэкономии А. Смитом, Д. Миллем, В. Петти, утверждавшими существование влияния качества человеческого фактора на эффективность эконо-

мики. Исторически мы впервые встречаем упоминание о человеческом капитале в работе А. Смита «Богатство народов», где человеческий капитал понимается как собирательная характеристика количества и качества человеческой способности к труду, которая является важнейшим источником доходов и фактором роста эффективности труда. Основателями теории человеческого капитала считаются американские экономисты Т. Шульц и Г. Беккер. Т. Шульц сравнивает человека с материальным капиталом, используемым в производстве, отмечая, что человеческий капитал имеет признаки производительного характера, имеет свойство накапливаться и воспроизводится на обновляемой основе. Он отмечает инвестиционный характер совершенствования человеческого характера. Г. Беккер продолжает исследования Т. Шульца в более широком спектре и выходит в своих исследованиях на макроэкономический уровень.

Концепция человеческого капитала в дальнейшем была развита такими известными западными учеными, как И. Бен-Порет, М. Блауг, У. Боуэн, В. Вейсборд, Д. Кендрик, Я. Менцер, И. Фишер и др.

Среди отечественных ученых, внесших существенный вклад в развитие теории человеческого капитала, необходимо отметить А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, Р.И. Капелюшникову, М.М. Критского, С.А. Курганского, Р.М. Нуреева. Резюмируя их исследования, можно заключить, что «под человеческим капиталом в отечественной науке понимается запас знаний, навыков, способностей (в том числе творческих и мыслительных), мотивация человека к производительному труду, имеющих экономическую ценность, приобретенных благодаря обучению, образованию или на основе практического опыта, способствующих росту, как благосостояния отдельного экономического субъекта, так и национального богатства страны» [3].

Наиболее точно сущность и структура интеллектуального капитала (ИК) представлена в определениях классиков. ИК – это знания, которые могут существовать в организации в явной или неявной форме: «...патенты, процессы, управленческие навыки, технологии, опыт и информация о потребителях и поставщиках. Объединенные вместе, эти знания составляют интеллектуальный капитал» [4]. Э. Брукинг охарактеризовала структуру ИК следующим образом: «...Мы идентифицировали четыре категории неосязаемых активов: человеческие ресурсы, права на интеллектуальную собственность, инфраструктуру и положение на рынке, – которые обозначаются общим термином – интеллектуальный капитал» [5].

В профессиональной литературе под социальным капиталом понимают:

- социальные связи, которые могут выступать ресурсом получения выгод [6];
- способность сообществ к коллективным действиям ради достижения общей цели [7];
- нормы и ценности, разделяемые в обществе;
- ресурс, повышающий общественную эффективность;
- общественный ресурс, благоприятствующий инвестициям и торговле и способствующий решению различных общественных проблем;
- социальные сети и связи между индивидами на основе взаимности и доверия и пр.;
- механизм сотрудничества, координации и распространения знаний (организационный уровень).

Специалисты Всемирного банка в целях анализа выделяют три концепции социального капитала:

- 1) набор «горизонтальных связей» между людьми, состоящий из социальных сетей и связанных с ними норм, влияющих на продуктивность всего сообщества;
- 2) горизонтальные и вертикальные сети, а также фирмы (иерархические отношения и неравное распределение власти среди их членов, включены нормы межличностного взаимодействия);
- 3) сети и социальная и политическая среда – такие

более формализованные отношения и структуры, как правительство, политический режим, сила закона, судебная система, гражданские и политические привилегии (Д. Норт, М. Олсон).

Базовыми инструментами социального капитала – источниками создания стоимости являются:

- институты (условия для формирования);
- информация (транзакционные издержки);
- доверие (как капитал);
- общественные блага («провалы рынка»);
- общественные ценности (взаимная настройка).

Следует выделить следующие социально-экономические эффекты развития социального капитала:

1. Снижение транзакционных издержек в результате сетевизации пространства, повышения взаимного доверия между сторонами, развития институтов взаимодействия участников сетей.

2. Создание дополнительной ценности в результате совместного использования общественных благ, включая доступ к материальным и нематериальным ресурсам (информации, инновационных продуктам, технологиям).

3. Снижение рисков взаимодействия и последствий «провалов рынка» и, следовательно, стимулирование торговли и инвестиций.

Капитальная концепция управления стоимостью основана на комплексном управлении всеми представленными выше видами капитала организации – физическим (финансовым), интеллектуальным, социальным. Каждый из указанных видов капитала требует инвестиций для формирования, дает отдачу в виде дохода или прироста стоимости, амортизируется с течением времени.

Кроме того, все указанные структурные элементы капитала могут принадлежать экономическим системам различного уровня – не только организациям, но и в равной степени регионам и странам в целом. Более того, наиболее полные учет и оценка сформированного социального капитала возможны именно на мезо- и макроуровне экономических систем, так как на этих уровнях отдачу социального капитала возможно учесть для всех выгодополучателей в результате его формирования.

В предыдущих исследованиях [1; 8] показано, что корпоративное управление должно базироваться на системном подходе. Более того, результаты исследования, представленные ранее, позволяют сформировать комплексную систему управления стоимостью компании, охарактеризовать ее элементы и взаимодействие между ними. Управление вышеуказанной системой будет использовать также институциональный подход.

Классическая система корпоративного управления основывается на разделении функции собственности и управления. Главная роль собственников (акционеров) состоит в назначении совета директоров. При этом основная роль совета директоров, основного органа корпоративного управления в рамках организации, состоит в назначении высших менеджеров и последующего контроля за их деятельностью. Опыт последних лет как в России, так и за рубежом показывает, что такой механизм является неэффективным, не позволяет руководству корпорации принимать оперативные решения и создать эффективную систему риск-менеджмента в корпорациях, которая крайне необходима в периоды финансовой нестабильности.

Новая система корпоративного управления должна строиться на интеграции управления на всех уровнях корпорации. Функция управления должна быть распределена между ключевыми субъектами корпорации: собственниками (акционерами), советом директоров, менеджментом. Распределение функции управления должно быть четко зафиксировано в нормативных документах корпорации и доведено до всех субъектов корпоративного управления.

Кроме того, система корпоративного управления, как показано ранее, должна включать в себя всех своих заинтересованных лиц корпорации (стейкхолдеров).

Эффективное управление стоимостью компании и необходимость максимизации совокупной полезности всех стейкхолдеров (максимизация совокупной ценности, создаваемой для стейкхолдеров) также определяют ряд характеристик указанной системы. В частности, фундаментом системы должны стать конкретные управленческие решения, создающие стоимость для акционеров и позволяющие максимально удовлетворить интересы заинтересованных лиц.

Выше было отмечено, что постиндустриальная экономика характеризуется ростом значимости нематериальных активов корпораций, их интеллектуального капитала.

Учет и использование внутрикорпоративных институциональных факторов, адаптация к внешнему институциональному окружению корпорации также являются элементами корпоративного управления.

Таким образом, система корпоративного управления принимает следующий вид (см. рис. 1).

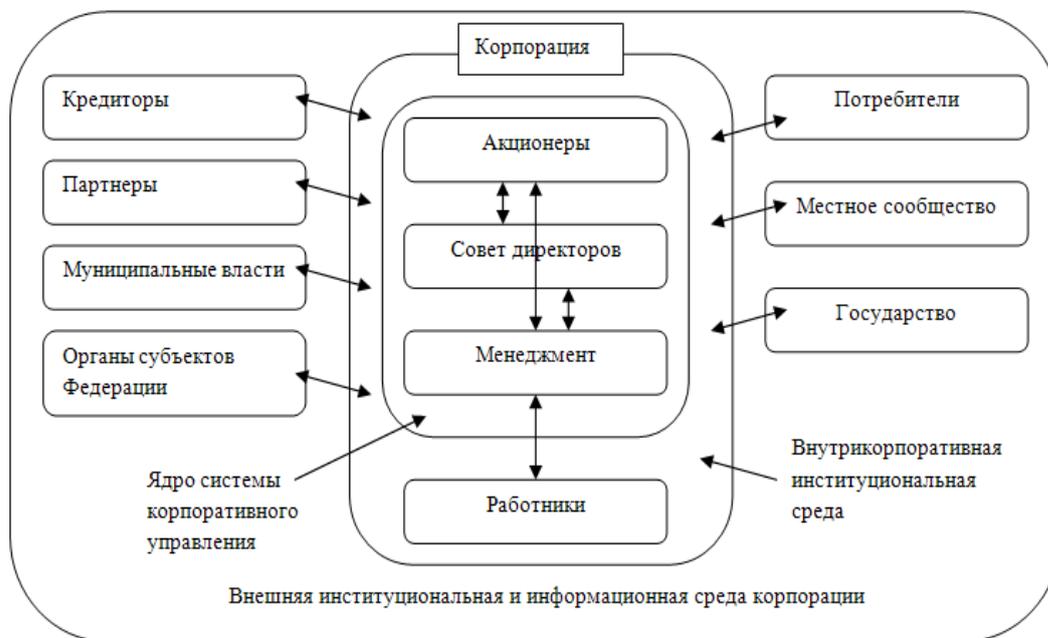


Рис. 1. Система корпоративного управления в постиндустриальной экономике

Важнейшей характеристикой системы корпоративного управления является эффективное распределение полномочий между собственниками, советом директоров и менеджментом.

В предыдущих работах [9; 10] показано, что корпоративное управление должно основываться на сбалансированном удовлетворении интересов всех заинтересованных лиц бизнеса. В этой сфере имеется значительный и, на настоящий момент, практически не реализованный потенциал роста эффективности корпорации. Активное участие в этой области корпоративного управления должны принимать акционеры.

Учитывая тот факт, что стейкхолдеры играют важную роль в корпоративном управлении, и взаимодействие с ними во многом определяет эффективность корпоративного управления, стейкхолдеры являются одним из ключевых элементов системы корпоративного управления. Система корпоративного управления должна включать механизм выявления и прогнозирования интересов ключевых стейкхолдеров и построения на их основе стратегических ориентиров согласования и удовлетворения интересов. Интересы стейкхолдеров определяются факторами их полезности.

В завершении характеристики системы корпоративного управления следует отметить, что важными ее элементами являются внутрикорпоративная институциональная среда и внешняя институциональная и информационная среды корпорации.

Суть ценностной концепции управления стоимостью, таким образом, состоит в утверждении, что наиболее полное удовлетворение интересов стейкхолдеров компании может обеспечить дополнительный прирост ее стоимости, как непосредственно, так и косвенно – в результате снижения рисков операционной деятельности компании (в частности, при взаимодействии со стейкхолдерами).

Процесс создания ценности для стейкхолдеров экономической системы не может не учитывать положения теории общественной полезности, включающие такой инструмент, как функция общественной полезности, значение которой, как правило, максимизируют в рамках модели условной оптимизации Лагранжа.

Максимизация функции общественной полезности всех региональных стейкхолдеров – это уже вопрос региональной политики. Таким образом, ценностная концепция управления стоимостью отдельной организации может быть расширена и обобщена в концепцию управления совокупной полезности (ценности) региона.

Основы корпоративно-интеграционной концепции управления стоимостью системно представлены в работе М. Скотта «Факторы стоимости» [11]. В наших последующих за ней исследованиях [12; 13] доказано, что дополнительная стоимость может быть создана в результате не только интеграции, но и партнерских отношений, например, в рамках кластера и государственно-частного партнерства. В результате корпоративно-интеграционные процессы создания стоимости следует рассматривать также как элемент региональной экономической политики.

Концепция управления стоимостью на основе ожиданий не затрагивает решений по созданию нового капитала, ценностей для стейкхолдеров или обеспечения синергетического эффекта в результате бизнес-интеграции или партнерства. В рамках управления стоимостью на основе ожиданий управляют ожиданиями лиц, оказывающих влияние на рыночные котировки акций компании. Под управлением ожиданиями понимают их прогнозирование, учет, формирование, изменение. В современном бизнесе ожидания формируются не только на основе фундаментальных данных компании и их изменения, но и на основе количества и качества доступной информации о компании, способов и форм ее раскрытия,

психологии инвесторов и других участников рынка капитала и пр. Управлению стоимостью бизнеса на основе ожиданий бизнеса посвящена работа Т. Коупленда, А. Долгоффа [14]. В ней постановлены многие вопросы концепции управления стоимостью на основе ожиданий. Однако не на все из них даны исчерпывающие ответы. В частности, не проанализировано влияние инвестиционного климата региона на ожидания инвесторов, рассматривающих возможности вложений средств в предприятия, в нем расположенные. Косвенно вышеуказанное влияние продемонстрировано в регрессионных моделях, построенных в [15]. В одной из них показано, что темп экономического роста регионов выше в регионах с большей эффективностью антикоррупционной политики государства, оцененной представителями бизнеса в регионах России.

В заключение теоретической части работы следует отметить, что объединенное рассмотрение различных концепций управления стоимостью в настоящей работе не является простым их «коллекционированием». Все они направлены на решение одной задачи, но, подобно фотографиям одного и того же объекта с разных ракурсов, дополняют друг друга. Такой метод позволяет намного больше узнать об объекте и, следовательно, расширить возможности управления им. Кроме того, все представленные концепции сформированы как ответ на запрос практикующих менеджеров компаний и экономических систем (например регионов), нуждающихся в новых инструментах управления стоимостью в современных условиях.

Представленная методология управления стоимостью компании может быть по аналогии применена на региональном уровне. Более того, ценностная и капитальная концепции, представленные выше, делают ее органичной и на мезоуровне. В частности, в период современных нестабильных социально-экономических условий предлагаются следующие меры (для иллюстрации приведены примеры по Республике Татарстан).

1. Поддержка импортозамещения и экспорта.

1.1. Необходимо внедрить региональную интеграционную модель импортозамещения [10]. Модель должна отслеживать и регулировать этапы производства и продвижения импортозамещающей продукции на основе комплексного взаимодействия со всеми заинтересованными сторонами проекта импортозамещения. Во многом указанная модель реализована на площадке Агропромпарка в г. Казань.

1.2. Следует разработать программу обучения специалистов за рубежом, востребованных для реализации проектов импортозамещения и производства продукции на экспорт.

2. Поддержка малого и среднего бизнеса (МСБ) по снижению финансовых и административных издержек.

2.1. Особо важно снижение предпринимательских рисков. Одно из ключевых направлений – снижение постоянных затрат (накладных расходов; расходов, не зависящих от объема производства). К таким затратам относятся налоги, не зависящие от финансового результата налогоплательщика, и административные издержки. Снижению финансовых рисков также способствует длительное закрепление условий поддержки МСБ, например, предоставление длительных налоговых каникул или льготных налоговых режимов.

2.2. Снижение административных издержек возможно обеспечить на основе изучения опыта регионов, лидирующих по уровню предпринимательского климата в рейтинге «Doing business». Необходимы бенчмаркинг и обмен лучшими практиками между регионами.

2.3. Внедрение института кураторства МСБ: профильные вузы курируют основные функциональные направления деятельности субъектов МСБ, предоставляя им консультационную поддержку. В результате будет обеспечиваться большая практическая ориентирован-

ность вузов, предпосылки для повышения конкурентоспособности и трудоустройства их выпускников в республике, предоставление субъектам МСБ современных технологий ведения бизнеса, в том числе технологий прогнозирования и планирования, привлечения финансовых ресурсов. Вузам следует систематизировать и анализировать получаемую информацию совместно с Татарстанстатом, а также предоставлять ее профильным министерствам для оперативного реагирования.

3. Снижение стоимости привлечения капитала.

3.1. Проведение на постоянной основе на базе республиканских вузов (например на базе Института экономики, управления и права, имеющего филиалы во всех крупных городах Республики Татарстан) семинаров – «ярмарок» финансовых инструментов, на которых будут представлен широкий спектр возможностей привлечения финансовых ресурсов в РТ, их сравнительный анализ и рекомендации по оптимизации долговой нагрузки. На семинары предлагается приглашать кредитные организации, поставщиков финансовых услуг и пр., которые заинтересованы в информировании о своих услугах.

3.2. Активизация сотрудничества вузов, кредитных организаций и заемщиков в целях повышения качества экспертизы проектов и организаций, требующих кредитное финансирование. Заемщикам, согласившимся провести более высокий уровень экспертизы с привлечением независимых, специально отобранных экспертов со стороны вузов и экспертного сообщества, в случае положительного результата экспертизы следует снижать процентную ставку.

4. Оптимизация бюджетных расходов.

4.1. Активное привлечение экспертного сообщества на базе Общественной палаты Республики Татарстан, Академии наук Республики Татарстан, профильных вузов для общественной экспертизы эффективности расходования средств бюджета, внебюджетных фондов, реализации социально-экономических проектов.

4.2. Широкое привлечение некоммерческих организаций для более эффективной реализации социально значимых проектов.

5. Поддержка предприятий «несырьевых» отраслей.

5.1. Внедрение современной модели корпоративного управления на предприятиях Республики Татарстан на основе вовлечения всех стейкхолдеров (заинтересованных лиц бизнеса) в управление компанией. Повышение уровня доверия между стейкхолдерами компании. Формирование механизма обоснования реструктуризации задолженностей компании перед ее стейкхолдерами.

5.2. Разработка и внедрение программы сотрудничества предприятий и вузов Республики Татарстан по совместной разработке их стратегии в целях сближения образования, науки и бизнеса, повышения конкурентоспособности как предприятий, так и вузов (для заинтересованных предприятий).

6. Снижение напряженности на рынке труда.

6.1. Организация вузами широкого спектра программ повышения квалификации и переподготовки для временно незанятого экономически активного населения, а также семинаров по карьерному менеджменту и другим направлениям для активизации участников рынка труда.

6.2. Разработка на предприятиях программ нематериального стимулирования в кризисный период: предоставление работникам нефинансовых услуг, доступа к социальным объектам предприятий, предоставление им возможности повышения квалификации.

Таким образом, на группе конкретных примеров мероприятий региональной политики проиллюстрированы возможности улучшения инвестиционного климата региона и, следовательно, его инвестиционной привлекательности при использовании всех представленных

выше концепций создания стоимости.

Статья публикуется при поддержке гранта РГНФ «Основной конкурс» (в рамках исследовательского проекта № 13-02-00446а)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Крамин М.В. Внутрифирменные институты как инструмент корпоративного управления // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 140–144.
2. Крамин М.В., Крамин Т.В. Предпосылки развития институционального окружения корпоративного сектора российской экономики // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 2. С. 55–60.
3. Ромашкина Т.Н. Исследование взаимосвязи ценности человеческого капитала и рыночной стоимости бизнеса фирмы на основе синергетической парадигмы : дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. 181 с.
4. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал: новый источник богатства организаций. М.: Поколение, 2007. 366 с.
5. Brooking A. The Components of Intellectual Capital. URL: tbroker.co.uk/intellectual=capital/components.html.
6. Бурдье П. Формы капитала // Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 5. С. 60–74.
7. Putnam R.D. Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. Oxford: Oxford University Press, 2002. 517 p.
8. Крамин Т.В. Система управления стоимостью компании в институциональной экономике. Казань: Изд-во Казанского университета, 2006. 326 с.
9. Крамин Т.В., Петрова Е.А. Развитие института корпоративного управления в России. Казань: Познание, 2009. 144 с.
10. Grigoryev R.A., Kramin M.V., Kramin T.V., Timiryasova A.V. Import substitution and integration processes of corporate management as tools for competitiveness development of the Russian regions under modern conditions // Actual Issues of Economics and Law. 2014. № 3. P. 20–25.
11. Скотт М.К. Факторы стоимости. М.: Олимп-бизнес, 2000. 427 с.
12. Крамин Т.В. Развитие модели корпоративного управления на основе государственно-частного партнерства в области энергоснабжения объектов государственной и муниципальной бюджетной сферы // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2011. № 3-4. С. 38–41.
13. Крамин Т.В., Церцейл Ю.С. Совершенствование управления стоимостью на основе кластерного подхода в институциональной экономике // Актуальные проблемы экономики и права. 2008. № 4. С. 73–81.
14. Copeland T., Dolgoff A.D. Outperform with Expectations-Based Management: A State-of-the-Art Approach to Creating and Enhancing Shareholder Value. Wiley, 2005. 358 p.
15. Тимирясова А.В., Крамин Т.В., Крамин М.В. Количественная оценка влияния факторов международной конкурентоспособности регионов России // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 1. С. 156–165.

MANAGEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE REGION BASED ON THE CONCEPTS OF MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES VALUE

© 2015

T.V. Kramin, Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Director of the Research Institute of Social and Economic Development
M.V. Kramin, Master of Finance of the USA, PhD (Physics and Mathematics),
assistant professor of Chair of Advanced mathematics
Institute of Economics, Management and Law, Kazan (Russia)

Keywords: value-based management; management of investment attractiveness of the region; region institutional capacity; intellectual capital; social capital; institutional approach; stakeholders; corporate management; integration; state-private partnership; clusters.

Abstract: The paper proposes a number of concepts of the company value-based management: capital concept, value concept, corporate-integration concept, the concept of operating costs, institutional concept and the concept on the basis of expectations, as well as describes their basic elements. It is shown how these concepts can be used at the regional level in order to increase the investment attractiveness of the region.

УДК 338.45:332.14

**ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ
РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭНЕРГОКОМПАНИИ, ДЕЙСТВУЮЩЕЙ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**
© 2015

В.Р. Купчак, кандидат экономических наук,
доцент кафедры международной экономики, маркетинга и менеджмента
*Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента
Тернопольского национального экономического университета, Ивано-Франковск (Украина)*

Ключевые слова: инвестиционный потенциал компании; инвестиционные ресурсы энергокомпании; инвестиционный потенциал; инвестиционная привлекательность; инвестиционный климат; инвестиционная среда; инвестиционная политика.

Аннотация: В статье исследован процесс формирования инвестиционной политики энергокомпании, действующей в условиях рынка. Расширен смысл понятия «инвестиционная политика региональной энергокомпании». Представлена концептуальная схема энергокомпании как открытой экономической системы на микроуровне, на базе которой сформирована структура инвестиционного потенциала энергокомпании. Определены основные этапы формирования и реализации инвестиционной политики региональной энергокомпании Украины, действующей в условиях рынка.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Сегодня, когда уровень конкуренции среди развитых стран очень высок, очевидно, что только повышение эффективности украинской экономики позволит выдержать предложенный нам западными странами темп развития, что невозможно без решения проблемы эффективного инвестиционного развития реального сектора экономики. В сложившихся условиях именно задача повышения эффективности инвестиций и роста инвестиционного потенциала отечественных компаний выдвигается на первый план.

Экспертные оценки варьируются от оптимистических до жестко-критических отзывов. Первые концентрируются на рисках дальнейшего процесса реформирования (замедление либерализации, изменение модели энергорынка, избыточное государственное регулирование), а вторые делают акцент на проблемах снижения инвестиционного потенциала энергетических компаний [1].

В соответствии с этим, сегодня менеджмент энергокомпаний должен направить все свои усилия на решение сложной и многофакторной задачи диагностического прогнозирования инвестиционного потенциала энергокомпаний как оценки их инвестиционной привлекательности, его влияния на направления структурной перестройки электроэнергетической отрасли, на динамику показателей финансово-хозяйственной деятельности отдельных субъектов хозяйствования, региональной и национальной энергетических систем.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых основывается автор; выделение не разрешенных ранее частей общей проблемы. Комплексность проблемы повышения энергоэффективности определяет широкий круг исследований в этом направлении. Различные аспекты повышения энергоэффективности исследовали такие ученые, как И.А. Башмаков, П.П. Безруких, М.В. Гнедой, М.М. Кулик, Е.А. Лапка, В.Е. Лир, В.А. Маляренко, В.В. Микитенко, А.П. Огурцов, А.М. Суходоля, В.А. Черепанова, А.К. Шидловский и др. Вопросами формирования стратегии устойчивого развития отдельных регионов и национальной экономики в целом занимались И.А. Александров, Б.В. Буркинський, М. Гейц, И.В. Заблудська, Н.А. Кизим, Н.А. Коваленко, Л.Ц. Масловская, В.К. Сенчагов, В.И. Пила, А.М. Тищенко, В.И. Топиха, А.Е. Шаститко и др.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью статьи является разработка и исследование концептуальных подходов, методологических основ и организационно-экономических методов формирования региональной системы стратегического управления энергоэффективностью.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Необходимо переосмысление отечественного опыта оценки инвестиционного потенциала региональных компаний электроэнергетического кластера, а также выбор наиболее эффективных направлений роста их инвестиционной привлекательности в условиях повышения макроэкономической нестабильности [2].

С учетом проведенного анализа системно-синергетического подхода разработана концептуальная схема развития региональной энергетической компании как открытой экономической системы на микроуровне (рис. 1). Каждая из представленных подсистем энергокомпании находится в тесном взаимодействии между собой; характеризуется определенным видом используемых ресурсов; совместное функционирование подсистем формирует у энергокомпании синергетический эффект, который призван обеспечивать надежное, безопасное и конкурентоспособное развитие организации.

Процессы, происходящие в энергокомпании как экономической системе, являются кооперативными, т. е. действия их компонентов являются согласованными друг с другом и взаимовлияемыми. Энергокомпания как экономическая система на микроуровне находится в состоянии подвижного (неустойчивого) равновесия, где изменение параметров системы определяет их следующие модификации в одном и том же направлении и может увеличиваться во временном интервале; каждый ресурс подсистемы энергокомпании определяет потенциал развития данной составляющей. Понятие «инвестиционный потенциал компании» в качестве важнейшего свойства инвестиционной системы проявляется в ее способностях реализовывать возможности, содержащиеся в инвестиционных ресурсах. Ядро инвестиционных ресурсов энергокомпаний представлено взаимосвязанным комплексом ресурсов, который условно делится на две большие группы – финансово-экономические и нефинансовые ресурсы [3]. В соответствии с этим фактом, «инвестиционный потенциал региональной энергокомпании» – категория комплексная и может характеризоваться реальным инвестиционным потенциалом энергокомпании, формирующимся под воздействием всех нефинансовых ресурсов организации, способных повысить ее инвестиционную привлекательность, и финансовым инвестиционным потенциалом, складывающимся на основе финансово-экономических ресурсов энергокомпании. Таким образом, с учетом представленной ранее концептуальной схемой энергокомпании структура инвестиционного потенциала энергокомпании представлена следующим образом (рис. 2).

Под инвестиционным потенциалом энергетической компании предлагается понимать функциональную воз-

возможность ее инвестиционных ресурсов по обеспечению роста доходности капитала, складывающуюся под воздействием внешних и внутренних факторов и отражающую уровень привлекательности открытой экономической системы для инвестиционной деятельности. Уровень инвестиционного потенциала энергокомпании является основой оценки ее инвестиционной привлекательности и образует «плацдарм» для формирования эффективной инвестиционной политики и стратегии региональной энергокомпании [4].

Процесс формирования инвестиционной политики должен ориентироваться на стратегию развития энерго-

компании и иметь в итоге долгосрочные инвестиционные программы, в основе которых лежит оценка потенциальных инвестиционных возможностей организации. Данный факт, а также проведенный анализ работ по проблематике инвестиционного потенциала позволяют рассматривать графическую модель соподчиненности и взаимосвязи таких экономических категорий, как инвестиционные ресурсы, инвестиционный потенциал, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиционная среда и инвестиционная политика энергокомпаний, формирующаяся под воздействием этих категорий (рис. 3).



Рис. 1. Концептуальная схема энергокомпании как открытой экономической системы на микроуровне

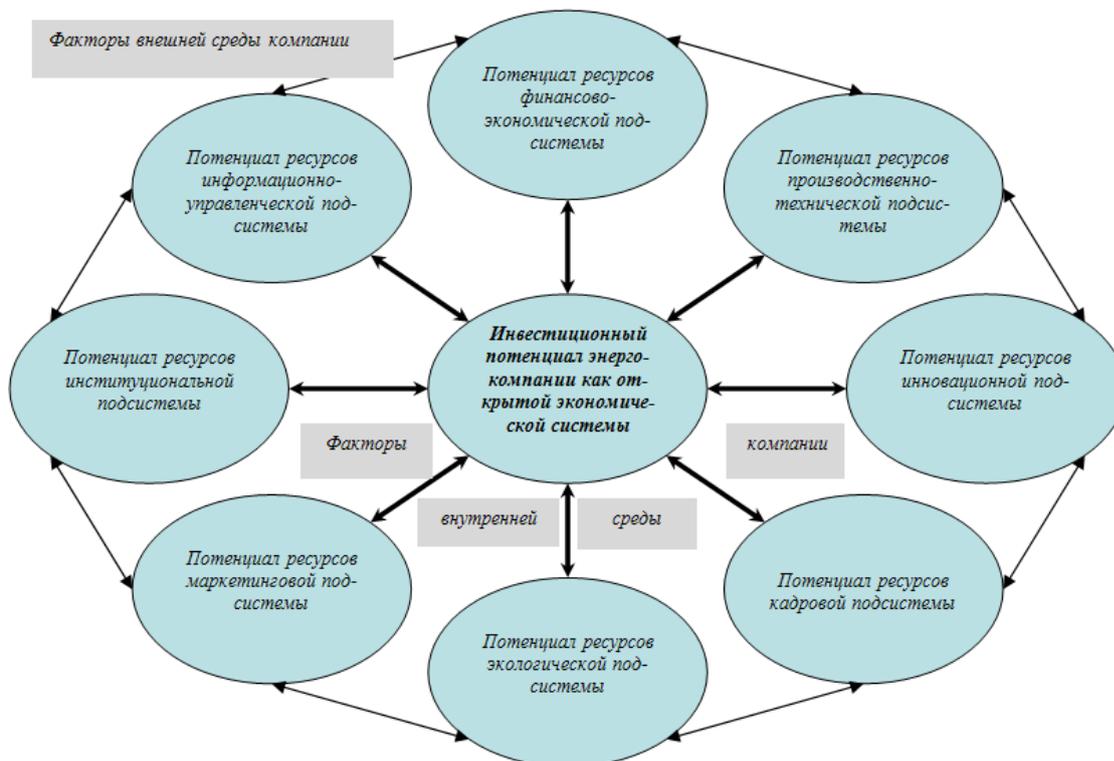


Рис. 2. Структура инвестиционного потенциала энергокомпании как открытой экономической системы на микроуровне



Рис. 3. Графическая модель соподчиненности и взаимосвязи основных экономических категорий, связанных с инвестиционным потенциалом региональной энергокомпании

В соответствии с данной моделью следует вывод о компонентном составе ресурсов энергокомпании, о соотношении и взаимосвязи таких экономических категорий, как инвестиции и инвестиционные ресурсы. Под инвестиционной привлекательностью региональной энергокомпании следует понимать такое состояние инвестиционного потенциала открытой экономической системы, которое соответствует допустимому уровню риска и гарантирует прибыльное вложение инвестиционных ресурсов в осуществляемые инвестпрограммы и проекты. Взаимосочетания инвестиционной привлекательности и факторов инвестиционной активности, посредством кото-

рых формируется платежеспособный спрос на инвестиционные ресурсы, обуславливают инвестиционный климат энергокомпании. Инвестиционная политика представляет собой форму реализации инвестиционной стратегии энергокомпании в разрезе наиболее важных направлений инвестиционной деятельности на отдельных этапах ее осуществления. В отличие от инвестиционной стратегии, инвестиционная политика энергокомпании формируется только по конкретным направлениям деятельности, требующим обеспечения наиболее эффективного управления для достижения главной стратегической цели. Инвестиционная деятельность региональной энергокомпании, связанная с формированием и использованием ее инвестиционного потенциала, подчинена долгосрочным целям развития и, следовательно, должна осуществляться в соответствии с разработанной инвестиционной политикой, что позволяет понимать под инвестиционной политикой региональной энергокомпании комплекс мероприятий, направленный на реализацию долгосрочных целей ее развития, способствующий обеспечению максимальной эффективности инвестиционных ресурсов за счет выбора и реализации наиболее оптимальных их форм с учетом оптимизации структуры их источников с целью обеспечения высоких темпов развития в долгосрочной перспективе и расширения комплексного потенциала хозяйственной деятельности. Данное понятие включает в себя как разработку долгосрочной стратегии энергокомпании, так и реализацию этой стратегии в виде избранной тактики, что позволило нам представить процесс формирования инвестиционной политики энергокомпании, действующей в условиях рынка, в виде блок-схемы (рис. 4).

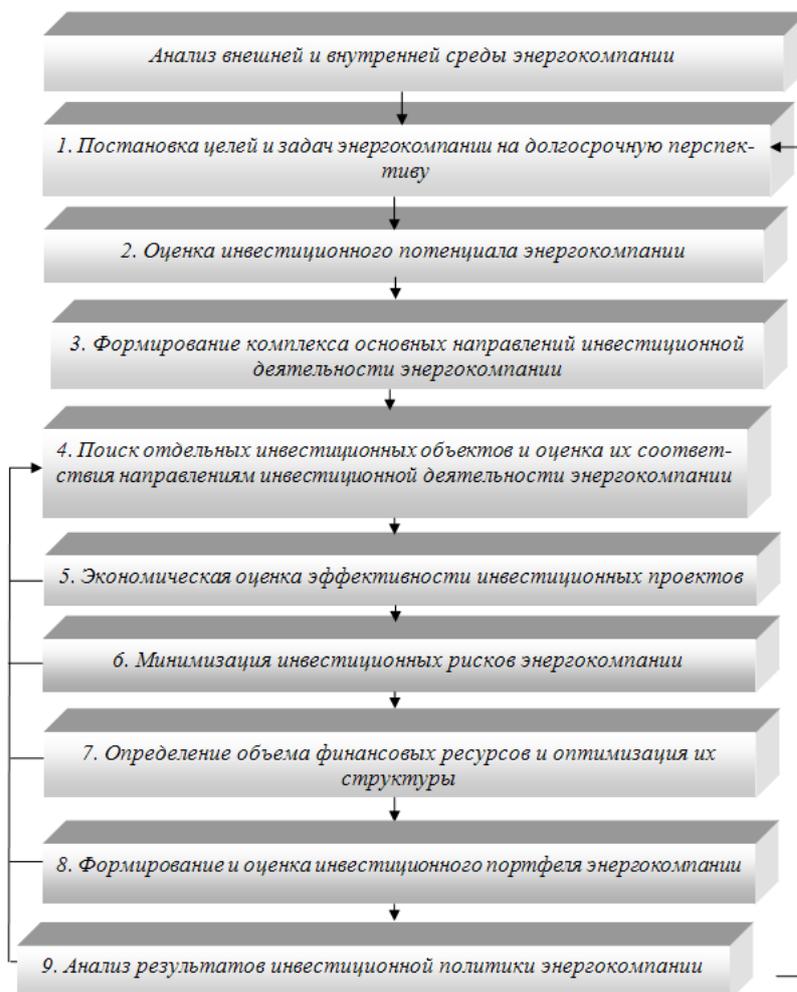


Рис. 4. Основные этапы формирования и реализации инвестиционной политики региональной энергокомпании, действующей в условиях рынка

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. Инвестиционная политика нацелена на обеспечение оптимального использования инвестиционных ресурсов энергокомпании, рациональное сочетание различных источников финансирования, достижение положительных интегральных показателей эффективности проекта и в целом – на экономически целесообразные направления развития производства [5]. Исходя из вышесказанного, одним из наиболее важных этапов при разработке инвестиционной политики региональной энергокомпании является этап оценки ее инвестиционного потенциала, формирующий основу для выгодных условий привлечения инвестиционных ресурсов как для частных, так и для государственных инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ратушняк Г.С., Ратушняк О.Г. Управление проектами

энергосбережения шляхом термореновації будівель. Вінниця: ВНТУ, 2006. 106 с.

2. Мацевитый Ю.М., Немировский И.А., Ганжа Н.Г. Концепция региональной политики энергосбережения // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. 2008. № 3. С. 43–49.
3. Максименко О.С. Проблеми підвищення енергоефективності економіки. URL: intkonf.org/maksimenko-os-problemi-pidvischennya-energoefektivnosti-ekonomiki/.
4. Микитенко В.В. Теоретико-методологічне обґрунтування енергосбереження як економічної категорії // Наука та наукознавство. 2002. № 2. С. 71–79.
5. Скоков С.А. Эколого-экономическое обоснование реализации региональных программ ресурсосбережения // Механізм регулювання економіки, економіка природокористування, економіка підприємства та організація виробництва. Суми: Вид-во СумДУ, 2001. Вип. 3-4. С. 348–353.

FORMATION AND IMPLEMENTATION OF INVESTMENT POLICY OF REGIONAL ENERGY COMPANY OPERATING IN MARKET CONDITIONS

© 2015

V.M. Kupchak, PhD (Economics), associate professor of Chair
“International Economics, Marketing and Management”

*Ivano-Frankovsk Educational-Scientific Institute of Management of Ternopol National Economic University,
Ivano-Frankovsk (Ukraine)*

Keywords: the company’s investment potential; investment resources of energy company; investment potential; investment attractiveness; investment climate; investment environment; investment policy.

Abstract: The paper researches the process of the investment policy formation of energy companies operating under market conditions. The meaning of the concept “investment policy of the regional energy company” has been expanded. A conceptual structure of the energy company has been presented as an open economic system at the micro level, on the basis of which the structure of the investment potential of the energy companies is formed. The main stages of formation and implementation of investment policy of the regional Ukrainian energy company operating in the market are defined.

УДК 339.138:336.714

ВЕКТОРНАЯ КОНЦЕПЦИЯ ФИНАНСОВОГО МАРКЕТИНГА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ

© 2015

Л.В. Новошинская, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга
Одесский национальный экономический университет, Одесса (Украина)

Ключевые слова: концепция; институциональные инвесторы; финансовые активы; обмен; конечные кредиторы; конечные заемщики; финансовая безопасность; институциональный доход; полезность; векторный концептуальный базис; рыночный вектор; организационный вектор; институционально-продуктовый вектор.

Аннотация: Верифицирована гипотеза научных предположений относительно низких темпов деятельности институциональных инвесторов на финансовом рынке Украины: несоответствие уровня зрелости отечественного рынка ценных бумаг возможностям и потребностям диверсификации вложений привлеченных сбережений; конъюнктурная ориентация преимуществ институциональных инвесторов по выбору стратегически перспективных отраслей; активность институциональных инвесторов, сдерживаемая отсутствием многочисленного среднего класса и домохозяйств, способных на крупные сбережения. Определяющая роль в финансовом маркетинге принадлежит концепции «финансовой безопасности» государства, бизнеса, населения. Выявление критериев такой безопасности является одной из важных маркетинговых функций. Признана необходимость расширения концептуального базиса финансового маркетинга институциональных инвесторов путем построения концепции «информационной достаточности» в трехвекторном пространстве (рыночный, организационный, институционально-продуктовый векторы). Установлено, что рыночный вектор ориентируется на раскрытие особенностей отношений между институциональными инвесторами, их партнерами и субъектами других рынков: фондового, банковских услуг, небанковских услуг, недвижимости. Доказано, что организационный вектор связан с определением качественно отличных правил деятельности: нормативных (включая рестрикции), регулятивных (принуждение и санкции по результатам государственного надзора), договорных, включая традиции и другие неформальные правила поведения институциональных инвесторов небанковского типа на финансовом рынке. В контексте институционально-продуктового вектора характерной является ориентация институциональных инвесторов относительно отделения финансовых услуг по качественно отличному видам: рисковому страхованию, инвестирования, негосударственного пенсионного обеспечения.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними задачами. За думкою науковців, еволюція концепцій маркетингу, починаючи із п'яти базових, на сучасному етапі сконцентрована у трьох видах: понятійні, які були пов'язані з розглядом теорії маркетингу як філософії бізнесу; споживчі, витікаючи із стану попиту; управлінські, в числі яких були виділені концепція управління маркетингом і концепція маркетингового управління [1, с. 3]. Концепція маркетингового управління була запропонована Ф. Котлером [2, с. 46]. У цьому ж ракурсі пропонується концепція конкурентної раціональності, в якій відображається послідовність маркетингових рішень в організаціях обміну із споживачами товарів і послуг на ринку, насиченому конкурентами [3, с. 24]. Характерна пропозиція концепції стратегічного маркетингу Ж.Ж. Ламбена сприяла орієнтацію маркетингу на придбання і підтримку джерел конкурентних переваг [4, с. 24].

