Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний.
В. И. Вернадский

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 3 (59)
2015

Учредитель: ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных изданий,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук
(приказ Министерства образования и науки РФ от 25 июля 2014 г. № 793,
с изменениями от 3 июня 2015 г.)

Включен в Российский индекс научного цитирования
(импакт-фактор журнала на дату подписания в печать 0,121)

Основан в 1999 г.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ № ФС77-49743 от 15 мая 2012 г.

Подписной индекс Агентства Роспечати: 72059

© Уральский государственный экономический университет, 2015

Редакционная коллегия

Главный редактор

ФЁДОРОВ Михаил Васильевич — доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, ректор Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Заместитель главного редактора

ИВАНИЦКИЙ Виктор Павлович — доктор экономических наук, профессор, главный советник при ректорате Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Ответственный секретарь

СУРНИНА Надежда Матвеевна — доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой статистики, эконометрики и информатики Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Члены редколлегии

Анимица Евгений Георгиевич — доктор географических наук, профессор, заведующий кафедрой региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Благодатских Владимир Гурьянович — доктор исторических наук, профессор кафедры общей и экономической истории Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Брайнина Хьена Залмановна — доктор химических наук, профессор, ведущий научный сотрудник научно-инновационного центра сенсорных технологий Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Власова Наталья Юрьевна — доктор экономических наук, профессор, проректор по международным связям, заведующая кафедрой сервисной экономики Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Камышов Валентин Митрофанович — доктор химических наук, профессор кафедры физики и химии Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Карх Дмитрий Андреевич — доктор экономических наук, профессор кафедры коммерции, логистики и экономики торговли, проректор по научной работе Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Мальцев Андрей Александрович — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Марамыгин Максим Сергеевич — доктор экономических наук, профессор, директор института финансов и права, заведующий кафедрой финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович — доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией Института проблем управления им. В. А. Трапезникова РАН (Москва)

Орлова Татьяна Степановна	доктор философских наук, профессор кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
Пешина Эвелина Вячеславовна	доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
Пищиков Геннадий Борисович	доктор технических наук, профессор кафедры пищевой инженерии Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
Попов Евгений Васильевич	член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, доктор физико-математических наук, профессор, руководитель центра экономической теории Института экономики УрО РАН, ученый секретарь УрО РАН (Екатеринбург)
Протасова Людмила Геннадьевна	доктор технических наук, профессор, заведующая кафедрой управления качеством Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
Рихтер Курт Кнут	доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики предприятия и предпринимательства Санкт-Петербургского государственного университета (Санкт-Петербург)
Сёмин Александр Николаевич	член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор института мировой экономики Уральского государственного горного университета (Екатеринбург)
Стожко Константин Петрович	доктор исторических наук, профессор, заведующий кафедрой общей и экономической истории Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)
Татаркин Александр Иванович	академик РАН, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Уральского государственного экономического университета, директор Института экономики УрО РАН (Екатеринбург)
Уфимцев Виктор Владимирович	доктор социологических наук, заведующий кафедрой социологии и психологии Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург)

Члены международного совета

Вильямс Дина	PhD (Economics), PhD (Science, Technology & Innovation Management), доцент, старший преподаватель в сфере предпринимательства Университета Хаддерсфильда (Великобритания)
Подгорский Ян	PhD, MSc, доцент Университета Жилина (Словакия)
Сандоян Эдвард Мартинович	доктор экономических наук, профессор, директор института экономики и бизнеса Российско-Армянского (Славянского) университета (Республика Армения)
Стратан Александр Николаевич	доктор экономических наук, профессор, директор Национального института экономических исследований (Республика Молдова)
Сюй Линьши	доктор экономических наук, профессор, заместитель директора исследовательского института экономики и бизнеса Харбинского университета коммерции (КНР)
Аймел Филипп Уэйн	доцент Колледжа Северной Вирджинии (США)
Шубин Александр Александрович	доктор экономических наук, профессор, ректор Донецкого национального университета экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (Украина)

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Дятел Е. П., Голомолзина Н. В. Ценность альтернативы (в порядке обсуждения статьи В. М. Ефимова «Исходный институционализм и экономическое образование») 6
Берёзкин Ю. М. Как преодолеть «аутизм» экономического образования в России 13
Киселева П. С., Ильяшенко В. В. Факторы и динамика инфляционных процессов в промышленном регионе 24

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Яшина Н. И., Рябов А. А. Методологические аспекты определения налоговой нагрузки с учетом бюджетообразующих показателей 30
Кузнецов А. Р., Пыткин А. Н. Стресс-тестирование в банковском секторе: ликвидность 39
Коноплева Ю. А. Теории формирования эффективного инвестиционного портфеля 48
Чеботарь Ю. М. Возможности рынка субфедеральных облигаций в России 56
Дружинина А. А. Особенности налоговой политики России в условиях нестабильной социально-экономической ситуации 61

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Слинкова О. К., Скачков Р. А. Анализ научных подходов к определению сущности целеполагания и его роль в процессе управления 65
Шкута Д. Д. Внедрение корпоративной системы управления финансовыми рисками как залог повышения эффективности инновационной деятельности 73

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Дворядкина Е. Б., Кайбичева Е. И. Городские периферийные территории в русле теорий пространственного развития и теорий местного самоуправления 81
Тугельбаева А. А. Развитие инфраструктуры столичного города в рамках агломерации 89
Петров Е. А., Семин А. Н. Экономический механизм инноваций производства молочной продукции на региональном уровне 97
Пустуев А. Л., Пустуев А. А. Устойчивое продовольственное самообеспечение на основе развития сельских территорий 104

ЛОГИСТИКА

Шахназарян С. А., Зуева О. Н. Исследование затрат при осуществлении процессов реверсивной логистики 110

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Андреева Е. Л., Ратнер А. В. Эффекты и тенденции развития международного экономического сотрудничества на этапе интенсивной глобализации 117
Трифонов И. И. Практические аспекты перехода стран СНГ к общей валютной корзине 126

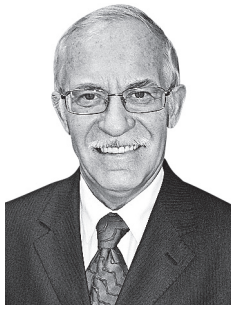
ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Ершов С. В. Оценка структурной безработицы методами линейного программирования 132
Назаров Д. М. Нечеткая модель исследования влияния имплицитных факторов 138
Гинзбург М. Ю., Хансуварова Е. А., Яшин К. С. Совершенствование методики оценки денежного потока для государственных бюджетных учреждений здравоохранения 145

Review of the Issue No. 3 (59) 160

Contents 174

Требования к материалам, представляемым в журнал 175



ДЯТЕЛ Евгений Петрович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620002, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактный телефон: (343) 350-75-89
e-mail: dyatelevgeny@rambler.ru

ГОЛОМОЛЗИНА Наталья Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством

Уральская государственная архитектурно-художественная академия
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. К. Либкнехта, 23
Контактный телефон: (978) 045-63-81
e-mail: ngolom@bk.ru

Ценность альтернативы (в порядке обсуждения статьи В. М. Ефимова «Исходный институционализм и экономическое образование»)

Рассматривается статья В. М. Ефимова «Исходный институционализм и экономическое образование» (Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 6 (56); 2015. № 2 (58)). Анализируются поднятые автором актуальные проблемы экономического образования, причины и следствия доминирования неоклассической экономической теории. Выявляются особенности и направления развития современной экономической науки и экономического образования.

JEL classification: A11, A22, B41

Ключевые слова: история экономических учений; методология экономической науки; неоклассика; экономическая теория; экономическое образование.

Альтернатива – неиспользованная возможность. Когда мы выбираем некую теорию как правильную, остальные концепции оказываются за пределами нашего дискурса[1]. Дело не в том, что они неверны. Дело в альтернативных издержках их признания. Чем более развита теория, тем сложнее противопоставить ей альтернативу, имеющую шансы на успех. Трудно представить, что сложившийся преподавательский корпус откажется от преподавания экономикс в российской высшей школе. Но тем острее становится необходимость «фальсификации» теории, показывающей объективные границы ее применения, а следовательно, передний край науки, который должен быть достигнут как практикующими исследователями, так и преподавателями, готовящими будущих ученых.

Этот путь прошла классическая политическая экономия. Его проходит неоклассика, в основе которой лежала маржиналистская революция. Как вызов времени появилась кейнсианская макроэкономика, затем многие другие течения научной экономической

[1] При всей сложности философского определения дискурса как «вербально артикулированной формы объективации содержания сознания, регулируемой доминирующим в той или иной социокультурной традиции типом рациональности» [11], данное понятие может быть использовано при оценке той или иной традиции в преподавании экономических дисциплин.

© Дятел Е. П., Голомолзина Н. В., 2015

мысли, которые сегодня, в своем большинстве, инкорпорированы в общую экономическую теорию. Чем же успешна неоклассика? Тем, что она «съедает» альтернативы, или тем, что находит им место в едином потоке развития экономической мысли?

Причины, по которым неоклассика стала базовым элементом преподавательского дискурса, характеризует следующая выдержка из получившего признание учебного пособия по истории экономической мысли: «Причины победы маржиналистской революции лежат скорее внутри самой экономической науки. Решающее значение здесь имела „экономность" маржиналистской теории, применяющей одинаковые принципы исследования и аналитический инструментарий к любым хозяйственным (и, как окажется впоследствии, не только к хозяйственным) явлениям и проблемам. Эта универсальность метода и инструментов анализа, формирование единого языка экономической теории – предельного анализа, возможность ее формализации безусловно сыграли огромную роль в прогрессе и профессионализации нашей науки и привели к образованию мирового научного сообщества экономистов... Однако не следует забывать, что ценой, заплаченной за достижение этой цели, стал более абстрактный уровень анализа, чем у классической и исторической школ, радикальное упрощение образа человека (как рационального максимизатора) и образа мира (как равновесного состояния)» [8. С. 183]. Что касается цены, к сожалению, немалое количество преподавателей и исследователей готовы ее заплатить, считая использование математического аппарата единственным способом строгого выведения и доказательства полученных результатов. Это позволяет нам согласиться с наблюдением В. М. Ефимова: «В постсоветской России базовым стал курс неоклассической экономической теории, продвинутость варианта которого в основном измеряется сложностью используемого математического аппарата» [6. С. 18].

Математический аппарат не является единственным и решающим достоинством неоклассики. И, надо полагать, не с математикой как инструментом исследования и дедуктивным способом изложения спорит В. М. Ефимов, защитивший в 1989 г. в Центральном экономико-математическом институте докторскую диссертацию по проблемам игрового имитационного моделирования экономических систем. Он пишет: «В период становления профессии академических/университетских экономистов во Франции, Великобритании и США влиятельные круги этих стран, исходя из своих корыстных интересов, повернули развитие этой профессии в сторону аристотелевского понимания науки. То же самое произошло позже в Советском Союзе, где стала господствовать марксистская политическая экономия» [6. С. 7]. Таким образом, настороженность у цитируемого нами автора вызывает не математика как таковая, а увлечение экономистов дедуктивными построениями[1]. Противостоят аристотелевскому дискурсу: в экономической теории – американский институционализм начала XX века, а в области методологии – прагматизм и конструктивизм: «...послевоенные экономисты не владели философскими основами исходного институционализма, в качестве которых служил прагматизм Ч. Пирса и Дж. Дьюи. Не освоив эту философию, экономисты не поняли и новейшее направление философской мысли – конструктивизм, идущий в русле идей прагматизма и развивающий их» [7. С. 19].

Прежде чем обсуждать значение конструктивизма и прагматизма для экономической науки и практики, считаем необходимым отметить, что далеко не все экономисты-неоклассики в достаточной степени владеют «аристотелевским дискурсом», зачастую подменяя его «научным превосходством» «математизированной неоклассической экономической теории» [7. С. 23].

Мы согласны с В. М. Ефимовым в том, что «...познание не сводится к применению различных логик (дедуктивной, индуктивной), а является значительно более сложным

[1] «Дедуктивное построение, в том числе с использованием аппарата математики, как-то объясняющее какое-то явление, не является автоматически научным» [6. С. 9].

процессом» [7. С. 20]. Но познание не может отказаться от индукции и дедукции. Индукция формирует родовые понятия как обобщение эмпирических явлений. Накопление таких понятий ставит вопрос об их взаимосвязи. Создание единой картины мира осуществляется на пути дедукции, т. е. движении от общего к частному. Если следовать К. Марксу, это восхождение от абстрактного (родового понятия) к конкретному («усвоение конкретного»), под которым подразумевается целостная система понятий, отражающих реальный объект. С этим согласится любой политэконом или неоклассик, но согласиться – не всегда означает следовать.

Нам хотелось бы обратиться к одному из лучших учебников по микроэкономике [3]. Его «промежуточный уровень» вовсе не означает математической замысловатости[1]. Напротив, математики у Х. Р. Вэриана меньше, чем у авторов многих учебников вводного уровня, которые, по определению, ставят своей целью формирование понятий-представлений, что предполагает постоянное обращение к индуктивному методу исследования. В чем же его отличие?

Х. Р. Вэриан более последовательно применяет аристотелевскую логику. На наш взгляд, ее основным отличием является диалектика, которая характеризует движение от родового (абстрактного) к синтетическому (конкретно-всеобщему) понятию. Это логическое отображение превращения пассивной «материи» в фиксируемый наблюдением конкретный объект может быть представлено в виде следующей цепочки понятий: родовое определение (родовой признак) – материя (содержание) – форма – единство формы и содержания. К сожалению, Х. Р. Вэриан не использует весь потенциал материалистической диалектики, тем более в ее интерпретации К. Марксом. Но он сохраняет важнейшее достижение – структурный подход при построении моделей экономической действительности. Первая глава его учебника начинается с рассмотрения модели конкретного рынка квартир[2]. Х. Р. Вэриан утверждает, что «...При любых попытках объяснения поведения людей необходимо иметь некую структуру, выступающую в качестве основы проводимого анализа» [3. С. 17]. Структура определяется пространственными факторами, принимающими характер экзогенной и эндогенной переменных[3]. Соответственно, структурируется кривая спроса (рис. 1) [3. С. 19].

Структурированная кривая спроса выражает количественные отношения между ценой и величиной спроса. Отметим, что такого рода структуры, определяемые наличием оси абсцисс и оси ординат, присутствуют во всех учебниках микроэкономики. В этом достоинство математического представления экономических явлений;

---

[1] «Никаких принципиально новых экономических идей … не было произведено, однако используемый экономистами математический аппарат стал, благодаря приливу математиков в экономическую дисциплину, намного более замысловатым» [7. С. 23]. (Речь идет о послевоенном развитии экономической теории, финансируемой в том числе бизнесменом Альфредом Коулзом. – *Авт.*)

[2] «Экономическая теория занимается разработкой **моделей** социальных явлений. Под моделью мы понимаем упрощенное отображение реальности. Акцент здесь – на слове „упрощенное“. Представьте себе, сколь бесполезной была бы карта, построенная в масштабе один к одному. То же самое справедливо и в отношении экономической модели, в рамках которой делается попытка описать все стороны действительности. Сила модели – в устранении не относящихся к делу деталей, позволяющем экономисту сосредоточить внимание на существенно важных чертах экономической реальности, которые он пытается понять» [3. С. 15].

[3] «Описывая различие между ценами на квартиры двух указанных видов в данной модели, экономист назвал бы цену квартир внешнего кольца **экзогенной переменной**, а цену квартир внутреннего кольца – **эндогенной переменной**. Это означает, что мы считаем цену квартир внешнего кольца определяемой факторами, не подлежащими обсуждению в рамках данной конкретной модели, в то время как цена квартир внутреннего кольца определяется силами, описываемыми данной моделью» [3. С. 16].

в этом же и недостаток, поскольку структурированная кривая очень быстро превращается в дифференцируемую (непрерывную) кривую спроса. Нивелируется пространственное местоположение квартир и другие их конкретные особенности: «Кривая спроса на квартиры нисходяща: по мере снижения цены квартир все больше людей хочет их снять. Если таких людей много и резервные цены для них мало отличаются от одного человека к другому, то разумно считать кривую спроса плавно убывающей…» [3. С. 19].

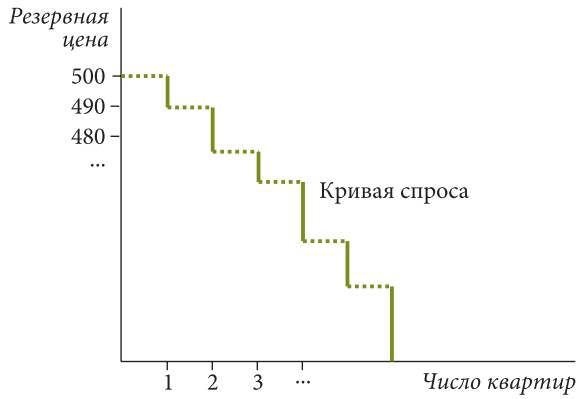


Рис. 1. Кривая спроса на квартиры: по вертикальной оси отложены рыночные цены, по горизонтальной – число квартир, снятых по каждой цене

Но квартиры все-таки различны, поэтому Х. Р. Вэриан вводит фиксированную кривую предложения, определяющую количество квартир во внутреннем кольце (рис. 2) [3. С. 23].

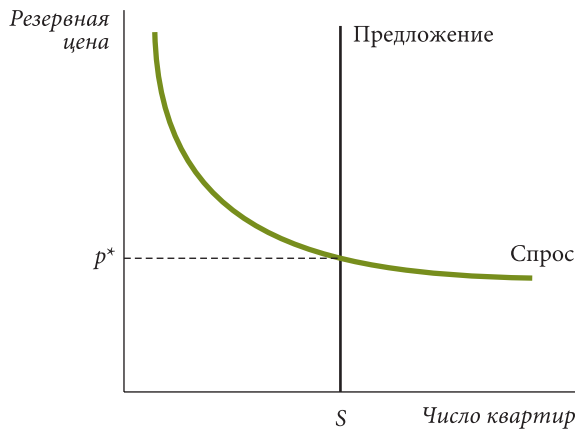


Рис. 2. Равновесие на рынке квартир:
p^* – равновесная цена (определяется пересечением кривых спроса и предложения)

Согласимся с Х. Р. Вэриэном, что модель есть упрощенное отображение реальности. Будем считать, что в исходном пункте существуют всего две различные квартиры. Тогда на рис. 2 появляется угловое решение. И таких угловых решений будет столько же, сколько на рынке представлено разных квартир (см. рис. 1). Это означает, что мы, во-первых, не имеем непрерывных и дифференцируемых кривых спроса и предложения, во-вторых, отказываемся от идеи репрезентативного экономического агента. Каждый агент специфичен. Он действует в логике угловых решений, ведущих к получению

экономической ренты от его специализации. Место маржинальных занимают инфрамаржинальные решения, в которых отражены структурные особенности экономической реальности[1].

Наш вывод: неоклассическая экономическая теория несовершенна. Она нуждается в дальнейшем развитии через отражение структурного многообразия исследуемых явлений: путем включения институциональной составляющей экономической жизни общества [12], а также рассмотренных выше инфрамаржинальных предпосылок хозяйственных решений. Здесь возникает одно «но». Структуры окружающей реальности непосредственно не наблюдаемы, так же как геометрические или математические соотношения предметов. Выход может быть найден, если мы встанем на позиции изоморфизма материального и идеального, т. е. наличия в них общей структуры, определяющей саму способность человека познавать мир. Тогда нам придется признать, что структурный анализ, так же как анализ математический, может осуществляться относительно независимо от экспериментов с объектом исследования[2]. Само по себе это не приводит к «аутизму»[3], напротив ставит проблему практики как единства материального и идеального.

В экономической теории, как и в других социальных науках, эта проблема не так проста. На разрыв между теоретическими положениями и эмпирически анализируемыми явлениями обратил внимание, наряду с другими авторами, Дж. Н. Кейнс, который определял позитивную науку «...как совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что есть; нормативную или регулятивную науку – как совокупность систематических знаний, относящихся к тому, что должно быть, и потому имеющую своим предметом идеальное как нечто отличное от действительного; искусство – как систему правил для достижения данной цели» [9. С. 27].

То, что Дж. Н. Кейнс назвал «искусством», современные исследователи характеризуют как «прагматический метод». В нем достигается единство целей, которыми руководствуется данный индивид, и его практической деятельности: «Специфика прагматического метода обнаруживается при сравнении его с гипотетико-дедуктивным методом. Если основу гипотетико-дедуктивного метода составляет объяснение окружающего мира на основе некоторой теории, то суть прагматического метода состоит в понимании целей, которыми руководствуются субъекты, осуществляющие те или иные действия. Если в первом методе теория соотносится с фактами, ее подтверждающими или опровергающими, то во втором методе действия людей соотносятся с имеющимися у них ценностями» [2. С. 25].

---

[1] Исследованию инфрамаржинальной экономики посвящена работа X. Yang, W.-M. Liu «Inframarginal Economics. Increasing Returns and Inframarginal Economics» [15]. Она содержит обширную библиографию. На русском языке опубликованы статьи Н.В. Голомолзиной, Е.П. Дятела, К. К. Рихтера «Инфрамаржинализм как вектор развития современной экономической теории» [5]; Н.В. Голомолзиной, Е.П. Дятела, Д.С. Петренко «Инфрамаржинальный анализ, его роль в развитии современной экономической науки» [4].

[2] «Структурные отношения могут быть обобщены до такой же степени формальной чистоты схем, как в математике отношения величин; и на такой основе организационные задачи могут решаться способами, аналогичными математическим. Более того – отношения количественные я рассматриваю как особый тип структурных и саму математику – как раньше развившуюся, в силу особых причин, ветвь всеобщей организационной науки: этим объясняется гигантская практическая сила математики как орудия организации жизни» [1. С. 424].

[3] «Аутизм, т. е. потеря связи с реальностью, как характерная черта доминирующего сейчас направления экономической науки, о котором говорили французские студенты-экономисты в 2000 г., проистекает от априорно-абстрактного, неэкспериментального характера этой науки, хотя слово „наука“ применять в этом случае уже некорректно. Аутизм как отсутствие реакций на сигналы из внешнего мира, или по-другому – отсутствие обратной связи, является важной чертой экономического образования в высшей школе» [6. С. 15].

Хотя задача современной экономической теории состоит в формировании ценностных установок, последние достаточно далеки от реальности, что дает право утверждать о ее неполном соответствии нормам прагматической экономической деятельности[1]. Это не отменяет роли теории в формировании мышления и экономического мировоззрения студентов, но проводит определенную грань между теорией и практикой.

Наглядно ее можно увидеть, сравнивая стройные рассуждения классиков политической экономии с практикой регулирования национального хозяйства. Например, К. Маркс охарактеризовал камералистику как «...мешанину разнообразнейших сведений, чистилищный огонь которых должен выдержать каждый преисполненный надежд кандидат в германские бюрократы» [10. С. 13]. Но германская бюрократия доказала свою эффективность. Достаточно проехать по Бранденбургу, чтобы увидеть, как благотворно была преобразована природа, урбанистическая среда, образование и хозяйство во времена полицейского прусского государства. Поэтому важнее обращать внимание не на теоретическую нестройность воззрений камералистов, а на прагматическую направленность их управленческой деятельности. Управленец не имеет и не может иметь дела с «чистой наукой», основанной на моделировании экономической действительности дедуктивным методом. Талантливый бюрократ – всегда системщик, соединяющий в комплексное целое самые разнородные, экзогенные и эндогенные факторы. В этом смысле мы можем согласиться с утверждением В.М. Ефимова о необходимости прагматической (конструктивистской) подготовки экономистов и управленцев, что, на наш взгляд, не должно привести к ее противопоставлению современной экономической теории. Напротив, прагматический вызов в ее адрес мог бы привести к существенной модификации экономической теории как важнейшей составной части формирования экономического образа мышления[2]. Разумеется, это ставит вопрос: как, кому, в каком объеме преподавать эту базовую экономическую дисциплину?

Мы готовы в определенной мере поддержать два предложения, представленные в обсуждаемой статье. Одно из них звучит так: «Абстрактные экономические теории, накопленные экономической профессией, должны излагаться исключительно в курсе истории экономических учений, который строится не как чистая история идей, а как история сообществ экономистов, деятельность которых находилась под сильным влиянием их социального и политического окружения» [7. С. 27]. По мнению студентов, занимающихся в Уральском федеральном университете по программе двух дипломов (совместно с НИУ Высшая школа экономики), в курсе истории экономической мысли эти теории предстают как обобщенное отображение реальных закономерностей экономического развития. Их изучение приносит немалую пользу[3]. К сожалению, В.М. Ефимов прав, преподавание истории экономических учений в российских вузах сужается,

[1] Заостренную характеристику выпускников вузов, изучавших экономическую теорию, приводит В.М. Ефимов в своей цитате из книги Дьюка Э. Роя Вайнтрауба под названием «Как экономикс стал математической наукой»: «Значительное число молодых людей, получивших математическое образование, пополняют профессию экономистов. Эти люди были приучены своим воспитанием на математических факультетах университетов не обращать внимания на связь своих математических конструкций с реальностью, а иметь дело исключительно с внутренней логикой математических структур» [7. С. 25].

[2] Немалый интерес в этом плане представляет система взглядов, изложенная в книге Э. Райнерта «Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными» [14].

[3] Любопытным может показаться вывод, к которому пришли студенты второго курса при обсуждении проблемы нормативного и позитивного знания в процессе их образования. К нормативному знанию они отнесли неоклассическую экономическую теорию и ряд других дисциплин. Заодно высказали мнение, что по-настоящему позитивной является только «История экономических учений». Более подробно о соотношении позитивной и нормативной составляющей экономической теории см. [13].

как шагреневая кожа. Обсуждение этой проблемы назрело, и мы готовы принять в нем участие.

Мы поддерживаем также предложение: «Лекции должны играть только вводно-ориентационную роль, а основная масса аудиторных занятий должна проходить в виде семинаров. На семинарах студентам предлагается не пересказывать услышанное на лекциях и прочитанное в книгах, а либо выступать в дебатах по тому или иному вопросу, либо участвовать в разборе конкретных ситуаций (*case studies*)» [7. С. 27]. Потребность в такого рода учебно-исследовательском процессе созрела давно. Сейчас она обострилась в связи с тем обстоятельством, что практически весь массив учебной литературы и базовых источников непосредственно доступен студентам в электронной форме, в сопровождении глоссариев и тезаурусов, комментариев специалистов. За преподавателем остаются функции организатора познавательной деятельности студентов, помощника в постановке проблем, носителя ноу-хау, знатока путей изучения и осмысления теоретического знания, а также способов его практического использования.

Безусловно, содержание рецензируемой работы намного богаче, чем тот материал, который мы обсудили. Так и должно быть. Независимо от того, согласны мы или нет с отдельными мыслями и высказываниями автора, нужно признать, что альтернативы не появляются сами по себе. Необходима хорошая подготовка, интуиция, умение и желание увидеть лежащее за пределами мейнстрима. Этим требованиям соответствует рецензируемая статья.

Источники

1. Богданов А. А. Всеобщая организационная наука. М. : Финансы, 2003.
2. Борисов Г. В., Мельник Д. В. Позитивный и нормативный подходы в экономической науке // Вестник СПбГУ. Сер. 5. 2006. Вып. 2.
3. Вэриан Х. Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход : учеб. для вузов / пер. с англ. под ред. Н. Л. Фроловой. М. : ЮНИТИ, 1997.
4. Голомолзина Н. В., Дятел Е. П., Петренко Д. С. Инфрамаржинальный анализ, его роль в развитии современной экономической науки // Вестник УрФУ. Сер. «Экономика и управление». 2014. № 1.
5. Голомолзина Н. В., Дятел Е. П., Рихтер К. К. Инфрамаржинализм как вектор развития современной экономической теории // Известия УрГЭУ. 2013. № 3/4.
6. Ефимов В. М. Исходный институционализм и экономическое образование (Часть 1) // Известия УрГЭУ. 2014. № 6.
7. Ефимов В. М. Исходный институционализм и экономическое образование (Часть 2) // Известия УрГЭУ. 2015. № 2.
8. История экономических учений : учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М. : ИНФРА-М, 2012.
9. Кейнс Дж. Н. Предмет и метод политической экономии. М., 1899.
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М. : Политиздат, 1960. Т. 23.
11. Можейко М. А., о. С. Лепин. Дискурс // Словари & энциклопедии. Режим доступа: http://enc-dic.com/philosophy/Diskurs-3100.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997.
13. Пономарева С. И. Формирование нового типа рациональности в экономическом знании // Известия УрГЭУ. 2015. №2.
14. Райнерт Э. Как богатые страны стали богатыми и почему бедные страны остаются бедными. М. : Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2011.
15. Yang X., Liu W.-M. Inframarginal Economics. Increasing Returns and Inframarginal Economics. Singapore : World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2009. Vol. 4.

БЕРЁЗКИН Юрий Михайлович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Контактный телефон: (3952) 25-55-52, доб. 171
e-mail: bym4@mail.ru

Как преодолеть «аутизм» экономического образования в России

Рассматривается статья В.М. Ефимова «Исходный институционализм и экономическое образование» (Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 6 (56); 2015. № 2 (58)), посвященная причинам сложившейся потери связи экономического образования с общественной реальностью (названной автором «аутизмом»). Интерпретируются позиции автора и критически анализируются его предложения по реформированию содержания экономического образования в России с точки зрения их практической реализуемости. Даются альтернативные предложения по совершенствованию содержания образования в экономических вузах, базирующиеся на принципах деятельностного подхода. Суть предложений состоит в отказе от сегодняшнего редуцированного представления человеческой деятельности, традиционно называемого «экономикой», которая устаревшими научными средствами фиксирует (учитывает) лишь материальные «следы» (вторичные эффекты – продукты деятельности, товары и пр.) сложно организованной деятельности людей, не видя самой деятельности. В этом главная причина «аутизма» экономистов, или их оторванности от реальной, деятельностной практики. Чтобы постепенно преодолеть «эпидемию аутизма» экономистов, их необходимо обучать общественно-инженерным (деятельностным) дисциплинам.

JEL classification: A11, A22, B41

Ключевые слова: образование; реформа образования; содержание экономического образования; институциональная экономика; деятельностный подход.

Введение. Система образования в России реформируется с начала 1990-х годов. Первый Федеральный закон, подписанный Б.Н. Ельциным в 1992 г., назывался «Об образовании». После этого была принята «Концепция модернизации развития образования на период до 2010 года». В 2008 г. начало действовать решение о дифференциации статусов разных вузов – в России появились федеральные университеты и научно-исследовательские университеты. В 2012 г. был принят, а с 1 сентября 2013 г. вступил в силу новый Закон «Об образовании в Российской Федерации». Наконец, взят курс на радикальное сокращение количества вузов за счет их слияния/поглощения и ликвидации таких, которые лишь имитируют обучение. За последнее время закрыты 400 вузов [10].

На фоне почти уже четвертьвековых трансформационных процессов в сфере образования, профессиональная подготовка экономистов после мощного всплеска 1990-х годов в последнее время оказалось едва ли не в самом тяжелом положении. Ее всячески пытаются дискредитировать и ограничить, ссылаясь в основном на два бесспорных, как многим кажется, факта:

- «перепроизводство» выпускников экономических факультетов и экономических вузов [10; 13];
- неудовлетворительное качество подготовки экономистов [7; 10; 13].

© Берёзкин Ю.М., 2015

Дело дошло до того, что Д. А. Медведев, будучи Президентом РФ, призвал (15 февраля 2011 г.) вузовское сообщество перестать готовить экономистов в больших количествах. Однако практически не обсуждаются причины низкой востребованности выпускников даже ведущих экономических вузов страны.

Минобразования и науки РФ действует по давно принятому формальному шаблону. Чиновники считают: чтобы улучшить экономическое образование, требуется: а) запретить реализацию экономических образовательных программ в непрофильных (в частности, технических) вузах; б) закрыть «конторы» по продаже дипломов экономистов; в) остальные экономические университеты объединить, превратив их в гигантские вузовские конгломераты (по 120–160 тысяч студентов в каждом).

И эта программа уже начала реализовываться: в Москве оставили лишь три государственных экономических вуза (НИУ-ВШЭ, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова и Финансовый университет при Правительстве РФ), «слив» в них больше десятка остальных. В Санкт-Петербурге из трех (два из которых «ФинЭк» и «ИнжЭкон» слыли ведущими вузами страны) сделали один СПбГЭУ. На очереди применение процедур ликвидации и слияния вузов других городов страны, где планируется оставить всего 100–120 государственных университетов (всех направлений профессиональной подготовки), из которых профильных экономических выживут едва ли 2–3 на всю страну [10; 15].

Если пункты а) и б) не вызывают особых возражений, то целесообразность пункта в) не столь очевидна. Минобр РФ (в лице министра Д. Ливанова) декларирует, что это позволит повысить качество образования за счет эффекта масштаба и концентрации финансовых ресурсов, которые становятся в переживаемый период «экономической турбулентности» все более ограниченными.

Чисто бюрократический подход к повышению эффективности системы образования вообще и экономического в частности никогда не давал ожидаемых результатов. Как представляется, не даст и на этот раз. Чиновники министерства могут лишь наращивать количество показателей обязательной отчетности вузов (которые к содержанию образования имеют весьма отдаленное отношение или не имеют совсем) и ужесточать за ними контроль, действуя с позиции силы. Публичное же обсуждение содержания экономического образования, которое дают даже лучшие экономические вузы страны (или таковыми считаются), не ведется практически совсем. Хотя самооценки вузов и оценки профессиональных качеств выпускников представителями работодателей расходятся порой диаметрально.

Проблема состоит еще и в следующем. Практики (работодатели), безусловно, могут ощущать слабую профпригодность какой-то части выпускников экономических вузов, которые приходят к ним работать, но выделить причины низкого качества профессиональной подготовки экономистов они не в состоянии в принципе. Для этого нужно понимание того, чему и как обучают экономистов, чего у практиков нет и быть не может. Эти причины должны обсуждаться и рефлексивно выделяться в самом научно-образовательном сообществе (что, к сожалению, не происходит почти нигде).

В этом отношении обширная и содержательная статья В. М. Ефимова «Исходный институционализм и экономическое образование» в двух выпусках Известий Уральского государственного экономического университета [8; 9] весьма выбивается из общего ряда публикаций не слышащих друг друга критиков и сторонников-реализаторов бюрократических способов «совершенствования» (а точнее – дальнейшего разрушения) экономического образования.