Перехід до системного застосування принципів і технологій маркетингу на фінансовому ринку у сфері інституційних інвесторів небанківського типу переважно формується в бізнес-середовищі, виходячи з таких векторних посилок:

– орієнтація на ефективність діяльності інституційних інвесторів при використанні концепції фінансового маркетингу;

– виявлення і ідентифікація існуючих і потенційних клієнтів, спроможних до споживання інвестиційних, пенсійних та страхових фінансових послуг;

– векторна спрямованість інституційних інвесторів на стратегічні цілі з метою використання конкурентних стратегій розвитку;

– побудова комунікативних схем щодо лояльності споживачів.

Позиціонування інвестиційного інвестора як одного із фінансових посередників на фінансовому ринку – це пріоритет інвестицій в реальний сектор економіки на противагу арбітражним операціям (як примітивної спекуляції) залучених грошових коштів заощадників.

Концепція фінансового маркетингу орієнтується на трактуванні ринкових відносин перерозподілу частини національного доходу, як процесу формування і підтримки партнерських відносин між кінцевим кре-

дитором (зберігачем) і кінцевим позичальником (споживачем залучених коштів) через систему фінансових посередників (інституційних інвесторів) і різноманітних фінансових активів (контрактів) [5, с. 238].

Виходячи з того, що поняття «концепції» відображає головне відношення – реальностей фінансового ринку й спеціальних знань про нього, є об'єктивною необхідністю звернення до концептуальних основ діяльності інституційних інвесторів за умови використання фінансового маркетингу, що ідентифікується як клієнтоорієнтована маркетингова система на фінансовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких розглядалися аспекти цієї проблеми, на які орієнтується автор: виділення раніше не розроблених частин загальної проблеми. На фінансовому ринку багатовекторність належить концепції «маркетингу відносин», яка націлює управління маркетингом фінансової установи на розширення довгострокових взаємовигідних відносин із споживачами фінансових послуг і іншими зацікавленими особами на користь збільшення вірогідності майбутніх операцій з одними споживачами в противагу збільшенню разових продаж новим споживачам.

На думку Я.М. Гордона, маркетинг партнерських відносин припускає безперервний процес визначення і створення нових цінностей довгострокових взаємин між усіма зацікавленими суб'єктами [6, с. 21]. Л.С. Латишева та Є.К. Пантілєєва маркетинг взаємодії визначають як практику побудови взаємовигідних відносин зі всіма суб'єктами мікросередовища [7, с. 77].

В цьому ракурсі виникає необхідність використання методів координації, інтеграції та мережного аналізу. Концепція «відносин» на фінансовому ринку сприяє створенню стратегічних альянсів і розподілу вигод між учасниками. В умовах фінансової кризи інституційні інвестори не в змозі не тільки побудувати, але і підтримати відносини, що склалися. Адже одним з важливих чинників щодо стабілізації бізнесу інституційних інвесторів є довіра вкладників, що може бути досягнуто лише в контексті такої формули партнерських відносин: інститут довіри – інститут відповідальності [8, с. 111]. Проте, в 2009 році партнерські відносини перешли в стан злиття і поглинання в «проблемних» секторах

економіки.

У фінансовому секторі серед інституційних інвесторів формується концепція «інформаційної достатності».

Формування цілей статті:

– проаналізувати еволюцію концептуальних основ розвитку маркетингу;

– визначити особливості використання концепції «відносин» на фінансовому ринку;

– обґрунтувати векторні напрямки концепції «інформаційної достатності» фінансового маркетингу інституційних інвесторів небанківського типу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обумовленням одержаних наукових результатів. Основні риси еволюції концепцій фінансового маркетингу простежуються в результаті аналізу основних концептуальних підходів суб'єктів обміну з їх специфічними проявами.

І. Ансоффом вперше була сформульована загальна концепція маркетингу, що обґрунтувала сутність співвідношення маркетингу і менеджменту в процесі організації виробництва [9, с. 40].

За тенденцією поширення маркетингу і його виходу на фінансовий ринок одержує розвиток концепція взаємовигідних довготривалих відносин між учасниками фінансового руху [10, с. 62]. Ж.Ж. Ламбен, рекомендуючи використання концепції відносин, визначає її як систему маркетингу, що направлена на довгострокові зв'язки із покупцем [4, с. 7].

Концепція «маркетингу взаємин» на фінансовому ринку припускає досягнення такого рівня партнерства, який відповідає основним стратегічним аспектам діяльності інституційних інвесторів. Взаємини стають цілком певною вимогою, що зобов'язує сторони фінансових операцій виконувати зобов'язання з ціллю повернення і закріплення довіри до цих інститутів їх основних клієнтів. Підтримка даної вимоги визначається прийняттям інституційними інвесторами концепції «стратегічної спрямованості» як сукупності інтегрованих дій менеджерів з маркетингу за векторною орієнтацією:

– суб'єктивність стратегії, яка завжди відображає персональне бачення логічного взаємозв'язку ресурсів і дій, що приводять до обкресленої мети;

– причино-наслідковий зв'язків суб'єктів стратегії в процесі змін ринкової ситуації;

– взаємозв'язок теоретичних та емпіричних визначень стратегічних намірів, що передбачають маркетингову політику просування послуг і підтримку корпоративної стратегії ефективного управління фінансовими активами [11, с. 174].

Розширення концептуального базису маркетингу фінансових установ в інтересах підвищення його ефективності у фінансовому секторі економіки обґрунтовується наступною послідовністю: концепція взаємодії, концепція нормативно-правової спрямованості, концепція жорстокої державної регламентації, концепція фінансової безпеки [12, с. 62], концепція стратегічних компетенцій [13, с. 170], концепція інвестиційної підтримки маркетингових дій, концепція інформаційної достатності.

Інвестиційна підтримка відносин сприяє переходу бізнесу від концепції «побудови взаємовідносин із споживачами» до концепції «управління цілісністю відносин», що потребує швидкості проведення взаємовідносин із споживачами з метою досягнення лояльності споживачів на основі збільшення довгостроковості споживчої цінності [14, с. 269]. Загострення даної проблеми залежить від наявності або відсутності чіткого алгоритму функціонування інституційних інвесторів

Характеристика партнерських взаємин потребує освоєння аспектів концепції «стратегічної направленості» інституційних інвесторів, як можливості зниження ризиків від неправильно ухвалених рішень. Інформація для ухвалення стратегічних маркетингових рішень групується за найбільш істотними параметрами з ряду незалежних джерел, що дає можливість переконатися в

адекватності і достовірності. Крім того, інформація повинна бути компактною за обсягом, а її обробка полягала в терміни, обмежені гранично можливим періодом вироблення рішень. Інформаційний аспект концепції допускає існування двох ортогональних закономірностей:

– ризик від ухвалення помилкових стратегічних маркетингових рішень знижується в результаті своєчасної побудови маркетингової інформаційної системи;

– в такій же мірі як знижується ризик, росте вартість маркетингових досліджень.

У реальних умовах завжди прагнуть до компромісу між прийнятною ціною інформації і прийнятним рівнем ризику. Інакше кажучи, вартість інформації не повинна перевищувати економічні вигоди від зниження ризику.

Для вирішення даних проблем необхідно ідентифікувати наступні інформаційні вектори:

– стратегічну орієнтацію інституційних інвесторів;

– ринкове позиціонування;

– стратегічний аналіз з використанням матричних моделей.

В умовах визначеності основних інформаційних даних інституційний інвестор ідентифікує основні напрями його діяльності з метою придбання ринкової переваги, як керівної ідеї в контексті концепції «стратегічної направленості». Стратегічна підтримка взаємин визначається корпоративною стратегією регулювання інтересів інституційних інвесторів з їх партнерами, у тому числі і з державою [15, с. 458].

Побудова, розвиток і «експлуатація» концепції фінансового маркетингу інституційних інвесторів ґрунтується на використанні нижченаведених понять і визначень: агресивний фінансовий маркетинг (прерогатива лідера в інституційному середовищі: передбачає запобігання щодо реакції конкурентів на введення стратегії мінімального ризику втрат і здійснення відповідних маркетингових протидій); конкурентна перевага інституційних інвесторів (як здатність фінансового інституту перевершувати своїх прямих конкурентів за привабливістю інструментів, якістю й доступністю обслуговування, надійністю виконання своїх зобов'язань); конкурентний потенціал (сукупність і стабільність конкурентних переваг фінансової організації й здатність їхньої реалізації); конкурентний вибір у якості об'єктивної самооцінки займаної ринкової позиції фінансового інституту в конкурентному оточенні; маркетингові можливості (ідентифіковані, найбільш привабливі ринкові умови, які фінансовий бізнес спроможний освоїти й використати з метою закріплення власних конкурентних позицій); маркетингові технології (принципові схеми, певний алгоритм здійснення інтеграційних, селективних і емпіричних дій в інтересах формування предметно орієнтованих маркетингових рішень інституційними інвесторами), тощо [16, с. 89].

У представлених поняттях відображена спроба автора привести численні емпіричні підходи впровадження маркетингу в діяльність ринкових фінансових інститутів щодо узагальнення положень цілісної несуперечливої теорії, яка до теперішнього часу відсутня. Відсутність такої теорії (у різних проявах) бачиться однією з причин сучасної фінансової кризи, коли фінансовий бізнес потребує вироблення антикризових бізнес-рішень з використанням нематеріальних активів – маркетингу як такого [17, с.67].

В контексті стратегічної підтримки концепції «інформаційної достатності» інституційним інвесторам рекомендується освоєння інформаційного простору тривекторної спрямованості фінансового маркетингу, що передбачає наступні клієнтоорієнтовані вектори:

1) ринковий – створення розвинутих ринків, страхових, пенсійних і інвестиційних послуг, що опираються на організований, відповідаючий світовим стандартам фондовий ринок;

2) організаційний – за визначенням особливостей

фінансових послуг інституційних інвесторів (страхування, спільного інвестування, недержавного пенсійного забезпечення);

3) інституційно-продуктовий – за конкретизацією видів інституційних інвесторів: інвестиційних та недержавних пенсійних фондів і страхових компаній.

1. Концептуальний напрямок ринкового вектора передбачає визначення динамічності розвитку рівня конкуренції, законодавчих правил і рестрикцій на ринках послуг інституційних інвесторів. Взаємозв'язок маркетингу від класичної (спрямованої на задоволення людських потреб) до сучасної, спрямованої на створення цих потреб, в умовах, коли історично вихідна філософія фінансового ринку, покликана забезпечити приплив заощаджень фізичних та юридичних осіб у розвиток продуктивних сил, перетворилася на спекулятивну індустрію:

– для отримання прибутку від продажу фінансових активів поза всяким зв'язком з процесом матеріального виробництва – фінансізація економіки;

– у визначенні фінансового маркетингу як об'єктивно існуючого процесу формування систематизованого базового вчення фінансового бізнесу – його доктрини у фінансовій сфері [18, с. 146].

Загострення конкуренції в сфері інституційних інвесторів України визнана мірою переваги і відданості заощадників щодо ступеня наближення інвестиційних очікувань до реальних результатів – розрахунків за зобов'язаннями.

Слід відзначити, що рекомендації державного регулятора щодо структури портфеля інституційних інвесторів не стосуються проблем прибутковості або збитковості їх портфелів. В цьому контексті необхідно підкреслити, що окремі види активів мають різну схильність до утворення фінансових «міхурів» (значне перевищення спостережуваної ціни фінансового активу над деякою оцінкою його фундаментальної вартості протягом періоду тривалого зростання цін з подальшим крахом або падінням). У цьому контексті інвестиційні стратегії інституційних інвесторів повинні укладатися в русло найбільш надійних видів активів, а критерій ефективності їх діяльності – максимально наближений до інвестиційних очікувань вкладників інвестиційний дохід. Це свого роду прагматична прокладка інвестиційного курсу. Зрештою, інвестиційна стратегія інституційних інвесторів – це концептуальний вектор осмислення формування стратегічного набору щодо безпечних активів в певних пропорціях у складі інвестиційного портфеля [19, с. 182].

2. Концептуальний прояв «організаційного» аспекту діяльності інституційних інвесторів є найбільш доступним за умови використання методу системного ринкового позиціонування інституційних інвесторів у множині регламентованих законодавством їх видів і типів.

Алгоритм системного позиціонування можливо прослідкувати на прикладі ІСІ. Системне позиціонування ІСІ на ринку спільного інвестування – це інструмент якісної відмінності суб'єктів діяльності – інвестиційних фондів (мінімум за одною системостворюючою ознакою). Системний принцип повноти говорить про те, що відповідний суб'єкт заданий тільки тоді, коли в ньому присутні всі без виключення атрибути.

У якості основних атрибутів ІСІ використовуються чотири системостворюючі ознаки: А, В, С, D.

1. Організаційно-правова форма:

$$A = \{a_1, a_2\}$$

a_1 – корпоративний інвестиційний фонд (юридична особа, відкрите акціонерне товариство);

a_2 – пайовий (не юридична особа, організовувана КУА).

2. Порядок викупу власних ЦП:

$$B = \{b_1, b_2, b_3\}$$

b_1 – відкритий (у будь-який час);

b_2 – інтервальний (у встановлений термін, не рідше за 1 раз на рік);

b_3 – закритий (при ліквідації і реорганізації).

3. Термін діяльності:

$$C = \{c_1, c_2\}$$

c_1 – терміновий (термін, вказаний в проспекті емісії ЦБ, по закінченні – ліквідація);

c_2 – безстроковий (необмежений період діяльності).

4. Спеціальні ознаки:

$$D = \{d_1, d_2\}$$

d_1 – диверсифікований;

d_2 – недиверсифікований;

5. Додаткові властивості:

$b_3 \rightarrow c_1$ (фонди закритого типу – виключно строкові).

В результаті здійснення формально-логічних операцій з чотирма системостворюючими ознаками (А, В, С, D), з 24, теоретично можливих модифікацій ІСІ, заданих цими ознаками (з варіаціями властивостей за кожним з них), з урахуванням законодавчих обмежень реально можуть бути побудовані тільки 12 інвестиційних фондів.

Даний інструментарій, що включає елементи математичної логіки і теорії множин, цілком придатний для забезпечення однозначної якісної розрізнованості елементів множини різновидів страхових компаній і недержавних пенсійних фондів.

Ключові чинники, що впливають на формування маркетингової товарної політики ІСІ, включають:

– психологію заощадників;

– визначення часу покупки (продажу);

– дії компаній емітентів на ринку реальних активів;

– оцінку вартості компанії емітента (базові показники, характеристики акцій компанії; основні типи ризиків; фундаментальні принципи побудови портфеля цінних паперів);

– поведінку конкурентів щодо цінних паперів обраного даним ІСІ емітента.

3. Концепція «інституційно-продуктової» різноманітності фінансових послуг інституційних інвесторів (страхування, спільного інвестування, недержавного пенсійного забезпечення) орієнтується на функції, які задовольняються запропонованими послугами, – так званий пакет переваг у споживанні.

Активізація інституційних проявів в діяльності страхових компаній залежить від концептуального підходу використання одного із маркетингових інструментів – комунікативного комплексу «довічна цінність клієнта». Це передбачає своєрідний відбір клієнтів з перспективними намірами щодо покупки страхових продуктів у майбутньому. Критерієм виділення може бути здібність послуги задовольнити індивідуальні розходження споживання.

У сфері недержавного пенсійного забезпечення товарна політика пенсійних послуг представляється відповідними пенсійними схемами, що передбачають виключно складові процесу накопичення пенсійних внесків під впливом мотивації участі в НПФ як юридичних, так і фізичних осіб. Система НПФ дозволяє учасникам зберегти і примножити свої пенсійні заощадження шляхом розміщення засобів вкладників в різні активи. Політика пенсійних послуг адаптована до індивідуальних можливостей і потреб клієнта.

Товарна політика інституційного інвестора є векторним інструментом для оцінки сприйняття ринком нового способу збереження та зростання залучених заощаджень, фінансових послуг (визначення їх життєвого циклу і системного позиціонування).

Отже, елементи культури і інструментарію маркетингу, випереджаючи теорію, стихійно починають виявлятися в найнесподіваніших соціально-економічних процесах. Це явище повною мірою відображає світову тенденцію розширення сфер будь-якої науки як її екстенсивний розвиток. Концептуальні вектори маркетингу і його філософія в своєму розвитку не спростовують

цю закономірність, а тільки підтверджують. Фінансовий маркетинг отримав багатий ґрунт для свого інтенсивного розвитку в руслі формування нових концептуальних основ, інструментів і методів дослідження діяльності інституційних інвесторів на фінансовому ринку України [20, с. 216].

Щодо наукових результатів, слід відмітити: обумовлення методичних підходів щодо визначення концепцій учасників обміну; обґрунтування концепції «інформаційної достатності» в діяльності інституційних інвесторів та її тривекторний характер.

Висновки дослідження та перспективи подальших вишукувань даного напрямлення. В контексті розглянутих положень відображено концептуальну основу діяльності інституційних інвесторів на фінансовому ринку України шляхом усвідомлення маркетингових можливостей і їх істотних параметрів – попит, пропозиція і конкурентні переваги у сфері випуску і обігу фінансових активів як засіб досягнення стійкості фінансового бізнесу у дискретному конкурентному оточенні. При цьому зовнішня конкурентна перевага орієнтується на досягнення відмітної цінності фінансової послуги для споживача, внутрішня – на володіння ноу-хау в управлінні фінансовим бізнесом, стратегічна – орієнтується на залежність від часу конкурентного подолання придбаної переваги.

Матеріалізація законодавчих можливостей діяльності інституційних інвесторів фінансового ринку (2006–2010 рр.) дала можливість визначити основні передумови використання від фрагментарних елементів маркетингу до цілісної системи знань – «фінансового маркетингу» при властивих їй парадигми, доктрини і несуперечливої, збалансованої тривекторної концепції [21, с. 210].

Подальшому дослідженню концепцій фінансового маркетингу, що відображають головне відношення – реальності фінансового ринку й спеціальних знань про нього, в перспективі слід визначитися у наступних концептуальних основах маркетингової діяльності: у розрізі стратегічних зон господарювання, в контексті управління за результатами, в контексті планування і управління за цілями з векторною орієнтацією на маркетинг типу «INVEST IN». Орієнтація в такому аспекті припускає, з одного боку, управління інвестиціями, з іншого – їхнє залучення з макромаркетингового середовища в інтересах приросту національного капіталу.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса: императивы, концепция и методы планирования 21-го века // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 6. С. 3–8.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 2000. 736 с.
3. Рэпп С., Коллинз Т. Новый максимаркетинг. Челябинск: Урал, 1997. 533 с.
4. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. СПб.: Наука, 1996. 589 с.
5. Энциклопедический довідник. Инструменты та установи фінансового ринку / за ред. В.В. Фещенка. Киев: Українське агентство фінансового розвитку, 2007. 504 с.
6. Гордон Я.Х. Маркетинг партнерских отношений. СПб.: Питер, 2001. 379 с.
7. Лагышева Л.С., Пантелеева Е.К. Маркетинговый анализ: инструментарий и кейсы. М.: Экономистъ, 2007. 170 с.
8. Корнеев В.В. Финансовые спекуляции и риски рынков капитала // Рынок капитала Украины: инвестиционные возможности в условиях кризиса. Киев, 2009. С. 97–113.
9. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. 416 с.
10. Новошинская Л.В. Маркетинг на фінансовому ринку як закономірний результат диференціації наукового знання // Економіст. 2008. № 11. С. 62–66.

11. Маркетингові технології економічного зростання / за ред. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2012. 376 с.
12. Концепція фінансової безпеки України (проект) // Інформаційно-аналітичний бюлетень «Фінансовий ринок України». 2004. № 5-6. С. 62–68.
13. Новошинська Л.В. Сучасні напрямлення стратегічних рішень у контексті фінансового маркетингу // Наука і економіка. Зб. наук. праць Хмельницького економічного університету. 2008. № 1. С. 170–176.
14. Стігліц Дж. Про асиметричну інформацію та фінансові ринки // Матеріали виступу при одержанні Нобелівської премії з економіки. Київ: УАФР, 2011. С. 269–278.
15. Проблеми і перспективи ринково-орієнтованого управління інноваційним розвитком / за ред. С.М. Ілляшенко. Суми: Папірус, 2011. 644 с.
16. Новошинская Л.В. Проблемные аспекты научного категорирования в теории фінансового маркетинга // Економічний простір. 2008. № 9. С. 89–103.
17. Новошинська Л.В. Маркетинг на фінансовому ринку: елементи теорії, логіки понятійного апарату // Спецпроект: аналіз наукових досліджень: матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. Т. 1. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. С. 66–70.
18. Новошинська Л.В. Маркетинг как доктрина современного бизнеса на финансовом рынке // Економічний простір. 2009. № 23-2. 146–159.
19. Тобін Дж. Про фактори попиту на фінансові активи. Матеріали виступу при одержанні Нобелівської премії з економіки, 8 листопада 1981 року // Енциклопедичний довідник. Видатні фінансисти та сучасна практика. Київ: УАФР, 2011. С. 182–184.
20. Фінансово-економічні проблеми стабільного розвитку економіки України. Ч. 2 / під ред. А.Ф. Головчука, О.О. Непочатенко. Умань: Візаві, 2010. 272 с.
21. Новошинська Л.В. Перспективи розвитку маркетингу інституціональних учасників фінансового ринку // Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Економіка. 2011. № 10-1. С. 210–216.

ВЕКТОРНА КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОГО МАРКЕТИНГУ ІНСТИТУЦІЙНИХ ІНВЕТОРІВ

© 2015

Л.В. Новошинская, кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу
Одеський національний економічний університет, Одеса (Україна)

Ключові слова: концепція; інституційні інвестори; фінансові активи; обмін; кінцеві кредитори; кінцеві позичальники; фінансова безпека; інституційний дохід; корисність; векторний концептуальний базис; ринковий вектор; організаційний вектор; інституційно-продуктовий вектор.

Анотація: Верифікована гіпотеза наукових припущень щодо низьких темпів діяльності інституційних інвесторів на фінансовому ринку України: невідповідність рівня зрілості вітчизняного ринку цінних паперів можливостям і потребам диверсифікації вкладень залучених заощаджень; кон'юнктурна орієнтація переваг інституційних інвесторів за вибором стратегічно перспективних галузей; активність інституційних інвесторів стримується відсутністю численного середнього класу і домогосподарств, здатних на крупні заощадження. Визначальна роль у фінансовому маркетингу належить концепції «фінансової безпеки» держави, бізнесу, населення. Виявлення критеріїв такої безпеки є однією із важливих маркетингових функцій. Визнано необхідність розширення концептуального базису фінансового маркетингу інституційних інвесторів через побудову концепції «інформаційна достатність» у тривекторному просторі (ринковий, організаційний, інституційно-продуктовий вектори). Встановлено, що ринковий вектор орієнтується на розкриття особливостей відносин між інституційними інвесторами, їх партнерами і суб'єктами інших ринків: фондовим, банківських послуг, небанківських послуг, нерухомості. Досліджено, що організаційний вектор пов'язаний з визначенням якісно відмінних правил діяльності: нормативних (включаючи рестрикції), регулятивних (примушення і санкції за результатами державного нагляду), договірних, включаючи традиції і інші неформальні правила поведінки інституційних інвесторів небанківського типу на фінансовому ринку. У контексті інституційно-продуктового вектору характерним є орієнтація інституційних інвесторів щодо відокремлення фінансових послуг за якісно відмінними видами: ризикового страхування, інвестування, недержавного пенсійного забезпечення.

VECTOR CONCEPT OF THE INSTITUTIONAL INVESTORS FINANCIAL MARKETING

© 2015

L. V. Novoshinskaya, PhD (Economics), assistant professor of Chair of marketing
Odessa National Economic Institute, Odessa (Ukraine)

Keywords: concept; institutional investors; financial assets; exchange; end creditors, end borrowers; financial security; institutional income; utility; vector conceptual basis; market vector; organization vector; institutional-product vector.

Abstract: The author verified the hypothesis of scientific assumptions of the low activity rate of institutional investors in the financial market of Ukraine: the conflict between the maturity of the domestic securities market and the opportunities and the needs of diversification of attracted savings investments; conjunctural orientation of the institutional investors advantages of choosing the strategically prospective industry sectors; the institutional investors activity restrained by the lack of numerous middle-class and households capable to make large savings. The defining role in the financial marketing belongs to the concept of “financial security” of the state, business and population. The identification of such security criteria is one of the most important marketing functions. The author proved the necessity to expand the conceptual basis of the institutional investors’ financial marketing by forming-up a concept of the “information sufficiency” in three-vector space: market, organizational, institutional-product vectors. It was found that the market direction is focused on the disclosure of features of the relationship between institutional investors, their partners and other market entities: the markets of securities, banking services, non-banking services, and real estate. It was proved that the organization vector is concerned with the use of qualitatively different rules of activity: normative (including restrictions), regulatory (coercion and sanctions according to the results of state supervision), contractual, including customs and other informal rules of conduct of non-bank institutional investors in the financial market. In the context of institutional-product vector the institutional investors’ orientation is typical towards the financial services separation according to the qualitatively different types: life insurance, investment, non-state pension provision.

УДК 338.242

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТОГО
ПРОИЗВОДСТВА В МАЛОМ АГРОБИЗНЕСЕ**

© 2015

И.В. Палаткин, доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой «Прикладная экономика»**М.С. Афанасьева**, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Прикладная экономика»**О.В. Керимова**, магистрант*Пензенский государственный технологический университет, Пенза (Россия)*

Ключевые слова: экологически чистая продукция; государственная поддержка; законопроект; малый аграрный бизнес.

Аннотация: Статья посвящена проблемам и перспективам развития экологически чистого производства в малом аграрном бизнесе России. Рассмотрено современное состояние органического производства сельскохозяйственной продукции в России, проведен анализ законодательных основ данного вида производства, предложены перспективные направления государственной поддержки производства экологически чистой продукции.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Производство безопасной сельскохозяйственной продукции и продовольствия является приоритетным направлением государственной экономической политики в области обеспечения продовольственной безопасности страны [1]. Мировая практика показывает, что наиболее активными участниками процесса производства экологически чистого продукта являются представители малого аграрного бизнеса, что объясняется преимуществами данной формы хозяйствования: возможностью ведения мультифункционального сельского хозяйства, специализации в зависимости от социально-экономических и природно-географических условий хозяйствования, а также высокой степенью адаптации к изменению внешней рыночной среды. Кроме того, в последнее время все большее распространение получает производство продуктов питания с применением ручного труда, что обеспечивает большую экологическую чистоту и безопасность производимых продуктов питания. Подобное производство наиболее перспективно реализовывать в рамках малых форм хозяйствования, чаще всего семейных. Однако для российского фермера, лишённого государственной поддержки, развитие экологически чистого производства сельхозпродукции, оплата сертификации и реализация экологического урожая внутри страны невыгодны и зачастую недоступны.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор. Современное состояние рынка экологически чистой продукции характеризуется быстрыми темпами развития: объем продаж органической продукции на международном рынке в настоящее время оценивается в 25 млрд долларов, а общая площадь сельскохозяйственных угодий в мире, на которой ведется контролируемое и сертифицированное экологическое агропроизводство, составляет более 25 млн га. По прогнозам, к 2020 г. объем мирового рынка экологической продукции может достичь оборота в 200–250 млрд долларов в год [2].

В России развитие органического производства не отвечает мировым тенденциям. Так в период 1989–1991 гг. функционировала программа «Альтернативное сельское хозяйство», которая потерпела крах по причине отсутствия рынка сбыта органической продукции. Второй этап развития экологически чистого производства продукции в России начался с середины 90-х гг. после ввода в строй Калужского завода по переработке органики. Кроме того, осуществлялись поставки экологически чистых яблок для завода детского питания «Нирр» в Венгрии, экспорт дикорастущих ягод и экологически чистой гречихи, форели и красной икры. В настоящий момент развитие экологически чистых производств сельскохозяйственной продукции получило развитие в

ряде областей: Московской, Ярославской, Владимирской, Тульской, Орловской, Новгородской, Псковской, Омской, Оренбургской и Ульяновской, а также в Ставропольском крае. Благодаря высокому уровню жизни и платежеспособности, популяризации здорового образа жизни многие производители для новых технологий и экологических продуктов чаще выбирают Москву, Санкт-Петербург и другие крупные города России. Для формирования и финансирования экологического аграрного сектора создан фонд около 4 млрд долларов для ежегодных поставок импортной техники [3].

Производство экологически чистой продукции становится неотъемлемой частью социально-экономической системы регионов России, а вопрос развития данного производства входит в глобальную проблему как устойчивого обеспечения продовольственной безопасности населения, так и проблемы выживаемости человека, сохранения его генофонда, что подтверждается рядом исследований современных ученых [4; 5]. Россия способна выдерживать все международные стандарты и конкуренцию на европейском и мировом рынке на высоком уровне по многим причинам [3]:

- культивирование многих культур, таких как некоторые лекарственные растения, грибы, ягоды, кедровые орехи, производится только в России;
- низкий уровень применения органических и минеральных удобрений при обработке почвы по сравнению с агропроизводством в Европе, Америке, Китае;
- обширные земельные ресурсы с разными климатическими зонами.

Формирование целей статьи (постановка задания). Темпы развития производства экологически чистой сельскохозяйственной продукции крайне низкие. Причинами этому являются необходимость дорогостоящих капиталовложений, длительный период времени для реализации проекта, отсутствие строгой правовой базы. В рамках данного исследования будет рассмотрен вопрос стимулирования выпуска экологически чистой продукции малыми формами хозяйствования как один из факторов развития импортозамещения.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Стимулирование выпуска экологически чистой продукции малыми формами хозяйствования должно опираться на создание экономических, юридических и организационных условий при комплексной государственной поддержке экологизации производства продукции сельского хозяйства. Так, в странах Европейского союза рентабельность органического сельского хозяйства во многом обеспечивается за счет государственной поддержки. В Германии фермеры, занимающиеся производством органической продукции, получают помощь сразу из двух источников – от Евросоюза и своей федеральной земли; размер материальной поддержки составляет 200–400

евро в расчете на 1 га сельхозугодий. Субсидии и дотации со стороны государства достигают 40 % в структуре дохода органических фермеров [6].

Методы государственного воздействия на развитие выпуска экологически чистой продукции условно можно разделить на несколько групп [4]:

1. Косвенные методы финансового и денежно-кредитного регулирования:

- налоговая политика;
- амортизационная политика;
- кредитная политика;
- таможенная политика.

2. Прямое государственное финансовое регулирование:

- бюджетные инвестиции;
- субсидии;
- дотации;
- трансферты территориям и т. д.

3. Регулирование материальных потоков и производственной деятельности:

- заказы на поставку продукции и выполнение работ для государственных нужд;
- лицензирование, сертификация.

4. Программно-целевой метод планирования и управления. Разработка и реализация государственных программ развития приоритетных сфер экономики (с использованием вышеперечисленных методов).

На настоящий момент нет законодательно утвержденных мер государственной поддержки производителей экологически чистой продукции. В соответствии с проектом Федерального закона «О производстве экологически чистой (органической) сельскохозяйственной продукции и внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации» предполагается оказывать поддержку сельскохозяйственным товаропроизводителям, имеющим сертификат соответствия, выданный органом сертификации. Направления государственной поддержки производства экологически чистой (органической) сельскохозяйственной продукции могут быть следующими:

а) разработка и реализация федеральных, региональных и отраслевых целевых программ, предусматривающих мероприятия по организации и развитию производства органической продукции, в том числе мероприятий, направленных на стимулирование производства органической продукции;

б) информационное, консультационное и методическое обеспечение лиц, осуществляющих органическое производство или планирующих организацию такого производства;

в) осуществление государственной поддержки страхования рисков, возникающих при производстве органической продукции;

г) содействие продвижению российской органической продукции на мировой рынок сельскохозяйственной продукции;

д) поддержка проведения научно-исследовательских работ в области производства органической продукции;

е) иные направления, предусмотренные законодательством Российской Федерации.

Проект Федерального закона «О производстве органической сельскохозяйственной продукции и внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации» разработан Министерством сельского хозяйства РФ в конце 2012 г., но до сих пор не внесен на рассмотрение в Государственную думу РФ [7], что в совокупности со сложившейся ситуацией на рынке сельскохозяйственной продукции, характеризующейся нехваткой финансовых, материальных, кадровых и информационных ресурсов, тормозит процесс развития экологически чистого производства.

Представленные в проекте Федерального закона направления государственной поддержки производства экологически чистой продукции требуют конкретизации

мероприятий, которые планируется проводить в рамках федеральных, региональных и отраслевых целевых программ. Так, анализ предлагаемых мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в сельской местности на территории Пензенской области показал, что отсутствуют специализированные подпрограммы развития производства органической продукции, данное направление не выделено в качестве приоритетного для социально-экономической системы региона, а также нет отдельно взятых мер по развитию данного вида производства сельхозпродукции [8]. Но даже в регионах, опережающих Пензенскую область в развитии законодательной базы, по данному вопросу нет однозначного решения проблемы. К примеру, Правительство Ульяновской области первым на территории России подписало закон «О мерах государственной поддержки производителей органических продуктов» [9]. Данный закон призван стимулировать сельскохозяйственные предприятия, работающие на территории Ульяновской области, к производству экологически чистых продуктов. Однако, по оценкам экспертов, данный законодательный акт не отражает особенностей производства органической продукции, а также учитывает потребности непосредственных производителей экологически чистой продукции в комплексной государственной поддержке.

Выводы исследования и перспективы дальнейших изысканий данного направления. При анализе международного опыта производства органической продукции, а также конкурентоспособности производителей данной продукции выявлена высокая степень влияния государственной поддержки, которая маскирует реальную себестоимость продукции. Стоит понимать, что для российского рынка экологически чистой продукции невозможно решить проблему развития и экологизации существующих технологий производства сельскохозяйственной продукции за счет только прямого государственного финансового регулирования; необходимо активно привлекать внебюджетные источники финансирования на основе капитализации проектов развития малого аграрного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. РФ. Президент. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации : указ № 120 от 30.01.2010.
2. Продовольственная и экологическая безопасность населения // Ukrainian Scientists Worldwide. URL: usw.com.ua/profiles/blogs/2031682:BlogPost:76014.
3. Производство в России экологически чистых продуктов // Экология Регионов. URL: ekovolga.com/index.php/tekhnopark/proizvodstvo/74-proizvodstvo-v-rossii-ekologicheski-chistykh-produktov.html.
4. Галустов В.У. Стимулирование развития экологически чистого производства как составляющая социально-экономической политики региона : дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д., 2002. 140 с.
5. Сулакин С.С., Багдасарян В.Э., Вилисов М.В., Зачесова Ю.А., Пак Н.К., Середкина О.А., Чирва А.Н. Государственная конкурентная политика и стимулирование конкуренции в Российской Федерации // Материалы Всерос. науч.-практ. конф. М.: Научный эксперт, 2007. С. 344.
6. Ушачев И., Папцов А., Тарасов В. Производство органического продовольствия: мировой опыт и перспективы российского рынка // АПК: экономика, управление. 2009. № 9. С. 3–9.
7. О производстве экологически чистой (органической) сельскохозяйственной продукции и внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации : проект Федерального закона. URL: base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=108685.
8. Палаткин И.В., Афанасьева М.С. Государственная поддержка развития экологически чистого производ-

ства в малом агробизнесе // Развитие экологического производства в малом бизнесе как фактор повышения качества жизни: материалы науч.-практ. конф. Пенза: ПГТУ, 2014. С. 4–8.

9. РФ. Ульяновская область. О мерах государственной поддержки производителей органических продуктов в Ульяновской области : закон № 106-ЗО от 05.07.2013. URL: law.ulgov.ru/news/8047.html.

GOVERNMENT SUPPORT OF GREEN MANUFACTURING DEVELOPMENT IN A SMALL AGRIBUSINESS

© 2015

I.V. Palatkin, Doctor of Sciences (Economics), Head of Chair “Applied Economics”
M.S. Afanasyeva, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Applied Economics”
O.V. Kerimova, graduate student
Penza State Technological University, Penza (Russia)

Keywords: environmentally friendly products; government support; draft bill; small agricultural business.

Abstract: The paper focuses on the issues and perspectives of green manufacturing development in small agribusiness of Russia. The current state of organic manufacturing of agricultural products in Russia is described; the legislative framework of the production has been analyzed; prospective directions for government support of environmentally friendly products manufacturing are offered.

СУЩНОСТЬ И ПРИРОДА ПРОИСХОЖДЕНИЯ ИНФЛЯЦИИ

© 2015

Т.В. Понедельчук, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, финансов и финансово-экономической безопасности

Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, Умань (Украина)

Ключевые слова: инфляция; спрос; предложение; экономический рост; цена; денежный рынок.

Аннотация: В статье определяется природа возникновения инфляции. Исследована сущность понятия «инфляция» в процессе эволюции экономических взглядов. Установлено, что главный денежный фактор инфляции (увеличение денежной массы) потерял свои значения. Появились причины роста цен, которые находятся вне плоскости денежных факторов. Обобщено понятие «инфляция» как сложное экономическое явление, которое возникает в связи с диспропорциональным развитием общественного воспроизводства, механизмом развития которого выступает совокупный спрос и предложение, порождая два основных вида инфляции – инфляцию спроса и инфляцию предложения.

Постановка проблемы. На сучасному етапі розвитку економіки України досить актуальним є питання причин виникнення інфляції її сутності та впливу як на рівень життя населення, так і на економічне зростання загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інфляція як специфічна властивість економіки відома на протязі декількох століть. Цій проблемі приділяли чимало уваги економісти і науковці інших галузей, такі як Дж.К. Гелбрейт, Дж. Кейнс, Д. Локк, Д. Юм, Р. Кантільон, Дж. Мілль, М. Фрідмен, М. Маршал та інші. Однак попри це, в економічній теорії не існує єдиної думки щодо суті інфляції, її форми прояву та чинників, що її спричиняють.

Постановка завдання. З'ясування природи виникнення інфляції її сутності крізь призму часу та причини виникнення.

Виклад основного матеріалу. Сам термін інфляція пішов від латинського слова *inflatio*, що в перекладі означає «здуття». У перше його почали вживати в 70-ті роки XIX ст. в Північній Америці, грошовий ринок якої був переповнений паперовими знаками, які випускалися для ведення громадянської війни. З тих часів дане поняття широко ввійшло в наукову літературу і практичний лексикон. Також термін «інфляція» часто вживали для характеристики грошового обігу і в більш ранні епохи. В історії є свідчення, що і до другої половини XIX ст. мали місце інфляційні процеси, головною причиною яких була надмірна емісія державних грошових знаків, які мали примусовий курс. Так, перша мідно-грошова інфляція відбулася в стародавньому Римі, залізно-грошова (VIII ст.), а потім і паперово-грошова (XI ст.) – у Стародавньому Китаї.

Як засвідчують антична і середньовічна економічні історії, інфляційні процеси в основному були наслідком випуску неповноцінних грошових знаків і штучного псування монет.

На протязі усього часу, погляди щодо суті та причин інфляції змінювались, але поряд з цим її в більшій мірі пов'язували зі знеціненням грошової одиниці, за яким слідувало підвищення цін. Таким чином більшість науковців XIX–XX століття пов'язували інфляцію саме з грошовим фактором. Єдиним джерелом інфляційних процесів була деформація грошового обігу, а саме надлишок грошової маси в обороті. Підтвердженням цього є праці багатьох вчених того часу, проаналізуємо їх.

Англійські філософи Д. Локк (1632–1704) та Д. Юм (1711–1776) стверджували, що рівень цін в середньому змінюється пропорційно зміні кількості грошей, а інфляція виникає тоді, коли занадто багато грошей зустрічаються зі значно меншою кількістю товарів.

Також необхідно звернути увагу на дослідження французького економіста XVIII ст. Р. Кантільона, який відмічав, що збільшення грошей в обороті не лише підіймає рівень цін, але також змінює їх структуру в залежності від первинних одержувачів готівки, що знов поступила, і їх відносного попиту на товари. Надалі

даний ефект «уприскування готівки», отримав назву «ефект Кантільона» [1, с. 203–204].