Мне, в том числе в соавторстве с В. П. Иваницким, приходилось высказываться по вопросам, близким к тем, которые поднял в своей работе В. М. Ефимов [3; 4; 20]. Однако его статья заставляет еще раз взяться за перо, поскольку хочется, с одной стороны, поддержать автора по целому ряду высказываемых им тезисов относительно

содержательной стороны экономического образования, какой она видится сейчас, и какой ее хотелось бы видеть в будущем, а с другой – подискутировать с ним по некоторым принципиальным вопросам темы.

Но сначала коротко о том, что, собственно, фиксирует (как факт жизни) В. М. Ефимов и что он предлагает изменить в построении содержания высшего экономического образования.

Как я понял суть позиции В. М. Ефимова? Автор последовательно и аргументированно показывает, что неудовлетворительное состояние экономического образования, во-первых, не вчера возникло, а во-вторых, это не только, и даже не столько российская беда, сколько общемировая, состоящая в разрыве связи экономического образования с социально-экономической реальностью и ее проблемами. Для квалификации нынешнего состояния экономического образования он использует весьма показательную метафору – «аутизм», понимая под ним «отсутствие реакций на сигналы из внешнего мира» [8. С. 15]. Автор не без оснований считает, что именно это «является важнейшей чертой экономического образования в высшей школе», как в России, так и за рубежом. Он показывает, что «эпидемия аутизма», поразившая экономическое образование, уходит своими корнями в послевоенную трансформацию американской экономической науки и на этой основе – перестройку преподавания экономических дисциплин сначала в университетах США (началом считается выход в свет учебника «Economics: An Introductory of Economic Analisis» Пола Самуэльсона в 1948 г.), затем Европы, наконец с 1990-х годов – России.

В основе «аутизма» экономического образования лежит экономический «мейнстрим», базирующийся:

1) на посылках неоклассических экономических теорий (курс laissez faire, дедуктивистское понимание экономической науки «в аристотелевском смысле» [8. С. 9]; принципы рыночного равновесия и конкуренции рациональных репрезентативных агентов). Вследствие этого экономические вузы учат студентов, главным образом, «…думать в терминах индивидуализма и конкурентной погони за прибылью, хотя условия, благоприятствующие этой экономической философии, уже давно не существуют» [8. С. 17];

2) на «…бесконтрольном использовании математики» в качестве основного метода экономической науки, когда математическая формализация становится «…не инструментом, а самоцелью, где главное – получение „хорошего“ результата, … вытекающего из логики исходных гипотез» [8. С. 16]. Причем В. М. Ефимов показывает (опираясь на исследования Филипа Майровски [11]), что математика в экономике имеет иррациональные основания, поскольку была в свое время привнесена туда во многом случайно, «с легкой руки Альфреда Маршалла» [8. С. 6]. А. Маршалл выполнил функции популяризатора математических упражнений У. С. Джевонса и Л. Вальраса, в которых допускалась возможность перенесения «термодинамической метафоры», заимствованной из соответствующего раздела физики, в социальную теорию [11. С. 112, 113].

Но так было не всегда. Еще в 1920–1940-е годы и в США, и в Европе экономическое образование строилось на идеях «исходного экономического институционализма» (как его называет В. М. Ефимов), берущего начало в работах Дж. Коммонса [21] и У. Гамильтона [6].

Исходный экономический институционализм отвергал:

а) аристотелевско-картезианский априоризм построения экономической науки *в пользу* функционального аналога экспериментальных исследований в естествознании, разработанного специально для изучения социальной реальности – научного исследования, принимающего форму «интеллектуального расследования» реально протекающих в обществе процессов [8. С. 7, 8];

б) понимание экономического образования «как „ритуала“ освоения определенных теорий», готовящего «…ученых-идиотов, высококвалифицированных в матема-

тических методах, но ничего не понимающих в реальных экономических проблемах» [8. С. 14] *в пользу* «погружения в существующие социальные и экономические проблемы и поиска их решений» [8. С. 11];

в) «аисторичность, асоциальность и аполитичность» [8. С. 10] неоклассической математизированной экономической теории и построенном на ее основе профессиональном образовании экономистов, где человек представляется как «эгоистичный и корыстолюбивый» [8. С. 9] *в пользу* привития студентам «мировоззрения, возвышающего добродетельные ценности человека» [8. С. 8] и подготовки «ответственных граждан», способных «научными методами решать жгучие проблемы современности» [8. С. 12].

Несмотря на существенные успехи экономического институционализма на поприще подготовки экономистов в начале XX века и «…вклад в реформирование американской экономики в интересах большинства американцев в периоды правления Теодора Рузвельта и Франклина Рузвельта» [8. С. 7], он потерпел сокрушительное поражение.

Во второй части своей статьи [9] В.М. Ефимов показывает, опираясь на исследования Ф. Ли [22], Э. Р. Вайнтрауба [23] и других исследователей, что:

а) исходный институционализм был вытеснен после окончания Второй мировой войны и из науки, и из экономического образования США репрессивными методами со стороны американских властей в связи с начавшейся «холодной войной» с СССР, а чуть позже «охотой на ведьм» маккартизма и заменен аполитичными внеисторическими неоклассическими экономическими теориями. Под воздействием «антикоммунистической истерии… экономические факультеты сознательно меняли свои программы так, чтобы самые последние версии неоклассической экономической теории преподавались бы с использованием соответствующих математических инструментов» [22. P. 35];

б) были созданы Комиссия Коулза и одноименный научный институт, сыгравшие ключевую роль в послевоенном формировании экономической дисциплины. Многие сотрудники этого института пришли из физики и математики. «Никаких принципиально новых экономических идей институтом Коулза не было произведено, однако используемый экономистами математический аппарат стал, благодаря приливу математиков в экономическую дисциплину, намного более замысловатым» [9. С. 16].

Э. Р. Вайнтрауб пишет по этому поводу: «Эти люди были приучены своим воспитанием на математических факультетах университетов не обращать внимания на связь своих математических конструкций с реальностью, а иметь дело исключительно с внутренней логикой самих математических структур» [23];

в) «новая институциональная экономическая теория, которая сейчас стала одним из важных элементов классического мейнстрима», полностью исказила базовые идеи Дж. Коммонса, начиная с идеи трансакции [8. С. 9].

Результатом репрессивного «выдавливания» из университетов всех других экономических подходов и направлений в пользу математизированной неоклассики (современный экономический «мейнстрим») стал «аутизм» экономического образования США. И негативные последствия этого не заставили себя долго ждать.

В 1980-е годы специальная Комиссия экономической ассоциации США (The Commission on Graduate in Economics), созданная на основании «жалоб относительно природы экономических исследований и обучения на экономических факультетах большинства университетов» [8. С. 13], констатировала: «…экономическая теория, которой учат…, стала слишком оторванной от вопросов реального мира» [8. С. 14].

Профессора экономики А. Кламмер и Д. Колландер, дважды (с перерывом в 17 лет) проводившие обследования аспирантского экономического обучения в США, выяснили, что в содержании образования ничего не меняется, и опубликовали «…картину профессии, заблудившейся в чистой теории и технических тонкостях…». «Эко-

номическая наука имела дело с умственными играми, а не с реальными проблемами экономики» [8. С. 14].

«Аутизм» экономической науки и образования в США особенно ярко проявился в 2007 г. «Политическая и деловая элита, массово подготовленная на экономических факультетах американских университетов, и породила этот кризис (имеется в виду мировой финансовый кризис 2007–2009-х годов. – *Ю. Б.*) благодаря своей безответственности» [8. С. 19].

Экспортированное в Европу экономическое образование «по Самуэльсону» привело в 2000 г. к мощным протестам научного и образовательного сообщества Франции «…против аутической экономической дисциплины, которые продолжаются и усиливаются до сих пор», – отмечает В. М. Ефимов [8. С. 15].

Не минула сия судьба и Россию. Пионерами и «законодателями мод» реформирования российского экономического образования с 1990-х годов стали два московских вуза – государственная Высшая школа экономики (НИУ–ВШЭ) и негосударственная Российская экономическая школа (РЭШ), которые, как справедливо констатирует автор, «можно охарактеризовать как импортированные высшие учебные заведения» [9. С. 19].

Чтобы в этом убедиться, достаточно заглянуть в Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС ВПО) по направлению «Экономика» для бакалавриата и магистратуры. Именно в недрах НИУ–ВШЭ, который считается «флагманом» экономического образования в России, и были разработаны ФГОСы. В бакалаврском стандарте в качестве обязательных дисциплин профессионального цикла фигурируют все те же «производные» от Economics'a: «Макроэкономика», «Микроэкономика» и «Эконометрика». В математическом цикле еще шесть обязательных математических дисциплин. В ФГОС магистерской подготовки все то же самое, только в «продвинутом» варианте[1].

И после этого чиновники сетуют на оторванность экономической подготовки от нужд практики?! Как говорится, комментарии излишни.

В. М. Ефимов в последнем разделе своей статьи вопрошает: какая реформа экономического образования нужна России? И с его ответом нельзя не согласиться: «…конечно, не та, которая была навязана американскому сообществу экономистов с помощью политических репрессий послевоенных лет вместе с репрессивным господством неоклассиков» [9. С. 17–18].

Направления преодоления «аутизма» экономического образования и проблемы их реализации. В. М. Ефимов предлагает достаточно радикально изменить содержание профессиональной подготовки экономистов в России. Суть его основных предложений, как я их понял, сводится к следующим пунктам [9. С. 19–20]:

- реформа образования должна (по его мнению) проводиться «в исходно-институционалистском стиле»;
- с целью вытаскивания экономической науки «из аристотелевской ямы» необходимо «введение курса философии науки в ее конструктивистском варианте»;
- продолжением курса философии науки должен быть «курс методологии и методики экономических исследований» с упором на «качественные методы исследования»;
- основой введения студентов в профессию экономиста должен быть курс «российской экономики, погруженной в глобальную экономику», показывающий, как она «реально функционирует на основе действующих в России институтов»;
- абстрактные экономические теории (входящие в Economics) «должны излагаться исключительно в курсе истории экономических учений»;

[1] Федеральные государственные образовательные стандарты РФ / Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/fgos/index.html.

• читаемый в настоящее время курс «Институциональная экономика» «должен полностью изменить свое содержание и по существу стать курсом экономической философии»;

• при приеме в экономические вузы «…роль математики… должна быть уменьшена, а роль экспериментальных наук увеличена»;

• «…лекции должны играть только вводно-ориентационную роль, а основная масса аудиторных занятий должна проходить в виде семинаров», где студенты должны «…либо выступать в дебатах по тому или иному вопросу, либо участвовать в разборе конкретных ситуаций (*case studies*)».

Эти предложения лично у меня вызывают противоречивое отношение. С одной стороны, возникает желание искренне поддержать автора в стремлении сделать экономическое образование в России более конструктивным, нацеленным на подготовку не теоретиков-схоластов, а специалистов, способных ставить и решать практические проблемы экономической деятельности. С другой стороны, они вызывают у меня определенные сомнения в их практической реализуемости в сколько-нибудь обозримом будущем.

Самое простое из того, что предлагает автор, это перенесение всех дисциплин, «импортированных» в Россию из американского мейнстрима в курс истории экономических учений. Необходима лишь воля чиновников Министерства образования, но даже если предположить, что политика министерства изменится (например, с приходом нового министра), реализацию других предложений автора это не облегчит.

Формально, конечно, можно внести изменения в ФГОС и сократить объемы преподавания математики на начальных курсах экономического бакалавриата. Еще проще отменить учет баллов ЕГЭ при поступлении в экономические вузы. Но если ограничиться только этими формальными изменениями, то подготовка экономистов от этого только ухудшится. Существенное сокращение формально-математической составляющей в подготовке экономистов, на мой взгляд, имеет смысл только в том случае, если коренным образом пересмотреть (а главное – принять) само понятие «экономика» на деятельностных основаниях. Поясню, что я имею в виду.

Поскольку я себя отношу к школе деятельностной методологии[1], с моей точки зрения, никакой «экономики» реально не существует. Это, если говорить словами самого В. М. Ефимова, атавизм, доставшийся нам от «аристотелевской ямы», в которой до сих пор пребывает экономическая наука. Я, вслед за Л. фон Мизесом [12] и методологами ММК, полагаю: то, что большинство понимает под «экономикой», есть грубая редукция (или упрощение) человеческой деятельности, придуманная в недрах экономической науки XVIII века. Реально же существуют разные типы сложно организованной деятельности людей, «плодами» которой все мы пользуемся в своей жизни (см. подробнее: [1; 4; 20]). Экономическая наука (в ее традиционном понимании) различает лишь материальные «следы» человеческой деятельности, или вторичные ее эффекты, которые «вываливаются» из деятельности в виде продуктов, товаров, денежных эквивалентов и всего того, с чем имеют дело экономисты и что они повседневно считают в форме разных количественных показателей. Для чего, собственно, математика и нужна.

[1] Речь идет о направлении методологии деятельности и мыследеятельности, развитом в Московском методологическом кружке (ММК), работавшем под руководством Г. П. Щедровицкого [20] более 40 лет (с середины 50-х до середины 90-х годов XX века) как неформальная организация интеллектуалов, создавшая альтернативные (натуралистической, созерцательной онтологии) деятельностные представления о картине мира людей (см. также сайты: fondgp.ru; berezkin.info). В рамках этого направления экономическая дисциплина трактуется не как «общественная наука» (в аристотелевском смысле), а как «человеческая деятельность», требующая специфического мыслительного инструментария для своего описания и развития.

Но беда состоит в том, что экономическая наука (даже в ее «конструктивистском варианте») не видит самой деятельности людей, не различает разные ее типы и способы организации. А именно от последнего и зависят количественные характеристики экономики, ее эффективность и все остальное. У науки (любой) нет методологических, мыслительных средств для этого. И хотя В.М. Ефимов справедливо приветствует «…процесс координации, переговоров и адаптации путем обучения, а не конкурентное безмолвное столкновение максимизирующих свои полезности индивидов» [9. С. 13], а также «…разработку и пропаганду демократического социально-политико-экономического проекта» [9. С. 14], научными методами это нереализуемо. В этом смысле, на мой взгляд, совсем не зря сторонники экономико-математического мейнстрима не признавали наукой исходный американский институционализм. То, что делали в свое время Дж. Коммонс, У. Гамильтон, Х. Тейлор и другие институционалисты, которыми справедливо восхищается В.М. Ефимов, было их индивидуальным искусством, но не наукой в прямом и полном смысле понятия «наука», которое давно и основательно отрефлексировано в работах по методологии научной деятельности [14; 18; 19]. К сожалению, индивидуальное искусство исходных институционалистов ушло вместе с ними, и теперь можно только восхищаться их подвижничеством, но воспроизвести их методы работы (особенно в деинституциализированной России), на мой взгляд, невозможно.

С моей точки зрения, чтобы выпускники экономических вузов не страдали «аутизмом» и были востребованы в практической деятельности, нужно действительно сокращать объемы схоластической математической подготовки[1]. Чтобы считать то, что на практике считают экономисты, достаточно элементарной математики. Высвободившееся время в подготовке экономистов необходимо отдать обучению методам действительно новой «конструктивной науки» – методологии деятельности людей. Эти методы носят не описательный и не созерцательный характер, а общественно-инженерный, а мыслительными инструментами являются не цифры, но структурно-функциональные схемы организации деятельности (см., например: [2; 4]).

Если занять деятельностную позицию, то и курс институциональной экономики станет совершенно иным (по сравнению с тем, что преподается сегодня в российских вузах), и способы работы со студенческой аудиторией должны претерпеть серьезную трансформацию, став в какой-то мере похожими на те активные формы, которые в свое время применяли классики исходного институционализма. Что я имею в виду? Поясню на примере более близкого для меня финансового образования.

Еще четверть века назад можно было утверждать: финансовая практика жестко определена и институционально нормирована; финансовое знание консервативно, устойчиво, а если и менялось, то медленно, на протяжении жизни, по крайней мере, нескольких поколений; общество однородно, а люди, живущие в нем, почти не отличаются друг от друга своими мыслительными возможностями и деловыми амбициями. В этих условиях была выстроена система финансового образования, которая базировалась на принципах, сложившихся в XIX веке, в так называемом «университете естественно-научного типа». Его характерные особенности: а) научные знания – главное содержание образования; б) основной тип обучения – ознакомление с 50–100 предметами в форме лекций; в) организация учебного процесса в форме массового «образовательного конвейера».

[1] И я вполне отдаю себе отчет в том, к чему сейчас (вслед за В.М. Ефимовым) призываю, поскольку окончил Новосибирский государственный университет, получив квалификацию «экономист-математик» и после этого 20 лет проработал в Институте экономики СО АН СССР (теперь СО РАН), занимаясь математическим моделированием экономики, пока окончательно не осознал практическую бесполезность такой работы.

С тех пор ситуация изменилась радикально. Появились активные экономические и финансовые субъекты, которых не было раньше. Фактом сегодняшней жизни (и не только в России) являются новые социальные группы (которых становится все больше), способные мыслить совершенно не так, как задается институциональной матрицей образовательных норм и знаний. Они могут ставить собственные, в том числе финансовые, цели. Они придумывают и быстро осуществляют принципиально новые, ранее неизвестные формы бизнесов с совершенно нетипичными, неописанными в учебниках финансовыми операциями, финансовыми инструментами и способами организации финансовых потоков. Конструируются и тут же воплощаются на практике нестандартные предпринимательские комбинации из людей и бизнесов с применением разного рода финансовых схем и методов финансовой и иной общественной инженерии.

При тех темпах изменений в способах работы, которые сейчас наблюдаются на переднем крае инновационного прогресса, классическое научное знание уже принципиально не может быть содержательным ядром образовательного процесса. И проблема здесь не в чьем-то злом умысле и даже не в уровне грамотности (или, наоборот, неграмотности) действующего преподавательского корпуса финансовых факультетов и экономических вузов страны или региона, а прежде всего в принципиальном устройстве всякого научного знания. Дело в том, что научное знание, независимо от его предметной принадлежности, должно обладать одной неотъемлемой характеристикой – объективно фиксировать только то, что *уже* существует. Невозможно научное знание о том, чего еще нет. Этот логический тезис давно зафиксирован в многочисленных отечественных и зарубежных работах по методологии науки (часть из них приведена в списке источников).

Между тем в вышеописанной ситуации быстрых изменений на фронте инноваций знания, фиксирующие объект и предмет финансовой и экономической деятельности, давно стали устаревать быстрее, чем успевают сформироваться. В некоторых случаях диссертацию еще можно успеть защитить, но в учебники подобные «знания-однодневки» включать абсолютно бессмысленно: пока напечатаешь, они уже ничему реальному не будут соответствовать. Объект и предмет изменятся, причем непредсказуемым образом. Специалист с таким багажом знаний часто оказывается неадекватным. В ситуациях современной конкурентной борьбы на экономических и финансовых рынках инноваций всякое твердо усвоенное знание начинает рефлексивно обыгрываться нестандартно мыслящими конкурентами. В результате люди, получившие знаниевый тип образования, легко просчитываются и не имеют практических шансов на финансовый выигрыш. Об этом, в частности, много пишет известный финансист Дж. Сорос [17], которого трудно заподозрить в непонимании данной проблемы.

Успешные бизнес-структуры стараются не брать к себе на работу (а если взяли, то не продвигают на ключевые должности) выпускников вузов, зашоренных научными знаниями о том, что уже устарело безвозвратно, и не способных к самостоятельному мышлению.

В этой ситуации возникает вопрос: если не знаниям, то чему нужно учить будущих финансистов (шире – экономистов), чтобы они не оказывались лишними на переднем крае экономического развития? Ответов на данный вопрос, по-видимому, может быть много, поскольку у сложных проблем не бывает однозначных решений. Но я придерживаюсь точки зрения, согласно которой наиболее эффективным направлением модернизации содержания финансовых дисциплин является постепенный переход от нынешнего «*что*-образования» к так называемому «*как*-образованию».

Первый тип образования предполагает, что студентам за время обучения в вузе передается пакет сложившихся ранее предметно-научных знаний. А на практических занятиях лишь отрабатываются и закрепляются полученные на лекциях знания.

Второй тип образования, напротив, предполагает, что акцент должен ставиться не на знаниевую составляющую (хотя, разумеется, какая-то часть базовых профессиональных знаний должна сохраниться), а на средствиальную, компетентностную, подходную, герменевтическую, проектную. Будущий специалист должен быть готов не столько к тому, чтобы знать, *что* за предмет, называемый «Финансы», ожидает его в будущем, сколько к тому, *как* можно в принципе работать с финансами в разных, в том числе в неизвестных, неинституциализированных проблемных ситуациях. Единицами трансляции в каналах профессионального образования должны стать средства, способы, схемы работы самого финансиста, а не отчужденные от человека обобщенные предметные знания.

Любая предметная наука (и финансовая не исключение) всегда работает с обобщениями эмпирической реальности, в которых нет места будущему. Знания всегда обращены в прошлое, уже состоявшееся. Современные вызовы инновационного развития требуют от финансиста компетентной готовности к осмысленному формированию образа будущего для разных локальных практических ситуаций. Чтобы такое могло стать реальностью, подготовка современного финансиста профессионала должна, как минимум, включать организационно-проектную составляющую. Нужно еще в вузе учить студентов буквально на себе выращивать возможные траектории собственного будущего и тем самым готовить их к этому будущему.

Если строить обучение на рефлексивном анализе сложных практических ситуаций финансовой деятельности, если учить методам ее распредмечивания и перепредмечивания под проектируемые новые цели и способы работы, то у образования появляется шанс непосредственного участия в инновационном развитии: через образование окажется возможным программировать инновационные формы деятельности вне образования.

Все сказанное выше означает, что современные вызовы экономического развития буквально вынуждают финансы (и экономику) превращаться из научного предмета в общественно-инженерную дисциплину. Гигантская проблема состоит в том, что институт образования, исторически сложившийся в России, абсолютно не готов к подобным требованиям. И оснований для такого утверждения много. Так, этому прямо препятствует господствующая сегодня форма организации учебного процесса (о которой в последнем пункте своих предложений говорит и В. М. Ефимов). До сих пор не менее 99% вузов страны работают в абсолютно устаревшем режиме «образовательного конвейера», когда главной формой обучения является «смешная на сегодняшний день, но все еще самая массовая – лекция» [5]. Если будет поставлена задача практического изменения содержания финансового образования под требования инновационного развития, то классно-предметно-урочная форма обучения (придуманная Я. А. Коменским в XVII веке для абсолютно другой ситуации и других целей по сравнению с теми, которые стоят перед нынешней системой образования) должна уступить место разным формам активного обучения: тренингам, играм, участию в проектировании ситуаций будущего и др. В качестве каламбура можно даже так сказать: чтобы обучение было действенным, нужно обучать действием!

Однако, если серьезно поставить вопрос о пересмотре форм организации учебного процесса, как и предлагает В. М. Ефимов, то во весь рост неизбежно встанет кадровая проблема укомплектования вузов. Профессор из Новосибирска С. А. Смирнов по этому поводу совершенно справедливо пишет: «Очевидно, что старый корпус профессуры не может ни выдержать этого перехода, ни осуществить его. Он дорабатывает свой век. На смену приходят новые поколения профессионалов высшей школы. Меняются их формы идентичности. Они должны становиться навигаторами, геймерами, гайдерами, тьюторами, фасилитаторами, коммуникаторами, коучами, экспертами в конкретных областях знаний и практик» [16].

Кроме того, модернизации образовательного процесса в российских вузах препятствует их материальная база. Даже в тех вузах, которые по материальной оснащенности считаются лучшими в стране (я к таким отнес бы, например, Байкальский государственный университет экономики и права, в котором работаю), практически стопроцентно отсутствуют учебные помещения, пригодные для активных методов обучения. Классы с рядами парт, равно как и аудитории-амфитеатры, для этого совсем не годятся.

Заключение. Когда меня студенты спрашивают: «Что же делать, если вокруг одни тупики и проблемы?», – я обычно им отвечаю: «Главное – понимать! Понимать, что происходит и в каком направлении находится свет в конце туннеля. Без понимания ничего невозможно сделать. Такова специфика любого человеческого сознания: человек может делать только то, что понимает».

В. М. Ефимов приоткрыл завесу всеобщего непонимания того, чем сегодня больнó экономическое образование в России и за рубежом. И это уже шаг к тому, чтобы начать постепенно решать данную проблему.

Источники

1. Берёзкин Ю. М. Методология финансовой деятельности: курс лекций. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2015. Режим доступа: http://berezkin.info/wp-content/uploads/2015/01/Berezkin-Yu.M.-Metodologiya-finansovoy-deyatelnosti.-Kurs-lekciy.pdf.

2. Берёзкин Ю. М. Проблемы и способы организации финансов. 2-е изд. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2006.

3. Берёзкин Ю. М. Финансовое образование: от предметно-знаниевого «что» – к проблемно-деятельностному «как» // Роль финансово-экономического образования в инновационном развитии регионов России : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Иркутск, 6–12 октября 2008 г.) : в 2 ч. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. Ч. 1.

4. Берёзкин Ю. М., Иваницкий В. П. Мировой финансовый кризис: необходим выход за рамки экономических теорий // Известия Уральского государственного экономического университета. 2013. № 6 (50).

5. Волков А. Е. [Доклад на методологической школе 2005 г.]. Режим доступа: http://www.shkp.ru/lib/archive/methodologies/regions/2005-materials/050821_Shkola_Volkov_A_E.doc.

6. Гамильтон У. Х. Институциональный подход к экономической теории // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. № 2.

7. Греф предложил сократить количество бюджетных вузов // FORBES. 2015. 10 апр. Режим доступа: http://www.forbes.ru/news/285115-gref-predlozhil-sokratit-kolichestvo-byudzhetnykh-vuzov.

8. Ефимов В. М. Исходный институционализм и экономическое образование. Ч. 1 // Известия Уральского государственного экономического университета. 2014. № 6 (56).

9. Ефимов В. М. Исходный институционализм и экономическое образование. Ч. 2 // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 2 (58).

10. Ливанов Д., Волков А. Зачем России сотня сильных региональных университетов // Ведомости. 2015. № 8.

11. Майровски Ф. Физика и «маржиналистская революция» // Terra economics. 2012. Т. 10. № 1.

12. Мизес фон Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М. : Социум, 2005.

13. Основной критерий оценки вузов – востребованность его выпускников [Интервью с ректором Финансового университета при Правительстве РФ, профессором М. А. Эскиндаровым] // Деньги и кредит. 2012. № 9.

14. Поппер К. Логика и рост научного знания. М. : Прогресс, 1983.

15. Профессиональное образование России: каким оно должно быть? [Интервью с Андреем Волковым и Дмитрием Ливановым]. Режим доступа: http://www.echo.msk.ru/programs/beseda/925495-echo.

16. Смирнов С. А. Российская высшая школа: на пути к новым институциям // Antropolog.ru: электронный альманах о человеке. Режим доступа: http://antropolog.ru/doc.php?id=335.

17. Сорос Дж. Алхимия финансов. Рынок: как читать его мысли. М. : ИНФРА-М, 2001.

18. Фейрабенд П. Избранные труды по методологии науки. М. : Наука, 1986.

19. Щедровицкий Г. П. Философия. Наука. Методология. М. : Школа культурной политики, 1997.

20. Berezkin Y. M. The Global Crisis Lesson: Going Beyond the Bounds of Economic Theories // North-East Asia Academic Forum. 2014. № 1 (8).

21. Commons J. R. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. N. Y. : Macmilan, 1934.

22. Lee F. A History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. L. ; N. Y. : Routledge, 2009.

23. Weintraub E. R. How Economics Became a Mathematical Science. Durham ; L. : Duke University Press, 2002.

КИСЕЛЕВА Полина Сергеевна

Ассистент кафедры политической экономии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-52
e-mail: p.s.kiseleva@yandex.ru

ИЛЬЯШЕНКО Владимир Владимирович

Доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-52
e-mail: k-45409@planet-a.ru

Факторы и динамика инфляционных процессов в промышленном регионе

Исследована динамика индексов потребительских цен в Свердловской области в 2008–2014 гг., выявившая их отклонение от общероссийских показателей. Приведены данные, отражающие преобладание затратных факторов в формировании инфляционных процессов в Свердловской области. Проведен корреляционный анализ для определения взаимосвязи показателей инфляции с индексом потребительских цен. По результатам анализа дана качественная оценка значимости выбранных показателей, влияющих на региональный индекс потребительских цен. Подтверждена определяющая роль инфляции издержек и доказано преобладание немонетарных компонентов в тенденции повышения цен в экономике Свердловской области. Выявлены факторы развития инфляционных процессов в регионе, предложены меры по регулированию темпа роста цен.

JEL classification: A10, C10, E31

Ключевые слова: инфляция; уровень цен; темп инфляции; Свердловская область; факторный анализ; региональная инфляция; коэффициент корреляции; затратные факторы.

В Российской Федерации отмечается значительная дифференциация темпов инфляции по регионам. В Свердловской области, которая относится к промышленным регионам России, индекс потребительских цен также отклоняется от аналогичного общероссийского показателя. В связи с этим большой интерес представляет анализ динамики и факторов инфляционных процессов, происходящих в данном субъекте Уральского федерального округа. Результаты анализа отражены на рис. 1.

Как видно из графика, наибольшее значение индекса потребительских цен (ИПЦ) отмечалось в 2008 г. – 114,8%, что на 1,52% превышает общероссийский показатель. Самой высокой инфляция в Свердловской области оказалась после 2001 г., когда этот показатель достиг 120,1%. По сравнению с предыдущим 2007 г. индекс потребительских цен в регионе вырос на 2%. Среди основных причин столь высокого уровня инфляции следует отметить рост мировых цен на сырье и продовольствие, повышение регулируемых цен и тарифов, а также высокие инфляционные ожидания участников хозяйственной деятельности.

© Киселева П. С., Ильяшенко В. В., 2015

Рис. 1. Индексы потребительских цен на товары и услуги в Свердловской области, % к декабрю предыдущего года[1]

В 2009 г. наблюдалось снижение темпа роста цен (108,91%). Данная тенденция была характерна и для страны в целом – индекс потребительских цен составил 108,8%[2]. В августе, сентябре и октябре 2009 г. наблюдалась дефляция: индекс потребительских цен на товары и услуги составил соответственно 99,8%; 99,83; 99,94% к предыдущему месяцу. Причинами снижения инфляции стали сокращение совокупного спроса, укрепление рубля (до 29 р. за доллар к концу года), снижение цен на нефть, а также сокращение притока капитала[3].

В 2010 г. в регионе произошло некоторое повышение инфляции (на 1,06%). Данный показатель превысил общероссийский на 1,17%. К факторам его повышения следует отнести увеличение государственных расходов и рост потребительского спроса, обусловленного усилением экономической активности и денежного предложения во второй половине 2010 г.; засуху и рост цен на продукты на мировом рынке; снижение конкуренции между производителями.

Темпы инфляции в первом квартале 2011 г. были достаточно высокими – 104%, что выше соответствующего показателя аналогичного периода в 2010 г. Это можно объяснить существенным ростом тарифов на электричество и газ. В 2011 г. электроэнергия подорожала в Свердловской области на 10%, газ – на 15%[4]. По итогам всего года вновь отмечалось некоторое снижение инфляции в Свердловской области с последующей относительной стабилизацией темпа роста цен до 2013 г. [3].

По итогам 2014 г. индекс потребительских цен в регионе составил 110,59%, достигнув максимального значения за последние пять лет. Столь высокие темпы роста цен можно объяснить усложнившейся внешнеэкономической и политической обстановкой и, как следствие, рецессией, падением курса национальной валюты, ростом инфляционных ожиданий, оттоком капитала, усилением монополизации торговых сетей, эмбарго на экспорт и импорт [1. С. 43].

Для детального анализа факторов, порождающих инфляционные процессы в Свердловской области, исследовались квартальные индексы потребительских цен. Использование помесячных показателей для выявления региональных факторов инфляции является некорректным, поскольку не позволяет учесть их запаздывающее

[1] Рассчитано по данным официальных сайтов Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru); Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области (http://sverdl.gks.ru).

[2] Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: http://www.gks.ru.

[3] База данных по курсам валют // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base.

[4] Официальный сайт Региональной энергетической комиссии Свердловской области. Режим доступа: http://rek.midural.ru.

влияние на изменение уровня цен. Квартальные показатели дают возможность учесть наличие временного лага во взаимосвязи темпа роста цен в регионе и динамики других показателей, обусловливающих развитие инфляции [2. С. 110].

Для этого были рассчитаны квартальные индексы потребительских цен, отражающие изменение уровня инфляции в Свердловской области в 2008–2014 гг. Полученные результаты отражены на рис. 2.

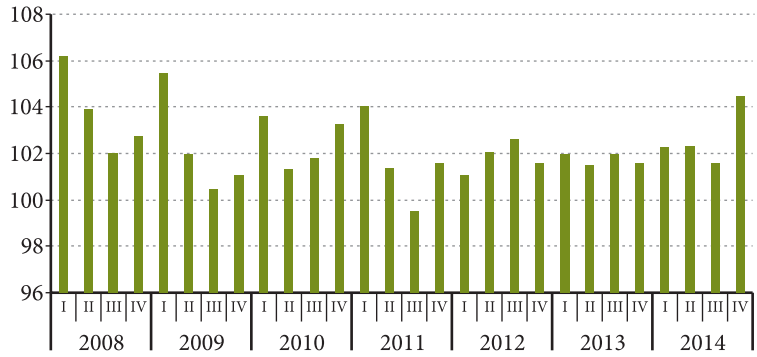


Рис. 2. Квартальные индексы потребительских цен в Свердловской области, % к предыдущему кварталу[1]

Как видно из диаграммы, изменение уровня цен в регионе происходило неравномерно в течение года. Большой интерес представляет динамика индексов потребительских цен в первых кварталах рассматриваемого периода. В первые четыре года наибольшего значения исследуемый показатель достигал в первом квартале (2008 г. – 106,2%; 2009 г. – 105,48; 2010 г. – 103,62; 2011 г. – 104%). Самое высокое значение этого показателя было зафиксировано именно в январе. Однако в последующие три года данного периода индекс потребительских цен в Свердловской области в первом квартале не был максимальным, и такая динамика не сохранилась (табл. 1).

Таблица 1

Индексы потребительских цен на товары и услуги в Свердловской области в январе, % к предыдущему году

2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
102,7	102,76	102,13	102,64	100,42	100,87	100,39

Рассчитано по данным официальных сайтой Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru); Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области (http://sverdl.gks.ru).