На думку філософа Дж. Мілля (1773–1836), кількість грошей в обігу має важливе значення для стабільності економічного розвитку. У своїх дослідженнях Дж. Мілля вказував на закономірні наслідки збільшення кількості грошей в обігу – зростання цін, падіння вартості паперових грошей, дестабілізація виробництва. Хоч ця проблема тоді ще не була дуже актуальною, Дж. Мілля передбачив і описав згубні для виробництва наслідки інфляції. Він поширив свої висновки й на сферу формування міжнародного рівня цін, зазначивши, що закони грошового обігу діють на всьому ринковому просторі однаково, а інфляція в одній країні може спровокувати інфляційні процеси в інших [2, с. 94].

Суттєвий внесок в модернізацію кількісної теорії вніс І. Фішер (1867–1947) – видатний представник математичної школи в сучасній економічній теорії. В праці «Купівельна сила грошей, її визначення і відношення до кредиту, відсотків і криз» (1911 р.) він намагався формалізувати залежність між масою грошей і рівнем товарних цін. Математично рівняння обміну можна представити у вигляді формули:

$$MV = PQ,$$

де M (money) – кількість грошей, що знаходяться в обігу в даному суспільстві протягом року;

V (velocity) – швидкість обігу грошей;

P (price) – середньозважений рівень цін на товари;

Q (quantity) – об'єм товарообороту.

Економічний зміст рівняння полягає в тому що на практиці сума всіх платежів буде дорівнювати сумі цін всіх товарів, які знаходяться в товарообороті. Дане рівняння показує те, що рівень цін знаходиться в прямо пропорційній залежності до кількості грошей та їх обертанням (зростання грошової маси веде до зростання цін (інфляції)) і в зворотньопрпорційній залежності з кількістю товарів.

Коментуючи функціональну залежність складових елементів цього рівняння, І. Фішер писав: «...із того простого факту, що сума грошей, яку витрачено на блага, має дорівнювати загальній кількості цих благ, помножених на їхні ціни, випливає, що рівень цін повинен підвищуватися або падати залежно від змін кількості грошей, якщо водночас не змінюватиметься швидкість їхнього обігу або кількість відповідних благ» [3, с. 17].

І. Фішер вважав, що швидкість обертання грошей V є незмінною, а також об'єм виробництва Q не залежить від грошової маси. За даною теорією гроші мають вплив лише на ціни. Таким чином, інфляція, за теорією І. Фішера, представляє собою лише грошове явище, яке залежить від процесів, які відбуваються виключно в сфері грошового обігу.

В подальшому представники неокласиків внесли свої корективи у рівняння Фішера. Це можна побачити в працях англійських економістів А. Маршалла (1842–1924) і А. Пігу (1877–1959). Цей напрямок кількісної

теорії отримав назву «кембриджського варіанту». В їх трактуванні рівняння Фішера отримало наступний вид:

$$M = KRP,$$

де M – об'єм грошової маси;

P – рівень цін;

K – фізичний обсяг товарів;

R – коефіцієнт Маршалла, що показує, яку частину номінального доходу суб'єкти бажають тримати у формі готівки (касових залишків). R – величина зворотна V – швидкості обертання грошей ($R=1/V$);

KRP – попит на гроші.

Кембриджський варіант кількісної теорії грошей – гнучкіший. Він відрізняється від попереднього кількома новими методологічними підходами:

- увага зосереджується на мотивах нагромадження грошей конкретними суб'єктами ринкової економіки;

- гроші розглядаються як засіб збереження вартості та нагромадження;

- увага акцентується не лише на об'єктивних аспектах обігу грошей, а й на визначенні його суб'єктивних підвалин;

- докладніше розглядається проблема забезпечення грошової рівноваги. Так, головною проблемою стає проблема попиту на гроші (M), визначення мотивів їх нагромадження у касах та на рахунках окремих господарських суб'єктів ринку [4, с. 17–18].

У загальному розумінні, ці зміни не порушували Фішерівський варіант теорії інфляції. Таким чином, навіть у період свого панування, дані теорії піддавалися певній критиці за надмірну жорсткість і спрощеність. Наприклад, в теорії Фішера під сумнів ставилась, зокрема, теза про постійність величин V і Q в рівнянні обміну. Крім того, вказувалося на ускладнення самого поняття грошей шляхом включення в нього, разом з традиційними банкнотами і розмінними монетами інших платіжних засобів, в першу чергу так званих «банківських грошей» (чеків, векселів і ін.). Також під сумнів підлягали занадто жорсткі кількісні закономірності, які були закладені в теорії І.Фішера та його послідовників. Оскільки дані зауваження ставили під сумнів не лише теорію інфляції, засновану на кількісній теорії грошей, а й самі її принципи, її не брали до уваги.

Розвиваючи кількісну теорію грошей, американський економіст М. Фрідмен (1912) дає більш глибоке трактування попиту на гроші. Він вважає, що гроші не лише засіб обміну, платежі чи накопичення, а й одна з форм багатства, і саме в цій якості вони є формою доходу.

М. Фрідмен розробив сучасну версію кількісної теорії грошей. Дана версія переключається з неокласичною, так як передбачає гнучкість цін і заробітної плати, об'єму виробництва, наближеного до максимуму, та ексозгенний характер грошей. Функція попиту на гроші має наступний вигляд:

$$M = f(Y, \dots, x),$$

де Y – номінальний дохід;

x – інші фактори.

Запропонована вченим функція попиту на гроші є найважливішим моментом його грошової теорії. Знаючи параметри цієї функції, можливо визначити ступінь впливу грошової маси на динаміку цін [1, с. 210].

У повній відповідності з тезами кількісної теорії грошей монетаристи розглядають інфляцію як суто грошовий феномен.

Так, М. Фрідмен у лекції «Контрреволюція у грошовій теорії» зазначає, що «...інфляція – це суто грошове явище, тому що вона пов'язана із зростанням грошової маси більше, ніж із змінами у виробництві» [5, с. 67].

Також М. Фрідмен зазначає, що «зазвичай «життя» інфляції в початковий період – це швидше зростання кількості грошей на одиницю продукції, чим зростання цін. <...> Від масштабу грошової експансії залежить та обставина, що зростання загального рівня цін може показувати дуже різні співвідношення зі зростанням кількості

грошей, що доводяться на одиницю продукції» [6].

На думку М. Фрідмена, першочергова проблема грошової політики держави полягає у забезпеченні відповідності між попитом на гроші та їх пропозицією. Сталий попит на гроші забезпечує стабільність системи в цілому. Звідси витікає грошове правило Фрідмена: приріст грошей в обороті повинен відповідати приросту валового національного продукту (ВНП).

Важливе місце в монетаристській теорії приділяється інфляційним очікуванням. Якщо в майбутньому очікується зростання цін, то виробники відповідно будуть прагнути зробити товарні запаси, а робітники будуть вимагати збільшення заробітної плати, також споживачі в свою чергу будуть корегувати обсяги і структуру споживання (наприклад, збільшиться попит на товари, ціни яких мають більшу імовірність зростання), внаслідок чого зміниться співвідношення споживання, заощаджень та інвестицій у доходах. В результаті таких подій інфляційне очікування стає самостійним явищем, активно впливаючи на економічні процеси.

Отже, підсумовуючи вище сказане, можна стверджувати, що панівною думкою XIX ст., щодо суті та причин виникнення інфляції, було те, що вона виникала лише під впливом кількості грошей в обороті. Але в процесі еволюції економічних поглядів поряд з однофакторними моделями виникнення інфляції з'являються багатфакторні моделі. Одним з першозасновників даної моделі є кейнсіанська політична школа.

В роки світової економічної кризи 1929–1933 рр. та наступної «Великої депресії» найбільш гостро проявилась нездатність капіталістичної економіки до планомірного розвитку. Саме в ці роки і виникає дана теорія. До цього часу серед учених-економістів панувала думка, що за допомогою вільного ціноутворення економіка автоматично прямує до рівноваги – тобто сукупний попит дорівнює сукупній пропозиції. Але дійсність спростувала ілюзії неокласиків щодо здатності ринкового механізму самостійно забезпечувати рівновагу на ринку товарів, праці й капіталу. Саме Дж.М. Кейнсом вперше була обгрунтована необхідність державного втручання в господарське життя по лінії стимулювання попиту. Дане стимулювання пропонувалося здійснювати за допомогою фіскальної політики і лібералізації монетарної політики. В світлі цих подій та ідей формулювався кейнсіанський, а пізніше й неокейнсіанський підхід до проблеми інфляції. Маючи досвід кількісних теорій, Дж.М. Кейнс відмовився від жорстких закономірностей. Натомість, у своєму аналізі він використовував такі економічні категорії, роль яких в процесі виникнення інфляції ніким з попередників не розглядалась, наприклад норм відсотка, рівнів ліквідності, різних платіжних засобів.

У твердженні Дж.М. Кейнса справжня інфляція виникає тоді, «коли подальше збільшення ефективного попиту вже не веде більше до збільшення обсягу виробництва, а цілком витрачається на зростання одиниці витрат, що здійснюється строго пропорційно збільшенню ефективного попиту...» [7, с. 458].

Одним з головних моментів кейнсіанського тлумачення інфляції є виокремлення певного «критичного рівня», який відрізняє просте збільшення грошової маси в обігу від інфляції. «Аж до цього моменту наслідки грошової експансії відрізняються один від іншого тільки кількісно, і до досягнення цього положення немає таких точок, де можна було б провести ризику і оголосити, що умови інфляції вже наявні. Всеяке попереднє збільшення кількості грошей, оскільки воно збільшує ефективний попит, витрачатиметься частково на зростання витрат на одиницю продукту і частково на збільшення обсягу виробництва» [8, с. 26].

Виходячи зі всього цього, Дж.М. Кейнсом був зроблений висновок, який чітко виділив його відношення до інфляції. Дж.М. Кейнс відмовився від трактування інфляції як однозначно негативного економічного явища.

На його думку, певний рівень інфляції (повзуча, помірна інфляція) є корисним для стимулювання процесів виробництва і ділової активності взагалі. За допомогою ініційованої державою помірної інфляції, економіка виходить на рівень більшої зайнятості ресурсів, поступово наближаючись до точки повної зайнятості, після досягнення якої інфляція перетворюється на «справжню», таку, що визначається кількістю грошей в обороті, оскільки економіка не може адекватно відповісти зростанням об'єму виробництва на збільшення платоспроможного попиту.

Таким чином, головною інфляційною небезпекою для суспільства є перехід інфляції з «помірної» в «істинну» («справжню»). Останній варіант можливий, якщо держава стимулюватиме «ефективний» попит в умовах повної зайнятості ресурсів. Саме проблема визначення чіткої грані між «корисною» і «небезпечною» інфляцією стала головною причиною кризи кейнсіанської теорії. На основі цих висновків Дж.М. Кейнса пізніше, в рамках неокейнсіанського напрямку, була створена так звана концепція «інфляції попиту». Графічно ця концепція представлена на рисунку 1.

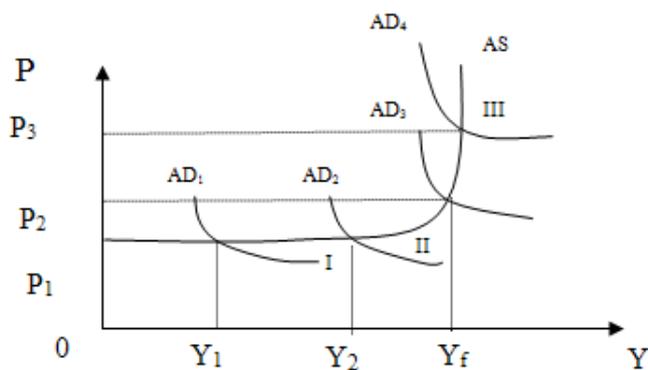


Рис. 1. Інфляція попиту

Крива сукупної пропозиції (AS) ділиться на три ділянки. Ділянка I характеризує неповну зайнятість ресурсів, ділянка II – часткову зайнятість (одні галузі досягли повної зайнятості, інші – ні), ділянка III означає повну зайнятість ресурсів.

Якщо сукупний попит (AS) збільшиться в рамках стану неповної зайнятості ресурсів (AS1 – AD2), то зростання цін не відбудеться, оскільки додаткова грошова маса буде покрита адекватним збільшенням об'єму виробництва ($Y_1 - Y_2$). В рамках часткової зайнятості ресурсів зростання сукупного попиту (AD2 – AD3) викличе помірну інфляцію ($P_1 - P_2$). Автори концепції вважають її допустимими, оскільки вона стимулює зростання об'єму виробництва, в тому числі до досягнення стану повної зайнятості ресурсів ($Y_2 - Y_1$). Після досягнення стану повної зайнятості ресурсів будь-яке збільшення попиту (AD3 – AD4) викличе лише інфляцію, причому «справжню».

Наступні дослідження в цьому напрямку продовжував англійський економіст А. Філіпс (1914–1975). Свої дослідження він присвятив кореляційному зв'язку між динамікою номінальної заробітної плати і рівнем безробіття. Зв'язок між цими економічними категоріями виявився обернено пропорційним. Крива, що характеризує даний взаємозв'язок, в економічній теорії отримала назву кривої Філіпса. Згодом аналогічний взаємозв'язок був виявлений між динамікою інфляції та рівнем безробіття. При дослідженні було встановлено, що зростання безробіття в Англії на 2,5–3 % призводить до гальмування зростання цін та заробітної платні. Можна зробити висновок, що можливо позбутися безробіття, або принаймні зменшити його рівень, за рахунок прискорення темпів інфляції.

Наведена на рисунку 2 крива Філіпса (AB) свідчить про

наявність стабільної обернено пропорційної залежності між динамікою безробіття (U) і середньорічними приростами цін (ΔP): низький рівень безробіття супроводжується високим рівнем інфляції і навпаки.

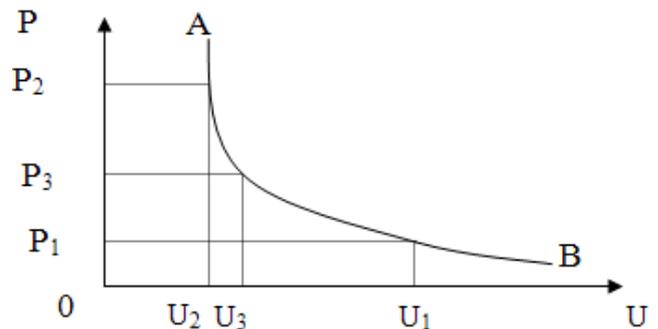


Рис. 2. Крива Філіпса

Значення кривої Філіпса та всіх інших аналогічних теоретичних конструкцій полягає в тому, що перед державою виникають чіткі орієнтири стосовно вибору принципів економічної політики. Суть цього вибору, виходячи з вищесказаного, полягає у наступному: хочете досягти стабільних цін – будьте готові до високих рівнів безробіття та падіння виробництва; якщо ж прагнете досягти високого рівня зайнятості, то слід очікувати посилення інфляційного тиску на економіку. Таким чином, інфляція в даному контексті розглядається як «відплата» за високий рівень зайнятості, а безробіття і спад у виробництві – це неодмінна плата за цінову стабілізацію.

Розглядаючи відповідність даної теорії та дійсності, слід зазначити, що як і всяка закономірність, крива Філіпса відображає лише найглибшу суть явища взаємозв'язку динаміки інфляції та рівня зайнятості. Емпіричні ж дослідження довели, що такий жорсткий взаємозв'язок між нормою безробіття та рівнем інфляції є не завжди. Яскравим прикладом цього є розвиток такого явища як стагфляція (stagflation) – одночасного росту безробіття та інфляції, злет якої відбувся у більшості країн Заходу в 1973–1975 рр. та 1978–1980 рр.

Також у розробку багатофакторної моделі виникнення інфляції великий внесок зробили країни, що розвиваються. Так, в латиноамериканському регіоні з його досвідом високої інфляції сформувалися теорії структурної інфляції. Вони розглядають інфляцію як наслідок диспропорційних процесів між галузями і секторами господарства, нееластичність пропозиції стосовно попиту, негнучкість цін у бік зниження [9, с. 54].

Висновки. Отже, дослідивши праці видатних вчених-економістів, ми можемо стверджувати, що зміни в світовій економіці вимагали нових поглядів щодо походження інфляційних процесів. Ці зміни були зумовлені посиленням процесів монополізації на ринках, державним втручанням в економіку, інтеграційними тенденціями в економіці. Все це призвело до того, що головний грошовий фактор інфляції (збільшення грошової маси) втрапив свої значення. З'явилися причини росту цін, які знаходились поза площиною грошових факторів. Такі явища, як монополістичні ціноутворення на ресурси, інфляційні очікування, динаміка зайнятості, структурні диспропорції в економіці стали ініціювати ріст цін незалежно від динаміки кількості грошей в обороті.

На підтвердження цього П. Самуельсон писав: «Грошова експансія є швидше результатом, ніж причиною загальної довготривалої інфляції, так як центральний банк і влада повинні в кінцевому результаті пристосовуватися до ситуації і не допускати безробіття та стагнації» [9, с. 74].

Таким чином, інфляція являє собою складне економічне явище, яке виникає у зв'язку з диспропорційним розвитком суспільного відтворення, механізмом розвитку якого

виступає сукупний попит і пропозиція, породжуючи два основні види інфляції – інфляцію попиту та інфляцію пропозиції.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Агапова И.И. История Экономических учений. М.: Юристъ, 2000. 285 с.
2. Корнійчук Л.Я., Царенко Н.О., Поручник А.М., Титаренко Н.О. Історія економічних учень. Київ: КНЕУ, 1999. 564 с.
3. Фишер И. Покупательная сила денег. М.: Дело, 2001. 318 с.
4. Гальчицкий А. Теория грошей. Киев: Основи, 1998. 415 с.
5. Костіна Н.І. Гроші та грошова політика. Київ: НІОС, 2001. 224 с.
6. Фридмен М. Количественная теория денег. М.: Эльф-пресс, 1996. 131 с.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 1999. 351 с.
8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1978. 494 с.
9. Мельник О.М. Інфляція: теорія і практика регулювання. Київ: Знання, 1999. 291 с.

СУТНІСТЬ ТА ПРИРОДА ПОХОДЖЕННЯ ІНФЛЯЦІЇ

© 2015

Т.В. Понедільчук, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства, фінансів і фінансово-економічної безпеки

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, Умань (Україна)

Ключові слова: інфляція; попит; пропозиція; економічне зростання; ціна; грошовий ринок.

Анотація: В статті визначається природа виникнення інфляції. Досліджено сутність поняття «інфляція» в процесі еволюції економічних поглядів. Встановлено, що головний грошовий фактор інфляції (збільшення грошової маси) втратив свої значення. З'явилися причини росту цін, які знаходились поза площиною грошових факторів. Узагальнено поняття «інфляція» як складне економічне явище, яке виникає у зв'язку з диспропорційним розвитком суспільного відтворення, механізмом розвитку якого виступає сукупний попит і пропозиція, породжуючи два основні види інфляції – інфляцію попиту та інфляцію пропозиції.

ESSENCE AND NATURE OF INFLATION ORIGIN

© 2015

T.V. Ponedilchuk, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Enterprise economics, finance and financial and economic security”

Pavel Tychina Uman State Pedagogical University, Uman (Ukraine)

Keywords: inflation; demand; supply; economic growth; price; money market.

Abstract: The paper defines the inflation origin nature. The author studied the essence of the “inflation” concept in the process of economic views evolution and identified that the increase in money supply, the main monetary factor of inflation, has lost its values and the non-monetary reasons for the price growth have appeared. The author summarizes the “inflation” concept as a complex economic phenomenon which occurs in connection with the unbalanced development of social reproduction, the development mechanism of which is the aggregate supply and demand that creates two main types of inflation – the demand inflation and the supply inflation.

ОБОБЩЕНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ СОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ЗАЕМЩИКА – ЮРИДИЧЕСКОГО ЛИЦА

© 2015

Е.А. Потапова, магистрант

А.В. Гуничева, кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань (Россия)

Ключевые слова: кредитоспособность; финансовая состоятельность; множественный дискриминантный анализ; пятифакторная модель Альтмана; комплексные методы «6С», «PARTS», «СAMPARI»; рейтинговые модели.