Данная закономерность объясняется в первую очередь тем, что повышение тарифов на электроэнергию, услуги ЖКХ и другие виды материальных ресурсов в 2008–2011 гг. происходило в январе. С 2012 г. повышение тарифов было перенесено на июль [3; 4]. В 2012 г. тарифы изменялись в два этапа (с 1 июля и 1 сентября), но с 1 января 2012 г. тарифы не изменились по отношению к действовавшим в 2011 г. В результате уровень инфляции в регионе в первом квартале 2012 г. оказался самым низким за весь исследуемый период, а самый высокий темп роста цен наблюдался в третьем квартале (102,1%), когда дважды были повышены тарифы. В дальнейшем тарифы изменялись с 1 июля.

[1] Рассчитано по данным официальных сайтов Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru); Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области (http://sverdl.gks.ru).

Календарная разбивка повышения тарифов регламентировалась на федеральном уровне, чтобы избежать их единовременного резкого повышения, а значит, инфляционных ожиданий и ускорения инфляции с самого начала года. Первое увеличение в июле 2012 г. затронуло тарифы на все услуги ЖКХ, второе – тарифы на воду и отопление[1].

Таким образом, в периоды повышения тарифов в Свердловской области, как и в других регионах Российской Федерации, основной вклад в рост цен вносит раздел «жилищно-коммунальные услуги» (табл. 2).

Таблица 2

Индексы тарифов на жилищно-коммунальные услуги в Свердловской области, % к предыдущему кварталу

Квартал	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
I	116,00	119,91	119,05	112,57	100,24	100,01	101,42
II	101,90	100,20	100,34	100,70	100,39	100,03	100,87
III	100,20	100,06	99,90	100,03	110,97	111,87	105,14
VI	100,50	100,14	100,03	100,02	100,10	101,47	100,91

Рассчитано по данным официальных сайтов Федеральной службы государственной статистики (http://www.gks.ru); Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области (http://sverdl.gks.ru).

Приведенные в табл. 2 данные подтверждают выявленную выше закономерность. Наибольший рост стоимости услуг ЖКХ в регионе в 2008–2011 гг., когда повышение тарифов происходило в январе, наблюдался в первом квартале. С 2012 г. самые высокие значения индексов потребительских цен на жилищно-коммунальные услуги приходились на третий квартал, в период повышения тарифов. Во остальных кварталах рассматриваемого периода изменение ИПЦ было незначительным.

Данный пример наглядно показывает определяющую роль затратных факторов в развитии инфляционных процессов в Свердловской области. Для подтверждения этой взаимосвязи был проведен корреляционный анализ с применением коэффициента линейной корреляции Пирсона, который характеризует степень линейной взаимосвязи между двумя выборками и рассчитывается по формуле

$$r_{xy} = \frac{n\sum(x_i y_i) - \sum x_i \sum y_i}{\sqrt{(n\sum x_i^2 - (\sum x_i)^2)(n\sum y_i^2 - (\sum y_i)^2)}},$$

где r_{xy} – коэффициент корреляции Пирсона; x и y – сравниваемые показатели; n – количество произведенных вычислений.

В нашем анализе в качестве переменной x будет индекс потребительских цен в Свердловской области, а в качестве переменной y – затратные факторы, оказывающие влияние на развитие инфляционных процессов в регионе: индекс цен в производстве, передаче и распределении электроэнергии, тепловой энергии; индекс тарифов на грузовые перевозки; индекс цен в металлургическом производстве; сводный индекс цен строительной продукции; индекс цен производителей промышленных товаров и сельскохозяйственной продукции. Теснота связи будет оцениваться по шкале Чеддока (табл. 3).

Анализ взаимозависимости индекса потребительских цен и индекса цен в производстве, передаче и распределении электроэнергии в Свердловской области в 2008–2014 гг. выявил высокую степень связи (коэффициент корреляции составил

[1] Официальный сайт Региональной энергетической комиссии Свердловской области. Режим доступа: http://rek.midural.ru.

0,767). Особенно сильная корреляция наблюдалась в первом и третьем кварталах (соответственно 0,837 и 0,717), когда происходило повышение тарифов на электроэнергию. Во втором и четвертом кварталах анализируемого периода взаимосвязь исследуемых показателей была слабой. Это означает, что изменение индекса потребительских цен обусловливалось другими факторами.

Таблица 3

Оценка тесноты связи по шкале Чеддока

Количественная мера тесноты связи	Качественная характеристика силы связи
0,1–0,3	Слабая
0,3–0,5	Умеренная
0,5–0,7	Заметная
0,7–0,9	Высокая
0,9–0,99	Весьма высокая

Рост тарифов на электроэнергию способствует росту стоимости жизни, снижению реальных доходов, увеличению себестоимости продукции и, следовательно, росту цен. Необходимость повышать заработную плату для компенсации роста стоимости жизни вновь порождает развитие инфляционных процессов.

Для экономики страны в целом и Свердловской области в частности, на территории которых расположены наиболее энергоемкие предприятия, рост тарифов на электроэнергию является одним из важнейших факторов развития инфляционных процессов.

Аналогичные выводы можно сделать при выявлении взаимосвязи индекса потребительских цен и индекса цен производителей в производстве, передаче и распределении пара и горячей воды (тепловой энергии): весьма высокая сила связи в первом периоде (коэффициент корреляции 0,91) и заметная в третьем (коэффициент корреляции 0,513).

Высокая взаимосвязь была отмечена и при анализе статистической связи индекса потребительских цен в Свердловской области с тарифами на грузовые перевозки железнодорожным транспортом – 0,724. Рост грузовых железнодорожных тарифов, например, оказывает непосредственное влияние на ИПЦ в строительстве, а значит, и на развитие инфляции.

В рамках исследования был рассчитан коэффициент корреляции Пирсона и для других показателей, характеризующих инфляцию издержек в Свердловской области: индекса цен производителей промышленных товаров (0,57), сельскохозяйственной продукции (0,66), сводного индекса цен строительной продукции (0,5), индекса цен производителей в металлургии (0,437). В результате была выявлена заметная взаимосвязь исследуемых показателей, что говорит о высокой роли затратных факторов в формировании инфляции в регионе.

Таким образом, выявив определяющую роль затратных факторов в формировании инфляции в Свердловской области, стоит отметить ее немонетарный характер. Следовательно, для снижения темпа роста цен необходимо использовать методы борьбы с инфляцией издержек [5. P. 8].

Превышение темпа роста тарифов в электроэнергетике, газовой промышленности, железнодорожном транспорте над темпом инфляции и ростом цен производителей было связано с необходимостью финансирования масштабных инвестиционных программ в инфраструктурных секторах, уменьшения дисбалансов между разными видами энергии и инфраструктурных услуг и стимулирования энергосбережения[1].

[1] Официальный сайт Правительства Свердловской области. Режим доступа: http://www.midural.ru.

При государственном регулировании тарифов должен соблюдаться принцип обеспечения экономической обоснованности затрат организацией при осуществлении регулируемого вида деятельности. Ежегодный пересмотр тарифов на коммунальные услуги в сторону увеличения обусловлен ростом цен на энергоносители, ставок оплаты труда для работников соответствующих отраслей ЖКХ, цен на услуги сторонних организаций по обслуживанию оборудования и другими объективными причинами. Необходимо принятие комплекса мер по настройке регулирования как монопольных, так и конкурентных видов деятельности таким образом, чтобы ограничить рост издержек потребителей и сблизить в перспективе динамику цен в инфраструктурных и в конечных секторах экономики.

С целью создания относительно благоприятных условий для отечественных производителей и сдерживания роста тарифов на услуги организаций ЖКХ необходимо усилить параметры роста регулируемых тарифов естественных монополий. Это относится к определению предела повышения тарифов на услуги грузового железнодорожного транспорта, роста оптовых цен на газ и регулируемых тарифов на газ для населения, ограничения роста тарифов на электроэнергию и тепловую энергию.

Ограничение роста цен (тарифов) на тепловую энергию исключит необоснованное увеличение издержек теплоснабжающих организаций и будет способствовать повышению эффективности их работы. При высокой доле стоимости тепла, электроэнергии и газа в корзине услуг организаций ЖКХ для населения ограничение повышения тарифов в этих отраслях будет сдерживать рост стоимости потребительской корзины, а следовательно, инфляцию в регионе.

Источники

1. Бочко В. С. Перспективы развития Среднего Урала в условиях растущих экономических угроз // Экономика региона. 2014. № 2.

2. Ильяшенко В. В. Макроэкономические и микроэкономические аспекты инфляции в трансформируемой экономике России. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2006.

3. Латухина К. Тарифам дали срок // Российская газета – Столичный выпуск. 2011. № 5579 (203).

4. Смольякова Т. Перейдем на летние тарифы // Российская газета – Федеральный выпуск. 2011. № 5580 (204).

5. Bosworth B. P. Nonmonetary Aspects of Inflation // Journal of Money, Credit and banking. 2000. No. 3.

ЯШИНА Надежда Игоревна

Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой финансов и кредита

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23
Контактный телефон: (831) 430-28-54
e-mail: sitnicof@mail.ru

РЯБОВ Алексей Алексеевич

Аспирант кафедры финансов и кредита

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23
Контактный телефон: (831) 430-28-54
e-mail: alexr1989@yandex.ru

Методологические аспекты определения налоговой нагрузки с учетом бюджетообразующих показателей

Налоговые поступления формируют бюджет, а уплата налогов является существенной статьей расходов хозяйствующих субъектов. В связи с этим можно говорить об актуальности оценки налоговых обязательств как для государства, так и для экономических субъектов. Для определения степени давления налоговой системы на экономику используется показатель налоговой нагрузки. В статье обобщены и проанализированы основные подходы к определению данного показателя; выявлены его особенности, не учтенные в современной научной литературе; указаны моменты, на которые следует обращать внимание при анализе налоговой нагрузки. С учетом результатов анализа существующих подходов предложена разноаспектная модель определения налоговой нагрузки. Полученные формулы апробированы на основе статистических данных по Нижегородской области.

JEL classification: H20, R10

Ключевые слова: налоговая нагрузка; налоговое бремя; формула расчета; анализ подходов.

Являясь основой развития финансовой политики современного государства, налоговая политика определяет уровень экономического роста и потенциал страны, благосостояние и качество жизни населения. Стабильность системы налогообложения позволяет обеспечить уверенное развитие субъектов хозяйствования: организация получает возможность рассчитать финансовый результат проекта или деятельности за конкретный промежуток времени.

В «Основных направлениях налоговой политики РФ на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» сформулирована задача повысить эффективность налоговой системы нашей страны. На протяжении последних лет в рамках налоговой политики акцентировалось внимание на повышении уровня налогового администрирования, что подразумевало рост доходов бюджета именно за счет качества контрольной работы налоговых органов, а не усиления налогового пресса на организации. Неоднократно заявлялось, что не планируется повышение налоговой нагрузки путем повышения ставок конкретных налогов.

© Яшина Н. И., Рябов А. А., 2015

Переходя к определению понятия налоговой нагрузки, сразу отметим, что в современной экономической литературе до сих пор не выработана общая позиция по данному вопросу. Не существует и законодательно закрепленного определения этого понятия. Перечень основных существующих в научной литературе подходов к определению понятия «налоговая нагрузка» и схожему с ним понятию «налоговое бремя» для наглядности скомпонован в табл. 1. Нередко в научной литературе и прессе можно встретить синонимы «налоговый пресс», «уровень налогообложения», «тяжесть изъятия налогов» и др.

Таблица 1

Основные подходы к определению термина «налоговая нагрузка» («налоговое бремя»)

Алиев Б. Х., Абдулгалимов А. М.	*Налоговая нагрузка* – это совокупность всех налогов, выплачиваемых налогоплательщиком за определенный период хозяйственной деятельности; показатель, определяемый как отношение суммы доходов налогоплательщика минус расходы и совокупной суммы уплачиваемых налогов
Барулин С. В.	*Налоговое бремя* – финансовое понятие, характеризующее в относительной форме ту часть стоимости произведенного общественного продукта (добавленной стоимости), которая распределяется и перераспределяется в доход государства посредством механизмов налогообложения
Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш.	*Налоговое бремя (налоговая нагрузка)* – мера, степень, уровень экономических ограничений, создаваемых отчислением средств на уплату налогов, отличающих их от других возможных направлений использования
Савченко В. А.	*Налоговая нагрузка* – величина, которая является функцией объема решаемых государством социальных задач
Соколов А. М., Коровкин В. В., Балацкий Е. В.	*Налоговое бремя* – это совокупность материальных потерь (совокупных фискальных издержек) и степень лишения, с которыми связана для плательщика уплата налогов
Чипуренко Е. В.	*Налоговая нагрузка* – обобщенная количественная и качественная характеристика влияния обязательных платежей в бюджетную систему РФ на финансовое положение предприятий-налогоплательщиков
Юсти Ф.	*Налоговое бремя* – соотношение между бюджетом и национальным доходом государства
Шахов Д. Ю., Якобсон Л. И.	*Налоговое бремя* выполняет функцию меры стоимости услуг государства и выступает относительной формой монопольной цены этих услуг (благ, выгод), получаемых обществом при выполнении государством своих функций

Единственным законодательно закрепленным является определение, представленное в Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»: «Налоговая нагрузка – это расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин (за исключением особых видов пошлин, вызванных применением мер по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами в соответствии с законодательством Российской Федерации), федеральных налогов (за исключением акцизов, НДС на товары, производимые на территории Российской Федерации) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации) инвестором, осуществляющим инвестиционный проект».

Данное определение, применяемое при оценке налоговой нагрузки на конкретный инвестиционный проект, имеет ряд недостатков [1. С. 11]:

- при оценке используется лишь количественное значение, абсолютная величина, без учета соотношений с иными показателями финансово-хозяйственной деятельности;

• из расчета исключены отчисления в Пенсионный фонд Российской Федерации, хотя фактически на данный момент они составляют существенную долю в расходах предприятия и являются самым большим платежом, начисляемым с фонда оплаты труда.

Таким образом, данное определение нуждается в некотором уточнении и корректировке для его полноценного применения.

Налоговая нагрузка как экономическая категория отражает соотношение общей массы налогов и сборов, уплачиваемых предприятием в фискальные органы, с показателями его деятельности.

В настоящее время налоговая нагрузка исследуется в двух аспектах – на макро- и микроуровне: на макроуровне представляет собой обобщенный показатель для страны в целом, на микроуровне – анализ в рамках одного субъекта.

Наряду с законодательно закрепленными налогами, в реальности налогоплательщики также вынуждены нести расходы, связанные с обслуживанием большого документооборота, с непонятными для них моментами в законодательстве, с затягивающимися судебными процедурами [2. С. 45].

Несмотря на многообразие подходов к определению понятия налоговой нагрузки, можно установить несколько общих черт данного понятия:

• налоговая нагрузка является комплексной характеристикой;

• налоговая нагрузка рассматривается в контексте экономических отношений государства и налогоплательщика;

• налоговая нагрузка представляет собой некую долю, выплачиваемую налогоплательщиком из своего дохода.

В рамках данного исследования авторы рассматривают налоговую нагрузку как меру экономических взаимоотношений между государством и налогоплательщиком, определяемую как доля дохода последних, перераспределяемая в пользу государства посредством действия механизмов налогообложения.

Отметим, что единой методики расчета данного показателя не существует ни в законодательстве, ни в научной литературе. Общепризнанной в теории налогообложения является кривая Лаффера, показывающая связь между налоговыми ставками и объемом налоговых поступлений в бюджет – снижение ставок до предельной точки налогообложения вызывает прямое снижение поступлений в бюджет. В то же время повышение ставок после предельной точки влечет сокращение налоговых доходов. Представляется, что именно этот аспект следует учитывать в первую очередь, рассматривая влияние размера налогов на темпы экономического развития.

Анализ ранних публикаций, посвященных количественной оценке уровня налоговой нагрузки, позволяет сделать вывод не только о приблизительности расчетов, но и показывает, что в центре внимания находились проблемы ее расчета на уровне отдельной страны или определенных групп населения [1]. Налоговое же бремя не становилось предметом серьезного исследования, соответственно расчет показателя в аспекте отдельных территорий страны не рассматривался.

На основе обобщения взглядов ученых-экономистов [4–6; 8] установлено, что наукой до сих пор не рассмотрены признаки, характеризующие специфичность влияния налоговой нагрузки на экономику региона. К таким признакам можно отнести, в частности, следующие:

• платежеспособность конкретных плательщиков;

• структура экономики региона по видам деятельности с учетом состава объектов налогообложения и величины налоговой базы;

• качество налогового администрирования как элемент налоговой системы, выражающийся в контрольных мероприятиях налоговых органов;

• другие факторы.

Факторов, оказывающих влияние на уровень налоговой нагрузки, множество, но их можно подразделить на две группы:

внешние – зависящие от политики государства в целом и региона в частности, от внешнеэкономических тенденций и т. п.;

внутренние – отражающие специфические признаки экономики региона, формирующиеся под влиянием естественных условий ведения хозяйственной деятельности.

Классификация факторов приведена ниже (см. рисунок).

Классификация факторов, влияющих на налоговую нагрузку

Оценка налоговой нагрузки в регионе важна с двух точек зрения: *во-первых,* она характеризует объективность складывающегося баланса финансовых потоков (в конечном счете, это говорит об уровне зависимости местных бюджетов от федеральных дотаций); *во-вторых,* от величины региональной нагрузки зависит возможность увеличения сбора налоговых платежей в будущем.

Приказом ФНС России от 14 октября 2008 г. № ММ-3-2/467@ «О внесении изменений в приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ „Об утверждении концепции системы планирования выездных налоговых проверок“» предусмотрено, что налоговые органы при принятии решений о назначении в организации выездной налоговой проверки учитывают такой показатель, как налоговая нагрузка. Данный показатель сравнивается со средним уровнем нагрузки организаций в конкретной отрасли либо по виду экономической деятельности.

Налоговые органы рассчитывают налоговую нагрузку как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Росстата. Такой метод расчета прост, но недостаточно точен в оценке реальной налоговой нагрузки на организацию. Многие специалисты считают целесообразным «очистить» общую сумму налогов от НДФЛ, поскольку организация в этом случае выступает в роли налогового агента, только удерживая и перечисляя налог в бюджет.

Основные существующие в настоящее время методики расчета налоговой нагрузки сведены в таблицу (табл. 2).

Проанализировав существующие подходы к расчету налоговой нагрузки, можно сделать вывод, что разработка методики ее оценки состоит из двух этапов, таких как:

- формирование показателя суммы уплаченных налогов;
- выбор базового показателя.

Таблица 2

Некоторые методики расчета налоговой нагрузки

Автор	Формула расчета, комментарий
Министерство финансов РФ	Показатель налоговой нагрузки (НН) рассчитывается по формуле $НН = Н_{нач} / Выр \times 100\%,$ где $Н_{нач}$ – сумма причитающихся к уплате налогов; Выр – выручка от реализации за период (год). Согласно этой методике уже при превышении показателя налогового бремени в 20% у предприятия возникает потребность налогового планирования в рамках общей системы управления и контроля за деятельностью предприятия, а при превышении налоговой нагрузки в 60% единственно возможным решением для хозяйствующего субъекта будет являться смена его налоговой юрисдикции или сферы деятельности. Если же налоговая нагрузка не превышает 15%, то потребность в воздействии на внутреннюю среду предприятия минимальна
Крейнина Н. М.	$НН = \frac{Выр - З - ЧП}{Выр - З} \times 100\%,$ где З – затраты на производство продукции и ее реализацию без НДС; ЧП – чистая прибыль. В знаменателе может стоять и чистая прибыль. Особенностью подхода является то, что косвенные налоги не принимаются в расчет и не рассматриваются как налоги, влияющие на прибыль экономического субъекта. Эта методика является эффективным средством анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние экономического субъекта. В то же время она недооценивает степень влияния на финансовое состояние экономического субъекта косвенных налогов, хотя, безусловно, эти налоги, пусть и в меньшей степени, но влияют на величину прибыли предприятия, на спрос и, как следствие, на уменьшение прибыли
Островенко Т. К.	$НН_{д} = НИ / Выр,$ $НН_{ск} = НИ / СК_{ср},$ где $НН_{д}$ – налоговая нагрузка на доходы организации; $НН_{ск}$ – нагрузка на собственный капитал; НИ – налоговые издержки; $СК_{ср}$ – среднегодовая сумма собственного капитала. Достоинством методики является то, что она позволяет с различной степенью детализации, в зависимости от поставленной управленческой задачи, считать налоговую нагрузку и может применяться субъектами любых хозяйственных отраслей. Однако методика не в полной мере учитывает собственные оборотные средства хозяйствующего субъекта, необходимые для формирования источников, необходимых для погашения налоговых обязательств
Литвина М. И.	$НН = СН / ИУ \times 100\%,$ где СН – сумма налогов; ИУ – размер источника средств для уплаты налогов. Методика позволяет учесть особенности деятельности конкретного экономического субъекта, т. е. долю амортизационных отчислений, трудозатрат и материальных затрат в добавленной стоимости. Включение в расчет налоговой нагрузки таких показателей, как «налог на доходы физических лиц» и «доход сотрудников», выглядит не вполне корректно, так как в данном случае организация выступает не в качестве налогоплательщика, а в качестве налогового агента

Согласно методике, используемой при разработке статистической отчетности (включая отчеты по формам 1-НМ и 1-НОМ, которые мы будем применять), сумма уплаченных налогов включает в себя все поступившие в бюджет региона платежи

текущего года. В целях более точного определения степени давления налоговой системы на хозяйствующие субъекты в расчетах следует учитывать лишь те платежи, которые имеют отношение к деятельности текущего периода, т. е. за вычетом недоимок прошлых лет, штрафов и пеней.

Относительно базового показателя также нет единого мнения, что именно применять в его качестве. Показатель, характеризующий межрегиональные различия налогового потенциала регионов, должен представлять собой объем налоговых поступлений, скорректированный на различия в налоговой базе. До настоящего времени не выработано единого ответа на вопрос «Какой показатель всеобъемлюще характеризует результаты экономической деятельности предприятий региона?». Наиболее широкое распространение получила та точка зрения, согласно которой использовать в качестве базы расчета налоговой нагрузки на экономику региона следует валовый региональный продукт (ВРП), а на макроуровне – валовый внутренний продукт (ВВП).

При использовании ВРП в качестве базового показателя для расчета налоговой нагрузки необходимо обратить внимание на следующие моменты.

1. ВРП не включает лишь результаты тех видов деятельности, которые частично направлены на выполнение общенациональных функций и не имеют строгой территориальной привязки (осуществляемое федеральными органами власти управление, оборона, внешняя торговля и т. п.). В результате суммарный ВРП России заметно меньше ВВП. Если проводить межрегиональные сопоставления по налоговой нагрузке, то необходимо уменьшать ВВП на величину, не распределяемую по регионам.

2. При использовании показателя ВРП необходимо дифференцированно подходить к учету институциональных единиц, деятельность которых выходит за границы одного региона – трансрегиональных и транснациональных компаний.

3. При расчетах ВРП Госкомстат России оценивает «ненаблюдаемую» экономику, но не публикует эти оценки. В то же время ряд показателей региональной статистики ее не включает. А поскольку эта часть экономики вообще не платит налоги, то применение ВРП в качестве базового показателя искусственно занижает величину налоговой нагрузки.

4. Активное применение данных о ВРП в экономическом анализе сдерживается тем, что их публикация осуществляется менее оперативно по сравнению с другими статистическими данными, отражающими основные социально-экономические показатели региона.

Результаты проведенных исследований показывают, что территориальные различия в уровне налоговых изъятий могут быть весьма значительными, а причины этого кроются не только в разнице налоговых режимов, но и в структуре ВРП.

Еще один показатель, который используется в научной литературе (в частности, для расчета нагрузки по отраслям экономики), – валовая добавленная стоимость [7. С. 42]. Созданная хозяйственным комплексом региона, она определяется как разница между стоимостью ресурсов, приобретенных регионом, и стоимостью проданной его предприятиями продукции, которая является реальным источником формирования доходов населения региона и средств для развития его экономики. Добавленная стоимость, созданная в регионе, выступает в качестве показателя, характеризующего, насколько большую ценность хозяйственный комплекс региона произвел по сравнению с ценностью ресурсов и благ, необходимых фирмам региона и региональным властям для осуществления производственной деятельности и организации жизни населения региона. Такой подход соответствует пониманию региона как целостного хозяйственно-территориального комплекса, призванного вносить свой вклад в общую величину добавленной стоимости, создаваемой усилиями населения страны.

Кроме того, в качестве базового может использоваться показатель коммерческого оборота организаций (выручка).

В оборот организаций включается стоимость отгруженных товаров собственного производства, работ и услуг, выполненных собственными силами, а также выручка от продажи приобретенных ранее на стороне товаров (без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей). Объем отгруженных товаров собственного производства представляет собой стоимость тех товаров, которые произведены данным юридическим лицом и фактически отгружены или отпущены в порядке продажи, а также прямого обмена на сторону (другим юридическим и физическим лицам) в отчетном периоде, независимо, поступили ли деньги на счет продавца или не поступили.

Стоит учесть, что при использовании оборота в качестве базы могут быть получены неоднозначные результаты в разрезе отраслей экономики (в частности, высокая налоговая нагрузка в отраслях с маленькими оборотами и заниженный показатель при больших оборотах). Поэтому лучше исключать из расчета те отрасли, которым оказывается активная государственная поддержка (образование, здравоохранение и т. п.), не ставящие в силу своей специфики цели получать прибыль и, как следствие, не имеющие больших оборотов.

Между показателями начисленных и фактически уплаченных налогов существуют расхождения (превышение последнего над первым), поэтому необходимо рассчитывать два показателя налоговой нагрузки – расчетную (по начислению) и фактическую (по фактической уплате).

Целесообразно также рассчитать отдельно показатель налоговой нагрузки на прибыль организаций, который будет отражать степень давления налоговой системы на финансовые результаты, извлекаемые организациями [3. С. 76]. Показателем, характеризующим в этом случае налогооблагаемую базу, служит сальдированный финансовый результат (СФР), рассчитываемый как разность чистой прибыли всех прибыльных организаций и убытка убыточных.

Однако, поскольку величина налоговой нагрузки определяется как отношение уплаченного налога на прибыль к величине СФР, то применение СФР приведет к недостоверным результатам расчета налоговой нагрузки тех отраслей, в которых результатом является убыток.

Определять величину начисленных (либо поступивших) налоговых платежей согласно форме 1-НМ мы предлагаем следующим образом:

1) из раздела I взять только налоговые доходы, включая налоги на товары, ввозимые из Казахстана и Беларуси, а также налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами;

2) не включать государственную пошлину, так как, по сути, она носит возмездный характер, вследствие чего не имеет значения в графе «Начислено» и, по нашему мнению, не может характеризовать уровень налоговой нагрузки;

3) не учитывать значения строки «Поступления в счет погашения задолженности и по перерасчетам по отмененным налогам, сборам и иным платежам»;

4) из раздела II взять сумму страховых сборов и ЕСН, так как последний, хотя и является после 2009 г. результатом контрольной работы налоговых органов, но в состав недоимки не включен и фактически начислен и уплачен в текущем году (до 2009 г. учитывался в полном объеме);

5) раздел III, посвященный единым налогам, уплачиваемым на спецрежимах, учесть в полном объеме;

6) начисленный налог рекомендуется учесть как сумму налога, поступившего в федеральный бюджет, и налога, поступившего в консолидированный бюджет субъекта, либо при отсутствии такой разбивки – единственное имеющееся в 1-НМ значение.

С учетом всего вышесказанного авторами выведен ряд формул, которые можно рекомендовать к использованию для расчета налоговой нагрузки.

Расчетную налоговую нагрузку ($НН_{расч}$) определим по следующей формуле:

$$НН_{расч} = (ННач_{общ} – НП_{п} – НП_{пров} – НП_{отм}) / ВРП \times 100\%, \quad (1)$$

где $ННач_{общ}$ – общая сумма начисленных налогов по результатам деятельности текущего периода; $НП_{п}$ – налоги, уплаченные за предыдущие периоды, но отраженные в отчете в составе текущего; $НП_{пров}$ – доначисления по результатам проверок; $НП_{отм}$ – поступления в счет погашения задолженности по отмененным налогам.

Фактическую налоговую нагрузку ($НН_{факт}$) рассчитаем по схожей формуле, но с учетом фактической уплаты и без государственной пошлины:

$$НН_{факт} = (НУпл_{общ} – НП_{п} – НП_{пров} – НП_{отм} – ГП) / ВРП \times 100\%, \quad (2)$$

где $НУпл_{общ}$ – общая сумма уплаченных в текущем периоде налогов; ГП – государственная пошлина (необходимо ее вычесть, так как она не учтена в составе начисленных налогов из-за отсутствия как такового процесса начисления и возмездной основы ее взимания).

В рамках исследования налоговой нагрузки также целесообразно рассчитывать налоговую нагрузку на прибыль ($НН_{пр}$) организаций в разрезе отраслей:

$$НН_{пр} = НПр_{общ} / СФР \times 100\%, \quad (3)$$

где $НПр_{общ}$ – общая сумма налога на прибыль, уплаченного по результатам деятельности текущего (анализируемого) периода.

Разработанная авторами методика расчета налоговой нагрузки была апробирована на примере деятельности организаций Нижегородской области. Результаты расчета общего уровня налоговой нагрузки на экономику региона представлены в табл. 3.

Таблица 3

Налоговая нагрузка на экономику Нижегородской области в 2009–2013 гг., млн р.

Показатель	2009	2010	2011	2012	2013
ВРП	547 223,0	652 805,9	770 774,0	838 598,9	906 443,0
Начислено	112 070,64	92 012,58	100 228,38	123 523,13	121 534,08
Поступило	143 331,52	111 230,34	141 266,19	163 760,08	167 902,88
$НН_{расч}$, %	20,48	14,09	13,00	14,73	13,41
$НН_{факт}$, %	26,19	17,04	18,33	19,53	18,52

Как видно из табл. 3, фактическая налоговая нагрузка за весь исследуемый пятилетний период превышала расчетную. Это свидетельствует о наличии отклонений между фактически поступившими и начисленными налогами. За все годы исследования налоговая нагрузка, рассчитанная по отношению к ВРП, снизилась более чем на 7%.

Отдельно показана нагрузка на прибыль организаций (табл. 4)[1].

Расчетная налоговая нагрузка за последний исследуемый год снизилась, несмотря на то, что увеличился объем начисленных налогов. Это может служить доказательством успешности налоговой политики региональных властей: выполняется фискальная функция (растут начисления, влекущие за собой рост доходов бюджета), и при этом

[1] Отчет по формам 1-НМ, 1-НОМ УФНС по Нижегородской области // Сводные отчеты в целом по Российской Федерации и в разрезе субъектов Российской Федерации / Федеральная налоговая служба. Режим доступа: http://www.nalog.ru/rn52/related_activities/statistics_and_analytics/forms; Нижегородская область в цифрах 2014 : стат. сб. / Территориальный орган государственной статистики по Нижегородской области. Режим доступа: http://nizhstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/nizhstat/ru/publications/official_publications; Официальный сайт Правительства Нижегородской области. Режим доступа: http://www.government-nnov.ru.

давление на финансовое состояние хозяйствующих субъектов снижается, т. е. начисляются те объемы налогов, которые организации в состоянии оплатить. Можно было бы объяснить такую тенденцию уходом от уплаты налогов, однако из таблицы видно, что фактическая налоговая нагрузка снизилась незначительно, объем же поступивших налогов вырос существенно – это факт улучшения финансового состояния хозяйствующих субъектов в области. Данная тенденция говорит о том, что были произведены доплаты за прошлые годы (в таблицу не включены данные о штрафах и пенях).

Таблица 4

Налоговая нагрузка на прибыль в Нижегородской области в 2009–2013 гг., млрд р.

Год	СФР	Налог на прибыль	Налоговая нагрузка, %
2009	42,9	19,0	44,29
2010	70,4	27,2	38,64
2011	78,9	28,3	35,87
2012	132,7	26,0	19,59
2013	80,6	26,0	32,26

За анализируемый период (2009–2013 гг.) налоговая нагрузка на прибыль организаций Нижегородской области снизилась на 12 п. п. Сравнивая динамику нагрузки на СФР в области с результатами по стране, можно отметить, что в целом динамика схожая, однако в последние несколько лет нагрузка на прибыль организаций в Нижегородской области превосходит значение по России. Учитывая масштабность данных по стране, это неудивительно в силу региональных различий как в величине СФР, так и в уровне налогового администрирования.

Всё вышесказанное по анализу табл. 3 и 4 свидетельствует не только об улучшении финансового состояния организаций и снижении налогового пресса со стороны региональных властей, но и о повышении качества налогового администрирования в области.

Вопрос о правильности исчисления налоговой нагрузки не теряет своей значимости на протяжении последних лет. Анализ существующих тенденций в подходах к ее определению является важной задачей как государства, так и организаций, несущих бремя уплаты налогов. Совершенствование существующих подходов к измерению налоговой нагрузки с целью выработки оптимальной методики ее расчета остается актуальной темой для исследований, в результате которых деятельность хозяйствующих субъектов может стать эффективнее.

Источники

1. Бородин В. А., Малахов П. В. Налоговая нагрузка как составляющая финансовой устойчивости предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2009. № 32.

2. Гордеева О. В. Дополнительная налоговая нагрузка // Налоги. 2010. № 2.

3. Горшкова Л. Л. Определение налоговой нагрузки на организацию // Финансовый вестник. 2009. № 12.

4. Крючков В. Г. Анализ налоговой нагрузки на добавленную стоимость // Управленческий учет. 2010. № 11.

5. Майбуров И. А. Налоговая система России: выбор дальнейшего пути реформирования // Финансы. 2012. № 8.

6. Пушкарева В. М. Как измерить налоговую нагрузку // Финансы. 2014. № 12.

7. Сайфиева С. Н. Методика расчета и эффективность отраслевой налоговой нагрузки в 2000–2008 гг. // Финансы. 2011. № 12.

8. Салькова О. О. Налоговая нагрузка в системе управления финансами предприятия // Финансы. 2010. № 1.

КУЗНЕЦОВ Артем Рафаэлевич

Аспирант кафедры финансов и кредита

Пермский филиал Института экономики Уральского отделения РАН
614990, РФ, г. Пермь, ул. Ленина, 13а
Контактный телефон: (342) 212-06-56
e-mail: cantona96@yandex.ru

ПЫТКИН Александр Николаевич

Доктор экономических наук, профессор, директор

Пермский филиал Института экономики Уральского отделения РАН
614990, РФ, г. Пермь, ул. Ленина, 13а
Контактный телефон: (342) 212-06-56
e-mail: pfie@mail.ru

Стресс-тестирование в банковском секторе: ликвидность

Исследованы основные причины кризиса ликвидности в банковском секторе: повышение ключевой ставки, влияние санкций на российскую экономику. Предпринята попытка консолидации форм и методов стресс-тестирования ликвидности банка. Выделены значимые параметры системы, определяющие сценарную базу для стресс-теста. Предложена функциональная и эффективная модель стресс-теста ликвидности банка, обоснована практическая необходимость процесса.

JEL classification: G32

Ключевые слова: ликвидность; банковская система; процентные ставки; методы стресс-тестирования; моделирование.

Стресс-тестирование – это инструмент, который позволяет оценить воздействие шоковых сценариев на работоспособность какой-либо системы.

Существует множество определений процесса стресс-тестирования, поэтому имеет смысл привести некоторые из них, чтобы продемонстрировать общность мнений различных источников по данному вопросу.

Центральный банк России рассматривает стресс-тестирование как «…оценку потенциального воздействия на финансовое состояние кредитной организации ряда заданных изменений в факторах риска, которые соответствуют исключительным, но вероятным событиям». Международный валютный фонд определяет стресс-тестирование как «…методы оценки чувствительности портфеля к существенным изменениям макроэкономических показателей или к исключительным, но возможным событиям».

Актуальность выбранной темы подчеркивается рыночной конъюнктурой, которая сложилась в банковском секторе в конце 2014 г. Финансовый и банковский сектор Российской Федерации испытал на себе воздействие геополитических рисков, которые вылились в закрытие доступа отечественным финансовым институтам на западный рынок инструментов фондирования.

Сокращение доступа к западным источникам ликвидности – это серьезная проблема для российской банковской системы. Российские банки практически полностью утратили возможность привлекать ликвидность на мировом рынке капитала, что негативно сказывается на темпах развития финансового сектора. Не секрет, что

© Кузнецов А.Р., Пыткин А.Н., 2015

финансовый сектор выполняет роль драйвера роста для всех остальных отраслей экономики, которые завязаны на финансировании за счет заемного капитала. Можно сделать вывод о том, что данное ограничение носит негативный характер не только для банковского сектора, но и для всей экономики страны. Наличие доступа к источникам пополнения ликвидности – один из основных факторов экономического роста.

Банк является неким посредником между рынком капитала и секторами экономики, которые развиваются за счет привлеченных средств. В свою очередь, ликвидность банка – это способность обеспечить своевременное и полное исполнение всех обязательств перед кредиторами [1. С. 20–21]. Ключевые источники ликвидности для банков – это фондирование за счет средств акционеров, мировые биржи заемного капитала, привлечение средств во вклады и депозиты, фондирование за счет Центрального банка и эмиссия долговых бумаг [4. С. 264–265].

Во времена свободного доступа к ликвидности роль Центрального банка как источника фондирования деятельности кредитной организации уходила на третий, если не четвертый, план [3. С. 69–70]. Банки стремились пользоваться более доступными и дешевыми источниками, которые полностью удовлетворяли их потребность в пополнении высоколиквидных ресурсов.

Сложившаяся в экономике страны ситуация неоднозначна. Существуют некоторые геополитические риски, которые имеют негативную тенденцию реализовываться во вполне понятные для банковского сектора риски [2. С. 89–91]: валютный; рыночный; ликвидности; кредитный.

Негативные внешнеэкономические явления вылились в ослабление курса национальной валюты, что стимулировало Центральный банк РФ принять ряд мер, которые должны переломить тренд девальвационных и инфляционных процессов в отношении рубля. Одной из ключевых и существенных мер стало резкое повышение ключевой ставки до уровня 17% годовых.

Ключевая ставка – это инструмент, определяющий стоимость заемных средств для банков на внутреннем рынке. Приведем некоторую статистику изменения ключевой ставки за последнее время (табл. 1).

Таблица 1

Значения ключевой ставки, %

Дата	Размер ключевой ставки
13 сентября 2013 г.	5,5
3 марта 2014 г.	7,0
25 апреля 2014 г.	7,5
25 июля 2014 г.	8,0
5 ноября 2014 г.	9,5
12 декабря 2014 г.	10,5
16 декабря 2014 г.	17,0
2 февраля 2015 г.	15,0

Мы видим, что 16 декабря 2014 г. является показательной датой, которая полностью изменила структуру рынка заемного капитала в России. Повышение стоимости заемных средств у Центрального банка было сложным и важным решением, которое существенно повлияло на денежно-кредитную систему государства и экономику в целом. Снизив волатильность на валютном и фондовом рынке, т. е. в какой-то степени сократив влияние рыночных и валютных рисков на экономику страны [4. С. 58–61], Центральный банк заморозил процесс кредитования.

Мера по существенному повышению ключевой ставки вызвала широкий резонанс. Банки были вынуждены пересмотреть процентные ставки на привлечение средств

физических и юридических лиц, что вызывало всплеск активности клиентов, которые спешили извлечь свои средства и разместить их под более выгодный процент. Начался процесс миграции ликвидности внутри банковского сектора. Готовы ли к этому оказались банки? Как это отразилось на внутренней кухне финансовых институтов? Какие инструменты позволяют минимизировать негативное влияние процесса оттока ликвидности?

Решение о повышении ключевой ставки застало многие банки врасплох. Слухи об ее изменении муссировались давно, но никто не мог предположить, в какую сторону произойдет изменение и в какие сроки. Банкам в срочном порядке пришлось созывать внеплановые комитеты по управлению активами и пассивами и принимать решения об изменении процентных ставок по депозитам и кредитам. Скорость принятия решений была важна. Банки, которые оперативно принимали управленческие решения, испытали приток вкладов от населения, так как большая часть вкладчиков тщательно отслеживает изменение ситуации на рынке депозитов.

Наиболее готовыми к текущей ситуации были те игроки рынка, которые моделировали и прогнозировали ситуацию в рамках процедуры стресс-тестирования. Конечно, мало кто мог предположить и заложить в сценарии стресс-теста столь резкое увеличение процентных ставок, но организации, лидирующие в «борьбе за ликвидность клиентов», явно были лучше подготовлены к подобному развитию событий. И стресс-тестирование им в этом помогло.

Стресс-тестирование – это универсальный инструмент, который является одним из важнейших компонентов системы управления рисками банка [8. P. 4–5]. Стресс-тестирование может основываться на двух принципах – применение исторического и применение гипотетического моделирования. Чаще всего оба эти подхода применяют в совокупности, что позволяет расширить диапазон моделируемых ситуаций, шоков [5. С. 221–222]. Для оценки ликвидности банка принято использовать метод GAP-анализа и метод дюрации. Они позволяют оценить структуру активов и пассивов банка, разложить ее по срокам, которые остались до погашения [5. С. 107–108]. По результатам данной оценки проводится процедура стресс-теста, которая заключается в том, что рассматриваются дополнительные сценарии, способные оказать влияние на ликвидность банка.

Существует большое количество вариаций и сценариев, которые могут быть использованы для создания модели. Текущая ситуация в экономике не имела аналогов, да и, по большому счету, каждый кризис уникален. Поэтому многие организации, которые при проведении стресс-тестирования полагались лишь на исторические сценарии (например, кризис 1998 и 2008–2009 гг.), оказались не готовы к сложившейся ситуации.

Гипотетические сценарии в таких нестабильных ситуациях могут обеспечить стратегическое преимущество банкам, серьезно и объективно подходящим к моделированию стрессовых ситуаций. Чем более разнообразны и практичны сценарии, тем они эффективнее. Сценарии стресс-теста ликвидности должны охватывать все направления бизнеса, где возможен отток ликвидности. Приведем минимальный набор критериев, которые необходимо закладывать в стресс-тест ликвидности в универсальном коммерческом банке [6. С. 73–84]:

- учет поведенческих моделей вкладчиков (клиенты, которые имеют размер вклада выше страховой суммы, в большей степени подвержены паническим настроениям, и вероятность того, что они изымут средства, выше) [8. P. 27–31].
- отдельный охват оттока средств с текущих и карточных счетов;
- отток депозитов юридических лиц по всем продуктам, которыми они пользуются (депозиты, расчетные счета, КЛЗ);
- вероятность непролонгации большего, чем обычно, количества вкладов среди тех, срок продления которых подходит в ближайшее время;

• гибкий процент оттока для всех категорий, а не тиражирование его по всем направлениями, как это часто бывает (например, 20% – по мягкому сценарию, 30 и 40% – по умеренному и жесткому)

• использование только реальных источников фондирования для покрытия оттока ликвидности.

Это позволит разнообразить вариативность сценариев и оптимизировать картину происходящего. Чем изобретательнее будут составлены сценарии, тем выше вероятность того, что когда-нибудь они помогут банку встретить шоковую ситуацию во всеоружии.

Суть стресс-тестирования заключается не только в прогнозировании влияния различных сценариев, но и в подготовке плана восстановления и осуществления непрерывной деятельности организации. На основе этого плана должны приниматься управленческие решения, прописываться алгоритмы действий при различных рисках, которые реализовались в рамках сценариев. План должен быть реалистичным и максимально проработанным, ибо от степени его адекватности и детализации зависит, как сильно банк подвергнется влиянию стресса [7. P. 4–5].

Остановимся еще на одном важном моменте. Говоря об изменении процентных ставок по депозитам и вкладам, которое необходимо осуществлять при привлечении ликвидности, построении процентной политики, следует опираться на GAP-анализ [5. С. 125–126]. Если банк принимает решение о фондировании за счет «долгосрочных» заменых средств, то не стоит забывать о том, что активы и пассивы должны быть сбалансированы по срокам. Если будут размещаться «длинные» пассивы в «короткие» активы, то в среднесрочной перспективе банк испытает серьезные проблемы, связанные с ликвидностью.

Подобная ситуация возникла у ряда банков, которые действовали достаточно агрессивно на рынке привлечения вкладов. Они подняли процентные ставки значительно выше среднеотраслевых значений, чем обеспечили весьма обильный прирост ликвидности за счет средства клиентов. Однако чрезмерный избыток ликвидности – это убытки, которые банк понесет, если не сумеет выгодно разместить данные средства [5. С. 200–201].

Сейчас можно говорить о существенном замедлении рынка кредитования. Банковские структуры придерживаются выжидательной позиции, а большинство клиентов не готовы брать на себя обязательства под высокие проценты, которые обусловлены уровнем ключевой ставки.

Банкам следует искать альтернативные пути инвестирования привлеченных «дорогих» вкладов и депозитов, чтобы сбалансировать по срокам и доходности свою структуру активов и пассивов.

GAP-анализ позволяет банку наглядно представить и выработать стратегию привлечения и размещения ликвидности, а в совокупности со стресс-тестом заложить и некий запас прочности, который может быть необходим при реализации негативных сценариев и ухудшении ситуации в экономике. Для более точного понимания темы имеет смысл наглядно продемонстрировать GAP-анализ (табл. 2 и 3) и стресс-тестирование (табл. 4 и 5) на примере таблиц, сформированных на основе данных банковской отчетности. Для анализа были выбраны два банка – ОАО АКБ «Пермь» и ОАО АКБ «Почтобанк», имеющие примерно одинаковый размер активов, бизнес-модель и возможности по фондированию.

В табл. 2 и 3 активы и пассивы банка разбиты по срокам до погашения. На основе этих данных рассчитывается кумулятивный гэп, т. е. разрыв, который характеризует разность между активами и пассивами на временном промежутке в один год. Кроме того, каждый банк может варьировать количество интервалов, используемых в расчете, а также выбирать временной промежуток для стресс-теста. Практика GAP-анализа

ликвидности показывает, что оптимальным периодом является один календарный год. Центральный банк РФ рекомендует придерживаться такого временного интервала [5. С. 202–204].

Таблица 2

GAP-анализ активов и пассивов банка ОАО АКБ «Пермь»

Гэпы ликвидности, тыс. р.		До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Более года
Активы		606 159,0	50 452,0	103 215,0	350 458,0	550 000,0
Кредиты		28 226,0	50 452,0	103 215,0	350 458,0	550 000,0
МБК, прочие размещенные средства		1 718,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Векселя		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Акции		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Облигации		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Корреспондентские счета в ЦБ, ностро, касса		576 215,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ЗПиФы		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Обязательства		790 097,0	168 651,0	96 601,0	198 237,0	375 304,0
Собственные векселя		0,0	0,0	0,0	0,0	3 193,0
Депозиты юридических лиц		4 315,0	10 250,0	14 020,0	22 380,0	6 526,0
Вклады физических лиц		31 033,0	158 401,0	82 581,0	175 857,0	265 585,0
Остатки на счетах банковских карт		35 586,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Средства на расчетных счетах юридических лиц		654 167,0	0,0	0,0	0,0	0,0
МБК		0,0	0,0	0,0	0,0	100 000,0
Внебалансовые обязательства		64 996,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Гэп		–183 938,0	–118 199,0	6 614,0	152 221,0	174 696,0
Кумулятивный гэп		–183 938,0	–302 137,0	–295 523,0	–143 302,0	31 394,0
Остаток на счетах банковских карт	35 586,0					
Остаток на расчетных счетах юридических лиц	654 167,0					
Внебалансовые обязательства	64 996,0					
Вклады физических лиц более 1 400 тыс. р.	428 074,2					
Вклады физических лиц менее 1 400 тыс. р.	285 382,8					
Депозиты (юридические лица)	57 491,0					

В табл. 4 и 5 приводится структура гипотетических сценариев, которые используются для моделирования шоковых ситуаций. Из таблиц видно, что требуется расчет затрат на мероприятия по нейтрализации негативного влияния сценариев. Это позволяет банку быть готовым к возможным затратам и осмотрительно подходить к формированию источников фондирования разрывов.

Таблица 3

GAP-анализ активов и пассивов банка ОАО АКБ «Почтобанк»

Гэпы ликвидности, тыс. р.		До 1 месяца	От 1 до 3 месяцев	От 3 до 6 месяцев	От 6 до 12 месяцев	Более года
Активы		355 441,0	40 052,0	70 114,0	480 458,0	448 152,0
Кредиты		18 235,0	40 052,0	70 114,0	480 458,0	448 152,0
МБК, прочие размещенные средства		90 000,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Векселя		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Акции		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Облигации		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Корреспондентские счета в ЦБ, ностро, касса		247 206,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ЗПиФы		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Обязательства		734 183,0	186 710,0	71 664,0	153 279,0	354 444,0
Собственные векселя		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Депозиты юридических лиц		3 427,0	7 452,0	12 020,0	17 392,0	8 859,0
Вклады физических лиц		33 733,0	179 258,0	59 644,0	135 887,0	345 585,0
Остатки на счетах банковских карт		15 446,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Средства на расчетных счетах юридических лиц		191 296,0	0,0	0,0	0,0	0,0
МБК		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Внебалансовые обязательства		27 410,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Гэп		84 129,0	–146 658,0	–1 550,0	327 179,0	93 708,0
Кумулятивный гэп		84 129,0	–62 529,0	–64 079,0	263 100,0	356 808,0
Остаток на счетах банковских карт	15 446,0					
Остаток на расчетных счетах юридических лиц	191 296,0					
Внебалансовые обязательства	27 410,0					
Вклады физических лиц более 1 401 тыс. р.	452 464,2					
Вклады физических лиц менее 1 401 тыс. р.	301 642,8					
Депозиты (юридические лица)	49 150,0					

Таблица 4

Стресс-тестирование ликвидности банка ОАО АКБ «Пермь»

Кумулятивный гэп (до года), тыс. р.	–143 302,00	–143 302,00	–143 302,00
Сценарий	**1**	**2**	**3**
Досрочное снятие вкладов более 1 401 тыс. р., %	10	20	30
То же, тыс. р.	–42 807,42	–85 614,84	–128 422,26
Досрочное снятие вкладов менее 1 401 тыс. р., %	3	5	10
То же, тыс. р.	–8 561,48	–14 269,14	–28 538,28
Использование открытых кредитных линий, гарантий, овердрафтов, %	10	20	30
То же, тыс. р.	–6 499,60	–12 999,20	–19 498,80
Снятие средств со счетов банковских карт, %	10	30	30
То же, тыс. р.	–3 558,60	–10 675,80	–10 675,80
Снятие средств с расчетного счета юридического лица, %	10	20	30
То же, тыс. р.	–65 416,70	–130 833,40	–196 250,10
Снятие депозитов (остальные юридические лица), %	10	20	30
То же, тыс. р.	–5 749,10	–11 498,20	–17 247,30
Отток средств физических лиц, тыс. р.	–54 927,50	–110 559,78	–167 636,34
Отток средств юридических лиц, тыс. р.	–77 665,40	–155 330,80	–232 996,20
Итого возможный отток средств клиентов, тыс. р.	–132 592,90	–265 890,58	–400 632,54
Кумулятивный гэп (до года) после стресс-тестирования, тыс. р.	–275 894,90	–409 192,58	–543 934,54
Фондирование разрыва, тыс. р.		**Загружено**	**Дополнительно**
Кредиты Банка России (18%)		40 000,00	20 000,00
СВОПы (15%/16,5%/18%)		40 000,00	5 000,00
Операции РЕПО с Банком России (17%/17,5%/18%), тыс. р.		75 000,00	
Всего фондирование, тыс. р.		155 000,00	25 000,00
Потребность в дополнительном фондировании на покрытие оттока денежных средств, тыс. р.	**–107 592,90**	**–240 890,58**	**–375 632,54**
Влияние на доходы (кредиты Банка России), тыс. р.	–7 989,04	–7 989,04	–7 989,04
Влияние на доходы (СВОПы), тыс. р.	–4 993,15	–5 492,47	–6 075,00
Влияние на доходы (операции РЕПО), тыс. р.	–9 431,51	–9 431,51	–9 431,51
Влияние на доходы банка (гипотетическое фондирование кумулятивного гэпа и непокрытого оттока средств), ставка mosrate 24,30%, тыс. р.	45 099,22	69 059,93	93 280,26
Совокупное влияние на доходы банка, тыс. р.	–67 512,9	–91 972,9	–116 775,8

Таблица 5

Стресс-тестирование ликвидности банка ОАО АКБ «Почтобанк»

Кумулятивный гэп (до года), тыс. р.	263 100,00	263 100,00	263 100,00
Сценарий	**1**	**2**	**3**
Досрочное снятие вкладов более 1 401 тыс. р., %	10	20	30
То же, тыс. р.	–45 246,42	–90 492,84	–135 739,26
Досрочное снятие вкладов менее 1 401 тыс. р., %	3	5	10
То же, тыс. р.	–9 049,28	–15 082,14	–30 164,28
Использование открытых кредитных линий, гарантий, овердрафтов, %	10	20	30
То же, тыс. р.	–2 741,00	–5 482,00	–8 223,00
Снятие средств со счетов банковских карт, %	10	30	30
То же, тыс. р.	–1 544,60	–4 633,80	–4 633,80
Снятие средств с расчетного счета юридического лица, %	10	20	30
То же, тыс. р.	–19 129,60	–38 259,20	–57 388,80
Снятие депозитов (остальные юридические лица), %	10	20	30
То же, тыс. р.	–4 915,00	–9 830,00	–14 745,00
Отток средств физических лиц, тыс. р.	–55 840,30	–110 208,78	–170 537,34
Отток средств юридических лиц, тыс. р.	–26 785,60	–53 571,20	–80 356,80
Итого возможный отток средств клиентов, тыс. р.	–82 625,90	–163 779,98	–250 894,14
Кумулятивный гэп (до года) после стресс-тестирования, тыс. р.	180 474,10	99 320,02	12 205,86
Фондирование разрыва, тыс. р.		**Загружено**	**Дополнительно**
Кредиты Банка России (18%), тыс. р.		40 000,00	20 000,00
СВОПы (15%/16,5%/18%), тыс. р.		40 000,00	5 000,00
Операции РЕПО с Банком России (17%/17,5%/18%), тыс. р.		75 000,00	
Всего фондирование, тыс. р.		155 000,00	25 000,00
Потребность в дополнительном фондировании на покрытие оттока денежных средств, тыс. р.	**–57 625,90**	**–138 779,98**	**–225 894,14**
Влияние на доходы (кредиты Банка России), тыс. р.	–7 989,04	–7 989,04	–7 989,04
Влияние на доходы (СВОПы), тыс. р.	–4 993,15	–5 492,47	–6 075,00
Влияние на доходы (операции РЕПО), тыс. р.	–9 431,51	–9 431,51	–9 431,51
Влияние на доходы банка (гипотетическое фондирование кумулятивного гэпа и непокрытого оттока средств), ставка mosrate 24,30%, тыс. р.	36 934,67	22 346,95	6 687,88
Совокупное влияние на доходы банка, тыс. р.	**–59 348,4**	–45 260,0	–30 183,4

Таким образом, расчеты показывают, что в ОАО АКБ «Почтобанк» сложилась ситуация, противоположная той, которая имеет место в ОАО АКБ «Пермь». Гэп-разрыв получился положительный, т. е. сумма активов оказалась больше суммы обязательств, что позитивно отразилось на результатах стресс-тестирования: положительный гэп частично закрывает потребность в дополнительном фондировании на покрытие оттока денежных средств клиентов.

Подходы, которые предлагаются в данной статье, имеют практическую и научную значимость, отвечают современным требованиями к стресс-тестированию и готовы к полноценному внедрению в деятельность банка по прогнозированию и оценке рисков ликвидности.

Качественная идентификация, оценка и управление риском ликвидности – это один из основных элементов финансовой устойчивости кредитной организации. Грамотная политика банка в области ликвидности смягчает для него и его клиентов негативные последствия, которые с разной степенью частоты и силы возникают в банковской системе под воздействием нестабильной экономической ситуации в стране.

Источники

1. Абляев С. В. Устойчивость финансово-кредитных учреждений России (теория и практика). М. : РАП ; АП «Наука и образование», 2010.
2. Балдин К. В., Воробьев С. Н. Управление рисками. М. : Юнити-Дана, 2005.
3. Костерина Т. М. Банковское дело : учеб.-метод. комплекс. М. : ЕАОИ, 2008.
4. Лаврушин О. И. Банковское дело. М. : КноРус, 2013.
5. Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке. М. : Консалтбанкир, 2003.
6. Соколов Ю. А., Моря А. О. Лояльность клиентов как фактор риска // Риск-менеджмент в кредитной организации. 2014. № 1.
7. Čihák M. Stress Testing: A Review of Key Concepts // CNB Internal research and policy note. 2004. No. 2. URL: http://www.cnb.cz/en/research/research_publications/irpn/download/irpn_2_2004.pdf.
8. Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience / W. Blaschke, M. T. Jones, G. Majnoni, S. M. Peria // IMF Working Paper. 2001. June. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf.

КОНОПЛЕВА Юлия Александровна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры денежного обращения и кредита

Северо-Кавказский федеральный университет
355000, РФ, г. Ставрополь, ул. Маршала Жукова, 9
Контактный телефон: (8652) 23-58-39
e-mail: ylia-konopleva733@mail.ru

Теории формирования эффективного инвестиционного портфеля

Рассмотрена эволюция взглядов на формирование эффективного инвестиционного портфеля. Приведены классические теории формирования эффективного портфеля ценных бумаг: Г. Марковитца, У. Шарпа, CAPM и арбитражная теория ценообразования. Описаны преимущества и недостатки данных теорий. Начало решению проблемы оптимального распределения долей капитала между ценными бумагами, сводящего общий риск к минимальному уровню, и составлению оптимального портфеля было положено в 50-е годы XX века Г. Марковитцем. В 1963 г. У. Шарп продолжил анализ эффективности функционирования рынка ценных бумаг. Развитием его модели является теория CAPM, созданная в 70-х годах прошлого столетия У. Шарпом, Дж. Линтнером и Я. Моссиным и предназначенная для определения цены акции или стоимости компании в будущем. Еще одним достижением в сфере портфельного инвестирования стала разработанная в 70-е годы XX столетия С. Россом арбитражная ценовая теория.

JEL classification: G1.11

Ключевые слова: инвестиции; портфель; ценные бумаги; эффективность; рынок ценных бумаг.

Как известно, в условиях развитого рынка новая поступившая информация находит быстрое отражение в курсовой стоимости финансового актива, что в свою очередь способствует разработке модели, которая удовлетворительно описывает взаимосвязь между риском, ликвидностью и ожидаемой доходностью выбранных инструментов. Для получения количественных характеристик инвестиционного портфеля используются различные подходы. Так, решение проблемы оптимального распределения долей капитала между ценными бумагами, сводящего общий риск к минимальному уровню, было предложено в 50-е годы XX века американским ученым Г. Марковитцем в статье «Portfolio selection: efficient diversification of investments», которая легла в основу теории инвестиционного портфеля [9; 13]. Марковитц исходил из предположения, что инвестирование это одноперiодный процесс, т. е. полученный в результате инвестирования доход не реинвестируется, а также полагал, что рынок ценных бумаг является эффективным и мгновенно реагирует на появление новой информации изменением котировок ценных бумаг [8].

Основная идея модели Г. Марковитца заключается в статистическом рассмотрении будущего дохода, приносимого финансовым инструментом, как случайной переменной, т. е. доходы по отдельным инвестиционным объектам случайно изменяются в некоторых пределах. Тогда, если неким образом установить по каждому активу вполне определенные вероятности наступления, можно получить распределение вероятностей получения дохода по каждой альтернативе вложения средства.

По данной модели определяются показатели, характеризующие объем инвестиций и риск, что позволяет сравнить между собой альтернативы вложения капитала с точки

© Коноплева Ю. А., 2015

зрения поставленных целей и тем самым создать масштаб для оценки различных комбинаций [4].

В своих теоретических исследованиях Г. Марковитц предположил, что значение доходности ценных бумаг является случайной величиной, распределенной по нормальному закону, которая оценивается как ожидаемая доходность ($E(r)$). Так, в качестве масштаба ожидаемого дохода из ряда возможных доходов на практике используют наиболее вероятное значение, которое в случае нормального распределения совпадает с математическим ожиданием. А риск, согласно данной теории, является мерой неопределенности этой случайной величины, которая рассчитывается как стандартное отклонение возможных значений его доходности (σ). Инвестору необходимо учитывать данный показатель рассеивания: чем больше разброс величин возможных доходов, тем больше опасность, что ожидаемый доход не будет получен. Также при определении риска конкретного портфеля ценных бумаг необходимо учитывать корреляцию курсов акций. В качестве корреляции Марковитц предлагает использовать ковариацию C_{ik} между изменениями курсов отдельных ценных бумаг. Если рассматривать предельный случай, когда в портфель может быть включено бесконечное количество ценных бумаг, дисперсия асимптотически будет приближаться к среднему значения ковариации C (рис. 1).

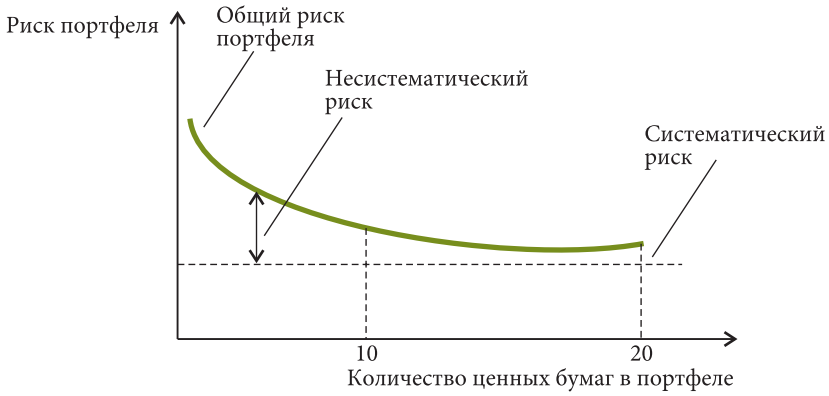


Рис. 1. Возможность уменьшения риска при помощи управления портфелем ценных бумаг

Г. Марковитц разработал важное для современной теории управления портфелем ценных бумаг положение. Оно заключается в следующем: совокупный риск портфеля можно разложить на две части. Первая часть – систематический риск, который нельзя исключить, ему подвержены все ценные бумаги в равной степени. Вторая составляющая – специфический риск, который присущ конкретной ценной бумаге, и его можно избежать, управляя портфелем ценных бумаг. При этом сумма вложенных средств по всем активам должна быть равна общему объему инвестиционных вложений, т. е. сумма относительных долей в общем объеме должна равняться единице. Однако существует проблема определения относительных долей в портфеле акций и облигаций, которые наиболее выгодны для владельца. В связи с этим автор модели ограничивает решение тем, что из всего множества «допустимых» портфелей, т. е. удовлетворяющих ограничениям, необходимо выделить наиболее рискованные, характеризующиеся при одинаковом доходе большим риском по сравнению с другими или меньшим доходом при одинаковом уровне риска [1].

Так, при помощи разработанного Г. Марковитцем метода критических линий можно определить область допустимых портфелей и при этом выделить неперспективные, не удовлетворяющие ограничениям. В итоге остаются эффективные портфели,

которые подвержены минимальному риску при заданном доходе или приносят максимально возможный доход при максимальном уровне риска, на который может пойти инвестор (рис. 2).

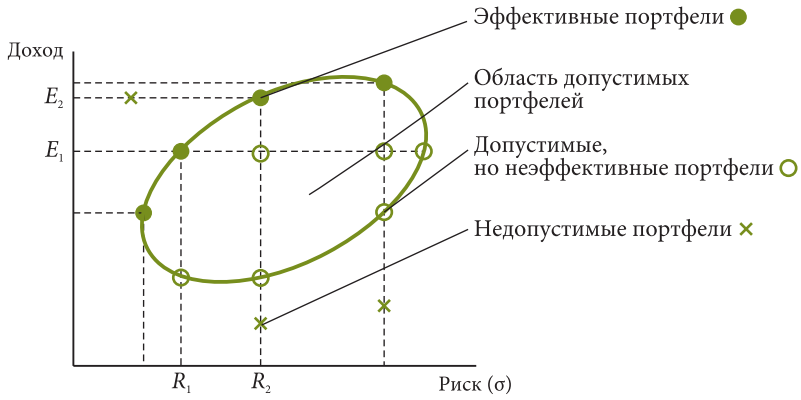


Рис. 2. Критические линии выбора инвестиционного портфеля

На рис. 2 представлены недопустимые, допустимые и эффективные портфели. Портфель является эффективным, если он удовлетворяет ограничениям для заданного дохода, например E_1, содержит меньший риск R_1 по сравнению с другими портфелями, приносящими такой же доход E_1, или при определенном риске R_2 приносит более высокий доход E_2 по сравнению с другими комбинациями с R_2.

Отсюда следует, что инвестор должен оценить доходность и стандартное отклонение каждого портфеля и выбрать наилучший, который будет удовлетворять его желаниям и при этом обеспечивать максимальную доходность при допустимом значении риска. Какой портфель выберет инвестор, зависит от его предпочтений и оценки соотношения «доходность – риск» [7].

Также следует отметить, что инвестиционный портфель будет являться эффективным, если никакой другой портфель не обеспечивает более высокую ожидаемую доходность при выбранном уровне ожидаемого риска или более низкий уровень риск при том же уровне доходности.

По теории Г. Марковитца, инвесторы стремятся сформировать портфель ценных бумаг так, чтобы максимизировать получаемую для себя полезность с ограничивающими обстоятельствами ожидаемой доходности и уровнем риска, но выбор будет являться сугубо индивидуальным [10].

Из вышесказанного можно сделать вывод, что предлагаемая Г. Марковитцем теория дает возможность оценить уровень риска и требуемую доходность, однако не конкретизирует их взаимосвязь. Она позволяет находить оптимальный инвестиционный портфель для любого количества ценных бумаг, но при ее применении существуют свои сложности, заключающиеся в большом объеме вычислений, необходимых для определения весов каждого актива.

С методологической точки зрения модель можно определить как практически нормативную. Но это не означает навязывания инвестору определенного стиля поведения на фондовом рынке, а лишь способствует определению и оценке достижимости поставленной цели.

Анализ эффективности функционирования рынка ценных бумаг был продолжен американским экономистом У. Шарпом. В 1963 г. он предложил индексную модель построения границы эффективных портфелей, основанную на модели Г. Марковитца [2; 3; 16].

В модели Шарпа представлена зависимость между ожидаемой доходностью актива и доходностью рынка, в основе которой лежит метод линейного регрессионного анализа, позволяющий связать две случайные переменные величины – независимую (например, величина какого-либо рыночного индекса) и зависимую – линейным выражением. При этом регрессионное уравнение можно применить к широкодиверсифицируемому портфелю. Значения случайных переменных способны гасить друг друга, поскольку могут быть как положительными, так и отрицательными, в этом случае величина случайной переменной для всего портфеля может стремиться к нулю. У. Шарп предложил использовать β-фактор, который играет особую роль в современной теории портфеля. Данный показатель характеризует степень риска бумаги и показывает, во сколько раз изменение цены актива превышает изменение рынка в целом. Так, если $\beta > 1$, то бумагу можно отнести к инструментам повышенной степени риска, поскольку ее цена движется в среднем быстрее рынка; если $\beta < 1$, то степень риска актива относительно низка, поскольку в течение расчетного периода его цена изменялась медленнее, чем рынок. Если $\beta < 0$, то в среднем движение бумаги было противоположно движению рынка в течение анализируемого периода. При $\beta = 1$ доходность актива будет соответствовать доходности рынка, за исключением случайной переменной, характеризующей специфический риск. Следует отметить, что истинное значение коэффициента «бета» ценной бумаги установить невозможно, можно лишь оценить это значение [17].

Кроме того, данная модель позволяет разделить весь риск актива на диверсифицируемый и недиверсифицируемый.

Также автор в своей модели предлагает использовать показатель «альфа», который характеризует сдвиг и определяет составляющую доходность бумаги, не зависящую от движения рынка. В соответствии с одной из точек зрения данный показатель является своего рода мерой недо- или переоценки рынком ценной бумаги. Так, положительное значение показателя «альфа» свидетельствует о переоценке финансового актива, отрицательное – о недооценке. Случайная погрешность показывает, что индексная модель Шарпа не очень точно объясняет доходность ценной бумаги, при этом разность между действительным и ожидаемым значениями при известной доходности рыночного индекса приписывается случайной погрешности, имеющей распределение вероятностей с нулевым математическим ожиданием и стандартным отклонением. Аналогично стандартная ошибка для коэффициента «альфа» дает оценку величины отклонения прогнозируемого значения от «истинного» [14].

Для характеристики ценной бумаги У. Шарп предлагает использовать коэффициент детерминации, который равен квадрату коэффициента корреляции активов и рынка и изменяется от нуля до единицы. Данный коэффициент необходим для определения степени согласованности движения рынка и бумаги. Коэффициент детерминации представляет собой пропорцию, в которой изменение доходности ценной бумаги связано с изменением доходности рыночного индекса, т. е. он показывает, в какой степени колебания доходности актива зависят от колебаний рыночного индекса: если коэффициент равен единице, то выбранная бумага полностью коррелирует с рынком; если равен нулю, то движение рынка и бумаги абсолютно независимы.