Аннотация: Анализ и оценка кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщика получают решающее значение в минимизации банковских рисков, связанных с невыплатой кредита или его выплатой не в установленный срок. Оценка кредитоспособности важна на всех этапах процесса взаимоотношений между заемщиком и кредитором, так как сопровождается детальным изучением всех характеристик потенциального заемщика с точки зрения их влияния на степень кредитного риска банка. При этом сложность оценки кредитоспособности вынуждает коммерческие банки использовать разнообразные методы оценки. Проводить анализ нужно по совокупности различных коэффициентов и показателей, которые должны рассматриваться в комплексе для получения более точного и наглядного результата с учетом достоинств и недостатков каждого из методов оценки. В настоящее время в реальной практике было опробовано огромное количество разных систем оценки кредитоспособности. В статье авторы рассматривают зарубежный опыт оценки кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщиков – юридических лиц.

В настоящее время российская банковская система активно развивается, в связи с чем широко обсуждается вопрос об использовании зарубежного опыта в осуществлении банковской деятельности. В мировой практике применяется множество разнообразных методов и подходов к решению задачи по оценке кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщика. Для того чтобы уяснить положительные и отрицательные аспекты каждого из методов, важно проанализировать опыт зарубежных стран.

И в российской, и в международной банковской практике оценка кредитоспособности делается на основе достаточного большого количества источников информации о потенциальном заемщике, включая годовую и промежуточную бухгалтерскую отчетность, внутреннюю банковскую документацию об опыте кредитования в прошлом, учредительные документы, информацию из налоговых органов, прессу о заемщике и функционировании отрасли в целом, информацию, подготовленную специальными службами банка, а также полученную из независимых аналитических агентств.

Коммерческими банками США, как правило, используются 4 группы основных показателей, отражающих кредитоспособность потенциальных заемщиков. В первую группу входят коэффициенты ликвидности и покрытия; во вторую – коэффициент оборачиваемости активов; в третью – коэффициент привлечения; в четвертую – норма доходности.

Данная система показателей была предложена американским ученым Э. Ридом. Она дает возможность прогноза своевременности совершения будущих платежей, ликвидности и реальности оборотных активов, оценки общего финансового состояния фирмы и ее устойчивости, а также возможность определения границ уменьшения объема прибыли, связанных с погашением фиксированных платежей. Кроме перечисленных основных показателей могут использоваться и дополнительные, такие как показатели рентабельности, обеспеченности собственным капиталом.

Дж. Шимом, Дж. Сигелом, Б. Нидлзом, Г. Андерсоном, Д. Колдвелом были предложены группы показателей, которые характеризуют ликвидность, долгосрочную платежеспособность, прибыльность, а также показатели, основывающиеся на рыночных критериях. Данный подход дает возможность прогноза долгосрочной платежеспособности с учетом степени защищенности кредитора от неуплаты процентов. К коэффициентам, основанным на рыночных показателях, относятся отношение цены акции к доходам, величина дивидендов, рыночные

риски. Однако рассчитать некоторые из них довольно сложно, требуется применение специальных статистических методов. Каждым коммерческим банком на практике отбираются определенные коэффициенты и решаются вопросы, которые связаны с методикой расчета.

Кроме того, в некоторых зарубежных банках активно используются прогнозные модели. Они создаются с помощью статистических методов и применяются для оценки качества потенциальных клиентов. При множественном дискриминантном анализе (MDA) применяется дискриминантная функция (Z), которая учитывает коэффициенты регрессии и факторы, дающие характеристику финансового состояния заемщика. Расчет коэффициентов регрессии производится с помощью статистической обработки данных по некоторой выборке фирм, либо обанкротившихся, либо выживших в течение определенного времени. Чем ближе оценка фирмы к показателю средней фирмы-банкрота, тем выше вероятность ее банкротства в случае продолжающегося ухудшения ее состояния. Z -оценка – это сигнал для предупреждения банкротства. Сложность данного метода состоит в том, что в отрасли не всегда имеется достаточное число предприятий, которые обанкротились, чтобы рассчитать коэффициент регрессии.

Наибольшую известность приобрели модели MDA Альтмана и Чессера.

В основе модели Альтмана – комбинация пяти ключевых финансовых коэффициентов, которые характеризуют финансовое положение предприятия и результаты его деятельности. Э. Альтман предложил несколько вариаций формулы с учетом отраслевых особенностей организаций. Так, пятифакторная модель Альтмана для компаний, акции которых торгуются на бирже, представлена формулой [1]:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5,$$

где X_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов предприятия;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия;

X_3 – отношение прибыли до налогообложения к общей стоимости активов;

X_4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к бухгалтерской (балансовой) стоимости всех обязательств;

X_5 – отношение объема продаж к общей величине активов предприятия.

Если коэффициент Z меньше значения 1,81, то это свидетельствует о высокой вероятности банкротства, стабильные и финансово устойчивые компании имеют

значение Z более 2,7 [1].

Данная модель позволяет достаточно точно прогнозировать банкротство на два-три года вперед, однако построение ее в российских условиях практически невозможно в связи с недостаточностью статистических данных о банкротстве предприятий и достаточно часто изменяющейся нормативной базой в области банкротства.

Р. Чессер разработал модель, предсказывающую отступление клиента от первоначальных условий кредитного соглашения, причем в число отступлений были включены не только дефолт, но и все урегулированные отступления от первоначального контракта [2, с. 79].

Недостатком математических моделей является их «замкнутость» исключительно на количественных факторах. В связи с этим целесообразно применять комплексные модели анализа, сочетающие количественные и качественные характеристики. Например, в практике банков США часто применяется комплексный метод, который называется «бС» (по начальным буквам шести факторов: *character* (репутация), *saracity* (способность к погашению ссуды), *capital* (капитал), *collateral* (обеспечение), *conditions* (экономическая конъюнктура), *control* (контроль).

Изучение характера заемщика включает в себя рассмотрение его кредитной истории, опыта других кредиторов, целей кредита и опыта клиента в прогнозировании, его желания и возможности погашения кредита.

Способность к погашению ссуды подразумевает наличие юридического права на подписание кредитного договора, т. е. подлинность клиента и гарантов.

При анализе денежных средств американские банки изучают прибыль, дивиденды и объемы продаж заемщика в прошлом, размер планируемого потока наличности, присутствие ликвидных резервов, структуру капитала и контроль за расходами, сроки погашения дебиторской и кредиторской задолженностей, динамику цен, а также качество управления и содержание заключения аудитора.

При оценке обеспечения клиента банками выясняется информация о праве собственности на активы, сроке службы активов и их остаточной стоимости, о долгах и ограничениях, страховании клиента и гарантиях, судебных исках и отношениях с налоговыми органами, а также о возможных будущих потребностях в финансировании.

Стоит отметить, что для оценки состояния отраслей экономики и экономических условий большинство американских банков организуют информационные центры, которые занимаются сбором различной информации и итоговых документов об исследованиях по отраслям основных заемщиков.

Контроль сводится к получению ответов на вопросы об изменении в законодательстве, экономической и политической обстановке, способной негативно повлиять на кредитоспособность заемщика.

Похожая система действует и в английских банках. Она носит название «PARTS»: *purpose* (цель кредитования), *amount* (запрашиваемая сумма), *payment* (платежи по возврату долга и процентов), *term* (срок), *security* (залог, обеспечение).

Японская система схожа с английской, однако выше-названные универсальные критерии дополняются «коэффициентами собственности», отражающими соотношение заемного и собственного капитала, долгосрочной задолженности и собственного капитала и др.

В последнее время в мировой практике достаточно широко распространена методика оценки «СAMPAR», уделяющая внимание таким факторам, как: характер, репутация заемщика (*character*); способность к возврату ссуды (*ability*); маржа, доходность (*marge*); целевое назначение ссуды (*purpose*); размер ссуды (*amount*); условия погашения кредита (*payment*); страхование риска непогашения ссуды (*insurance*).

Названные методики оценки кредитоспособности и финансовой состоятельности являются достаточно эф-

фективными, однако не могут быть гарантом эффективности и полноты анализа состояния заемщика и быть единственным инструментом кредитного анализа, так как в большинстве своем включаемые в системы показатели нельзя выразить количественно, что может вызвать проблемы с их правильной и надежной трактовкой кредитными работниками. Однако перечисленные методики позволяют на начальном этапе рассмотрения заявки дать заемщику первичную качественную оценку и таким образом предопределить ключевое направление последующего анализа.

Во французских банках методика оценки кредитоспособности и финансовой состоятельности включает в себя три блока: общую финансово-экономическую оценку заемщика; прикладную оценку кредитоспособности и финансовой состоятельности на основе методик, которые приняты в каждом конкретном коммерческом банке; рассмотрение данных о заемщике из картотеки Банка Франции.

Коммерческие банки Франции интересуются характером деятельности предприятия, тем, насколько долго оно функционирует, а также факторами производства (трудоыми, производственными, финансовыми ресурсами, экономической средой предприятия, условиями конкуренции, коммерческой политикой, стадией жизненного цикла выпускаемой продукции).

Баланс и другие формы отчетности применяются, чтобы дать оценку соотношению сальдовых показателей и рассчитать необходимые коэффициенты кредитоспособности, используя оборотные показатели. Предмет анализа – это соотношения долгосрочной задолженности и собственного капитала, динамика убытков и затрат в сравнении с темпами роста производства и другие пропорции. Производится сопоставление данных отчетности заемщика с данными сводного баланса, составляемого на основе балансов однородных предприятий. При оценке состояния денежной наличности учитывается уровень развития предприятия, его рентабельность и качество потребности в оборотных средствах.

При оценке кредитоспособности заемщиков рассматривается также информация из картотеки Банка Франции, состоящей из четырех разделов. В первом разделе предприятия распределены на 10 групп в соответствии с размером актива баланса. Второй раздел – это раздел кредитной котировки, которая выражает доверие к предприятию. В ее основе лежит изучение финансовой ситуации и рентабельности, оценка руководителей и держателей капитала, с которыми заемщик состоит в тесных коммерческих связях. В соответствии с кредитной котировкой предприятия делятся на 7 групп. В третьем разделе предприятия классифицируются по платежеспособности на три группы. Классифицирующим признаком четвертого раздела является возможность переучета векселей и ценных бумаг предприятия Банком Франции.

В мировой практике распространено использование коммерческими банками оценки кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщика на основе синтезированного показателя-рейтинга, который рассчитывается в баллах.

В настоящее время методы проверки кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщиков по балльной системе получают все большее признание банков по всему миру. К преимуществам рейтинговой модели можно отнести простоту, возможность ранжировать заемщиков по полученным результатам, возможность расчета оптимальных значений по частным показателям, использование комплексного подхода оценки кредитоспособности (так как применяются показатели, которые отражают разные стороны деятельности организации). Вместе с тем при использовании описанной методики возникает ряд сложностей: необходимо тщательно отбирать финансовые показатели, чтобы наиболее полно охарактеризовать положение клиента, а также выбирать ко-

эфициенты значимости для каждой отдельной группы заемщиков в соответствии с отраслью их деятельности. Кроме того, нужно обосновывать пороговые значения показателей, что представляется довольно сложным в России, так как статистических сведений о фактическом состоянии дел и об уровнях различных показателей недостаточно.

Таким образом, банками развитых стран применяются различные системы оценки кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщиков, включающие большое число показателей. Причем эти системы изменяются в зависимости от характера клиента, вида его деятельности и ряда других факторов. В настоящее время в реальной практике было опробовано огромное количе-

ство разных систем оценки кредитоспособности. Часть из них выдержала проверку временем, часть – нет. Частичное применение отечественными банками западных моделей с обязательной адаптацией их под российские реалии может дать положительные результаты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ финансового состояния предприятия. URL: afdanalyse.ru.
2. Верещагина Л.С., Выгодчикова И.Ю. Применение модели Чесера в анализе кредитоспособности предприятий // Известия Саратовского университета. Серия: Экономика. Управление. Право. 2012. № 12. С. 78–82.

GENERALIZATION OF FOREIGN EXPERIENCE OF ORGANIZATION OF THE LEGAL ENTITY BORROWER CREDITWORTHINESS AND SOLVENCY ASSESSMENT

© 2015

E.A. Potapova, graduate student

A.V. Gunicheva, PhD (Economics), Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University, Kazan (Russia)

Keywords: creditworthiness; solvency; multivariate discriminant analysis; Altman's five-factor model; "6C", "PARTS", "CAMPARI" integrated methods; rating models.

Abstract: The analysis and assessment of a borrower creditworthiness and solvency have crucial importance in minimization of bank risks connected with the credit nonpayment or its payment out of the due time. Creditworthiness assessment is important at all stages of relationship between a borrower and a lender, as it accompanied by the detailed study of all characteristics of a potential borrower in terms of their impact on the bank credit risk. The complexity of creditworthiness assessment forces commercial banks to use various assessment techniques. The analysis should be carried out on the strength of various coefficients and indicators, which should be considered as a whole to get more exact and evident result taking into account the advantages and disadvantages of each assessment method. Currently, a huge number of different creditworthiness assessment systems were tried out in the real world. The authors consider foreign experience of assessment of the legal entity borrowers' creditworthiness and solvency.

УДК 336.76

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЙ
ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2015

А.А. Шерстобитова, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит»
Тольяттинский государственный университет, Тольятти (Россия)

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционный проект; инвестиционные риски; классификация инвестиционных рисков; реальное инвестирование; методы оценки инвестиционных проектов; механизм управления; модель управления; экономическая эффективность.

Аннотация: Любая экономическая деятельность связана с неопределенностью, различными видами рисков. Не является исключением и инвестиционная деятельность, сопряженная во всех ее формах с многочисленными рисками, степень влияния которых на конечные результаты существенно возросла в условиях глобализации рыночной экономики. На ход реализации инвестиционных проектов оказывают влияние изменения, происходящие в политической, социальной и деловой среде, технике и технологии производства, производительности труда, ценах на продукцию на выходе инвестиционного проекта, используемые сырье, материалы и услуги, состояние окружающей среды. Все это становится причинами рисков, которым подвержены инвестиционные проекты. Правительство РФ на протяжении последних пятнадцати лет инвестирует ресурсы в промышленность. Не является исключением и химическая промышленность, которая играет существенную роль в мировой экономике, оказывая значительное влияние на ключевые отрасли промышленности, строительства и сельского хозяйства. Предприятия химического комплекса функционируют в рискованной среде, где высока вероятность возникновения аварийных и чрезвычайных ситуаций. Это обстоятельство вынуждает менеджмент активно использовать инструментальный риск-менеджмент для обеспечения финансовой безопасности предприятий. Эффективное управление рисками должно отражать такую финансовую модель воспроизводственного процесса в химическом секторе экономики, которая позволит химическим предприятиям обеспечивать себя необходимыми источниками инвестирования, создавать финансовые резервы и выполнять свои финансово-кредитные обязательства.

Предприятия химического комплекса сталкиваются в своей работе с определенными рисками. Влияние на их уровень оказывают как деятельность самих предприятий, так и факторы, не зависящие от них. Классификация рисков подробно исследована в трудах Д.Л. Вавилова и отражена на рисунке 1 [1; 2].



Рис. 1. Риски предприятий химического комплекса

Выпуск продукции химического комплекса Российской Федерации в 2012 г. составил 2,3 трлн руб., продукции химической промышленности – 1,4 трлн руб. Доля химического комплекса в структуре промышленного производства Российской Федерации в 2012 г. составила около 6 %, уступая добыче полезных ископаемых (23,6 %), производству и распределению электроэнергии, газа и воды (10,8 %), металлургическому производству (10,7 %), производству пищевой продукции (10,6 %) и производству транспортных средств и оборудования (7,2 %).

В работе автора [3] отражены основные отрасли, связанные со стратегией развития нашего государства. По объему инвестиции в основной капитал химический комплекс занимает третье место среди всех отраслей российской экономики.

Химический комплекс является социально значимой отраслью. В общем количестве занятых в промышленности Российской Федерации его доля в 2012 г. составила 6,2 %, уступая производству и распределению электроэнергии, газа и воды (17,6 %), производству пищевой продукции (12,1 %), производству транспортных средств и оборудования (10 %), металлургическому производству (9,6 %), добыче полезных ископаемых (9,0 %) и производству электрооборудования (7,3 %).

На текущий момент для России характерно активное вовлечение в международную торговлю и, как следствие, зависимость от спроса на российскую продукцию низких переделов на зарубежных рынках, а также от импорта продукции высоких переделов и основных компонентов для ее производства в Российской Федерации. Этим объясняется активная позитивная динамика экспорта и импорта продукции химического комплекса. За период с 2000 по 2012 г. темп роста экспорта продукции химического комплекса составил около 13 %, импорта – 17 % ежегодно. С 2009 г. импорт химической и нефтехимической продукции, по данным Росстата, практически сравнялся с экспортом, несмотря на то что в предыдущие периоды наблюдался устойчивый профицит торгового баланса.

Экспортное производство в структуре выпуска химического комплекса превышает 30 %.

Внутреннее потребление продукции химического комплекса Российской Федерации находится в сильной зависимости от импорта: на протяжении последних 5 лет доля импорта в структуре потребления составляет 30 % и более.

Структура импорта и экспорта продукции химического комплекса подтверждает общие направления развития отрасли: наибольшую долю в выпуске продукции химического комплекса России составляют низкотехнологические сегменты, в частности сегменты минеральных удобрений, соды.

Исследователь В.А. Остроухова отмечает, что для российского химического комплекса характерно снижение рентабельности при росте глубины переработки

сырья, что связано с олигополизацией сырьевых рынков, высокой долей импорта как базовых, так и специальных компонентов, неадаптированной системой таможенных пошлин, а также высокими тарифами на электрическую энергию и транспортировку продукции [4].

Россия в полной мере обладает необходимыми фундаментальными факторами для обеспечения конкурентоспособности на мировом рынке. Однако анализ позиций российского химического комплекса в мире показывает, что потенциал, формируемый данными факторами, не используется в полной мере по причине наличия системных проблем в отрасли. Принимая во внимание актуальность и значимость этой отрасли экономики, можно выделить ряд ключевых проблем химической промышленности Российской Федерации:

- 1) высокие цены и отсутствие необходимого ассортимента сырья для химической промышленности;
- 2) высокий уровень износа ряда производственных мощностей;
- 3) высокие капитальные затраты на строительство новых химических производств;
- 4) недостаточное развитие научного и технологического потенциала химического комплекса;
- 5) высокие цены на электрическую энергию и железнодорожные перевозки;
- 6) недостаточное развитие систем стандартов и контроля качества продукции химического комплекса;
- 7) недостаточная емкость внутреннего рынка;
- 8) зависимость стратегических отраслей от импортного сырья;
- 9) недостаточное развитие кадрового потенциала и высокопроизводительных рабочих мест.

Выделенные проблемы являются наиболее актуальными для всех сегментов и комплексно влияют на состояние всей отрасли. Таким образом, решение данных проблем поможет значительно повысить конкурентоспособность химического комплекса России и каждого из его сегментов в отдельности.

Особенности химической отрасли и условий производства продукции определяют объективные причины и проблемы, возникающие в процессе управления предприятиями химической промышленности, что, в свою очередь, вызывает необходимость совершенствования методов управления. В основе повышения эффективности производства лежит инвестиционная направленность стратегии развития предприятий химической промышленности. Основные вопросы и проблемы, связанные с повышением эффективности инвестиционной деятельности предприятиями химической промышленности, нуждаются в новых подходах в теории и практике принятия управленческих решений.

Развитие производства химической продукции вызывает необходимость создания и реализации механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности, который обеспечивает повышение эффективности управления. Реализация механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности выступает основным инструментом улучшения финансового состояния, повышения финансовых результатов, увеличения основных показателей экономической эффективности инвестиционной деятельности, минимизации инвестиционных рисков.

Высокая организованность и слаженность всех элементов механизма управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности, научно обоснованные и практически действенные методы управления, современная организационная структура управления выступают одними из главных условий перспективного развития предприятий химической промышленности. Управление инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности представляет собой процесс разработки и реализации

управленческих решений, связанных непосредственно с осуществлением инвестиционной деятельности. Основной целью управления инвестиционной деятельностью предприятий химической промышленности является достижение экономических, социальных, экологических целей, а также обеспечение устойчивого развития организаций.

Инвестиционный риск предприятия представляет собой результат выбора собственниками или менеджерами альтернативного инвестиционного решения, направленного на достижение желаемого целевого результата инвестиционной деятельности при вероятности возникновения финансовых потерь в силу неопределенностей условий реализации инвестиционных проектов.