Таким образом, с помощью данной модели и сравнительно простого уравнения устанавливается: во-первых, связь между эффективностью рыночного портфеля и доходностью актива, при этом приближенным рыночным портфелем могут служить фондовые индексы, например ММВБ; во-вторых, влияние рынка ценных бумаг на доходность и риски формируемого портфеля инвестора. Основное допущение модели заключается в предположении, что доходность отдельной ценной бумаги зависит в основном от доходности рынка в целом [5]. Одно из главных достоинств модели Шарпа – возможность сократить объемы вычислений при определении оптимального портфеля; при этом результаты расчетов близки к полученным по модели Марковитца.

Развитием модели У. Шарпа является теория CAPM (Capital Asset Pricing Model), созданная в 70-х годах прошлого столетия У. Шарпом, Дж. Линтнером и Я. Моссиным и предназначенная для определения цены акции или стоимости компании в будущем, т. е. для оценки перекупленности или перепроданности компании [15].

Модель часто используется как дополнение к теории Г. Марковитца, с ее помощью производится выбор активов в инвестиционный портфель, а затем, уже по методики Марковитца, формируется оптимальный портфель.

Отличие данной модели от индексной модели У. Шарпа в том, что она включает безрисковые активы, которые изменяют сущность инвестиционного портфеля и повышают его эффективность. Оновная идея заключается в описании и установлении соотношения между доходностью и риском для равновесного рынка и базируется на следующих допущениях: наличие идеальных рынков капитала; отсутствие налогов и операционных издержек; одинаковый временной горизонт активности инвесторов; однородность ожиданий относительно будущих доходностей, среднеквадратических отклонений и ковариаций доходностей активов на рынке; одинаковая структура информационного поля для всех инвесторов.

Согласно модели CAPM, требуемая доходность для любого вида рисковых активов представляет собой функцию трех переменных: безрисковой доходности, средней доходности на фондовом рынке и индекса колеблемости доходности выбранного финансового актива по отношению к доходности на рынке в целом. Инвестиционное решение принимается под воздействием ожидаемой доходности и риска, при этом доходность ценной бумаги предлагается отсчитывать от доходности безрискового вклада. Доходность безрискового актива принимается равной сумме государственных обязательств и произведения коэффициента Шарпа на стандартное отклонение доходности портфеля. Например, в качестве меры безрисковой доходности в США принята доходность государственных среднесрочных облигаций, причем приоритет отдается 10-летним облигациям.

При применении этой модели и выборе оптимального портфеля необходимо учитывать не весь риск, связанный с активом, как это предлагается в модели Марковитца, а только его часть – систематический или недиверсифицируемый риск. Данная часть риска инструмента тесно связана с общим рыночным риском и количественно выражается в коэффициенте «бета», введенном Шарпом в индексной модели, при этом остальная часть риска устраняется выбором оптимального инвестиционного портфеля.

Модель CAPM [9; 12] можно использовать для оценки долгосрочных активов, при этом она базируется на предположении, что на конкурентном рынке ожидаемая премия за риск прямо пропорциональна коэффициенту «бета», который является мерой инвестиционного риска финансового актива и рассчитывается как отношение ковариации доходности актива и рыночного портфеля к дисперсии рыночного портфеля, показывая чувствительность изменения доходности актива к среднерыночной доходности. Например, в США премия за риск определяется большинством экспертов для долгосрочных инвестиций в диапазоне 5–6%, и эти данные служат для оценок прогнозных значений премии за риск. В Российской Федерации премия за риск определяется как премия для рынка США, умноженная на повышающий коэффициент, отражающий более высокую волатильность российского рынка ценных бумаг. Это связано с тем, что фондовый рынок РФ имеет короткую историю существования. В разных источниках этот коэффициент оценивается в широком диапазоне – от 1 до 5. Как видно, разброс очень велик, в связи с чем снижается достоверность оценок.

При применении данной модели управления портфелем необходимо учитывать трендовое движение рынка, например, при ожидании на рынке спада следует в первую очередь продавать финансовые инструменты с высокими «бета», и наоборот. Это пока наиболее эффективный и распространенный способ активного управления риском

портфеля. Однако следует отметить, что оценка «исторических» «бета» достаточно сложна, поэтому для России рассчитывать коэффициенты «бета»приходится по чужой статистике, что не добавляет им достоверности.

В итоге в модели CAPM были предложены четыре основных принципа выбора портфелей. Во-первых, инвесторы, предпочитающие высокую ожидаемую доходность инвестиций и низкое стандартное отклонение, должны формировать портфели, состоящие из обыкновенных акций, которые обеспечат ожидаемую доходность при данном стандартном отклонении, что и будет являться эффективным портфелем. Во-вторых, чтобы знать предельное влияние акций на риск портфеля, необходимо учитывать не риск акции самой по себе, а ее вклад в риск портфеля, данный вклад будет зависеть от чувствительности бумаги к изменению стоимости портфеля. В-третьих, чувствительность акций определяется коэффициентом «бета», который характеризует предельный вклад акции в риск рыночного портфеля. В-четвертых, если инвесторы могут брать займы или предоставлять кредиты по безрисковой ставке процента, то в портфеле необходимо сочетать безрисковые инвестиции и обыкновенные акции.

Одним из важнейших условий модели CAPM является конкурентный характер рынка и доступность информации для инвесторов и профессиональных участников рынка, в противном случае фондовый рынок функционирует на волюнтаристских, субъективных началах, следовательно, к нему плохо применимы рыночные теории, поскольку в данном случае в реальности рынка как такового нет [6].

Итак, главный результат CAPM – создание теории о разделении, которая показывает оптимальную комбинацию активов в портфеле и определяет отношение риска и доходности инвестиций без учета субъективных предпочтений инвестора[1].

Относительно данной модели существуют различные точки зрения. Некоторые ученые одобряют данную концепцию и отмечают, что она полезна и имеет фундаментальное значение в концептуальном плане определения рыночного риска, а также дает однозначное и хорошо интерпретированное представление о взаимосвязи между риском и требуемой доходностью. Однако она предполагает использование априорного значения переменных, тогда как в распоряжении аналитика имеются лишь апостериорные фактические данные, что свидетельствует о потенциальной ошибке в области нахождения и оценки доходности финансового актива. Другие авторы критикуют эту модель, так как некоторые исследования, посвященные эмпирической проверке модели, показали значительные расхождения между фактическими и расчетными данными. Так, Ю. Фама и К. Френч критикуют CAPM в области зависимости между коэффициентом «бета» и доходностью. Ю. Бригхем и Л. Гапенски напоминают, что модель описывает взаимосвязи именно между ожидаемыми величинами, и поэтому любые выводы, основанные на эмпирической проверке статистических данных, неправомочны и не могут опровергнуть теорию. Р. Леви и М. Блюма акцентируют внимание на проблеме ключевого параметра CAPM – коэффициента «бета», делая вывод о том, что для любой акции данный коэффициент не является устойчивым во времени и поэтому не может служить точной оценкой будущего риска [14].

Однако, несмотря на критику данной модели, можно отметить ее существенный вклад в развитие портфельной теории. Так, если сравнить область применения модели Г. Марковитца и модели CAPM, то первая, как правило, используется на первом этапе формирования портфеля ценных бумаг, при распределении инвестиционного капитала по их различным типам, а вторая рекомендуется к использованию на втором этапе, когда капитал, инвестированный в определенный сегмент рынка финансовых инструментов, распределяется между конкретными активами, составляющими выбранный сегмент.

[1] Российская торговая система. Режим доступа: http://www.rts.ru.

Главным достижением портфельного инвестирования в 70-х годах XX столетия является разработанная С. Россом арбитражная ценовая теория (APT – Arbitrage Pricing Theory). Основное ее отличие от CAPM состоит в использовании не однофакторной модели, основанной на одном факторе риска β-коэффициента, выражающего зависимость между доходностью ценной бумаги и риском, а во включении любого количества факторов риска [11].

Как известно, сутью арбитражной модели является использование различий в цене на ценные бумаги одного или однородных типов на разных сегментах или рынках с целью получения прибыли. Тем самым создается возможность при помощи арбитража избежать неравновесия на рынках наличных денег и в отношениях между рынками наличных и фьючерсов. При этом арбитраж будет выступать выравнивающим элементом для образования наиболее эффективных рынков капитала. Как отмечалось, отличие данной модели от предыдущей заключается в том, что в ней учитывается множество факторов (например, развитие экономики, инфляция), воздействующих на курсовую стоимость финансового инструмента, также вместо дохода по всему рынку рассчитывается доля каждого фактора в отдельности, при этом исходным моментом является то, что средняя чувствительность соответствующего фактора принимается равной единице. В зависимости от восприимчивости каждой акции к различным факторам изменяются соответствующие доли дохода, в совокупности они определяют общий доход бумаги. Согласно модели, в условиях равновесия, обеспечиваемого при помощи арбитражных стратегий, ожидаемый доход будет складываться из процентов по вкладу без риска и определенного количества воздействующих факторов, проявляющихся на всем рынке в целом, с соответствующими премиями за риск, которые при этом имеют чувствительность относительно различных ценных бумаг. Например, если возникает ситуация, при которой акция сильнее связана с изменением конкретного фактора, что будет свидетельствовать в положительном случае о большей прибыли.

Достоинство данной модели – простота расчетов: в ней не рассчитывается рыночный портфель и индекс. Недостаток модели – трудоемкость определения конкретных факторов риска, которые нужно включать в модель.

Таким образом, можно сделать вывод, что в каждой из классических моделей существует ряд недостатков, в основе которых лежат следующие предположения: во-первых, стационарность поведения случайных величин на фондовом рынке; во-вторых, некоррелированность последовательных значений случайных величин при сколь угодно малом шаге дискретности, при этом для получения лучшего варианта для оценки математического ожидания и дисперсии необходимо рассматривать большие временные интервалы, но в этом случае может быть нарушено условие стационарности.

Кроме того, для описанных выше моделей характерен один общий недостаток, заключающийся в равновероятном учете как положительных, так и отрицательных колебаний, хотя в действительности инвестора волнует лишь риск снижения доходности. Например, если доходность всех активов за весь период инвестиционных вложений возрастает, то риск потери вложений будет равен нулю. В этом случае при нахождении оптимального инвестиционного портфеля с применением классических методов дисперсия отклонений от среднего будет тем выше, чем значительнее темпы роста доходности, а отсюда следует, что наиболее доходные ценные бумаги получат заниженный вес, а могут быть совсем исключены из портфеля. Хотя на практике рассмотренная ситуация крайне маловероятно.

В настоящее время исследователи рынка ценных бумаг отмечают, что линейная парадигма анализа рынка становится все более неадекватной для описания и моделирования быстрых изменений, непредсказуемых скачков курсов ценных бумаг, неожиданных качественных проявлений и сложных взаимодействий отдельных составляющих современного мирового рыночного процесса, что и привело к созданию альтернативных нелинейных методов для анализа финансовых рынков.

Источники

1. Абрамов А. Е. Инвестиционные фонды: доходность и риски, стратегии управления портфелем, объекты инвестирования в России. М. : Альпина Бизнес Бук, 2005.
2. Абуздин И. С. К вопросу о проблеме выбора оптимального портфеля ценных бумаг // Финансовый менеджмент журнал. 2007. № 4.
3. Бочаров В. В. Современный финансовый менеджмент. СПб. : Питер, 2006.
4. Бурков В. Н., Коргин Н. А., Новиков Д. А. Введение в теорию управления организационными системами : учебник / под ред. Д. А. Новикова. М. : Либроком, 2009.
5. Быстров О. Ф. Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации. М. : ИНФРА-М, 2010.
6. Грэхем Б., Додд Д. Анализ ценных бумаг : пер. с англ. М. : Вильямс, 2012.
7. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: инструменты и техника оценки любых активов. М. : Альпина Паблишер, 2014
8. Коноплева Ю. А. Методика выбора финансового актива для формирования инвестиционного портфеля // Финансы и кредит. 2014. № 24 (600).
9. Корчагин Ю. А. Рынок ценных бумаг. Ростов н/Д : Феникс, 2007.
10. О'Нил У. Как делать деньги на фондовом рынке. Стратегия торговли на росте и падении : пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2011.
11. Пайк Р., Нил Б. Корпоративные финансы и инвестирование. СПб. : Питер, 2006.
12. Поляков Р. К. Новая парадигма риск-менеджмента: стратегический подход // Экономика и менеджмент – 2004 : сб. науч. тр. Междунар. науч. конф. (11 апреля 2004 г.) : в 3 ч. Kaunas: Kaunas technological university, 2004. Ч. 1.
13. Риск-менеджмент инвестиционного проекта : учебник / под ред. М. В. Грачевой, А. Б. Секерина. М. : Юнити-Дана, 2012.
14. Самаров К. Л. Финансовая математика : учеб.-метод. пособие. М. : ООО «Резольвента», 2010.
15. Теплова Т. В. Инвестиции : учебник. М. : Юрайт, 2011.
16. Ферри Р. Все о распределении активов : пер. с англ. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013
17. Шарп У. Ф., Александер Г. Д., Бэйли Дж. Инвестиции : пер. с англ. М. : ИНФРА-М, 2010.

ЧЕБОТАРЬ Юрий Михайлович

Кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры финансового менеджмента

Московский городской университет управления Правительства Москвы
107045, РФ, г. Москва, ул. Сретенка, 28
Контактный телефон: (916) 330-72-08
e-mail: chebotar54@yandex.ru

Возможности рынка субфедеральных облигаций в России

Рассматриваются понятие и сущность субфедеральных облигаций как одного из основных источников финансирования дефицита бюджета и привлечения финансовых ресурсов для выполнения инвестиционных (экономических и социальных) программ органов власти субъектов РФ. Дается целеполагание выпуска субфедеральных ценных бумаг в России. Раскрываются виды инвестиционных рисков при выпуске субфедеральных облигаций, включая кредитный и рыночный риски. Исследуются состояние и особенности рынка субфедеральных облигаций в РФ. Формулируются предложения по развитию российского рынка субфедеральных облигаций с учетом выявленных проблем и возможностей реструктуризации дефицита бюджетов регионов на основе использования долговых финансовых деривативов.

JEL classification: E44, G11, O16

Ключевые слова: ценные бумаги; фондовый рынок; субфедеральные облигации; риск; бюджет; доходность.

Основными проблемами, с которыми сталкиваются федеральные органы власти России и органы власти субъектов Федерации, являются низкая инвестиционная активность, низкий уровень собираемости налогов, острота социальных проблем. Наряду с уменьшением централизованного финансирования, высокой стоимостью и короткими сроками банковских кредитов, это привело к сокращению внутренней ресурсной базы субъектов Федерации, что вынудило их органы власти искать дополнительные источники привлечения финансовых ресурсов.

Выпуск субфедеральных ценных бумаг может решить не только проблемы финансирования дефицита бюджетов регионов, но способен стать средством привлечения финансовых ресурсов для выполнения инвестиционных (экономических и социальных) программ органов власти субъектов Федерации. Ценные бумаги субъектов Федерации, являясь средством увеличения финансовых возможностей территориальных органов власти, могут быть важным фактором ускорения социально-экономического развития регионов.

Постепенный выход из кризиса на базе структурной перестройки экономики исполнительная власть связывает с более полным использованием отечественного финансового рынка, концентрируя внимание на инвестиционных возможностях регионов, средствах населения, проживающего в них, а также на использовании материальных ресурсов, находящихся в распоряжении региональных органов власти.

Субфедеральные облигации – это облигации, которые выпускаются исполнительными органами субъектов Федерации [1. С. 43]. Считается, что региональные облигации более рискованные, чем государственные, и поэтому доходность по ним должна быть выше. В развитых экономиках субфедеральные облигации являются популярным и перспективным инструментом фондового рынка и представляют значительный интерес для инвесторов [8. С. 8]. В России эмитенты данных ценных бумаг в ряде случаев

© Чеботарь Ю.М., 2015

не являются компетентными в вопросах эмиссии, определения целесообразности займов и управления ими. Концепции управления долгом у большинства субъектов Федерации отсутствуют.

Выпуск субфедеральных ценных бумаг направлен на достижение следующих целей:

- финансирование дефицита бюджета субъекта Федерации, в том числе покрытие общего дефицита бюджета, краткосрочных кассовых разрывов, определенных целевых расходов эмитента, включая реструктуризацию задолженности;
- финансирование целевых программ или конкретных проектов (предусматривается погашение выпуска частично или полностью за счет поступлений от проекта).

Теоретически субфедеральные ценные бумага могут выпускаться в виде любой эмиссионной долговой ценной бумаги [9. С. 5]. Статус эмиссионности в Российской Федерации имеют три вида ценных бумаг – акция, облигация и опцион эмитента. Долговой ценной бумагой является только облигация, чем и объясняется эмиссия субфедеральных ценных бумаг в форме облигаций. Облигации считаются одним из самых надежных инвестиционных инструментов. Однако даже облигация не гарантирует инвестору получения дохода. Инвесторам, как правило, угрожают два вида риска.

Кредитный риск. В некоторых случаях эмитент, выпустивший облигацию, не может в указанные сроки выкупить ценную бумагу обратно, как правило, по финансовым причинам, вследствие снижения и/или потери платежеспособности. Чтобы инвестору было легче оценить уровень кредитного риска, эмитенты рекомендуют ориентироваться на рейтинги надежности (по оценке независимых рейтинговых агентств).

Косвенным признаком надежности служит и доходность облигации – самые надежные облигации предлагают наименьшую доходность, и наоборот.

Рыночный риск. Стоимость облигации чутко реагирует на изменения важных макроэкономических факторов (средние процентные ставки, уровень инфляции). Купленная когда-то облигация до момента ее погашения вполне может упасть в цене. Хотя облигации в этом отношении считаются более надежным, чем акции, инструментом полностью исключать вероятность потери части их доходности нельзя.

Доходность по «мусорным» облигациям (эмитенты которых находятся на грани невыполнения своих обязательств) может составлять более 30% годовых [2. С. 87]. В таком случае существует серьезный риск того, что инвестор либо вообще не вернет вложенные в облигации деньги, либо получит их с большим опозданием.

На сегодняшний день рынок облигаций России является крупнейшим в Восточной Европе и странах СНГ. На рынке «вращается» облигаций более чем на 200 млрд дол. (это около 300 эмитентов и больше 700 эмиссий) [6. С. 18]. Большую часть рынка составляют облигации федерального займа, чуть меньший объем приходится на облигации корпоративного сегмента, и всего несколько процентов занимают облигации субфедеральные. С 2006 по 2010 г. российский рынок рос гигантскими темпами (примерно на 30% ежегодно) [5. С. 39]. В 2011 г. ситуация кардинально изменилась. Рынок достиг начального этапа «зрелости» и начал расти не «вширь», а «вглубь».

Сильнее всего изменения коснулись рынка государственных ценных бумаг. До 2010 г. рынок облигаций федерального займа (ОФЗ) оставался низколиквидным и практически не выполнял свои функции. Большие надежды возлагались на открытие прямого доступа нерезидентам к торгам ОФЗ через EuroClear. Иностранцы получали возможность покупать «наши» облигации напрямую, а не через российских посредников. Такой шаг должен был повысить ликвидность бумаг и расширить базу инвесторов. Надежды аналитиков оправдались: уже в первом полугодии 2013 г. объем торгов облигациями на Московской бирже побил рекорд с 2007 г. и составил почти 7 трлн р. (что на 71% больше аналогичного показателя прошлого периода). Непосредственно объем торгов ОФЗ увеличился на 114% (до 3,42 трлн р.) [6. С. 35]. Во многом такой впечатляющий результат связан с допуском зарубежных депозитариев к долговому рынку России.

В отношении субфедеральных облигаций отметим, что по традиции крупнейшим заемщиком в субфедеральном сегменте остается г. Москва. Однако в последние годы наметилась четкая тенденция сокращения долга [6. С. 36].

К сожалению, ликвидность большей части субфедеральных бумаг остается крайне низкой. Это связано с тем, что до 2011 г. регионы активно пользовались льготными кредитами Министерства финансов РФ. Однако потенциал развития рынка сохраняется, так как с 2015 г. регионам предстоит рефинансировать выданные в кризис бюджетные кредиты на общую сумму более 100 млрд р. в год [7. С. 72]. Совсем не обязательно, что весь этот объем будет рефинансирован исключительно за счет выпуска облигаций. Для крупных регионов с профицитом бюджета выходить на долговой рынок нет необходимости, а для мелких эмитентов кредитование в банках обходится дешевле выпуска облигаций. Скорее всего, в ближайшее время на фондовом рынке произойдут новые эмиссии облигаций регионов, но существенного увеличения доли субфедерального сегмента не будет.

Субфедеральные облигации РФ выглядят привлекательнее корпоративных бондов с аналогичными рейтингами и сроками обращения. Объясняется это тем, что дюрация субфедеральных облигаций обычно выше, чем у корпоративных бондов, что делает первые более привлекательными, поскольку рост инфляции и ставок позволяет длинным бумагам зафиксировать текущие высокие доходности на продолжительный срок. Одновременно небольшой дисконт в оценке региональных облигаций к корпоративным был бы оправдан, так как в случае возникновения проблем с обслуживанием задолженности правительство с высокой вероятностью поддержит регионы, тогда как корпоративные облигации на такую помощь едва ли могут рассчитывать.

Впрочем, было бы ошибочным полагать, что федеральное правительство полностью гарантирует субфедеральный долг (если бы это было так, выпуски регионов торговались бы на уровне суверенного долга). Скорее, государство готово выступить в качестве кредитора последней инстанции, принимая решение по каждому региону отдельно и предусматривая определенные меры со стороны региональных властей. Несмотря на намерение правительства постепенно сокращать объемы помощи регионам, трансферты в региональные бюджеты по факту всегда оказывались больше планируемых. У государства находились дополнительные ресурсы, равно как и желание поддерживать регионы.

Несколько регионов РФ, по всей видимости, в любом случае будут еще несколько лет получать помощь из федерального бюджета, что не отражено в цене их облигаций. Некоторые регионы получат также прямую помощь из федерального бюджета. В частности, по мнению ряда экспертов, Белгородская область и Мордовия – это регионы, трансферты которым были заметно увеличены, что может существенно улучшить их финансовое состояние.

Кроме того, субфедеральные бумаги привлекательнее для банков, поскольку Центральный банк собирается увеличить объемы кредитования с использованием регионального долга в качестве залога. Доступ к средствам Центрального банка может быть серьезным преимуществом в условиях перманентной нехватки ликвидности.

Намеченное на 2014–2016 гг. поэтапное сокращение объемов бюджетных кредитов регионам делает все более актуальным использование рыночных инструментов для привлечения финансирования. По оценкам Министерства финансов РФ, рост государственного долга субъектов Федерации по итогам 2014 г. должен был составить порядка 40%. В 2015–2016 гг. ожидается снижение темпов накопления регионального долга до 17 и 14% соответственно. При этом за предстоящие три года государственный долг субъектов РФ может удвоиться и достичь 3,2 трлн р. [3. С. 20]. Вопрос, чему отдать предпочтение – росту банковского кредитования или объема облигационных займов, остается открытым, так как нельзя не учитывать наличия в настоящее время

определенных сложностей и неудобств для регионов на пути к публичному долговому рынку.

Согласно данным региональных бюджетов на 2014–2016 гг., принятых субъектами РФ, общий объем заимствований на 2014 г. планировался в размере 1 670 млрд р., в том числе 395 млрд р. на рынке облигаций. При этом объем погашения общего долга ожидается на уровне 1 088 млрд р., в том числе облигаций на 137 млрд р. Таким образом, чистый объем привлечения субъектами РФ в 2014 г. должен был составить 588 млрд р., в том числе 259 млрд р. на рынке облигаций. В 2015–2016 гг. объем размещения облигационных займов прогнозируется на уровне 341 и 345 млрд р., а с учетом погашения – чистый объем привлечения средств 224 и 193 млрд р. соответственно [3. С. 21].

Нельзя игнорировать тот факт, что есть немало достаточно крупных заемщиков (с инициативой привлечения в 2014–2015 гг. в пределах от 20 до 65 млрд р.) среди регионов, которые не планируют выход на публичный долговой рынок в ближайшие годы. Среди них, например, Архангельская, Амурская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, Хабаровский край и Краснодарский край.

Если говорить о возможностях субъектов РФ по привлечению денежных средств на публичном долговом рынке, то можно выделить целый ряд факторов, которые могут как способствовать, так и препятствовать выполнению подобных программ. Прежде всего это плохая конъюнктура на финансовых рынках. Характерная для последнего времени высокая волатильность, частое фактическое «закрытие» долговых рынков или существенное ограничение сроков для первичных размещений – основные моменты неблагоприятной ситуации для заемщиков. Соответственно, в периоды относительного благополучия можно ожидать острой конкуренции, прежде всего между субфедеральными и корпоративными заемщиками.

Еще одним негативным фактором является рост долговой нагрузки регионов. По данным Министерства финансов РФ, на конец 2013 г. соотношение суммарного госдолга к общим доходам (налоговым и неналоговым) бюджетов субъектов РФ увеличилось до 33% против 26% годом ранее. При этом семь субъектов имели государственный долг, превышающий 100% налоговых и неналоговых доходов (пороговое значение по Бюджетному кодексу [4. С. 34]).

В качестве позитивных моментов для регионов как заемщиков на публичном долговом рынке можно назвать наличие у большинства из них кредитных рейтингов от международных агентств достаточно высокого (для российских заемщиков) уровня. Так, международные кредитные рейтинги имеют 60% субъектов РФ, из которых 10 регионам присвоены рейтинги BBB, 35 регионам – BB, 6 регионам – B.

В настоящее время на рынке субфедеральных облигаций присутствуют только те регионы, у которых есть международные рейтинги. Их наличие позволяет Банку России включать субфедеральные облигации в Ломбардный список, что способствует спросу кредитных организаций на них. Кроме того, согласно инструкции Банка России, при вложении в облигации субъектов Федерации банки испытывают меньшее давление на капитал (по сравнению с корпоративными облигациями). Наличие кредитных рейтингов и внесение большинства выпусков субъектов Федерации в котировальный список высшего уровня Московской биржи определяет спрос институциональных инвесторов (в том числе паевых фондов) на данные ценные бумаги.

С конца января 2014 г. к внутреннему рынку субфедеральных облигаций получил доступ широкий круг иностранных инвесторов-нерезидентов, благодаря включению этих бумаг в систему международных расчетов Euroclear. Очевидно, что ожидать спроса со стороны инвесторов-нерезидентов можно на ограниченное количество субфедеральных облигаций только наиболее качественных регионов-эмитентов. Тем не менее приход новых инвесторов может привести к перераспределению портфелей и интересов внутренних российских инвесторов.

С учетом вышеизложенного, а также в связи с усилением отрицательных тенденций в мировой и отечественной экономике, нарастающим кризисом финансовых рынков можно сформулировать возможные направления развития рынка субфедеральных облигаций в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Во-первых, проекты облигационных займов субъектов Федерации целесообразно разрабатывать в рамках общей концепции и антикризисной стратегии развития региона, с учетом повышения гарантий возврата привлеченных средств инвесторам. Только в этом случае возможно заимствование значительного объема средств субъектами Федерации, которое может существенно уменьшить потери регионов от разрастающегося кризиса.

Во-вторых, во главу угла должна быть поставлена инвестиционная составляющая субфедеральных облигаций с четким определением направления использования привлеченных средств на конкретные инвестиционные проекты региона и созданием действенной системы государственного контроля этого использования.

В-третьих, перспективным может быть вторичный рынок субфедеральных облигаций, который в настоящее время недостаточно развит. Между тем развитие этого рынка может существенно повысить доходность и ликвидность облигационных займов регионов, повысив их привлекательность для инвесторов.

В-четвертых, в кризисных условиях необходимо более тщательно подходить к оценке кредитоспособности эмитентов субфедеральных облигаций, выбору источников и гарантий своевременного погашения обязательств перед инвесторами.

В-пятых, снижение ликвидности в банковской системе обусловливает необходимость выставления более жестких требований к уполномоченным банкам, участвующим в распространении и обслуживании субфедеральных облигаций, а также разработки детального механизма формирования выкупного фонда облигационного займа субъекта РФ.

В-шестых, успех облигационного займа региона все в большей степени будет зависеть от информационного фактора, публичности информации и подотчетности эмитентов в использовании привлеченных от инвестора средств.

В более отдаленной перспективе, при полном выходе из кризиса и росте финансовой устойчивости и платежеспособности эмитентов, возможен постепенный переход от краткосрочных субфедеральных облигаций (дисконтных) к долгосрочным процентным займам желательно с вариабельным или комбинированным доходом.

Источники

1. Балакирев Н. Н., Давиденко Л. П. Облигации в системе рыночных отношений Российской Федерации. М. : Рид Групп, 2011.

2. Букирь М. Я. Облигации. Бухгалтерский учет в банках и другие аспекты работы. М. : КноРус ; ЦИПСиР, 2012.

3. Зеленский Ю. Б. Структура регионального госдолга: как не оказаться в тупике? // Деньги и кредит. 2012. № 5.

4. Иванкин Ф. Ф. Автомобиль. Акции, паи, облигации акционерных обществ России : каталог. М. : Кедр, 2013.

5. Михайлова Е. В. Финансовый рынок Российской Федерации (опыт и проблемы становления). СПб. : Изд-во СП6УЭФ, 2012.

6. Рекундаль О. И., Рахимов Т. Р. Методика оценки инвестиционной привлекательности облигаций муниципальных и субфедеральных заемщиков // Современные проблемы науки и образования. 2012. № 4.

7. Чернов В. Н. Облигации как инвестиционный инструмент предпринимателя. М. : Правовая культура, 2011.

8. Graham B. The Intelligent Investor. N. Y. : Harper Collins Publ, 2013.

9. Bundesgesetz betreffend die Erganzung des Schweizerischen Zivilgesctzbuches // Fiinfter Teil: Obligationenrecht vom. 1911. Marz. (Stand am 1. Januar 2008).

ДРУЖИНИНА Анна Александровна

Главный бухгалтер

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 257-27-91
e-mail: druzhinina@usue.ru

Особенности налоговой политики России в условиях нестабильной социально-экономической ситуации

Рассматриваются проблемы налоговой политики в условиях нестабильной социально-экономической ситуации в России. Обосновывается положение о том, что налоговая политика должна быть средством регулирования и стимулирования накоплений, рационального использования национального богатства страны, гармонизации интересов экономики и общества, обеспечения социально-экономического прогресса общества. Проведен сравнительный анализ налоговой нагрузки на физических лиц по доходным группам населения в России, США и Великобритании. Утверждается, что превалирование экономических принципов в налоговой политике позволит развиваться всем хозяйствующим субъектам в равной мере.

JEL classification: H21

Ключевые слова: налоговая политика; налоговая нагрузка; бюджет; платежи; налог на прибыль; налог на доходы физических лиц.

Государство на всех этапах развития значительное внимание уделяет налоговой политике. И это закономерно, поскольку, с одной стороны, от налоговой политики зависит объем средств, поступающих в бюджет страны (что определяет возможности и устойчивость страны в финансовом плане), а с другой – экономические возможности хозяйствующих субъектов (к воспроизводству продуктов, развитию). Говоря иначе, налоговая политика государства должна строиться на компромиссе интересов государства и налогоплательщиков.

Б. Х. Алиев, М. М. Сулейманов, Р. А. Кадиева соглашаются с известным экономистом И. И. Янжулом в том, что «…финансовые потребности государства не должны вступать в противоречие с фактическими возможностями налогоплательщиков уплачивать налоги, не снижать их внутреннего уровня, не подрывать возможности расширенного воспроизводства» [1. С. 3].

Логично было бы предположить, что в условиях резкого падения курса рубля, роста цен практически на все товары, снижения покупательской активности налоговая нагрузка для налогоплательщиков должна, по крайней мере, не увеличиваться. Однако Правительство РФ энергично обсуждает не меры поддержки налогоплательщиков, а возможности привлечения дополнительных средств в бюджет. Налоговая нагрузка будет расти за счет налога на недвижимость, акцизов, налога на добычу полезных ископаемых, страховых взносов работодателей, имеющих рабочие места на тяжелых и вредных производствах.

Увеличение налоговой нагрузки способно не только замедлить экономический рост, но в части отраслей привести к стагнации (страхование, строительство и т. д.). У предприятий просто не будет средств для существования и развития. Подобные действия

© Дружинина А. А., 2015

государства приведут к обратному эффекту – платежи в бюджет будут снижаться. Уже сейчас временно останавливают производство некоторые предприятия автопрома (Chevrolet Niva, Volkswagen, Ford и ПСМА Рус), предприятия, выпускающие безалкогольную продукцию (Coca-Cola закрывает завод в Нижнем Новгороде, «Пепсико» – завод в Раменском, «Балтика» – завод в Челябинске). Часть предприятий сокращают (оптимизируют) штат сотрудников (АвтоВАЗ), часть снижают заработную плату. Рост социальных страховых платежей привел к тому, что многие индивидуальные предприниматели закрыли свое дело (с конца 2012 до середины 2013 г. закрылись 650 тыс. индивидуальных предприятий) [3].

Негативно отразилось на налогоплательщиках увеличение ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации. Заемные средства для предприятий стали значительно дороже, что может привести к удорожанию выпускаемой продукции либо нерентабельности производства и, следовательно, сократит отчисления в бюджет.

При этом государство активно поддерживает определенные предприятия, в основном корпорации с государственным участием либо естественные монополии (авиакомпании, банки, РЖД, Роснефть, Газпром, Ростех, Сургутнефтегаз, Новатэк, Лукойл и т. д.). Поддержка таких предприятий может выражаться не только в выделении финансовых средств. Это могут быть различные льготы, временные отсрочки. К примеру, Федеральная служба по тарифам России в конце 2014 г. предлагала повысить с 2015 г. на 5,4% тарифы Ростелекома, в 2015 г. предлагает повысить с 2016 г. тарифы монополий. Стоимость электроэнергии может вырасти на 19,59%, услуги РЖД – на 15,8%, цена на газ – на 12,2%. Данная служба должна сдерживать рост тарифов, но никак не стимулировать его.

Создается впечатление, что налоговая политика государства направлена не на развитие экономики в целом, а на защиту интересов отдельных хозяйствующих субъектов.

Много вопросов вызывает законотворческая инициатива в части налоговой политики. Так, например, долгое время в России налог на прибыль организаций выполнял фискальную и регулирующую роль – до 50% прибыли можно было направлять на развитие собственного производства, и эта сумма освобождалась от налога (инвестиционная льгота). Изменения в части второй Налогового кодекса Российской Федерации, принятые в 2002 г., привели к снижению ставки налога на прибыль, но при этом исчезла инвестиционная льгота.

Роль налоговой политики как средства регулирования и стимулирования накоплений, рационального использования национального богатства страны, гармонизации интересов экономики и общества, обеспечения социально-экономического прогресса общества снижается. Фактически остается только фискальная функция.

Как считает М. А. Троянская, изменения главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации не смогли в полном объеме компенсировать отмену инвестиционной льготы [4. С. 364]. И с этим трудно не согласиться. Кроме того, с принятием Налогового кодекса Российской Федерации был осуществлен переход от дифференцированной к плоской шкале налога на прибыль организаций. Определенные виды деятельности (банковская, брокерская, биржевая, страховая, посредническая) до принятия Налогового кодекса Российской Федерации облагались более высокой ставкой налога на прибыль.

Одна из последних инициатив депутатов Государственной Думы Российской Федерации о введении дифференцированной ставки налога на доходы физических лиц представлена следующими цифрами:

- 13% при годовом доходе менее 5 млн р.;
- 18% при годовом доходе от 5 до 50 млн р.;
- 23% при годовом доходе от 50 до 500 млн р.;
- 28% при годовом доходе более 500 млн р.

По подсчетам, изменения затронут всего 0,2% населения страны, которое обладает 30% всех доходов.

Официальных данных о поступлении налога на доходы физических лиц по доходным группам населения в открытом доступе нет. Тем не менее, по данным интернет-ресурса http://www.webeconomy.ru, автором составлена следующая таблица.

Поступление НДФЛ по доходным группам населения

Категории налогоплательщиков НДФЛ	Объем платежей НДФЛ в общей сумме поступлений, %		
	Россия	США	Великобритания
1% наименее обеспеченных налогоплательщиков	0,1	0,0	0,0
10% наименее обеспеченных налогоплательщиков	1,7	0,1	0,6
50% наименее состоятельных налогоплательщиков	21,4	8,2	11,2
1% наиболее обеспеченных налогоплательщиков	5,1	34,0	26,5

Приведенные цифры показывают, что фактически налоговое бремя по налогу на доходы физических лиц в России смещено в сторону низкодоходных категорий населения.

Инициатива депутатов о введении дифференцированной ставки налога выглядит весьма привлекательным источником пополнения бюджета. Но, как отмечают эксперты (в частности, генеральный директор Информационного центра «КАДИС» А. Кузнецов), законопроект, скорее всего, не будет принят, поскольку дополнительная фискальная нагрузка может запустить обратный процесс – уход в «серые» схемы и, как результат, снижение налоговых поступлений [2].

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что налоговая политика в России не отвечает экономическим принципам (нет компромисса интересов государства и налогоплательщиков), а следовательно, не является инструментом развития экономики и используется правительством исключительно как инструмент изъятия и наполнения бюджета. Налогоплательщики в данном случае вынуждены уходить в «тень» не столько потому, что они «нечестные» и их это устраивает, а потому, что правительство не учитывает их интересы, использует исключительно как «средство» получения финансовых поступлений, при этом никак не стимулируя. Изменить ситуацию в ближайшее время не представляется возможным.

Основываясь на данных «Промежуточного доклада о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года»[1], в части налоговой политики, можно сделать следующие выводы.

Почти половину доходов федеральный бюджет получает от топливно-энергетического комплекса, что является системным фактором нестабильности.

Ухудшение конъюнктуры может привести к росту налогов.

Эффективность налоговой системы снижается из-за увеличения числа льгот, предоставляемых без всестороннего прогнозирования последствий.

Для оптимизации налоговой политики необходимо:

- повысить «рентные» налоги, введя прогрессивное налогообложение всех сырьевых отраслей в соответствии с мировыми ценами на сырье;
- повысить ставки акцизов на алкоголь и табачную продукцию;
- усилить прогрессивность налогообложения доходов и имущества (НДФЛ) за счет развития системы вычетов, а также увеличить необлагаемый минимум (стандартный налоговый вычет);

[1] URL: http://www.kommersant.ru/Docs/2011/2011d153-doklad.pdf.

• повысить значение таможенно-тарифного регулирования как гибкого инструмента торговой политики;

• радикально упростить налоговое и таможенное администрирование.

Кроме того, в процессе оптимизации следует учитывать основные вызовы для российской налоговой системы:

1) высокую зависимость бюджетных доходов от текущей конъюнктуры мировых рынков сырья и энергоносителей;

2) невозможность снижения уровня бюджетных расходов, угроза дальнейшего их роста в краткосрочной перспективе;

3) рост нагрузки социальных обязательств в связи с неблагоприятным демографическим трендом и несбалансированностью пенсионной системы;

4) ценовые сдвиги на внутреннем рынке энергоносителей;

5) неравномерное распределение налоговой базы и налоговых доходов по территориям;

6) несовершенство налогового администрирования, возможность использования его в коррупционных целях, а также как инструмента конкурентного и политического давления (необходимо провести ревизию налогового законодательства на предмет выявления в нем внутренних противоречий, пробелов и неясностей, конкретизировать нормы, допускающие неоднозначное толкование, во всех случаях, когда это возможно, без риска создания «лазеек» для уклонения от налогообложения).

Антикризисная налоговая политика правительства на современном этапе требует кардинального пересмотра.

При принятии решений в области налоговой политики важно руководствоваться, в первую очередь, экономическими, а не политическими принципами, уделяя основное внимание тому, как эти решения могут отразиться на экономике страны в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Правительство должно давать возможность развиваться всем хозяйствующим субъектам в равной мере, а не только госкорпорациям и монополиям.

Необходимо внесение изменений в законодательство о налогах и сборах, исходя из того, что налоги должны быть не только средством изъятия, но и стимулирующим фактором развития производства.

Целесообразно введение дифференцированной шкалы налога на доходы физических лиц, поскольку это не только увеличит поступления в бюджет, но и в какой-то степени выровняет налоговую нагрузку на различные слои населения.

Только рост благосостояния налогоплательщиков может обеспечить стабильное увеличение поступлений в бюджет. Чрезмерное увеличение налоговой нагрузки, если и повлечет за собой рост поступлений, то только на очень короткий срок с последующим значительным их снижением.

Источники

1. Алиев Б. Х., Сулейманов М. М., Кадиева Р. А. Налоговой потенциал региона: проблемы и перспективы роста // Финансы и кредит. 2011. № 4.

2. Законопроект: ставка НДФЛ может вырасти. Но не для всех // Петербургский правовой портал. Режим доступа: http://ppt.ru/news/131385.

3. Карпенко Е. Малый бизнес ждет в тени // Газета.ru. Режим доступа: http://www.gazeta.ru/business/2013/06/06/5370215.shtml.

4. Троянская М. А. Усиление стимулирующей функции налогообложения прибыли хозяйствующих субъектов // Вестник ОГУ. 2012. № 13 (149).

СЛИНКОВА Ольга Константиновна

Доктор экономических наук, профессор кафедры туризма и социально-культурного сервиса

Белгородский государственный университет
308015, РФ, г. Белгород, ул. Победы, 85
Контактный телефон: (4722) 30-11-35
e-mail: slinkova@bsu.edu.ru

СКАЧКОВ Роман Анатольевич

Аспирант кафедры менеджмента организации

Белгородский государственный университет
308015, РФ, г. Белгород, ул. Победы, 85
Контактный телефон: (4722) 30-13-00
e-mail: skachkov@bsu.edu.ru

Анализ научных подходов к определению сущности целеполагания и его роль в процессе управления

На основе анализа научных подходов к определению понятия «цель» сформировано авторское определение термина. Рассматриваются функции целей в процессе управления, систематизируются подходы к их классификации. Анализируются научные подходы к пониманию процесса целеполагания, дается авторская трактовка целеполагания. В качестве источников целей выделяются потребности, интересы и стратегические намерения, определяются критерии эффективности постановки целей.

JEL classification: R58

Ключевые слова: цель; целеполагание; стратегические цели; стратегические намерения; критерии целей.

Любой управленческий процесс носит целенаправленный характер. Это обусловливается сущностью управления, определяемого как «процесс постоянных **целенаправленных** воздействий на управляемый объект» [3. С. 25] (*выделено нами*). Поэтому определение и постановка целей является основой и исходным элементом любого управленческого процесса. Понятие «цель» занимает ключевое место в системе категорий управленческой науки. В практике управления современной экономикой страны используется программно-целевой метод, основой которого является процесс постановки целей. В связи с этим актуально рассмотрение и уточнение места и роли процесса целеполагания в управлении предприятием, регионом, страной, а также характеристика категории «цель».

Понятие «цель» имеет большое количество трактовок в зависимости от области знаний, в которой оно применяется: философской, социально-политической, технической, экономической и т. д. В управленческой науке также нет однозначного его толкования. Это вызвано многообразием подходов к определению сущности и содержания целеполагания как неотъемлемой составляющей процесса управления.

Несмотря на различия в подходах, обусловленных как особенностями отдельных областей научного знания, так и точкой зрения ученых в рамках какой-либо из них,

© Слинкова О. К., Скачков Р. А., 2015

существует некая философская основа понятия «цель», используемая во всех теоретических построениях. Еще Платон и его ученик Аристотель определяли понятие «цель» как выражение некой связи, которая лежит в основе принципа создания, развития и существования всех предметов на земле, их связи с внешним миром, в том числе с космосом. Можно наблюдать изменение понятий данной категории в трудах таких философов и мыслителей, как Августин Блаженный и Фома Аквинский, Г. В. Ф. Гегель.

Научное объяснение категория «цель» получила лишь в материалистической философии в конце XIX века. С точки зрения ее представителей, цель – это мысленная модель того результата, который материализуется посредством практики. Наличие осознанной цели свойственно только человеческой деятельности. Цель определяется потребностями человеческого бытия, а не человеческим воображением. Активный характер человеческого целеполагания состоит в том, что человек, общество выступают как преобразующая сила по отношению к объективной реальности [3. С. 14–15]. Именно эта трактовка, по нашему мнению, стала основой для дальнейшей эволюции понятия «цель», но уже в науке об управлении. С учетом этого можно сказать, что цель является единством субъективного и объективного, которое обусловлено определенными субъективными потребностями, переходящими в объективный результат с заданными параметрами.

В теории менеджмента как составляющей общей науки управления категория «цель» также получила широкое развитие, однако единого подхода к ее трактовке у ученых не наблюдается.

А. В. Бусыгин [2. С. 98] понятие «цель» в ее общей формулировке выражает через так называемое позиционирование, т. е. фиксацию позиций:

- в момент формулирования цели;
- в расчетный временной момент через формулирование прообраза будущего состояния управляемой системы, а также фиксацию тех обязательных действий, совершение которых единственно и может трансформировать форму из ее стартовой позиции (состояния) в состояние (позицию) сформулированного (разработанного) прообраза (рис. 1), т. е. позиционирование – это желание управляемой системы соответствовать качественно новому состоянию (прообразу), к которому она стремится.

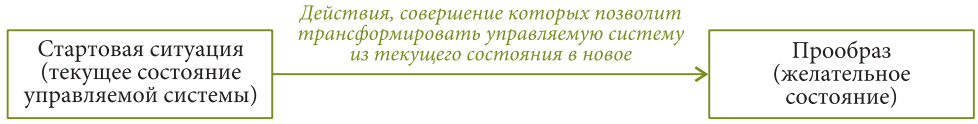


Рис. 1. Понятие «цель» (через позиционирование) [3. С. 156]

Данное определение, на наш взгляд, является ключевым в рассмотрении дальнейших построений категории «цель», так как при определении цели субъект управления будет «отталкиваться» от некоторой исходной ситуации (уровня развития системы управления, наличия имеющихся ресурсов и т. д.) для перевода объекта управления в новое состояние в будущем моменте времени через формулирование образа этого состояния в цели.

Анализ трудов исследователей данного вопроса позволил нам выделить три основных подхода к формулировке понятия «цель» (рис. 2).

В рамках первого подхода цель рассматривается как желаемое состояние или представление о желаемом состоянии объекта управления. По нашему мнению, данный подход к определению понятия «цель» является в своей основе достаточно логичным. Вместе с тем трактовка цели только как желаемого состояния, без учета реальных возможностей ее достижения, не соответствует важнейшему принципу целеполагания: цель должна быть реальной. Под критерием реальности и достижимости цели нами

понимается возможность ее реализации и достижения в конкретный период времени с учетом имеющихся ресурсов, времени и других факторов. Иными словами, если субъект управления ставит цель, для реализации и достижения которой у него заведомо не хватит ресурсов, то цель не является достижимой. В таком случае можно с уверенностью говорить о категории «мечта». Поэтому более корректно, с нашей точки зрения, определять цель как желаемое и достижимое состояние управляемого объекта.

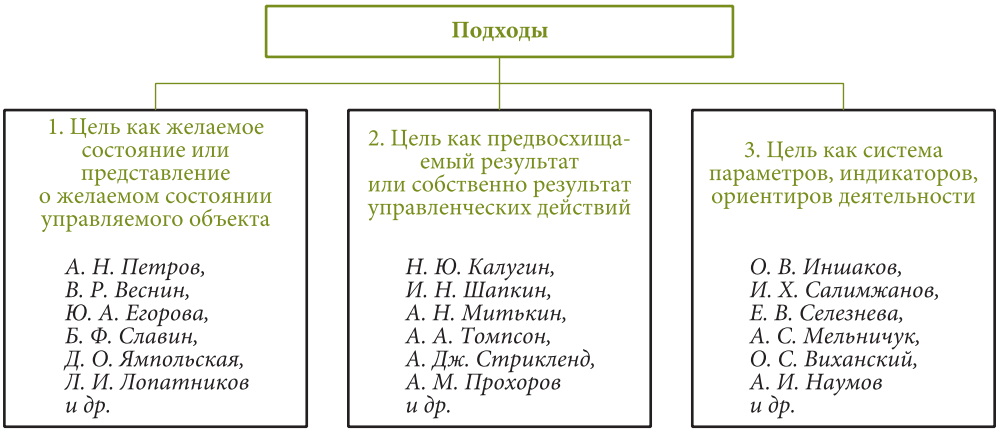


Рис. 2. Подходы к определению понятия «цель»

С позиции второго подхода цель представляет собой предвосхищаемый результат или собственно результат управленческих воздействий. Достоинством такого подхода является, на наш взгляд, акцентирование внимания на управленческих действиях, обеспечивающих достижение поставленной цели.

Наконец, третий подход определяет цель как систему параметров, индикаторов, ориентиров деятельности. Этот подход является попыткой конкретизации понятия «цель» через систему количественно и качественно определенных показателей. Поскольку любая цель должна иметь четкую качественную характеристику и количественное измерение, данный подход безусловно имеет практическое значение. Однако с точки зрения теории и методологии отождествлять понятия «цель» и «параметры», «индикаторы» и т. п. представляется неверным.

В научной литературе представлены также определения, которые не вписываются ни в один из подходов, выделенных нами. Например, Л. О. Максимов представляет цель как «общественное предназначение организации, в соответствии с которым определяются ее функции, структура и полномочия, предопределяющие, в свою очередь, характер деятельности ее членов и критерии оценки ее результатов» [11. С. 25]. По нашему мнению, данное определение, с точки зрения науки управления, отражает не цель системы управления, а ее миссию. В подтверждение этого приведем определение термина «миссия» ведущего ученого в области менеджмента XX века Питера Друкера. Миссия, по его мнению, «...это то, ради чего существует организация» [4. С. 34]. В качестве другого примера можно привести определение, предложенное В. А. Семидоцким и М. В. Кутиным [8. С. 59]: «Под целями понимается комплекс целей и задач, стоящих перед предприятием в сфере финансов, продаж, процессов и персонала предприятия». Данное определение, по нашему мнению, противоречиво с точки зрения логики построения и, кроме того, отождествляет понятия «цель» и «задача», которые в теории управления имеют самостоятельное значение.

С учетом вышесказанных замечаний и интеграции положительных аспектов, выявленных нами, дадим свое толкование данного термина: цель – это желаемое

и достижимое состояние объекта управления, достигаемое через определенный промежуток времени посредством управленческих воздействий на систему управления. Необходимо отметить, что данное толкование термина цель сформулировано по отношению к целям экономики региона, страны, так как именно в этом контексте система управления в целом выступает и субъектом, и объектом развития одновременно.

Сущность цели как экономической категории наиболее полно выражается в ее функциях. В управлении цели выполняют ряд важных функций. Анализ научных подходов к данному вопросу ([5; 6; 9] и др.) позволил нам выделить следующий состав функций целей:

1) адаптивная – цели обеспечивают выживание организации в меняющихся условиях, гибкость и способность к оперативному реагированию на изменения во внешней среде, уменьшают неопределенность текущей ситуации;

2) структурообразующая – цели отражают общую концепцию деятельности, конкретизируют ее содержание, выступают в качестве основы формирования структуры деятельности в целом и управленческой деятельности в частности;

3) стандартообразующая – цели служат основой для разработки критериев при принятии управленческих решений;

4) интеграционная – цели формируют чувство причастности к общему делу, обеспечивают общность интересов всех участников процесса целеполагания;

5) мотивационная – цели выступают в роли источника мотивационной вовлеченности (цели – «подстрекатели действий»);

6) идеологоидентификационная – цели формируют идеологию организации, т. е. отвечают не только на вопрос «зачем, для чего существует организация?», но объясняют, с помощью каких средств и методов будет достигаться результаты, и, соответственно, позволяют соотнести устремления каждого члена организации с общей концепцией подразделений и организации в целом;

7) динамическая – цели задают тенденции для постоянного развития управленческой деятельности и всей организации.

На основе выделенных функций можно сделать вывод, что цели в управлении выполняют роль «фундамента» всей структуры деятельности организации; «направляющей» к достижению определенного состояния; мотиватора к труду, в том случае, если они понятны каждому участнику процесса целеполагания.

Требование научной обоснованности выдвигает проблему определения критериев качества целей управления.

Классический подход к выделению критериев качества целей управления включает следующие требования [8; 9].

Масштабирование целей по времени. Проведение подобной тактики помогает менеджеру определить, с какой частотой следует проводить обзорные проверки, чтобы в случае отклонения от графика было достаточно времени на активизацию деятельности для приведения ее к норме. Определение временных рамок важно и для долгосрочных, и для краткосрочных целей.

Краткость формулировки. Зачастую данное требование игнорируется и в формулировку цели включается описание методов, которые будут использованы при достижении этой цели, и ряд другой «побочной» информации.

Разумный баланс между напряженностью и реалистичностью целей. Практика управленческой деятельности свидетельствует о том, что легко достигаемые цели обладают слабым мотивирующим действием, не приносящим удовлетворения, так как люди не ставят их достижение себе в заслугу. Вместе с тем существует «порог» сложности целей, за пределами которого мотивация также снижается из-за формирования отрицательных ожиданий связи между прилагаемыми усилиями и достигаемыми результатами. Исследования неоднократно показывали, что люди работают наиболее

продуктивно, когда цели установлены на так называемом побудительном уровне – достаточно высоком, чтобы было к чему стремиться, но не настолько высоком, чтобы потерпеть неудачу, и не настолько низком, чтобы не нужно было затрачивать усилия для ее достижения. Поэтому цели должны быть достаточно напряженными, но реальными для достижения.

Гибкость. Цели должны быть достаточно гибкими, чтобы в динамично изменяющихся условиях их можно было модифицировать сообразно сложившейся ситуации.

Приемлемость. Цель более эффективна, когда люди, ответственные за ее выполнение, считают ее приемлемой. Это означает, что результаты, которых будут достигать исполнители цели, должны соотноситься с их ценностями и предпочтениями.

Сопоставимость. Этот критерий предполагает, сопоставимость, во-первых, между целями различных ключевых пространств, во-вторых, между целями внутриорганизационной иерархии, каждая их которых должна соответствовать цели более высокого уровня.

Измеримость. Цель является эффективной только тогда, когда она имеет как качественное выражение, так и количественное.

Цели, которые обладают вышеперечисленными качествами, более эффективны, чем те, которые ими не обладают.

Современные подходы к определению критериев качества целей управления дополняют классический подход и уточняют некоторые его положения.

Одним из самых популярных на современном этапе развития целевого управления является подход, предложенный Д. Дроудэном, получивший название «SMART-технология».

SMART – это аббревиатура, образованная первыми буквами английских слов [7. С. 149]:

1) специфические (specific) – цели должны быть полностью понимаемыми подчиненными и отражающими специфику бизнеса, т. е. отрасли, в которой реализуется цель;

2) измеримые (measurable) – измеримость предполагает наличие критериев (измерителей), которые позволили бы определить, достигнута ли поставленная цель и в какой степени. Если нет измерителей, очень сложно оценить результаты работы и объективно контролировать процесс;

3) достижимые (attainable) – при постановке задач руководителю необходимо учитывать профессиональные возможности и личностные качества своих сотрудников, т. е. ответить на вопрос: как удержать баланс между напряженностью работы и достижимостью результата? В этом поможет механизм установки планки целей. Суть его заключается в том, чтобы ставить цели, соответствующие опыту сотрудников и их индивидуальным особенностям;

4) значимые (relevant) – размышляя над тем, обладает ли цель значимостью для сотрудника, руководитель должен ответить на вопрос: зачем сотруднику необходимо выполнить эту задачу, т. е. почему она важна с точки зрения целей более высокого уровня (вплоть до стратегических)?

5) соотносимые с конкретным сроком (timely) – цель должна иметь конкретный срок выполнения, что позволяет руководителю определить ритм выполнения действий для достижения конечного результата.

Само слово SMART в переводе на русский означает «умный». Таким образом, правильная постановка цели означает, что цель является специфической, измеримой, достижимой, значимой и соотносится с конкретным сроком.

Однако если проанализировать традиционный подход к выделению критериев целей и современный, выраженный в технологии SMART, то можно сделать вывод, что из совершенно новых критериев в данной технологии выделен только

один – специфичность. Оставшиеся четыре критерия так или иначе коррелируют с традиционным подходом.

Следствием формулирования целей без соответствия перечисленным выше критериям являются следующие ситуации:

- невозможность эффективного контроля за ходом выполнения работ;
- невозможность разработки системы критериев для оценки степени достижения целей и, как следствие, невозможность измерить эффективность работы;
- невозможность рационального распределения обязанностей между сотрудниками аппарата управления.

Особая роль в управлении социально-экономическими системами на современном этапе развития принадлежит стратегическим целям. Стратегическая цель в отличие от тактической характеризуется следующими особенностями:

- ориентацией на положение во внешней среде;
- проактивным (упреждающим) поведением всех элементов-целеносителей;
- взаимосвязью со способом достижения (стратегией) и средствами достижения (тактикой, ресурсами);
- возможностью альтернатив и изменений [12. С. 57];
- более высоким уровнем управленческого воздействия.

Важное значение в разработке стратегических целей принадлежит стратегическим намерениям. Они, наряду с потребностями и интересами целеносителей, служат основными источниками целей.

Рассмотрим стратегические намерения как источник целей. Согласно Г. Хэмелу и К. Прахаладу [10. С. 102–103], стратегические намерения описывают позицию лидера, в которой видит себя субъект управления, и одновременно устанавливают четкие и измеримые критерии оценки его продвижения к желаемой цели. Д. Бодди и Р. Пэйтон считают формами выражения стратегических намерений субъекта управления миссию, изложение видения перспектив развития, краткое заявление об общей цели [1. С. 345]. Однако стратегическое намерение, по нашему мнению, это не просто декларация, оно нуждается в соответствующей интеллектуальной и психологической мотивирующей поддержке, которая позволяет достигать верхних этажей иерархии потребностей, открывать новые резервуары творческой энергии для достижения поставленной цели. Другими словами, если традиционный взгляд на стратегию ориентирует на соблюдение соответствия между ресурсами и целями, стратегические намерения делают упор на соответствие ресурсов и амбиций. Следовательно, стратегические намерения представляются позицией, в которой видит себя субъект управления в будущем с четкими критериями и сроками достижения этой позиции, являются образом потенциальных возможностей для достижения разрабатываемых стратегических целей. Стратегические намерения обычно отражаются в стратегическом видении (конструктивное внутреннее представление о том, чем должен стать субъект управления в конкретно заданной перспективе).

По мнению ряда авторов [1; 10; 13], стратегические намерения покоятся на трех «китах». На рис. 3 показаны слагаемые процесса определения стратегических намерений. При отсутствии одного из слагаемых не представляется возможным говорить о формулировании стратегических намерений субъекта управления.

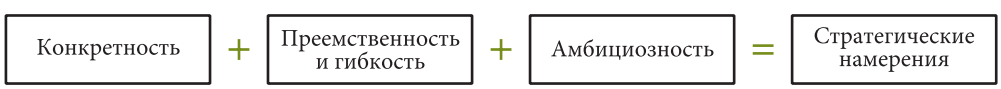


Рис. 3. Слагаемые процесса определения стратегических намерений

Конкретность стратегического намерения выражается в лаконичной запоминающейся формулировке, которая становится внутренним девизом на определенный промежуток времени. Она должна учитывать объективную рыночную необходимость и апеллировать к субъективным претензиям на лидерство.

Рассматривая преемственность и гибкость стратегических намерений, необходимо отметить, что нельзя часто менять стратегические намерения, если они не реализованы. Стратегические намерения создают преемственность между отдельными краткосрочными акциями, при этом оставляя место для новых подходов к проблеме по мере изменения ситуации.

Амбициозность стратегических намерений заключается в задании цели, достойной того, чтобы отдать все силы для ее достижения. В этом смысле стратегические намерения – это преодоление собственных слабых мест. Стратегические намерения основываются на психологической составляющей управления. Уровень амбициозности стартегического намерения и цели задается целеносителем, который готов приложить максимум усилий для ее достижения. По мнению Г. Хэмела и К. Прахалада [10], именно стратегические намерения позволяют максимально вовлечь исполнителей в процесс достижения целей.

Следует отметить, что основной ресурс, к которому обращены стратегические намерения, – это инновационные, креативные резервы субъекта управления и каждого конкретного целеносителя.

С учетом ключевой роли, которую выполняют цели в процессе управления, представляется правомерным и логичным выделение целеполагания в качестве самостоятельной функции управления. Существующий в науке традиционный подход к выделению основных функций управления предполагает рассмотрение целеполагания в составе функций планирования и прогнозирования. Это, на наш взгляд, приводит к недооценке роли целей в управлении и недостаточной реализации потенциала целеполагания на практике.

Выделение целеполагания в качестве исходной функции процесса управления предполагает методологическое обобщение знаний, накопленных в результате эволюции науки управления. Критический анализ научных подходов позволил нам сформулировать авторское определение данного термина. Целеполагание – это сложный многоуровневый процесс, включающий разработку и выбор целей по их содержанию, количественным и качественным характеристикам, а также согласование с целеносителями.

В свою очередь, под стратегическим целеполаганием будем понимать многоуровневый процесс определения, формализации и согласования целей по их качественным характеристикам, а также моделирование и выбор количественных значений для оценки степени достижения поставленных целей в долгосрочной перспективе.

Таким образом, понятие цель в современном управлении является главенствующим и основополагающим, одним из необходимых факторов, определяющих реальность управления. Наличие цели является связующим звеном в системе координации направлений деятельности управляемой системы. Единая цель способствует механизму взаимодействия между индивидуумами внутри управляемой системы. Цели – это фундамент управленческого процесса в целом, они оказывают влияние на все функции управления – планирование, организацию, мотивацию, контроль. Без четкого определения и постановки целей развития, средств и методов их достижения, разработки системы критериев оценки их достижения нельзя говорить об эффективности управления. Цель – это первая ступень управления, а определение и постановка целей управляемой системы – целеполагание есть логическое начало всякой управленческой деятельности.

Источники

1. Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента. СПб. : Питер, 1999.

2. Бусыгин А. В. Предпринимательство. М. : Дело, 2001.

3. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент : учебник. 3-е изд. М. : Гардарики, 1999.

4. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента : пер. с англ. М. : Вильямс, 2004.

5. Егорова Ю. А. Роль целеполагания в системе управления // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2010. № 9.

6. Основы менеджмента : учеб. для вузов / Д. Д. Вачугов, Т. Е. Березкина, Н. А. Кисляков и др.; под ред. Д. Д. Вачугова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Высшая школа, 2003.

7. Попов С. А. Актуальный стратегический менеджмент : учеб.-практ. пособие. М. : Юрайт, 2010.

8. Семидоцкий В. А., Кутин М. В. Технология целеполагания как элемент механизма стратегического планирования в условиях обострения конкурентной борьбы // Вестник Финансовой академии. 2010. № 5.

9. Теория управления: учебник / под ред. Ю. В. Васильева, В. Н. Парахиной, Л. И. Ушвицкого. 2-е изд., доп. М. : Финансы и статистика, 2008.

10. Хэмел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. М. : Олимп-Бизнес, 2002.

11. Максимова Л. О. Целеполагание в управлении органами внутренних дел (теоретический и организационно-правовой аспекты) : дис. … канд. юр. наук. М., 2003.

12. Шеховцева Л. С. Стратегическое целеполагание региона как субъекта развития // Региональная экономика. 2008. № 19.

13. Шеховцева Л. С. Теоретические основы и методологическое обеспечение стратегического целеполагания развития региона // Экономика региона. 2010. № 3.

ШКУТА Дарья Дмитриевна

Аспирант кафедры корпоративных финансов и оценки бизнеса

Санкт-Петербургский государственный экономический университет
191023, РФ, г. Санкт-Петербург, ул. Садовая, 21
Контактный телефон: (812) 454-71-88
e-mail: shkutadd@inbox.ru

Внедрение корпоративной системы управления финансовыми рисками как залог повышения эффективности инновационной деятельности

Введение против России рядом стран экономических санкций можно расценивать как вызов, с одной стороны, стимулирующий разработку и внедрение инноваций в стране, а с другой – создающий риски срыва реализации некоторых начатых и запланированных инновационных проектов из-за отказа иностранных партнеров от участия в них. На этом фоне особую актуальность приобретает внедрение в практику корпоративного управления российских компаний системы управления финансовыми рисками отечественных инновационных проектов, что составляет предмет исследования данной статьи.

GEL classification: G32, D81, M21

Ключевые слова: инновационный проект; система управления финансовыми рисками; методы финансирования рисков.

В настоящее время масштабная реализация инновационных проектов признана приоритетной задачей, решение которой поможет обеспечить опережающее развитие экономики нашей страны. Курс на инновационное развитие, провозглашенный на государственном уровне, на практике выразился в некотором увеличении бюджетного финансирования НИОКР в 2008–2013 гг., в развитии механизмов привлечения частного бизнеса к реализации инновационных проектов, в проведении административной реформы системы фундаментальной науки. Однако активность частного бизнеса в инновационном секторе за указанный период оставалась на невысоком уровне.

Медленные темы роста инновационной активности российского бизнеса в 2011–2014 гг. (среднегодовой прирост за указанный период удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации, составил лишь 0,2%) экономисты объясняют, в числе прочего, тем, что несмотря на низкие темпы роста экономики, в целом экономическая ситуация в России была стабильной. Однако события 2014 г. (имеются в виду: ввод в отношении России экономических санкций и вызванные этим возможные риски срыва планов проведения модернизационных мероприятий и инновационных проектов в связи с отказом иностранных партнеров выполнять договорные обязательства, исполнять опционы на заключение контрактов, как, например, возможные задержки в реализации проектов ОАО «Газпром» и ОАО «Роснефть» по освоению Арктического шельфа; срыв космических проектов; риск приостановки поставок безаналоговых фармацевтических препаратов в Россию, и этот список можно продолжить) должны стать мощным стимулом активизации инновационной деятельности на большинстве российских промышленных предприятий. Эффективность такой высокорискованной деятельности будет во многом зависеть от внедрения в практику

© Шкута Д. Д., 2015

предприятий России технологий управления финансовыми рисками инновационной деятельности. В настоящее время одной из главных причин низкой эффективности реализуемых инновационных проектов (что, главным образом, и делает участие в них малопривлекательным для частного бизнеса) является, на наш взгляд, отсутствие в России полноценной системы управления финансовыми рисками НИОКР.

Анализ технологий управления, применяемых нефинансовыми организациями в России, показал, что использование инструментов управления рисками мало распространено и носит фрагментарный характер. Что же касается управления финансовыми рисками инновационных проектов, то известны единичные случаи их использования для одного из самых дорогих методов финансирования риска – страхования. Таким образом, можно сказать, что применение специальных подходов к организации системы управления рисками, методов анализа и управления рисками инновационных проектов в российских промышленных компаниях находится на начальной стадии – стадии осмысления необходимости их использования.

Автором настоящей статьи предпринята попытка доказать гипотезу, согласно которой разработка и внедрение системы управления финансовыми рисками инновационных проектов позволит повысить эффективность деятельности предприятий, занятых инновационной деятельностью. Для обоснования этой гипотезы требуется в первую очередь исследовать сущность и механизм создания системы управления финансовыми рисками инновационных проектов.

Система управления финансовыми рисками инновационных проектов – это, с одной стороны, организованная по определенным правилам совокупность субъектов управления – подразделений компании, участвующих в процессах управления рисками, и в то же время комплекс методов идентификации инструментов количественного и качественного анализа, мероприятий по исключению возможности реализации и/или снижению негативных последствий финансовых рисков инновационного проекта, а также механизмов контроля за ходом данных мероприятий.

Система управления финансовыми рисками должна включать в себя:

- *субъекты управления:* комитет по рискам, отдел управления рисками, менеджеров и специалистов по направлениям деятельности компании (каждый в своей части);
- *рисковую модель компании,* которая содержит подробную информацию о рисках (факторах риска, рисковых событиях и последствиях), информацию об оценке рисков, перечень мероприятий по снижению рисков и оценку их эффективности;
- *документы, регламентирующие процедуры управления рисками* (политика в области управления рисками, положения, инструкции и методики);
- *информационную систему,* поддерживающую работу по управлению рисками в компании [6. С. 56].

Для широкого внедрения практики управления финансовыми рисками инновационных проектов в российских инновационно ориентированных компаниях необходимо разработать алгоритм создания системы управления финансовыми рисками инновационных проектов. С целью решения этой задачи были разработаны основные этапы построения корпоративной системы управления рисками.

Этап I. Постановка задачи управления рисками и формирование организационной структуры управления рисками в компании. На данном этапе необходимо провести работу по доведению до сведения всех сотрудников предприятия информации о внедрении системы управления рисками и о том, что к внедрению и работе с этой системой будет привлекаться весь персонал.