Так как предприятия химической промышленности являются в первую очередь фондоемкой отраслью, и инвестиционная деятельность связана в основном с вложениями во внеоборотные активы, то нами уточнено понятие инвестиционного риска относительно предприятий химической промышленности.

Инвестиционный риск предприятий химической промышленности отражает финансовые потери, возникающие в процессе реального инвестирования химических предприятий.

Рассматривая классификацию инвестиционного риска, выделяют следующие виды рисков, которые отражены на рисунке 2. К инвестиционным рискам относят множество видов, которые связаны с реализацией каких-либо проектов.

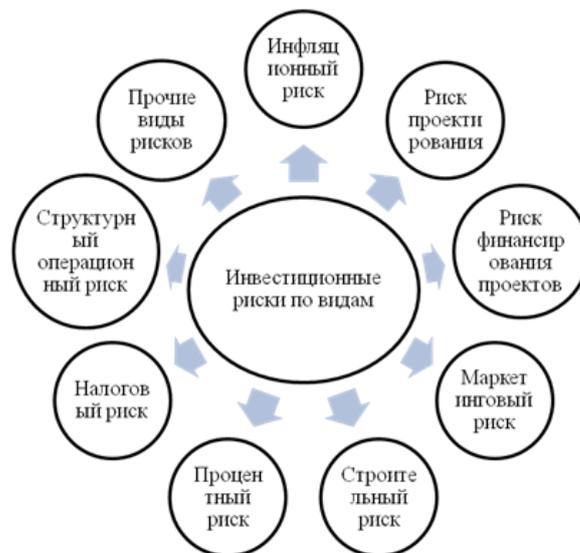


Рис. 2. Классификация инвестиционного риска по видам

Инфляционный риск – риск того, что полученные доходы в результате высокой инфляции обесцениваются быстрее, чем растут (с точки зрения покупательной способности). Один из методов минимизации инфляционного риска – включение в состав предстоящего номинального дохода по финансовым операциям валют, пересчитанных в национальную валюту по действующему валютному курсу на момент проведения расчетов по финансовой операции.

По этапам осуществления проекта выделяют этапы прединвестиционного, инвестиционного и постинвестиционного характера. По источникам возникновения выделяют внешний и внутренний риск. Внутренний риск связан с самим предприятием. Вместе с тем он зависит от типа поведения и стратегии конкретного предприятия. Один уровень риска связан с консервативным типом поведения предприятия, занимающего стабильную долю рынка, имеющего постоянных потребителей (клиентуру), высокое качество продукции, услуг и придерживающегося стратегий ограниченного роста. Другая степень

риска связана с агрессивным, новым, возможно, только что созданным предприятием.

По уровню финансовых потерь выделяют допустимый, критический, катастрофический, а по возможности предвидения выделяют прогнозируемый и непрогнозируемый риск. Также риски могут быть страхуемыми и нестрахуемыми.

Научно обоснованная классификация риска инвестиционных проектов позволяет четко определить место каждого риска в общей системе управления рисками и создает возможность для разработки соответствующих методов и приемов их снижения. Риск конкретного инновационно-инвестиционного проекта может привести к существенному ухудшению технико-экономических показателей деятельности предприятия. Инвесторы начинают оценивать вложения в активы данного предприятия как рискованные, что приводит к снижению стоимости акций и рыночной капитализации предприятия. Поэтому, обладая информацией об ожидаемой эффективности того или иного проекта, руководители должны оценивать риски, связанные с его реализацией, сопоставлять прогнозируемый доход с риском и только после этого принимать решение об инвестировании проекта [2].

Система управления рисками инвестиционных проектов включает в себя процесс выявления рисков, оценку и ранжирование их, выбор приемов и методов управления рисками, реализацию выбранных приемов и методов, оценку результатов, мониторинг рискованных позиций, их хеджирование, порядок взаимодействия подразделений в процессе контроля над принятыми рисками. При управлении рисками инвестиционных проектов целесообразно использовать в качестве основного методологического инструмента системный подход.

На систему управления риском инвестиционных проектов оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы [4–10]. К внутренним факторам относят: специфику деятельности организации, его политику, стратегию и тактику; организационную структуру; квалификацию персонала. Внешними факторами, влияющими на систему управления рисками инвестиционных проектов, являются: законодательно-нормативная база инвестиционной деятельности страны; макроэкономические факторы, в том числе ставка рефинансирования РФ; зарубежный опыт реализации системы управления риском.

Для реализации новых инвестиционных проектов и обеспечения эффективности деятельности предприятия химической промышленности, а также для увеличения таких базовых экономических показателей, как выручка от продажи продукции, прибыль от продаж, чистая прибыль, необходимо осуществлять инвестиции, которые, в свою очередь, являются важнейшим условием решения стратегических и тактических задач, направленных на развитие предприятия.

Специфика реального инвестирования и его формы предопределяют особенности управления им на предприятии химической промышленности.

Управление реальными инвестициями предприятия представляет собой систему принципов и методов подготовки, оценки и реализации наиболее эффективных реальных инвестиционных проектов, направленную на обеспечение достижения инвестиционных целей и задач [11–16]. Анализ эффективности инвестиционных проектов как функция системы управления реальными инвестициями позволяет количественно оценить показатели чистого дисконтированного дохода, индекса рентабельности, срока возврата инвестиций, внутренней нормы доходности, проанализировать причинно-следственные связи, выявить резервы роста чистого дохода реальных денежных средств, разработать варианты экономического развития, пути и методы снижения риска. От объективной и всесторонней оценки и анализа зависят сроки возврата вложенного капитала, варианты его использования, дополнительно генерируемый приток прибыли

предприятия в предстоящем периоде.

В работе В.А. Остроуховой отмечено, что оценка эффективности инвестиционных проектов осуществляется на основе методики ЮНИДО [17]. Основные методы оценки и анализа эффективности инвестиционных проектов включают в себя:

1) метод чистого дисконтированного дохода, который основан на сопоставлении общей суммы чистых денежных поступлений, генерируемых в течение периода реализации проекта, с величиной предшествующих и последующих инвестиций. Наиболее экономически эффективным выбирается тот проект, у которого чистый дисконтированный доход – наибольшая величина; метод дисконтирования чистых потоков денежных средств учитывает фактор времени и приводит будущую стоимость денежных потоков к настоящей стоимости;

2) метод оценки и анализа показателя индекса рентабельности основан на определении зоны прибыли (или убытка), показывает эффективность инвестиционных проектов, определяет критическую точку объема производства, при котором покрываются только все затраты инвестиционных проектов;

3) метод определения срока окупаемости инвестиций направлен на определение периода возврата капитальных вложений, рассчитывается в первую очередь с целью получения абсолютно ликвидных средств от реализации инвестиционных проектов;

4) метод определения внутренней нормы доходности проекта показывает верхний предел калькуляционных затрат предприятия при финансировании инвестиционных проектов за счет собственных средств, а также верхний предел банковской процентной ставки при финансировании инвестиционных проектов за счет заемного капитала.

Экономическая оценка эффективности инвестиционных проектов предполагает отказ от технических, физических, качественных и других его несоизмеримых сторон и переход к общим характеристикам, основанным на стоимостной оценке и аналитическом сравнении объема предполагаемых инвестиций (затрат) по проекту и планируемых денежных поступлений от его реализации (доходов) [18].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вавилов Д.Л. Анализ развития химической промышленности в Самарской области // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2010. № 2. С. 94–97.
2. Вавилов Д.Л. Управление развитием предприятий химического комплекса : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ульяновск, 2011. 25 с.
3. Глухова Л.В. Определение приоритетов государственной поддержки управления и развития функционирования национальной инновационной системы // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2010. № 9. С. 118–122.
4. Крамин Т.В., Леонов В.А., Тимирясова А.В. Инвестиционная привлекательность региона как основа разработки и реализации регионального инвестиционного проекта // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2013. № 2 (24). С. 293–300.
5. Поташник Я.С. Оценка стоимости собственного капитала предприятия с учетом финансового риска инвестиционного проекта // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 3 (31). С. 90–94.
6. Кузнецова С.Н. Экономика предприятия и реализация масштабного инвестиционного проекта промышленного парка // Вестник НИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 93–106.
7. Шнайдер В.В., Коростелева Л.А. Проблемы и вопросы инвестиционного направления современных организаций // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 6

- (32). С. 124–128.
8. Осколков И.М. Возможные направления совершенствования бюджетирования инвестиционной деятельности // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 2. С. 53–56.
 9. Наговицына Э.В. Проблемы инвестиционной привлекательности АПК // Вестник НГИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 121–125.
 10. Полтева Т.В., Мингалёв Н.В. Анализ финансовых инструментов инвестирования: соотношение риска и доходности // Карельский научный журнал. 2013. № 4. С. 33–36.
 11. Погодина Т.В., Задорова Т.В., Твердохлеб А.Ю. Оценка уровня и динамики инвестиций в основной капитал в Российской Федерации // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2014. № 1 (16). С. 63–65.
 12. Волков И.В. Некоторые подходы в управлении инвестициями в АПК // Вестник НГИЭИ. 2014. № 5 (36). С. 9–14.
 13. Башмачникова Е.В. Исследование проблемы взаимосвязи экономического роста и инвестиций для развития региона // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2013. № 5 (31). С. 25–29.
 14. Шнайдер В.В., Атаулов Р.Р. Влияние инвестиций на экономическое развитие хозяйствующего субъекта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2013. № 4. С. 41–44.
 15. Поташник Я.С. Состояние и пути увеличения инвестиций в основной капитал в Нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2014. № 7 (38). С. 208–218.
 16. Рабинович Л.М., Фадеева Е.П. Инвестиционному процессу – научное управление // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 4 (32). С. 175–182.
 17. Остроухова В.А. Анализ и оценка основных показателей эффективности и рисков инвестиционных проектов в системе управления инвестиционной деятельностью предприятия химической промышленности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2011. № 24. С. 45–54.
 18. Полтева Т.В. Конвертируемые облигации: анализ преимуществ и рисков // Карельский научный журнал. 2013. № 3. С. 26–27.

THE ASSESSMENT OF INVESTMENT RISKS OF CHEMICAL INDUSTRY ENTERPRISES

© 2015

A.A. Sherstobitova, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair “Finance and Credit”
Togliatti State University, Togliatti (Russia)

Keywords: investments; investment project; investment risks; investment risks classification; real investment; methods of investment projects assessment; management mechanism; management model; economical efficiency.

Abstract: Any economic activity is connected with an uncertainty and various types of risks. The investment activity is not the exception; it also involves numerous risks which influence on the end results increased significantly under the conditions of market economy globalization. The changes in political, social and business environments, production methods and technology, labor productivity, prices for products at the investment project release, raw materials, services and the environmental conditions influence the progress of the investment project implementation. All these factors become the reasons of risks that influence the investment projects. For the last fifteen years the RF Government invests assets in the industry. And chemical industry is not the exception: having the significant influence on key sectors of industry, construction and agriculture, it plays the important role in the world economy. The enterprises of chemical complex work in risk environment where the probability of damage and emergency situations is very high. These facts force management to use actively risk management instruments to ensure financial safety of the enterprises. The effective risk management should reflect such financial model of reproduction process in chemical sector of economy which will allow chemical companies to provide themselves with necessary sources of investment, to create financial reserves and to fulfill financial and credit obligations.

УДК 368.032:65.01
**ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ
 ФОНДОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

© 2015

И.А. Юрьева, соискатель кафедры экономики и менеджмента
Н.Н. Масюк, профессор кафедры экономики и менеджмента

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Владивосток (Россия)

Ключевые слова: негосударственные пенсионные фонды (НПФ); инвестирование; оценка деятельности; социальный эффект.

Аннотация: Пенсионная система, как элемент социальной сферы народного хозяйства, оказывает влияние как на социальные процессы, так и на функционирование экономической инфраструктуры, в первую очередь через использование своего инвестиционного потенциала. Задача обеспечения эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов (НПФ) сводится к тому, чтобы минимизировать потери в кризисные периоды и максимально использовать возможности получения избыточного дохода на растущем рынке, сохранив при этом способность исполнять обязательства перед участниками в условиях прекращения взносов от вкладчиков. Несмотря на социальную составляющую деятельности, НПФ может стабильно функционировать только при наличии дохода от инвестиций в долгосрочном периоде, наличие которого не гарантируется. Данная статья посвящена количественному анализу деятельности НПФ, разработке критериев и методов для оценки конечных результатов финансовой деятельности НПФ с учетом социального результата от деятельности фондов.

В силу того, что основной целью деятельности негосударственного пенсионного фонда (НПФ) как социального института является не извлечение прибыли в качестве основной задачи, а реализация общественно-полезной функции по материальному обеспечению пенсионеров, оценка эффективности деятельности НПФ носит ярко выраженную специфику.

Процедура оценки деятельности НПФ имеет две составляющие: экономическую и социальную. Экономическая составляющая основывается на оценке способности фонда исполнить обязательства по выплате уже назначенных негосударственных пенсий и оценке полученного фондом дохода от инвестиционной деятельности, а социальная составляющая оценивает социальный результат от деятельности фонда.

Способность фонда исполнить обязательства по негосударственному пенсионному обеспечению характеризует наличие выдержанного актуарного баланса, отсутствие профицита и дефицита. Отсутствие дефицита говорит о том, что фонд способен исполнить обязательства по негосударственному пенсионному обеспечению, а отсутствие профицита означает планомерное начисление дохода, полученного фондом, на счета его вкладчиков (участников, застрахованных лиц) и, как следствие, своевременное увеличение взятых на себя обязательств.

Для выявления наличия профицита и дефицита используют методику актуарного оценивания деятельности НПФ.

Пенсионные обязательства принимаются как современная стоимость пенсионных обязательств по схемам. Размер обязательств по всем пенсионным схемам в течение периода взносов оценивается как сумма средств, учтенных на соответствующих пенсионных счетах. Размер обязательств по пенсионной схеме в течение периода выплат оценивается как совокупность обязательств перед каждым участником, которому назначена пенсия по соответствующей пенсионной схеме. При расчете обязательств по схемам, предусматривающим выплату пенсий до исчерпания средств, учтенных на пенсионном счете, обязательства принимались равными остатку средств, учтенных на этом счете. Обязательства по выплате срочной пенсии определялись по следующей формуле:

$$S_{\text{обл.}} = P \times m \times \frac{1 - \left(\frac{1}{1+i}\right)^n}{1 - \left(\frac{1}{1+i}\right)},$$

где n – период выплаты пенсии;

P – размер периодической пенсии, выплачиваемой m раз

в год;

I – актуарная процентная ставка дисконтирования.

Если сумма средств, учтенная на именном пенсионном счете в пользу участника, которому назначена срочная пенсия, больше современной стоимости, рассчитанной по указанной выше формуле, то обязательства перед этим участником принимаются равными остатку средств, учтенных на этом счете.

На основании первичных документов НПФ определяются следующие показатели:

- П1 – современная стоимость пенсионных обязательств по схемам;
- П2 – расчетная величина страхового резерва;
- П3 – кредиторская задолженность;
- П4 – размер собственных средств (включая уставный капитал);
- А1 – средства пенсионного резерва;
- А2 – собственные средства.

В качестве расчетной величины страхового резерва принимается фактический размер этого резерва, который соответствует нормативу, установленному Приказом Федеральной службы по финансовым рынкам № 08-11/пз-н от 18.03.2008 г. (5 % от меньшей из величин РППО на начало и конец года). Актуарная процентная ставка дисконтирования в 2014 г. была принята равной 5 % годовых.

Актуарный баланс Фонда считается выдержанным, если актуарная стоимость активов, в которые размещены пенсионные резервы, больше минимальной стоимости пенсионных обязательств Фонда.

Если сочетание условий $(П1+П2+П3+П4 < А1+А2)$ не выполняется, то профицит не выявлен. Если условие $(П1+П3 > А1+А2)$ не выполняется, то дефицит не выявлен.

Доходность работы фонда в общем случае определяется исходя из величины дохода, полученного от размещения собственных средств, дохода фонда от самостоятельного размещения им пенсионных резервов, а также дохода, полученного управляющими компаниями по результату управления инвестиционными портфелями НПФ [1].

При размещении инвестиционных ресурсов на банковские депозиты для расчета наращенной суммы по простым процентам используется следующая формула:

$$P_n = P * (1 + r * n),$$

где P – первоначальная сумма;

r – процентная ставка (здесь и далее выраженная в долях единицы) в расчете на временную базу начисления процентов (базовый период) t (срок вклада);

n – срок вклада в годах.

В средне- и долгосрочных финансовых операциях, если проценты не выплачиваются сразу, а присоединяются к первоначальной сумме (так называемая капитализация процентов), применяют сложные проценты. Для расчета наращенной по сложным процентам суммы, если срок сделки составляет целое число лет и применяется фиксированная процентная ставка, на примере банковского депозита используется следующая формула:

$$P_n = P * (1 + r)^n.$$

Доход, полученный управляющими компаниями по результату управления инвестиционными портфелями НПФ (I_{ip}), определяется по формуле:

$$I_{ip_x} = PR_{x-1} \frac{r_x}{100} - E_{i_x},$$

где PR – стоимость пенсионных резервов;
 r – среднегодовая доходность размещения пенсионных резервов, в том числе в расчетном году (x);
 E_{i_x} – расходы на размещение пенсионных резервов.

К показателям оценки социальных результатов деятельности НПФ относятся коэффициент социальной рентабельности, показатель чистой приведенной социальной стоимости, индекс социальной доходности, коэффициент внутренней нормы социальной доходности [2].

Коэффициент социальной рентабельности (SR) рассчитывается как отношение денежной оценки социального эффекта к затратам на производство данного социального эффекта:

$$SR = \frac{SI}{E},$$

где SI – социальный эффект;
 E – расходы на производство этого социального эффекта.

Социальный эффект деятельности НПФ будет проявляться в снижении уровня социальной напряженности; повышении прожиточного уровня пенсионеров, приводящем к росту потребления социально значимых продуктов и товаров в городе; улучшении имиджа законодательной и исполнительной власти [3].

Расходы на производство этого социального эффекта измеряются расходами на выплаты негосударственных пенсий (расходная величина) и расходами на поддержание собственных средств Фонда на законодательно установленном минимальном уровне (нерасходуемая и возвращаемая величина).

Коэффициент социальной рентабельности не поддается точному исчислению. Можно предположить, что денежная оценка социального эффекта от деятельности НПФ в любом случае соизмерима с суммой затрат на выплаты негосударственных пенсий.

Несомненно, наиболее предпочтительной для любой организации является деятельность с наибольшими значениями социальной рентабельности. Однако в большинстве случаев деятельность с высокими значениями социальной рентабельности является экономически убыточной. При этом важно, чтобы социальная рентабельность деятельности компенсировала финансовую нерентабельность, т. е. сумма экономической и социальной рентабельности была выше нуля. Для подобной оценки целесообразно использовать показатель общей рентабельности (TR), или общей нормы доходности, который рассчитывается по формуле:

$$TR = R + SR = \frac{IR + SR}{E},$$

где IR – экономическая рентабельность;
 SR – социальная рентабельность;
 E – расходы на осуществление деятельности.

Показатель общей рентабельности есть сумма экономической и социальной рентабельности, т. е. чистая

прибыль от реализации проекта суммируется с денежной оценкой социального эффекта от деятельности НПФ и относится к затратам, связанным с ее выполнением [4].

Для общей оценки инвестиционных проектов некоммерческой организации можно использовать коэффициент общей чистой приведенной стоимости ($TNPV$ (total net present value)):

$$TNPV = NPV + NPSV,$$

где NPV – чистая приведенная денежная стоимость;
 $NPSV$ – чистая приведенная социальная стоимость.

Деятельность организации считается приемлемой при $TNPV > 0$. Однако это не означает, что каждая составляющая формулы также должна быть положительной. Фонд, как некоммерческая организация, в силу наличия высокой социальной ценности деятельности может реализовывать и экономически убыточные проекты, в которых $NPV < 0$.

В отличие от коммерческой организации оптимизация бюджета капиталовложений НПФ не сводится к максимизации $TNPV$. Для некоммерческой организации оптимизация бюджета капиталовложений заключается в том, что экономические убытки от инвестиционной деятельности должны покрываться за счет дохода от размещения собственных средств.