В процессе организации корпоративных систем с позиций создания структурного подразделения, занимающегося управлением рисками, используются два основных подхода: первый – *концентрированный*, когда процессы управления рисками во всех подразделениях сосредоточиваются в рамках одного структурного подразделения,

в состав которого входят специалисты разного профиля; второй подход – *распределенный* – предполагает создание небольшого подразделения, главной функцией которого является контроль за процессами управления рисками, осуществляемыми другими подразделениями; кроме того, данное подразделение осуществляет методологическую работу (ведет разработку корпоративной политики и методик управления рисками), проводит постоянный мониторинг процессов управления рисками в компании и распределяет функции по оперативному управлению рисками в структурные подразделения, которые на основе разработанных методик управляют релевантными для своего направления деятельности рисками, что часто позволяет избежать дублирования функций в рамках компании [8. С. 29].

При выборе организационной структуры системы управления рисками необходимо учитывать размер компании. Очевидно, что крупному холдингу, имеющему головную компанию, в которой консолидируются финансовые потоки всех дочерних компаний, при выборе организационной структуры управления рисками целесообразнее использовать расширенный комбинированный подход. При этом в головной компании должен быть создан департамент по управлению рисками, за которым будут закреплены функции управления и контроля, а также методологическая функция.

Если речь идет о средней или небольшой компании (в том числе входящей в состав холдинговой структуры), то в таком случае, на наш взгляд, эффективнее использовать распределенный подход.

В качестве основной цели создания департамента по управлению рисками предлагается закрепить обеспечение оптимального для акционеров и инвесторов соотношения между максимизацией прибыли и долгосрочной стабильностью компании. Очевидно, что инициатором создания, в том числе собственного структурного подразделения – департамента, управления, отдела и т. д. (в зависимости от размеров предприятия) по управлению рисками, должна выступать финансовая дирекция компании. Финансовой дирекции следует выступать заказчиком внедрения практики управления рисками во всех направлениях деятельности компании, включая реализацию инновационных проектов, так как именно это подразделение наиболее заинтересовано в обеспечении эффективного управлении финансовыми потоками и повышении предсказуемости процессов планирования, что является, кроме всего прочего, результатом эффективного управления рисками. Иными словами, можно утверждать, что именно финансовые подразделения в российских компаниях являются наиболее подготовленными к внедрению практики управления рисками.

Таким образом, задачами первого этапа построения в компании системы управления финансовыми рисками являются:

1) развитие лояльности к управлению рисками как со стороны руководства, так и со стороны рядовых сотрудников компании;

2) позиционирование управления рисками в структуре управления компанией;

3) выбор и реализация организационной структуры системы управления рисками;

4) первичное определение потенциальных направлений работы по управлению выявленными рисками и взаимодействию с подразделениями компании;

5) налаживание информационных потоков структуры управления рисками для мониторинга уже выявленных рисков и своевременного выявления новых;

6) информирование персонала компании о выявленных и потенциальных рисках;

7) определение порядка принятия и реализации решений по управления рисками.

Организационная структура системы управления рисками должна включать в себя три уровня: I – высший; II – исполнительный; III – оперативный [4. С. 56]. Такая организационная структура системы управления рисками в компании соответствует описанной выше распределенной модели. При этом за каждым уровнем закрепляются определенные функции и задачи.

На *первом уровне* – уровне высшего руководства – должны исполняться регламентирующие и контрольные функции. Следовательно, задачами этого уровня являются: утверждение в качестве руководящих и обязательных к исполнению документов, таких как: организационная структура управления рисками; политика управления рисками; процедуры и регламент управления рисками; методики оценки рисков; и др. С учетом контролирующей функции на высшем уровне реализуются задачи оценки эффективности функционирования системы управления рисками, а также осуществляется контроль за исполнением процедур и регламентов управления рисками.

Второй уровень – исполнительный – должен быть предоставлен финансовой дирекцией, которая будет выполнять методологическую и исполнительную функции. В частности, среди задач второго уровня организационной структуры системы управления рисками следует назвать: разработку методики оценки рисков; постоянный мониторинг рисков; разработку инструментов и процедур управления рисками; ведение баз данных и агрегированной информации по рискам; расчет лимитов и мониторинг их соблюдения; предоставление руководству отчетности по рискам; оценку эффективности мероприятий по управлению рисками.

На *третьем уровне* организационной структуры управления рисками находятся подразделения компании, деятельность которых связана с факторами риска. Их задачами являются: оперативный контроль за принимаемыми рисками; идентификация факторов риска и участие в экспертной оценке риска; соблюдение лимитов по рискам; разработка и реализация мероприятий по управлению рисками.

Этап II. Разработка методик качественного и количественного анализа рисков инновационных проектов. Политика управления рисками должна содержать, в числе прочего, положения по организации и порядку взаимодействия подразделений при идентификации и оценке рисков, методы качественного и количественного анализа рисков [3. С. 39].

Первый этап идентификации и оценки рисков – качественный анализ, направленный на выявление и описание неопределенностей, присущих проекту, причин, которые их вызывают, и, как результат, факторов риска и рисков проекта.

Количественный анализ рисков, проводимый *на втором этапе* оценки рисков проекта, необходим для того, чтобы выявить, каким образом наиболее значимые факторы рисков могут влиять на показатели эффективности инновационного проекта.

Таким образом, качественный анализ рисков инновационного проекта аналогичен фундаментальному анализу, проводимому на рынке ценных бумаг.

Наиболее часто используемыми качественными методами оценки риска являются:

- *метод мозгового штурма (brain-storm method)* – оперативный метод анализа и принятия решений на основе стимулирования творческой активности, когда участники обсуждения высказывают возможно большее количество предложений, из которых отбираются наиболее обоснованные и оптимальные с точки зрения практического применения;
- *метод экспертных оценок* – метод анализа, обеспечивающий достижение согласия в группе экспертов путем взаимного анализа и корректировки мнений;
- *метод Дельфи* (разновидность метода экспертных оценок) – метод, позволяющий учесть независимое мнение всех участников группы экспертов по обсуждаемому вопросу путем последовательного объединения идей, выводов и предложений; основан на многократных анонимных групповых интервью;
- *метод аналогий* – заключается в анализе всех имеющихся данных по не менее рискованным аналогичным проектам, в изучении последствий воздействия на них неблагоприятных факторов с целью определения потенциальных рисков при реализации нового проекта;

• *методы балльной оценки риска* – методы экспертизы риска, осуществляемые на основе обобщающего показателя, определяемого по ряду экспертно оцениваемых частных показателей (факторов) степени риска;

• и др.

Элементами качественного анализа рисков инновационных проектов выступают: риск-регистр (форма регистрации выявленных рисков инновационного проекта, которая включает в себя объяснение характера каждого риска и описание информации, относящейся к их оценке и управлению); реестр рисков (документ, содержащий результаты качественного и количественного анализа рисков и планирования реагирования на риски); карта рисков (графическое и текстовое описание рисков организации, которые расположены в таблице); матрица рисков (отнесение риска к высоким, средним или низким путем сопоставления двух параметров: вероятности и воздействия на цели проекта в случае его наступления); и др.

В современной российской практике количественной оценки рисков инвестиционных проектов наибольшее распространение получили такие методы, как:

• *метод корректировки ставки дисконта* – заключается в корректировке базовой нормы дисконта, которая считается безрисковой или минимально приемлемой; осуществляется путем прибавления величины требуемой премии за риск;

• *метод достоверных эквивалентов* (коэффициентов достоверности) – состоит в учете риска при помощи корректировки составляющих денежных потоков в зависимости от объективно оцененных вероятностей;

• *анализ вероятностных распределений потоков платежей* – позволяет при известном распределении вероятностей для каждого элемента потока платежей оценить возможные отклонения стоимостей потоков платежей от ожидаемых; при этом поток с наименьшей вариацией считается менее рисковым;

• *анализ чувствительности* – исследование зависимости результирующего показателя от вариации значений показателей, участвующих в его определении;

• *анализ сценариев* – позволяет оценить влияние на проект возможного одновременного изменения нескольких переменных через вероятность каждого сценария;

• *метод построения дерева решений проекта* – метод анализа, реализуемый как совокупность приемов аналитической обработки больших массивов информации с целью выявления в них значимых закономерностей и/или систематических связей между предикторными переменными, которые затем можно применить к новым совокупностям измерений;

• *имитационное моделирование рисков по методу Монте-Карло* – метод анализа, реализуемый посредством выполнения большого числа тестовых операций, называемых имитационным моделированием, и получения необходимого решения из объединенных результатов тестов [2. С. 112].

Методы качественного и количественного анализа рисков являются составной частью политики управления рисками компании.

С целью приведения результатов качественного и количественного анализа рисков к удобному для принятия управленческих решений виду предлагается ранжировать риски и выделить приоритеты управления рисками на ближайшую перспективу.

При ранжировании рисков используются следующие факторы: вероятность наступления рискового события; время воздействия рискового события; величина риска [9. С. 78].

К принципам, на основе которых разрабатываются регламенты проведения качественного и количественного анализа рисков, относятся:

1) идентификация и оценка максимально возможного перечня рисков во всех сферах реализации проекта – финансовой и нефинансовой;

2) достижение высокого уровня достоверности и надежности результатов количественной оценки рисков инновационного проекта с точки зрения оценки объема потенциальных убытков от реализации рисков;

3) детальная регламентация и стандартизация процедур качественной и количественной оценки рисков;

4) приведение результатов качественного и количественного анализа рисков к удобной для принятия управленческих решений форме [1. С. 42].

Этап III. Разработка методов управления рисками. Методы управления рисками инновационных проектов – важнейшая часть системы управления рисками.

Под *методом управления рисками* будем понимать проведение мероприятий, направленных на нивелирование вероятности реализации рисков, а также на создание и использование инструментов покрытия возможных финансовых потерь в случае реализации рисков.

Следует отметить, что в процессе реализации стратегии управления рисками инновационного проекта на первый план должны выдвигаться методы управления, основанные на внутренних источниках и механизмах, в то время как современная российская практика управления рисками показывает, что очень часто в отечественных компаниях ставится знак равенства между управлением (в том числе финансированием рисков) и страхованием, что неверно и ведет к значительному удорожанию процесса управления рисками. Необходимо подчеркнуть, что страхование есть инструмент финансирования выявленных остаточных рисков, если запланированные мероприятия по предупреждению реализации рисков и другие инструменты финансирования рисков не обеспечивают достаточную уверенность в достижении необходимого уровня покрытия рисков [10. С. 30].

В качестве основных принципов разработки и использования методов управления рисками можно назвать следующие:

1) определение методов управления для каждого вида риска, выявленного по результатам анализа;

2) снижение издержек по покрытию рисков за счет использования всех доступных методов управления рисками;

3) увеличение доли предупредительных мероприятий и дособытийного финансирования в процессе управления рисками, а также пересмотр управления рисками в сторону увеличения доли нефинансового покрытия рисков;

4) увеличение объема и видов покрытия рисков компании за счет изменения структуры финансирования рисков без наращивания издержек на страхование.

Выбор метода управления рисками в значительной степени основывается на результатах ранжирования рисков. Результаты ранжирования позволяют выявить приоритетные с точки зрения необходимости управления риски [7. С. 28]. Кроме того, при выборе инструментов управления рисками проектов важно учитывать ряд факторов, а именно:

- возможность воздействия на риск без дополнительного финансирования;
- возможность анализировать риски и воздействовать на риск на ранней стадии реализации инновационного проекта;
- влияние реализации рисков рассматриваемого проекта на продолжение уже начатых проектов.

Этап IV. Оценка работы подразделения и эффективности мероприятий по управлению рисками. Для оценки эффективности мероприятий по управлению рисками инновационного проекта необходимо сформировать ряд показателей-индикаторов. С учетом их значений при необходимости принимается решение о корректировке используемых в корпоративной системе управления рисками методов оценки и управления рисками инновационных проектов [5. С. 135].

Используя описанные выше этапы построения корпоративной системы управления рисками инновационного проекта, автор настоящей статьи приводит методику формирования системы управления финансовыми рисками инновационного проекта, которая включает *девять комплексов* мероприятий.

В *первый комплекс* входят мероприятия, нацеленные, главным образом, на построение организационной структуры системы управления рисками промышленного предприятия, в которой имеет место служба/группа управления рисками в составе финансовой дирекции.

Второй комплекс – мероприятия, направленные на разработку внутренних документов по управлению рисками, в том числе на определение методов анализа рисков, разработку инструментов управления рисками.

Третий комплекс – мероприятия, имеющие целью построение информационной модели инновационного проекта, пригодной для анализа рисков.

Четвертый комплекс – мероприятия по качественному анализу рисков инновационного проекта, осуществляемого путем взаимодействия с подразделениями предприятия для формирования информации, характеризующей факторы финансовых рисков инновационного проекта, а также для обработки и анализа этой информации.

В процессе реализации *пятого комплекса* мероприятий проводится количественный анализ рисков инновационного проекта без учета использования инструментов управления финансовыми рисками.

На основе результатов качественного и количественного анализа выполняется *шестой комплекс* мероприятий по формированию системы управления финансовыми рисками инновационного проекта, заключающихся в выборе инструментов управления рисками (главным образом, методов финансирования рисков).

Седьмой комплекс – проведение количественного анализа рисков инновационного проекта с учетом инструментов финансирования рисков; оценка полученных результатов и формирование выводов о достаточности/недостаточности разработанной схемы управления рисками инновационного проекта.

В случае получения положительных результатов инновационный проект принимается к реализации. И для такого варианта существует *восьмой комплекс* мероприятий – проведение мониторинга рисков на протяжении всего срока реализации проекта.

Если разработанная схема управления рисками не позволит покрыть все финансовые потери, которые могут возникнуть в случае их (рисков) реализации, то может быть принято решение либо отказаться от проекта, либо по результатам совещаний с экспертами (например, с научно-техническим советом) установить при помощи финансово-технических «коридоров» систему лимитов на риск, в случае достижения которых предприятие будет вынуждено изменить конечные параметры разрабатываемой инновации (например, для создаваемого вертолетного двигателя – это снижение заявленных ресурса наработки и/или межремонтного ресурса и/или мощности).

Девятый комплекс мероприятий для второго варианта также состоит в постоянном мониторинге рисков проекта, в том числе на предмет непревышения лимитов риска.

Итак, создание механизмов, способных обеспечить осуществление инновационных проектов с реализацией возможно меньшего количества финансовых рисков (главная цель внедрения системы управления рисками), является критически важным вследствие возникновения потребности кардинального повышения эффективности инновационной деятельности в стране на фоне бюджетной напряженности, которая будет характерна для российской государственной финансовой системы в кратко- и, возможно, среднесрочной перспективе при введении экономических санкций против России иностранными государствами, а также при закрытии внешнего и узости внутреннего финансовых рынков.

Источники

1. Акинфиев В. К., Коргин Н. А. Организационные методы снижения риска инвестиционных решений // Управление риском. 2011. № 1.

2. Бартон Т., Шенкир У., Уокер П. Риск-менеджмент: Практика ведущих компаний. М. : Вильямс, 2008.

3. Боунегра А. Б. Управление рисками кредитования инноваций : дис. … канд. экон. наук. М., 2005.

4. Воробьева Т. В. Управление инвестиционным проектом // Национальный открытый университет «ИНТУИТ». Режим доступа: http://www.intuit.ru/studies/courses/2302/602/info.

5. Галямов Ю. Ю. Управление региональным промышленным комплексом в современной экономике России / под общ. ред. С. А. Лочана. М. : Палеотип, 2012.

6. Демкин И. В., Перцев Д. В. Метод оценки интегрированного риска портфеля инновационных проектов. Ч. 1. Анализ основных подходов к оценке риска портфеля проектов // Проблемы управления. 2009. № 3.

7. Иванова Н. В., Клочков В. В. Экономические проблемы управления высокорисковыми инновационными проектами в наукоемкой промышленности // Проблемы управления. 2010. № 2.

8. Ляпина С. Ю., Грачева М. В. Управление рисками в инновационной деятельности : учеб. пособие. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010.

9. Романов В. А. Управление рисками: этапы и методы // Факты и проблемы практики менеджмента : материалы науч.-практ. конф. (Киров, 30 октября 2001 г.). Киров : Изд-во Вятского гос. пед. ун-та, 2001.

10. Цветкова Л. И., Иванов В. В. Методологические основы управления инвестиционными рисками // Управление риском. 2004. № 4.

ДВОРЯДКИНА Елена Борисовна

Доктор экономических наук, профессор кафедры региональной, муниципальной экономики и управления

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-76
e-mail: elena.dvoryadkina@yandex.ru

КАЙБИЧЕВА Екатерина Игоревна

Ведущий специалист-эксперт

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. Толмачева, 23
Контактный телефон: (343) 264-60-42
e-mail: catherine.kai@mail.ru

Городские периферийные территории в русле теорий пространственного развития и теорий местного самоуправления

В обобщенном виде изложена суть теорий местного самоуправления и теорий пространственного развития. Обоснована необходимость их применения для идентификации городских периферийных территорий региона. Выделены конкретные аспекты, характеризующие городские периферийные территории региона в контексте указанных теорий, раскрыто их содержание.

JEL classification: R1, R10

Ключевые слова: городские периферийные территории; регион; теории пространственного развития; теории местного самоуправления.

Идущие в мире процессы глобализации приводят к растущему разрыву между центром и периферией различного уровня: глобального, национального, субнационального.

На субнациональном (региональном) уровне можно выделить сельские и городские периферийные территории, которые являются частями поляризованного пространства региона. Поэтому содержательную идентификацию городских периферийных территорий региона будет целесообразно проводить, используя положения теорий пространственного развития. При этом само пространство понимается в духе территориального подхода, что дает возможность рассматривать его в рамках определенных границ (географических, государственных и т. д.). С одной стороны, городские периферийные территории могут рассматриваться как один из иерархических уровней экономического пространства – экономическое пространство в определенных границах (в духе территориального подхода). С другой стороны, как составные части более сложных пространственных образований – регионов (субъектов РФ), федеральных округов, экономических районов.

Критический анализ теорий, рассматривающих экономическое пространство и(или) пространственное развитие, позволил нам выделить несколько точек зрения на содержательную идентификацию городских периферийных территорий региона.

© Дворядкина Е. Б., Кайбичева Е. И., 2015

В рамках географической концепции экономического пространства (Р. Челлен, Ф. Науманн, Ф. Ратцель, Х. Маккиндер) периферия представляет собой совокупность географически удаленных стран (регионов). В частности, для Ф. Ратцеля периферией государства выступает его граница.

Х. Маккиндер, описавший геополитическую ситуацию в терминах «центр» и «периферия», стал создателем одной из первых моделей «центр – периферия», которая в дальнейшем была развита К. Хаусхофером (теория больших пространств), Н. Спайкменом (теория «хартленд – римленд») и др.

К. Хаусхофер выделил в мире три части – панрегионы, в структуре каждого из которых присутствуют центр (ядро) и периферия [17]. К. Хаусхофер одним из первых рассмотрел наличие периферии не столько на глобальном уровне, сколько на уровне регионов (выделенных им панрегионов).

В рамках штандортной концепции изучения экономического пространства (И. Г. фон Тюнен, А. Леш, В. Кристаллер, А. Вебер и др.) в роли периферии выступает часть экономического пространства, являющаяся зоной влияния центра. Основная ее черта – отсутствие развитой инфраструктуры, главным образом транспортной, что влияет на уровень транспортных издержек (ключевого фактора развития) и в конечном счете на размещение предприятий и развитие территории. Недостаток этих теорий, как справедливо отмечают В.С. Занадворов и И.П. Ильина, состоит в том, что «во многих случаях выбор „центра“ и форма зоны его влияния („периферии“) определяются внеэкономическими (природными и социальными) особенностями территории…» [8. С. 75].

Более глубокое и детальное изучение экономического пространства начинается с XX века, когда на первый план выходит проблема растущей пространственной неравномерности развития стран, регионов. Периферия начинает рассматриваться с собственно экономической точки зрения.

Изучение пространственной неравномерности экономического развития как таковой начинается в рамках марксизма. В марксистской теории говорится об эксплуатации периферии (менее развитых стран) со стороны центра (развитых стран). При этом «центр рассматривается как центр капиталистического способа производства, в то время как периферия характеризуется азиатским способом производства, где никогда не существовали стадии развития, которые прошел центр» [18].

В рамках неомарксизма можно выделить два важных направления исследования международных отношений – теорию зависимости (П. Баран, А. Франк, С. Амин и др.) и теорию мир-систем (И. Валлерстайн).

Согласно теории зависимости основными чертами периферии являются преобладание «аграрного и торгового капитализма в национальном секторе экономики; создание местной буржуазии в результате доминирования иностранного капитала; тенденция к особой бюрократической форме развития» [18].

Заслугой И. Валлерстайна, автора теории мир-систем, считается введение понятия полупериферии. Полупериферия является частью экономического пространства, занимающей промежуточное положение между центром и периферией. Центру (ядру) и периферии И. Валлерстайн дает следующие характеристики: «Ядро эксплуатирует – периферия эксплуатируема, ядро отличается относительно высоким уровнем заработной платы, диверсифицированной структурой экономики, применением прогрессивных технологий, а периферии свойственны низкий уровень заработной платы, более простая экономическая структура и использование более примитивных технологий» (цит. по: [5. С. 17]). Периферия не является чем-то «застывшим во времени». Положение объектов в пространстве может меняться: периферия со временем может стать полупериферией, а затем и центром, и наоборот.

Среди теорий и концепций, связанных с изучением экономического пространства, особое значение имеет теория «центр – периферия» Дж. Фридмана. В рамках данной

теории в качестве периферии рассматривается «совокупность отдаленных и слаборазвитых территорий с замедленной модернизацией, служащая источником ресурсов и потребителем инноваций» [12. С. 14]. Взаимодействие между центром и периферией осуществляется в виде двух основных форм – прямого воздействия, которое предполагает распространение импульсов от центра на периферию, и обратного воздействия, заключающегося в доминировании центра над периферией или, иными словами, подчинении периферии центру. Стабильность доминирования ядра над периферией объясняется действием нескольких факторов, наиболее значимыми из которых, по мнению Дж. Фридмана, являются «вытягивание» различных ресурсов периферии центром и инновационная деятельность центра.

В эволюции отношений центра и периферии на различных иерархических уровнях можно выделить четыре стадии. Применительно к национальному уровню на первой стадии территория страны состоит из системы «…локальных ядер, каждое из которых имеет определенную зону влияния. Внутрирегиональная поляризация населения и хозяйства пока заметно сильнее межрайонной, и вряд ли можно говорить о доминировании национального ядра как более развитого района» [12. С. 14]. На второй стадии идет процесс формирования национального центра, окруженного обширной периферией. Как правило, центром становится региональное ядро, развивающееся наиболее динамично из всех. На третьей стадии осуществляется трансформация моноцентрической системы в полицентрическую. Изменение связано с появлением на периферии условий для «…более активного роста региональных ядер поляризации, новых ареалов производства. На четвертой стадии самым динамичным элементом структуры становится межметрополитенская периферия. В результате интенсификации использования пространства при встречном „расползании“ ядер возникают обширные урбанистические образования с высокой плотностью хозяйственной деятельности» [12. С. 14].

Положения вышеперечисленных теорий пространственного развития можно применить по отношению к городским периферийным территориям региона. Обобщающая схема содержательной идентификации городских периферийных территорий региона в рамках теорий пространственного развития приведена на рис. 1.

Рис. 1. Содержательная идентификация периферийных территорий в рамках теорий пространственного развития

На наш взгляд, анализа только теорий пространственного развития для раскрытия сущности городских периферийных территорий региона явно недостаточно. В рамках субъекта РФ городские периферийные территории имеют статус муниципальных образований (городских округов и(или) городских поселений). Будучи муниципальными образованиями, городские периферийные территории являются территорией осуществления местного самоуправления, имеют собственные органы власти и управления.

Поэтому целесообразно для характеристики городских периферийных территорий региона рассмотреть положения основных теорий местного самоуправления.

В настоящее время в научной литературе выработаны многообразные взгляды на природу и сущность местного самоуправления в зависимости от роли местного самоуправления в обществе и степени его связи с государством.

Первые теоретические положения в данной области были сформулированы Ж.-Г. Турэ, который выделил две составляющие компетенции органов местного самоуправления. «Одни дела являются присущими по своей природе муниципальному управлению, имеющими особые признаки, обязывающие законодательство передать эти дела местному управлению; другие дела, дела государственные, которые находились в руках государства и которые, когда возникло местное самоуправление, были лишь переданы государством органам самоуправления» [6. С. 6].

По мнению Алексиса де Токвиля, автора концепции самоуправляемых общин, истинным носителем власти в обществе является народ, при этом «более непосредственно, чем в общине, он нигде не осуществляет свою власть» [15. С. 66]. Община самостоятельно решает свои внутренние дела, однако в случае, когда речь идет об общественном интересе, она подчиняется центральному правительству. В рамках этой концепции уже проводятся различия между органами государственной власти и органами местного самоуправления, выделяется компетенция органов местного самоуправления, отличная от компетенции центральных органов власти. Носителем власти провозглашается народ. Эти и другие положения данной концепции можно найти в конституциях многих стран современного нам мира (Швеции, Франции, Бельгии и др.), в том числе и России.

Следующим этапом развития взглядов на природу и сущность местного самоуправления стало появление в XIX веке теории свободной общины (теории естественных прав общины). Целью ее авторов было создание теоретической базы для невмешательства центра в дела общины и самостоятельного распоряжения общиной своим имуществом. Согласно этой теории, наряду с общепринятыми ветвями власти (законодательной, исполнительной и судебной), можно выделить общинную (коммунальную), т. е. местную власть. Общим с теорией самоуправляемых общин является признание существования общины как самостоятельного субъекта, имеющего собственную компетенцию, не подлежащую вмешательству со стороны государства. Что касается недостатков данной теории, то здесь можно согласиться с точкой зрения Л. А. Велихова, указывавшего на абстрактность ее положений и утверждавшего, что «изложенные взгляды устарели» [4. С. 236]. Связано это с тем, что «общинное управление не всегда тождественно с местным самоуправлением» [4. С. 236].

Развитием теории свободной общины считается появление «общественной теории самоуправления» (О. Гирке, Б. Шеффнер, Р. Моль, О. Реслер, А. И. Васильчиков [3] и др.). В рамках данной теории местное самоуправление ориентировано на управление собственными делами, имеющими хозяйственное значение и не представляющими интереса для государства. Поэтому часто эту теорию называют хозяйственной теорией местного самоуправления. Негосударственный характер дел местной власти делает контроль со стороны государства ненужным и необязательным.

Антиподом общественной теории местного самоуправления является государственная теория местного самоуправления (Л. Штейн, Р. Гнейст, Н. М. Коркунов, В. П. Безобразов, А. Д. Градовский), которая видит в местном самоуправлении не отдельную «четвертую» власть, а часть государственной власти, представленной на местном уровне.

Можно выделить две разновидности государственной теории местного самоуправления – политическую (Р. Гнейст) и юридическую (Л. Штейн).

Политическая теория говорит о том, что выборность органов местного самоуправления не обеспечивает реальность местного самоуправления, его самостоятельность и независимость. «Зависимость любого чиновника, по мнению Р. Гнейста, обусловлена

тем, что служба для него – источник средств существования. Он вынужден служить чуждым ему интересам в силу своего экономического положения. Поэтому Р. Гнейст связывал местное самоуправление с системой почетных и безвозмездных должностей» [16].

Юридическая теория видит специфику местного самоуправления в том, что «самоуправляющиеся территориальные коллективы являются особыми субъектами права, особыми юридическими лицами, вступающими с государством в юридические отношения» [9. С. 46]. Оно не является «частью государственного аппарата, так как помимо осуществления функций государственного управления ведает местными пользами и нуждами» [11. С. 5].

Синтез общественной и государственной теорий местного самоуправления привел к появлению дуалистической теории местного самоуправления (Б.Н. Чичерин, Т. Маунц, О. Зеевальд).

В рамках этой теории сформулированы следующие положения:

1) «невозможность полного разделения собственно местных и общегосударственных дел при одновременном наличии общегосударственного и местного интереса в деятельности местного самоуправления» [7. С. 21];

2) равноправные взаимоотношения между местными и центральными органами власти и управления;

3) «признание и гарантии местного самоуправления в конституции позволяют рассматривать его как естественное и неотчуждаемое право населения, в то же время организация и деятельность местного самоуправления носят подзаконный характер» [7. С. 21].

Представленные выше теории оказали значительное влияние на формирование и развитие местного самоуправления в России.

Анализ литературы, посвященной проблемам становления и развития местного самоуправления в России, позволяет говорить о существовании различных точек зрения на периодизацию и количество этапов его становления (см., например: [14]).

Одни исследователи (Н.И. Костомаров, И.В. Фрумак, В.Г. Игнатов, А.М. Кононов [10]) говорят о развитии местного самоуправления начиная с XI–XII веков. Другие, выделяя подготовительный этап (от реформ Ивана IV Грозного до реформ Екатерины II), относят возникновение и развитие местного самоуправления как такового к середине XVIII века – к реформам Александра II [2. С. 23].

Особым этапом развития местного самоуправления в России стал советский этап, для которого были характерны:

1) сращивание государственного управления и местного самоуправления;

2) параллельное существование земств и Советов на протяжении 1917–1918 гг. ;

3) построение Советов по классовому принципу;

4) фактическое отсутствие самостоятельности, превращение Советов в исполнителей распоряжений, поступивших «сверху»;

5) контроль над деятельностью Советов со стороны центральных органов власти и управления.

В законах и основных документах страны неоднократно подчеркивалось, что Советы являются «органами государственной власти»[1], различные уровни которых составляют «единую систему органов государственной власти»[2]. С распадом СССР рухнула и существовавшая система местного самоуправления.

[1] О городском, районном в городе Совете депутатов трудящихся РСФСР : Закон РСФСР от 29 июля 1971 г.

[2] Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик : принята ВС СССР 7 октября 1977 г.

В 1995 г. в действие вступил Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 154-ФЗ. Он предусматривал самостоятельность органов местного самоуправления (ст. 2), определял их компетенцию (вопросы местного значения (ст. 5)), закрепил за муниципальными образованиями право создания ассоциаций и(или) союзов муниципальных образований (ст. 10), распоряжения муниципальной собственностью (ст. 28–31), формирования, утверждения и исполнения местных бюджетов (ст. 35).

Законом вводилась и новая структура органов местного самоуправления – представительный (выборный) орган, наличие которого являлось обязательным, и «иные органы, образуемые в соответствии с уставами муниципальных образования» (ст. 14). Однако в законе отсутствовало четкое и детальное регулирование местного самоуправления (более подробно это прописывалось на уровне субъектов РФ).

По мере стабилизации экономической и политической обстановки выявилось несоответствие существующей системы местного самоуправления изменившимся потребностям страны.

2003 год стал годом начала реформирования местного самоуправления, целями которого провозглашались «приближение власти к населению, четкое разграничение предметов ведения и полномочий между уровнями публичной власти; разграничение расходных обязательств между уровнями публичной власти, закрепление доходных источников в соответствии с объемом расходных полномочий и ликвидация нефинансируемых мандатов» [13]. Принятие нового закона о местном самоуправлении – «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» № 131-ФЗ – позволило установить единые для всех субъектов РФ принципы формирования и деятельности органов местного самоуправления, определить доходные источники и расходные обязательства местных бюджетов.

В соответствии с Федеральным законом № 131-ФЗ на первом этапе реформы была сформирована новая двухуровневая модель территориальной организации местного самоуправления (рис. 2).

Второй этап был посвящен оформлению органов местного самоуправления.

На третьем этапе проводилась работа по формированию экономической основы местного самоуправления. Законодательно за муниципальными образованиями был закреплен перечень имущества, которым они могут владеть и распоряжаться, закреплены собственные доходные источники местных бюджетов.

Четвертый этап предполагал дальнейшее развитие и совершенствование системы местного самоуправления. В 2014 г. в Федеральный закон № 131-ФЗ были внесены поправки, продолжающие реформу. Законодатель ввел два новых типа муниципальных образований – городской округ с внутригородским делением и внутригородской район. Были существенно расширены права субъекта РФ в вопросе организации местного самоуправления. В соответствии с законом № 131-ФЗ субъект РФ имеет право определять критерии для деления городских округов с внутригородским делением на внутригородские районы (ст. 2, 10), наделять муниципальные образования статусом городского/сельского поселения, городского округа, городского округа с внутригородским делением, внутригородского района, внутригородской территории городов федерального значения (ст. 10), изменять границы муниципальных образований (ст. 10) и пр.

Исходя из теорий местного самоуправления и существующего законодательства в области осуществления местного самоуправления в России, городские периферийные территории могут рассматриваться как территории осуществления местного самоуправления; территории функционирования органов местного самоуправления, не входящих в систему органов государственной власти; место проживания людей и деятельности хозяйствующих субъектов, результаты деятельности которых оказывают влияние на формирование экономической основы местного самоуправления; место избирательной

активности населения, формирующего в соответствии с федеральным и региональным законодательством выборные органы местного самоуправления (рис. 3).