Кроме того, некоммерческие организации ограничены в возможностях аккумулирования денежных средств для реализации инвестиционных проектов. Источники финансирования некоммерческих организаций сводятся к доходам от собственной деятельности и благотворительным взносам вкладчиков, которые ограничены в своем объеме, целях использования и часто требуют много времени для их привлечения.

Сводный индекс доходности деятельности некоммерческих организаций TPI (total profit index) будет выглядеть следующим образом:

$$TPI = \sum_{t=1}^n \frac{I}{(1+k_d)^t} + \sum_{t=1}^n \frac{S}{(1+k_s)^t} - K,$$

где I – финансовый доход;
 S – социальная ценность;
 K – первоначальные инвестиции.

Для комплексной оценки инвестиционной деятельности некоммерческой организации целесообразно применять коэффициент внутренней нормы общей доходности ($TIRR$). Он будет определяться сводной ставкой доходности, при которой приведенная к настоящему периоду стоимость будущих финансовых и социальных доходов равна стоимости первоначальных инвестиций:

$$TIRR = K \text{ при } TNPV = 0.$$

Учитывая специфику работы Фонда с привлеченными взносами вкладчиков, предусматривающую сохранность средств во времени – положительную реальную доходность работы Фонда, внутренняя норма социальной доходности и внутренняя норма общей доходности определяются как ставка доходности, равная ставке годовой инфляции. Это возможно при устойчивом развитии экономики, но при кризисных ситуациях достигается за более протяженный период времени, что, принимая во внимание долгосрочный характер вложений Фонда, является естественным.

С другой стороны, внутренняя норма доходности Фонда (IRR) может быть определена как доходность, при которой расходы Фонда на осуществление уставной деятельности полностью покрываются доходом от инвестирования собственных средств.

Учитывая специфику как экономических, так и социальных составляющих деятельности НПФ, предлагаем в качестве оценки эффективности работы Фонда использовать коэффициенты, приведенные в таблице 1.

Таким образом, основной социальной задачей, стоящей перед НПФ, является обеспечение сохранности средств вкладчиков. Инвестирование пенсионных ресурсов НПФ осуществляется исключительно в интере-

сах вкладчиков пенсионного фонда, с учетом факторов влияния рыночных рисков инвестирования на финансовые инструменты, учитываемые в портфеле пенсионных активов. Для вкладчика важна способность фонда сохранить и преумножить вложенные им средства для увеличения размера будущей пенсии. Поэтому важным критерием, характеризующим финансовую состоятельность НПФ, является своевременный и комплексный анализ его деятельности, а также финансовое планирование.

Финансовое планирование занимает важное место в деятельности НПФ. Управленческие решения в про-

цессе планирования принимаются на основе анализа финансовой информации, которая в связи с этим должна быть достаточно полной и достоверной [5–13].

Экономический и социальный эффекты от разумного управления деятельностью НПФ, в особенности при инвестировании пенсионных средств, может проявиться не только в оздоровлении пенсионной системы, но и как фактор стабилизации экономики, укрепления финансовых рынков, что позволит повысить темпы социально-экономического роста в стране как в средне-, так и в долгосрочной перспективе.

Таблица 1. Коэффициенты, используемые для оценки эффективности деятельности Фонда

Наименование коэффициента	Формула	Показатель достаточности
1. Коэффициент общего объема привлеченных средств по НПО ($K_{объема\ НПО}$)	$K_{объема\ НПО} = \text{Сумма РППО на конец года} / 100\ 000$	$K_{объема\ НПО} < 1$ – объем привлеченных средств по НПО недостаточен. $1 < K_{объема\ НПО} < 1,5$ – объем привлеченных средств по НПО приемлемый. $K_{объема\ НПО} > 1,5$ – объем привлеченных средств по НПО достаточный.
2. Коэффициент динамики увеличения объема привлеченных средств по НПО ($K_{двос}$)	$K_{двос} = (\text{Сумма РППО на конец года} - \text{Сумма РППО на начало года} + \text{Выплаты, осуществленные за год}) / \text{Сумма РППО на начало года}$	$0 < K_{двос} < 1$ – динамика увеличения объема привлеченных средств по НПО неудовлетворительная. $1 < K_{двос} < 1,5$ – динамика увеличения объема привлеченных средств по НПО удовлетворительная. $1,5 < K_{двос} < 1,30$ – динамика увеличения объема привлеченных средств по НПО хорошая.
3. Коэффициент сохранности привлеченных средств по НПО ($K_{сохр.}$)	$K_{сохр.}\ НПО = \text{Коэффициент доходности, рассчитанный относительно дохода, зачисленного на счета участников} / \text{Коэффициент инфляции за год}$	$K_{сохр.} < 1$ – сохранность неудовлетворительная. $K_{сохр.} = 1$ – сохранность удовлетворительная. $K_{сохр.} > 1$ – сохранность хорошая.
4. Коэффициент надежности выплат ($K_{нв}$)	$K_{нв} = \text{Количество в году дней задержки выплат средств из Фонда относительно сроков выплат, указанных в соответствующих договорах, соглашениях и Правилах Фонда}$	$K_{нв} = 0$ – высокая надежность. $K_{нв} = 2$ – средняя надежность. $K_{нв} > 2$ – низкая надежность.
5. Коэффициент возвратности ($K_{в}$)	$K_{в} = (\text{РППО} + \text{СР}) / \text{ОВЗ}$, $\text{ОВЗ} = \text{Вз} + \text{ГД}$, где РППО – резерв для покрытия пенсионных обязательств; СР – страховой резерв; ОВЗ – сумма обязательств к возврату по всем пенсионным договорам; Вз – взносы по всем пенсионным договорам; ГД – гарантированный доход.	$K_{в} > 1$ – объем суммы денежных средств, получаемых Фондом от продажи всех пенсионных активов, достаточен для возмещения всем участникам Фонда всей суммы пенсионных взносов, ранее внесенных в их пользу, и суммы гарантированного дохода; возвратность считается удовлетворительной. $K_{в} < 1$ – возвратность считается неудовлетворительной.
6. Коэффициент независимости ($K_{н}$)	$K_{н} = (\text{ИОУД нач. года} + \text{Доход ПР } 15\ \% + \text{Доход ОУД} - \text{Расходы Фонда}) / 100000$	$K_{н} > 1$ – Фонд финансово независим. $K_{н} < 1$ – Фонду требуется финансовая поддержка.

*все суммы в тыс. руб.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Юрьева И.А., Масюк Н.Н. Инвестиционная деятельность негосударственных пенсионных фондов как финансового института России // Научное обозрение. 2012. № 5. С. 686–690.
- Варпаева И.А. Инвестиционная деятельность некоммерческих организаций // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2012. № 18. С. 36–40.
- Юрьева И.А., Масюк Н.Н. Формы и методы управления финансовыми ресурсами негосударственного пенсионного фонда как одним из стратегических ресурсов развития национальной экономики // Экономика предпринимательства: теория и практика: сборник материалов междунар. науч. е-симпозиума. М., 2014. С. 287–300.
- Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций. СПб.: Лань, 2004. 191 с.
- Васильчук О.И. Использование данных управленческого учета при принятии управленческих решений // Карельский научный журнал. 2013. № 2. С. 8–10.
- Богун Л.А. Управленческое экономическое мышление менеджера как инструмент управленческой эффективности // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2014. № 4 (36). С. 103–107.
- Альдебенева С.П. Роль финансового анализа и контроля в принятии управленческих решений //

- Карельский научный журнал. 2014. № 3. С. 37–40.
8. Закиров Э.А. Обоснование управленческих решений на основе методики учета затрат по потокам создания ценности // Актуальные проблемы экономики и права. 2013. № 2 (26). С. 152–158.
 9. Ярыгин О.Н., Беляев М.А., Темирджанова М.А. Принятие управленческих решений в многокритериальных задачах на основе вероятностной матрицы парных сравнений // Карельский научный журнал. 2014. № 4. С. 98–100.
 10. Усачёв С.А. Сфера управленческого контроля за затратами предприятий сферы услуг // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 104–107.
 11. Игошина Ю.А. Теоретические основы управленческого учета и оценка его состояния в сельскохозяйственных организациях Нижегородской области // Вестник НГИЭИ. 2013. № 1 (20). С. 25–37.
 12. Никифорова Е.В. Объективно-ориентированный подход к формированию прогнозной финансовой отчетности как основного источника информации об устойчивом развитии экономического субъекта // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2014. № 3. С. 64–67.
 13. Зубков А.Ф., Назарова Н.В., Захарова Т.В. Определение характеристик производства на основе статистической информации // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2013. № 8 (12). С. 289–295.

ASSESSMENT OF THE ACTIVITY EFFECTIVENESS OF NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS IN MODERN CONDITIONS

© 2015

I.A. Yuryeva, candidate for a degree, Chair of Economics and Management
N.N. Masyuk, Professor, Chair of Economics and Management
Vladivostok State University of Economics and Service, Vladivostok (Russia)

Keywords: non-governmental pension funds (NPF); investment; performance assessment; social impact.

Abstract: The pension system, as an element of the social sector of the economy, affects both the social processes and the functioning of the economic infrastructure, primarily through the use of its investment potential. The task of ensuring the effectiveness of the NPF is to minimize losses in times of crisis and maximize the opportunities for excess returns in a rising market while maintaining the ability to discharge obligations to participants when contributions from investors are not received. Despite the social aspects of their activity, NPF can operate consistently only if the return on investment is received in the long term, the availability of which is not guaranteed. This paper presents quantitative analysis of NPF activity, development of criteria and methods for assessing outcomes of NPF financial performance, taking into account the result of the funds' social activity.

НАШИ АВТОРЫ

Алиева Ирада Зульфали кызы, диссертант.

Адрес: Центральная научная библиотека НАН Азербайджана, AZ1143, Азербайджанская Республика, г. Баку, проспект Джавида, 129.

Тел.: +994 0442771093

E-mail: irada40@rambler.ru

Афанасьева Мария Семеновна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Прикладная экономика».

Адрес: Пензенский государственный технологический университет, 440039, Россия, г. Пенза, пр-д Байдукова / ул. Гагарина, 1а/11.

E-mail: msi1958.20@mail.ru

Быкова Наталья Николаевна, старший преподаватель кафедры «Финансы и кредит».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445667, Россия, г. Тольятти, ул. Ушакова, 57.

Тел.: (8482) 53-94-16

E-mail: Nen082086@mail.ru

Вахтина Маргарита Анатольевна, доктор экономических наук, доцент, проректор.

Адрес: Поволжский государственный университет сервиса, 445677, Россия, г. Тольятти, ул. Гагарина, 4.

E-mail: vahtina@tolgas.ru

Виноградова Анна Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической теории и методологии.

Адрес: Нижегородский государственный университет имени Н.И. Лобачевского, 603022, Россия, г. Нижний Новгород, пр-т Гагарина, 23.

E-mail: avv21@yandex.ru

Григорьев Руслан Аркадиевич, доктор экономики Портсмутского университета, заместитель директора НИИ проблем социально-экономического развития.

Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.

E-mail: ruslan.grigoryev@yandex.ru

Гуничева Александра Васильевна, кандидат экономических наук, доцент.

Адрес: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 420008, Россия, г. Казань, ул. Кремлевская, 18.

Дубовая Юлия Валериевна, студент.

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.

E-mail: valerievna.yuliya@mail.ru

Каримова Светлана Анатольевна, старший преподаватель кафедры менеджмента, аспирант.

Адрес: Альметьевский государственный нефтяной институт, 423457, Россия, г. Альметьевск, ул. Ленина, 2.

Тел.: (8553) 31-00-26

E-mail: karim20@mail.ru

Керимова Оксана Владимировна, магистрант.

Адрес: Пензенский государственный технологический университет, 440039, Россия, г. Пенза, пр-д Байдукова / ул. Гагарина, 1а/11.

E-mail: msi1958.20@mail.ru

Кормина Ольга Ивановна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Торговое дело и управление производством».

Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.

E-mail: kormina_olga@mail.ru

Крамин Марат Владимирович, магистр финансов США, кандидат физико-математических наук, доцент кафедры высшей математики.

Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.

E-mail: maratkramin@yahoo.com

Крамин Тимур Владимирович, доктор экономических наук, профессор, директор НИИ проблем социально-экономического развития.

Адрес: Институт экономики, управления и права, 420111, Россия, г. Казань, ул. Московская, 42.

E-mail: kramint@mail.ru

Купчак Владимир Романович, кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики, маркетинга и менеджмента.

Адрес: Ивано-Франковский учебно-научный институт менеджмента Тернопольского национального экономического университета, 65039, Украина, г. Ивано-Франковск, ул. Галицкая, 7.

Тел.: (+38050) 781-84-02

E-mail: sabugaenko@mail.ru

Масюк Наталья Николаевна, профессор кафедры экономики и менеджмента.

Адрес: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41.

Тел.: (423) 240-41-36

E-mail: masyukn@gmail.com

Новошинская Любовь Васильевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга.

Адрес: Одесский национальный экономический институт, 65082, Украина, г. Одесса, ул. Преображенская, 8.

Тел.: 0487236158

E-mail: fondovapanorama@mail.ru

Палаткин Иван Викторович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Прикладная экономика».
Адрес: Пензенский государственный технологический университет, 440039, Россия, г. Пенза, пр-д Байдукова / ул. Гагарина, 1а/11.
E-mail: ivpalatkin@bk.ru

Понедельчук Татьяна Васильевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, финансов и финансово-экономической безопасности.
Адрес: Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, 20300, Украина, Черкасская обл., г. Умань, ул. Садовая, 2.
Тел.: (04744) 5-20-80
E-mail: komar.tv@ukr.net

Потапова Екатерина Алексеевна, магистрант.
Адрес: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 420008, Россия, г. Казань, ул. Кремлевская, 18.
E-mail: potapovakate@gmail.com

Смирнов Виктор Александрович, студент.
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: Atisks9495@mail.ru

Шерстобитова Анна Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит».
Адрес: Тольяттинский государственный университет, 445020, Россия, г. Тольятти, ул. Белорусская, 14.
E-mail: ya_anya@mail.ru

Юдина Светлана Валентиновна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики машиностроения, заместитель директора по научной работе.
Адрес: Казанский национальный исследовательский технический университет имени А.Н. Туполева – КАИ (Альметьевский филиал), 423457, Россия, г. Альметьевск, пр-т Строителей, 9б.
Тел.: (8553) 31-75-30
E-mail: yudina100700@gmail.com

Юрьева Ирина Анатольевна, соискатель кафедры экономики и менеджмента.
Адрес: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 690014, Россия, г. Владивосток, ул. Гоголя, 41.
Тел.: (8482) 28-33-40
E-mail: I.Yuryeva@rambler.ru

OUR AUTHORS

Afanasyeva Mariya Semenovna, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Applied Economics”.
Address: Penza State Technological University, 440039, Russia, Penza, Proezd Baidukova / Gagarina Street, 1a/11.
E-mail: msi1958.20@mail.ru

Aliyeva Irada Zulfali kyzy, candidate for a degree.
Address: Central Scientific Library of Azerbaijan National Academy of Sciences, AZ1143, Azerbaijan Republic, Baku, Javid Prospekt, 129.
Tel.: +994 0442771093
E-mail: irada40@rambler.ru

Bykova Natalya Nikolayevna, senior lecturer of Chair “Finance and Credit”.
Address: Togliatti State University, 445667, Russia, Togliatti, Ushakova Street, 57.
Tel.: (8482) 53-94-16
E-mail: Nen082086@mail.ru

Dubovaya Yuliya Valerievna, student.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: valerievna.yuliya@mail.ru

Grigoryev Ruslan Arkadievich, Doctor of Sciences (Economics) of the University of Portsmouth, deputy director of the Research Institute of Social and Economic Development.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: ruslan.grigoryev@yandex.ru

Gunicheva Aleksandra Vasilyevna, PhD (Economics), Associate Professor.
Address: Kazan (Volga Region) Federal University, 420008, Russia, Kazan, Kremlyovskaya Street, 18.

Karimova Svetlana Anatolyevna, senior lecturer of Chair of management, postgraduate student.
Address: Almeteyevsk State Oil Institute, 423457, Russia, Almeteyevsk, Lenin Street, 2.
Tel.: (8553) 31-00-26
E-mail: karim20@mail.ru

Kerimova Oksana Vladimirovna, graduate student.
Address: Penza State Technological University, 440039, Russia, Penza, Proezd Baidukova / Gagarina Street, 1a/11.
E-mail: msi1958.20@mail.ru

Kormina Olga Ivanovna, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Business and production management”.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: kormina_olga@mail.ru

Kramin Marat Vladimirovich, Master of Finance of the USA, PhD (Physics and Mathematics), assistant professor of Chair of Advanced mathematics.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: maratkramin@yahoo.com

Kramin Timur Vladimirovich, Doctor of Sciences (Economics), Professor, Director of the Research Institute of Social and Economic Development.
Address: Institute of Economics, Management and Law, 420111, Russia, Kazan, Moskovskaya Street, 42.
E-mail: kramint@mail.ru

Kupchak Vladimir Romanovich, PhD (Economics), associate professor of Chair “International Economics, Marketing and Management”.
Address: Ivano-Frankovsk Educational-Scientific Institute of Management of Ternopol National Economic University, 65039, Ukraine, Ivano-Frankovsk, Galitskaya Street, 7.
Tel.: (+38050) 781-84-02
E-mail: sabugaenko@mail.ru

Masyuk Natalya Nikolayevna, Professor, Chair of Economics and Management.
Address: Vladivostok State University of Economics and Service, 690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41.
Tel.: (423) 240-41-36
E-mail: masyukn@gmail.com

Novoshinskaya Lyubov Vasilyevna, PhD (Economics), assistant professor of Chair of marketing.
Address: Odessa National Economic Institute, 65082, Ukraine, Odessa, Preobrazhenskaya Street, 8.
Tel.: 0487236158
E-mail: fondovapanorama@mail.ru

Palatkin Ivan Viktorovich, Doctor of Sciences (Economics), Head of Chair “Applied Economics”.
Address: Penza State Technological University, 440039, Russia, Penza, Proezd Baidukova / Gagarina Street, 1a/11.
E-mail: ivpalatkin@bk.ru

Ponedilchuk Tatiana Vasilievna, PhD (Economics), assistant professor of Chair “Enterprise economics, finance and financial and economic security”.
Address: Pavel Tychina Uman State Pedagogical University, 20300, Ukraine, Cherkassy region, Uman, Sadovaya Street, 2.
Tel.: (04744) 5-20-80
E-mail: komar.tv@ukr.net

Potapova Ekaterina Alekseevna, graduate student.
Address: Kazan (Volga Region) Federal University, 420008, Russia, Kazan, Kremlyovskaya Street, 18.

E-mail: potapovakate@gmail.com

Sherstobitova Anna Anatolyevna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair “Finance and Credit”.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14.
E-mail: ya_anya@mail.ru

Smirnov Viktor Aleksandrovich, student.
Address: Togliatti State University, 445020, Russia, Togliatti, Belorusskaya Street, 14
E-mail: Atisks9495@mail.ru

Vakhtina Margarita Anatolyevna, Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor, vice-rector.
Address: Volga Region State University of Service, 445677, Russia, Togliatti, Gagarin Street, 4.
E-mail: vahtina@tolgas.ru

Vinogradova Anna Vladimirovna, PhD (Economics), Associate Professor, assistant professor of Chair of Economic Theory and Methodology.
Address: Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, 603022, Russia, Nizhny Novgorod, Prospekt Gagarina, 23.
E-mail: avv21@yandex.ru

Yudina Svetlana Valentinovna, Doctor of Sciences (Economics), Professor of Chair of manufacturing engineering economy, deputy director for science.
Address: A.N. Tupolev Kazan National Research Technical University – KAI (Almetyevsk branch), 423457, Russia, Almetyevsk, Prospekt Stroiteley, 9b.
Tel.: (8553) 31-75-30
E-mail: yudina100700@gmail.com

Yuryeva Irina Anatolyevna, candidate for a degree, Chair of Economics and Management.
Address: Vladivostok State University of Economics and Service, 690014, Russia, Vladivostok, Gogol Street, 41.
Tel.: (8482) 28-33-40
E-mail: I.Yuryeva@rambler.ru