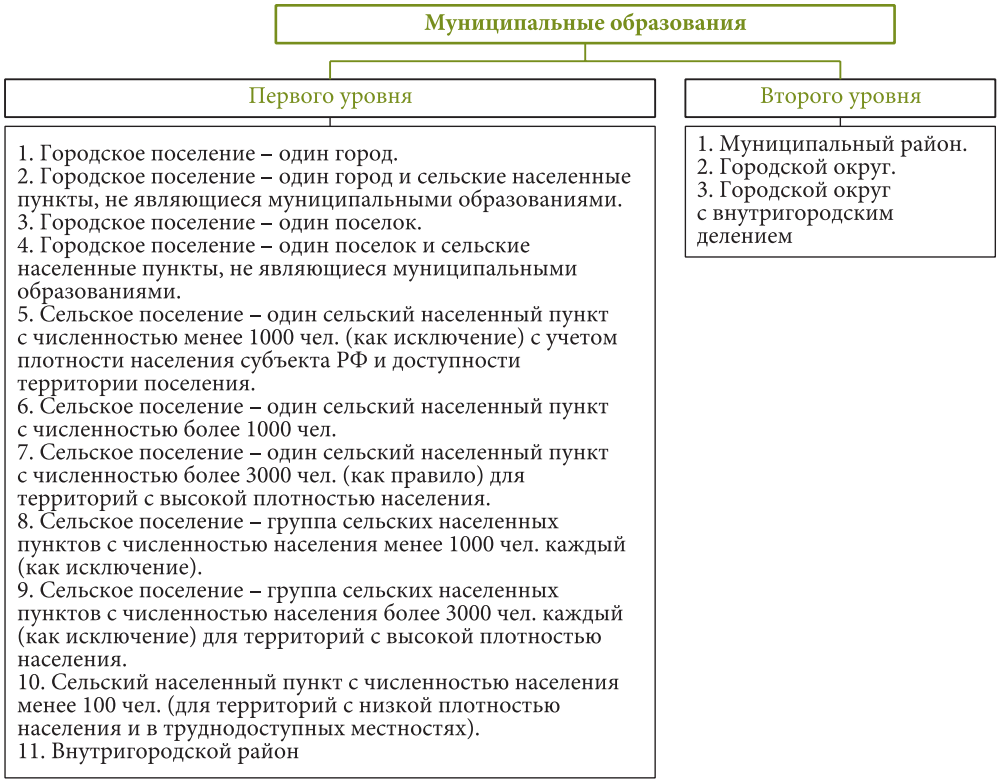


Рис. 2. Территории осуществления местного самоуправления в РФ[1]

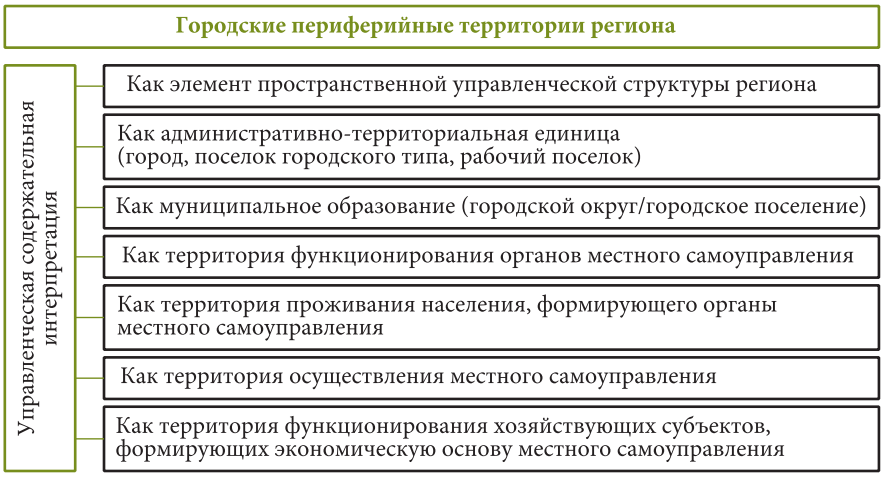


Рис. 3. Содержательная идентификация городских периферийных территорий с точки зрения теорий местного самоуправления

[1] Составлено по [1], а также: Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ.

Раскрытие содержания городских периферийных территорий региона с позиции теорий пространственного развития и теорий местного самоуправления позволяет сделать акцент на их двойственности. В рамках сложившейся практики регионального управления данные территории являются муниципальными образованиями и одновременно административно-территориальными единицами (особенно в тех субъектах, где муниципальное деление совпадает с административно-территориальным). С пространственной точки зрения они могут быть рассмотрены и как часть общего экономического пространства региона, страны, и как целостное экономическое пространство в определенных географических границах. Эта двойственность городских периферийных территорий региона является одной из их ключевых характеристик и определяет особенности протекающих на них процессов.

Источники

1. Анимица Е. Г., Дворядкина Е. Б., Силин Я. П. Местное самоуправление. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2006.

2. Анимица Е. Г., Тертышный А. Т. Местное самоуправление: история и современность. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 1998.

3. Васильчиков А. И. О самоуправлении. Сравнительный обзор русских и иностранных земских и общественных учреждений : в 3 т. 3-е изд. СПб. : Тип. В. В. Пратц, 1872. Т. 1.

4. Велихов Л. А. Основы городского хозяйства. 2-е изд. М. : Наука, 1996.

5. Грицай О. В., Иоффе Г. В., Трейвиш А. И. Центр и периферия в региональном развитии. М. : Наука, 1991.

6. Гронский П. П. Децентрализация и самоуправление. М., 1917.

7. Дементьев А. Н. Теории местного самоуправления и их современные интерпретации // Конституционное и муниципальное право. 2009. № 4.

8. Занадворов В. С., Ильина И. П. Теория экономики города. М. : Изд. дом ГУ–ВШЭ, 1999.

9. Ковалева И. П. Предпосылки согласования федеральных, региональных и муниципальных целей и задач интеграции // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 300 (II).

10. Кононов А. М. Местное самоуправление в Российской Федерации. Саратов: СВШ МВД РФ, 1997.

11. Наумов С. Ю., Подсумкова А. А. Основы организации муниципального управления: учеб. пособие. М. : Форум, 2009.

12. Носонов А. М. Теории пространственного развития в социально-экономической географии // Псковский регионологический журнал. 2011. № 11.

13. Российское местное самоуправление: итоги муниципальной реформы 2003–2008 гг. : аналит. докл. Ин-та современного развития. Режим доступа: http://www.insor-russia.ru/ru/programs/doc/3928.

14. Тимофеев Н. С. Местное самоуправление в системе государственных и общественных отношений. М. : Изд-во МГУ, 2005.

15. Токвиль А. де. Демократия в Америке. М. : Прогресс, 1992.

16. Шустов В. Г. Теории местного самоуправления – политологический контекст // Вестник Адыгейского государственного университета. 2013. № 3.

17. Haushofer K. Geopolitik der Panideen. Berlin: Zentral-Verl., 1931.

18. Ozdemir E. Different definitions of «periphery» and different peripheries in the EU. July 2005. URL: http://etd.lib.metu.edu.tr/upload/12606217/index.pdf.

ТУГЕЛЬБАЕВА Айжан Алимовна

Заместитель руководителя

Управление экономики и бюджетного планирования города Астаны
010000, Республика Казахстан, г. Астана, ул. Бейбитшилик, 11
Контактный телефон: (701) 533-44-69
e-mail: tugelbaevaaizhan@gmail.com

Развитие инфраструктуры столичного города в рамках агломерации

Проведен анализ состояния и перспектив развития инфраструктуры города Астаны в рамках формирования Астанинской агломерации. Обозначены ключевые аспекты агломерационного развития, представленные как базис территориально-пространственного планирования региональной политики. Мировой опыт управления урбанизационными процессами взаимоувязан с текущими диспропорциями регионального развития Казахстана на базе обозначенных положительных предпосылок использования модели агломерационного развития столицы и прилегающих к ней территорий по направлению специализации как транспортно-логистического хаба. С учетом данного вектора развития приведены основные направления модернизации инженерно-коммуникационной и транспортной инфраструктуры, ориентированные на создание стимула для территориальной концентрации производственных и трудовых ресурсов в Астанинской агломерации.

JEL classification: O18, R58, Z18

Ключевые слова: агломерационное развитие; региональная экономическая политика; транзитный потенциал.

Развитие страны в целом и ее отдельных регионов во многом зависит от ряда факторов, создающих необходимые условия для реализации и наращивания экономического потенциала, обеспечения продуктивной занятости и высокого уровня жизни населения. Особую роль играет инфраструктурный комплекс, который во многом отражает темпы роста производительных сил региона.

Следует отметить, что степень территориально-пространственного развития городов, регионов или территорий представляет собой комплексную оценку состояния инженерно-коммуникационной и транспортной инфраструктуры.

В данном аспекте наблюдается прямо пропорциональная зависимость уровня конкурентоспособности региона и развития его инфраструктуры. Это обусловлено высоким уровнем капиталовложений по обеспечению территории необходимыми коммуникациями, т. е. вовлечению ее в экономический оборот как пространственного ресурса. Зачастую «непрезентабельное» состояние территории становится причиной нецелесообразности реализации даже весьма рентабельного инвестиционного проекта.

По мере того как пространственные ресурсы эксплуатируются все интенсивнее, а их свободные резервы уменьшаются, сам факт владения ими может приносить растущий доход в зависимости от качества организации данного конкретного пространства. Речь идет и о непосредственном использовании пространства как такового, и о тех видах эксплуатации, при которых на первый план выдвигается его материальное содержимое [1].

В целом развитие современной системы расселения является важнейшей проблемой территориального планирования многих государств, характеризующихся несба-

© Тугельбаева А. А., 2015

лансированным развитием территории, стремительным ростом крупных городов при одновременном «вымирании» малых городов и поселков сельского типа. Это в свою очередь негативно отражается на состоянии экосистем, ведет к сокращению рекреационных ресурсов и обострению социальных проблем ввиду неконтролируемых миграционных потоков [10]. Актуальна эта проблема и для Республики Казахстан.

Данную тенденцию можно проследить, обратив внимание на сальдо миграции различных регионов Казахстана (рис. 1). По данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, за январь–сентябрь 2014 г. наибольшее положительное сальдо миграции отмечено в г. Астане – более 15 тыс. чел., г. Алматы – порядка 12,7 тыс. чел. и Мангыстауской области – около 2,4 тыс. чел. В то же время наибольший отток имеет место в Южно-Казахстанской (–8,1 тыс. чел.), Восточно-Казахстанской (–6,2 тыс. чел.) и Жамбылской (–5,5 тыс. чел.) областях.

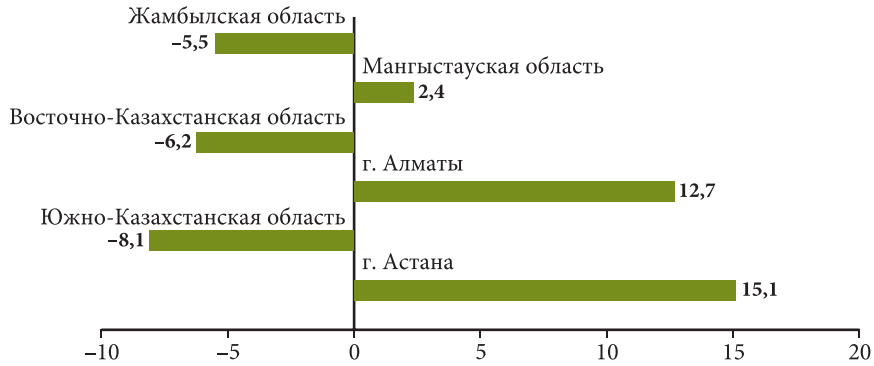


Рис. 1. Сальдо миграции отдельных регионов Казахстана за январь–сентябрь 2014 г., тыс. чел.

Таким образом, в настоящее время в Казахстане имеются все необходимые условия и предпосылки для агломерационного развития, обусловленные как демографическими и географическими, так и экономико-политическими факторами.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике и Всемирного банка, коэффициент урбанизации в Казахстане составляет около 54–55%, что является самым высоким показателем для стран Центральной Азии, но сильно отстает от развитых стран. Коэффициенты урбанизации таких стран, как Австралия, Канада и США, определенные тем же методом, находятся в диапазоне 70–80%.

Как отмечено в Программе развития регионов Республики Казахстан до 2020 г., растущие города, возрастающая мобильность населения и повышение специализации производства являются неотъемлемыми спутниками развития. Эти изменения особенно заметны в Северной Америке, Западной Европе и Северо-Восточной Азии. Однако и в странах Восточной и Южной Азии и Восточной Европы сегодня происходят аналогичные по масштабам и темпам перемены.

Проблема диспропорций регионального неравенства актуальна для многих государств. Характерной ее особенностью является то, что она охватывает многие направления общественной жизни, усиливая кризисные тенденции в экономической, политической и социальной сферах. Межрегиональное неравенство имеет глубинный характер, так как обусловлено природными и историческими аспектами каждого региона. Современные мировые условия общественной жизни требуют активизации деятельности государства по разработке программ, направленных на сглаживание межрегиональных диспропорций [9].

Неравномерность в уровне регионального развития влечет за собой социальную напряженность, миграцию квалифицированных кадров и капитала в более развитые

регионы, что препятствует росту «бедных» регионов. В первую очередь она проявляется в уровне жизни населения. Рациональная и действенная политика сглаживания регионального неравенства должна предусматривать мероприятия в социальной и институциональной сфере, направленные на повышение человеческого капитала, адресную социальную помощь уязвимым группам населения, так как человеческий капитал – главное достояние любого государства.

Современная региональная политика Республики Казахстан разработана в рамках теории «полюсов роста», т. е. базируется на идее формирования агломераций и моногородов. Она призвана обеспечить продуктивную занятость населения и повысить конкурентоспособность регионов, которая определяется степенью и эффективностью использования природного, сырьевого, трудового, инфраструктурного потенциала.

В данном аспекте необходимо отметить, что в целом агломерационные процессы в регионе характеризуются экономическими отношениями между производителями, развитие которых обеспечивает возникновение центростремительных сил, стягивающих трудовые ресурсы в концентрированные деловые центры. Это порождает потребность работников в дорогостоящем жилье на территории делового района или в совершении ежедневных поездок в экономические центры с периферии.

Мировая практика показывает, что развитие агломераций позволяет концентрировать экономический и трудовой потенциал страны, тем самым обеспечивая формирование зон экономического развития. Агломерационный процесс – это концентрация экономической активности в регионе (городе) в динамике. Агломерационный эффект подразумевает под собой экономическую выгоду от концентрации деловой активности, которая обусловлена возникновением внешней экономии для объектов, включенных в концентрацию, сокращением издержек производства за счет эффекта масштаба, повышением производительности, привлечением в отрасли региона смежных фирм [5. С. 234–237].

Одной из современных тенденций развития мировой экономики является регионализация, повышение роли территорий в хозяйственной жизни, расширение полномочий управленческих структур. Это обусловливает формирование стратегии развития регионов, в которой учитывается, с одной стороны, специфика территориального воспроизводства, сочетание социально-экономических и природно-ресурсных составляющих, с другой – взаимодействие макроэкономических и локальных хозяйственных циклов.

Существенную роль в региональном развитии играет инфраструктура, выступающая результатом общественного развития. На данном этапе научно-технический прогресс обеспечивает новый качественный уровень существования социума и доминирование определенных отраслей народного хозяйства. Содержание инфраструктуры определяется внутренним экономическим единством входящих в нее отраслей и функциональным назначением [2; 8].

Представленный в таблице SWOT-анализ небезосновательно учитывает высокий уровень износа инженерно-коммуникационной инфраструктуры как одну из слабых сторон развития Астаны (рис. 2). Изношенные сети и источники коммунальных услуг являются причиной часто возникающих аварий и кризисных ситуаций, стремительного роста тарифов ввиду использования неэффективного и устаревшего оборудования, а также существенных потерь в процессе транспортировки до конечного потребителя, которые по водоснабжению составляют порядка 18,5%, теплоснабжению – 13,75%, электроснабжению – 13,3%.

Высокая степень износа коммунальных сетей и дорог Астаны на данный момент является существенной проблемой, решение которой в рамках формирования Астанинской агломерации имеет первоочередное значение.

SWOT-анализ территориально-пространственного расположения г. Астаны с учетом природно-климатических и транспортно-логистических условий прилегающих к ней агломерационных территорий

	Возможности	Угрозы
Сильные стороны	Отсутствие естественных препятствий при расширении территории города. Отсутствие угрозы землетрясений, селей, оползней и ураганов. Низкий уровень загрязнения воздуха ввиду сильных степных ветров. Местоположение в центре республики	Миграционный приток. Слабо развитая инфраструктура переработки и утилизации отходов. Сброс в реку Есиль загрязненных вод предприятиями АПК в областях, по территории которых пролегает русло
Слабые стороны	Значительная удаленность от крупных городов России и Китая. Высокий уровень износа инженерно-коммуникационной инфраструктуры. Несоответствие пропускной способности основных сухопутных путей сообщения возрастающему транзитному потоку. Слабо развития сеть воздушного сообщения	Ограниченный потенциал снабжения возрастающих потребностей населения в питьевой воде. Большая разность температур в течение года (от –45 до +40 °С)

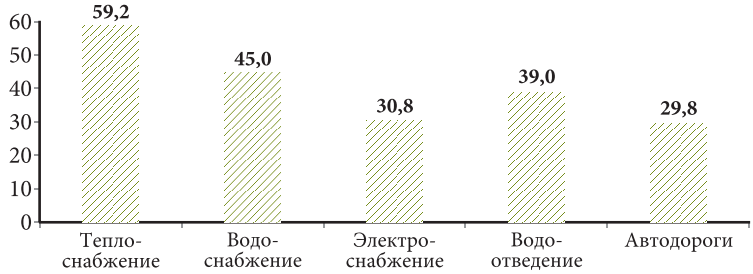


Рис. 2. Степень износа инженерно-коммуникационной и транспортной инфраструктуры г. Астаны по состоянию на 1 января 2015 г., %

В настоящее время реализуется Комплексный план социально-экономического развития окраин города Астаны (жилые массивы 19 бывших населенных пунктов с общей площадью 4 168 га и населением около 109,4 тыс. чел.) на 2014–2020 гг., в соответствии с которым запланировано строительство 398,12 км дорог и 1 520,82 км инженерных сетей, а также 112 инженерных сооружений (трансформаторные подстанции, канализационные насосные станции и очистные сооружения).

Астанинская агломерация включает три района прилегающей области – Аршалынский, Целиноградский и Шортандинский, входящие в 1,5-часовую изохрону транспортной доступности.

Вышеуказанные районы являются одними из самых крупных по численности населения территорий Акмолинской области и на фоне снижения численности населения в других регионах области (Астраханском, Атбасарском, Енбекшильдерском, Ерейментауском, Есильском, Жаксынском, Зерендинском, Коргалжынском, Сандыктауском) характеризуются положительной демографической динамикой. Причем базовый прирост населения, особенно Целиноградского района, обеспечен за счет высокого уровня миграционного притока в населенные пункты этих районов из зоны агломерации. Близость столицы и ее социально-экономическое развитие позволяют прогнозировать дальнейший рост численности населения в прилегающих территориях области.

По данным официальной статистики по состоянию на 1 января 2014 г. совокупная численность населения трех указанных районов (115 населенных пунктов) составила почти 119 тыс. чел., или 16% общей численности населения области.

В общей численности населения зоны агломерации число занятых трех районов (143 тыс. чел.) составило более 89 тыс. чел., из них ежедневная трудовая маятниковая миграция в город Астану – 46 тыс. чел. (52%).

В региональном разрезе наибольшая маятниковая миграция приходится на Целиноградский район, 59% занятого населения которого осуществляют трудовую деятельность в столице.

Данная тенденция обусловлена прежде всего близостью столицы, что вызывает отток трудоспособного населения в центр агломерации, в особенности молодежи, в связи с более высокой оплатой труда рабочих специальностей и большим спросом на рабочую силу на строительно-ремонтном рынке труда.

Другая причина – низкая инфраструктурная обеспеченность районов, отсутствие предложений рабочих мест для обеспечения трудоустройства сельского населения.

Так, в городах Акмолинской области, находящихся в границах Астанинской агломерации, износ электрических сетей составляет в среднем 85%, тепловых – 80%, водопроводных – 70%, аварийность жилого фонда колеблется от 10 до 20%.

Вместе с тем, находясь под воздействием Астаны, населенные пункты пригородной зоны обладают возможностями свободного роста и самостоятельного развития, обусловленного как природо-ресурсным потенциалом территорий, так и сложившейся отраслевой специализацией.

На территории трех названных районов сосредоточена основная часть (более 60%) месторождений общераспространенных полезных ископаемых.

Сельское хозяйство является основным видом деятельности населения районов зоны агломерации, здесь имеются значительные площади для развития растениеводства и животноводства (стойлового и пастбищного). Высокий спрос на продукты питания, реализация Продовольственного пояса вокруг Астаны выступают важнейшими факторами развития потенциала сельского хозяйства.

В индустриальном секторе, с учетом сформированной специализации развития отраслей, перспективными направлениями являются пищевая промышленность, строительная индустрия, деревообработка, производство резиновых и пластмассовых изделий, машиностроение и металлообработка.

По нашему мнению, учитывая наличие транзитного потенциала, для прилегающих районов зоны агломерации перспективно развивать сектор услуг, а также принять комплекс мер по повышению производственного потенциала региональной экономики.

Специализацию проектов необходимо ориентировать на развитие сельскохозяйственного производства, включая переработку сельхозпродукции, строительство овощехранилищ, расширение производств строительных материалов, создание новых объектов сферы услуг.

В настоящее время в районах агломерационной зоны планируется реализация 67 проектов с общей суммой инвестиций 30,9 млрд тенге, что позволит создать дополнительно 1 910 постоянных рабочих мест.

Кроме того, в целях развития перерабатывающей отрасли в столице, целесообразно в трех районах агломерационной зоны реализовывать проекты агропромышленной направленности. Учитывая высокие темпы строительства в Астане и постоянный спрос на стройматериалы, предприятиями районов планируется реализация 17 проектов стройиндустрии.

В Аршалынском районе крупным и перспективным проектом является создание совместного предприятия по разведению прародительского стада птицы мясного

направления в а. Жибек Жолы. В Шортандинском районе – строительство комбикормового завода на ст. Тонкерис.

В границах Целиноградского района планируется строительство мясоперерабатывающего комбината, создание плодового питомника, тепличного комплекса (1 863 млн тенге) и т. д.

В этой связи инфраструктурное обеспечение населенных пунктов является одним из главных вопросов, определяющих перспективы развития прилегающих территорий города Астаны и способствующих решению проблемных вопросов перетока трудовых ресурсов в пригородные зоны Акмолинской области.

Что касается ядра Астанинской агломерации, то, в соответствии с основными положениями принятых программных документов, запланирован комплекс мер по повышению энергоэффективности жилищного фонда путем проведения поэтапного ремонта объектов кондоминиума, энергетического аудита жилых домов, перехода на энергосберегающие технологии. В рамках развития Астанинской агломерации будут созданы условия жизнеобеспечения растущего населения, в том числе на окраинах города: предусмотрена модернизация коммунального (систем газо-тепло-электроснабжения, водоснабжения) и жилищного сектора, строительство доступного жилья, дальнейшее проведение диверсификации экономики, усиление предпринимательского потенциала.

Кроме того, реализация таких крупных инфраструктурных проектов, как строительство автодорог «Западный Китай – Западная Европа», Астана–Алматы, Алматы–Актобе–Атырау, Астана–Усть-Каменогорск, строительство нового аэропорта и железнодорожного вокзала, представляет собой шаги к дальнейшему развитию транспортного потенциала Астаны и созданию импульса для развития деловой активности населения.

В данном аспекте особую роль играет пространственно-территориальное расположение Казахстана, его транзитный потенциал, который приобретает стратегический характер в рамках функционирования Евразийского экономического союза [10].

При этом, учитывая что Астана располагается в центре республики, на пересечении всех ключевых железнодорожных и автотранспортных магистралей, следует отметить первостепенное значение развития транспортно-логистической системы Астанинской агломерации.

В этом направлении уже реализуются соответствующие проекты. Так, в 2014 г. в границах Астанинской агломерации было отремонтировано более 90 км магистральных железнодорожных путей, построено 14 и капитально отремонтировано 10 вокзалов, запущен скоростной электропоезд повышенной комфортности сообщением «Астана–Боровое–Кокшетау». В этом году также добавилось скоростное движение «Астана–Шымкент». Строится новая станция, мощность которой, по предварительным прогнозам, к 2017 г. составит свыше 40 пассажирских поездов в сутки. А также крупный транспортно-логистический центр на станции «Сороковая» (автомобильный, железнодорожный, авиационный) [7].

По предварительным оценкам, вкладываемые в развитие транспортно-логистической инфраструктуры средства уже в ближайшей перспективе позволят увеличить объем транзитного грузопотока через Казахстан в два раза и довести его до 50 млн т. В перспективе Казахстан должен стать крупнейшим деловым транзитным хабом Центрально-Азиатского региона, своеобразным мостом между Европой и Азией [3].

Следует отметить, что по результатам исследования, проведенного Всемирным банком, Казахстан в 2014 г. по индексу развития логистики (LPI) занял 88-е место, притом что в 2007 г. данный показатель был на уровне 133-го места. Таким образом, за 7 лет наша страна улучшила свои позиции на 45 пунктов. В рамках Государственной программы развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 г. перед страной уже поставлена очередная планка – улучшить данный показатель до 40-й позиции.

В свою очередь, использование Астаной транзитного потенциала страны позволит экономике развиваться должным образом. Ведь благодаря железным и автомобильным дорогам можно расширять производство, наращивать мощности и повышать товарооборот как внутри страны, так и за ее пределами. И в этом случае эффективно действующая транспортная инфраструктура является залогом успешного развития как в целом экономики страны, так и ее ведущих сегментов [4].

Анализ развития основных показателей транспорта столицы свидетельствует о растущей величине получаемого экономического эффекта от развития потенциала сегмента транспортно-логистических услуг (рис. 3). Так, по итогам 2013 г. объем оказанных услуг в сфере транспорта и складирования составил 330,2 млрд тенге, что на 35% выше уровня 2008 г. (245 млрд тенге). При этом объем пассажирооборота ежегодно растет в среднем на 10–15%, грузооборота – на 8–12%. Так, в 2014 г. объем грузооборота составил 7 866 млн ткм, что в 3 раза выше уровня 2008 г. (2 636,3 млн ткм), объем пассажирооборота вырос в 2 раза – с 7 634,9 млн до 15 802,8 млн пкм.

Рис. 3. Динамика показателей в сфере транспорта г. Астаны в 2008–2014 гг., %

Стоит отметить, что инфраструктурное развитие напрямую связано с ростом благосостояния населения, так как реализация проектов будет способствовать открытию новых крупных производств, созданию рабочих мест, а также расширению социальной инфраструктуры, с ростом спектра и качества предоставляемых услуг МСБ [6. С. 38].

На сегодняшний день инфраструктурное развитие страны определено Государственной программой развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 г., позиционирующей развитие Астаны как северного кластера логистических услуг, ориентированного на создание стимула территориальной концентрации производственных и трудовых ресурсов в «точках роста», экономически перспективных и благоприятных для жизнедеятельности районах.

Вместе с тем развитие крупных городских агломераций для Казахстана – это новый проект, являющийся частью долгосрочной стратегии развития страны и ее столицы. В этой связи целесообразно учесть международный опыт градостроительного и инфраструктурного развития и формирования полноценной системы пригородов (для примера – «Большой Токио», «Большой Лондон», «Большой Париж»).

Требуют внесения соответствующих изменений и законодательные акты страны, в том числе в части определения механизма комплексного управления развитием агломерации.

Сегодня актуальна и разработка долгосрочной Концепции, содержащей проектные предложения по пространственным уровням, границам, структуре (планировочному, транспортному каркасу) Астанинской агломерации, включая город Астану и Акмолинскую область, предусматривающей зонирование территории, определение

укрупненных показателей перспективного распределения численности населения и рабочих мест по планировочным поясам, а также вопросы организации многофункциональной зоны и т. д. Реализация обозначенных инициатив позволит не только довести инженерную инфраструктуру окраин Астаны до городского уровня, но и создать соответствующий мультипликативный эффект развития прилегающих к городу агломерационных территорий.

Источники

1. Горбунов А. Транспортные коммуникации как объект исследования политической науки. Изменения политического мира // Власть. 2008. № 9.

2. Искаков Н. Устойчивое развитие: прорывные идеи и технологии. М. : РАЕН, 2009.

3. Королев А. Новый Шелковый путь // ЛИТЕР. 2014. 29 июля.

4. Моттаева А. Б., Моттаева А. Б. Роль транспортной инфраструктуры в пространственной интеграции региональной экономики // Науковедение. 2014. Вып. 3.

5. Растворцева С. Н., Ченцова А. С. Определение возможного разрыва сложившегося равновесия и типа бифуркации в системе агломерационного процесса в региональной экономике // Молодой ученый. 2013. № 9.

6. Синяева И. М., Земляк С. В., Синяев В. В. Маркетинг в малом бизнесе. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006.

7. Турар А. Развитие транспортно-транзитного потенциала – мощный ресурс экономики Казахстана – Р. Айгайбеков // BNEWS.kz. 2014. 21 нояб. Режим доступа: http://bnews.kz/ru/news/post/240474.

8. Ульянова О. Ю., Поляков В. Г. Макроэкономическое влияние на развитие региональной инфраструктуры как основы экономического роста территории и промышленности // Российское предпринимательство. 2008. № 11. Вып. 1 (122).

9. Фатеева С. В. Инструменты анализа диспропорций развития территорий на основе институционального подхода // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2014. № 9 (69). Режим доступа: http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/3051-2014-09-25-06-57-54.

10. Фирсова Н. А. Проблемы международной трудовой миграции: политико-правовые аспекты // Вестник КРСУ. 2010. Т. 10, № 1.

ПЕТРОВ Евгений Андреевич

Аспирант кафедры внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-07-27
e-mail: super.kafedra2013@yandex.ru

СЕМИН Александр Николаевич

Доктор экономических наук, член-корреспондент РАН,
профессор кафедры внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-07-27
e-mail: aleks_ural_55@mail.ru

Экономический механизм инноваций производства молочной продукции на региональном уровне

Несистемное освоение инноваций в сельском хозяйстве хотя и решает частные проблемы, но не обеспечивает необходимый рост эффективности производства, снижает инвестиционную привлекательность отрасли, что тормозит процесс распространения и освоения инноваций в молочном скотоводстве. При росте цен на факторы производства высокий удельный расход всех видов ресурсов приводит к увеличению издержек, нарастанию финансово-экономических проблем в хозяйствах, а это вызывает дальнейшее снижение объемов производства молока, в том числе за счет выбытия из бизнеса сельскохозяйственных предприятий молочной специализации. В активизации процесса освоения инноваций в молочном скотоводстве заинтересованы все уровни – от органов управления АПК до предприятий переработки молока и поставщиков ресурсов.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционная активность; государственная программа; агропромышленный комплекс; молочное скотоводство; молокоперерабатывающие предприятия; инвестиционные затраты.

JEL classification: O13, Q12, R11

В настоящее время перед отечественной отраслью молочного скотоводства поставлены три основные задачи:

• динамичный рост объемов производства молочной продукции в соответствии с требованиями Доктрины продовольственной безопасности (самообеспечение по молоку и молокопродуктам не менее чем на 90%) и Государственной продовольственной программы (38 млн т молока к 2020 г.);

• сохранение цен на продукцию на конкурентном и социально приемлемом уровне при прогнозируемом уменьшении объемов прямых субсидий;

• сохранение и наращивание поголовья крупного рогатого скота (КРС) в Российской Федерации (зафиксировано в Госпрограмме и Соглашениях регионов с Министерством сельского хозяйства РФ).

Главным условием решения перечисленных относительно противоречивых задач является ускорение процессов инновационно-инвестиционного развития сельскохо-

© Петров Е. А., Семин А. Н., 2015

зяйственной отрасли. Фактическое положение дел в молочном скотоводстве можно охарактеризовать как замедление инновационно-инвестиционной активности, несмотря на рост объемов государственной поддержки [2. С. 7].

За первое полугодие 2014 г. в молочном скотоводстве РФ снижение закупочных цен на молоко на 5,1% привело к сокращению поголовья коров на 1,8%, снижению продуктивности на 5,7%, уменьшению валового производства молока более чем на 6%, росту импорта молочных продуктов на 14,4%.

В Свердловской области, лидирующей в России по показателям отрасли, также происходит сокращение поголовья коров. По данным Свердлоблстата, если в январе–декабре 2013 г. на сельхозпредприятиях насчитывалось 204,9 тыс. голов крупного рогатого скота, то в 2014 г. за тот же период – 196,3 тыс. голов. Таким образом, за год численность животных сократилась на 8,6 тыс. голов [4. С. 10]. Темпы модернизации производства в молочном скотоводстве области ниже, чем в динамично развивающихся отраслях птицеводства и свиноводства (табл. 1).

Таблица 1

Доля поголовья сельскохозяйственных животных Свердловской области, содержащихся на модернизированных ското- и птицеместах в 2008–2014 гг., %

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Крупный рогатый скот	15,2	21,7	22,5	27,4	29,1	32,3	33,3
Свиньи	21,9	32,5	28,5	36,8	76,9	79,2	86,7
Птица	6,1	17,9	35,6	44,6	49,8	53,9	87,4

В настоящее время освоение инноваций в молочном скотоводстве сталкивается с такими основными проблемами, как:

- отсутствие детально проработанных и обеспеченных нормативами (с учетом конкретных региональных условий) технологий производства молока, обеспечивающих окупаемость текущих и капитальных затрат, что приводит к превышению как фактических сроков окупаемости инвестиций по сравнению с обозначенными в инвестиционных проектах, так и периода кредитования;
- нехватка собственных финансовых и кредитных ресурсов у самостоятельных сельскохозяйственных организаций для системного освоения современных инновационных технологий;
- низкая мотивация внешних инвесторов (текущая доходность инвестпроектов молочного скотоводства существенно ниже, чем в других отраслях экономики, включая сельское хозяйство).

В 2013 г. в Свердловскую область с целью государственной поддержки сельского хозяйства из федерального бюджета было направлено и получено непосредственно получателями 2 074,21 млн р. (100% годового объема), в том числе на поддержку животноводства – 711,54 млн р. (99,8%) [5. С. 21]. Введен новый вид поддержки – субсидии на 1 л реализованного товарного молока. Объем финансирования составил 10,0–12,5 млрд р. ежегодно. Увеличено финансирование экономически значимых региональных программ (с 13,0 до 21,3 млрд р.). В рамках этого будет проводиться поддержка наиболее приоритетных направлений развития молочного скотоводства (табл. 2).

В случае реализации инерционного сценария развития отрасли все участники производственно-хозяйственной цепочки производства молока ощутят на себе серьезные отрицательные последствия (табл. 3).

В условиях членства России в ВТО региональные молокоперерабатывающие заводы ограничены в возможности компенсировать рост издержек производителей молока повышением закупочной цены из-за усиления глобальной конкуренции на рынке готовой продукции [3. С. 2].

Таблица 2

Инвестиционные проекты 2014 г., направленные на отбор по направлениям кредитования, тыс. р.

Направление кредита (займа)	Количество проектов	Сумма кредитного договора	Объем причитающихся субсидий
Производство продукции животноводства: приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования, используемых в животноводстве	54	262 294	17 418
приобретение племенного поголовья крупного рогатого скота	16	134 646	13 946
строительство, реконструкция и модернизация комплексов (ферм), объектов животноводства	5	57 150	5 653
строительство, реконструкция и модернизация комплексов, объектов птицеводства	9	333 849	39 604
Итого	84	787 939	76 621

Для комбикормовых заводов основной покупатель – хозяйства молочной специализации, так как птицефабрики и свинокомплексы при достигнутом уровне концентрации производства активно строят собственные комбикормовые заводы. Возможности увеличения цены также исчерпаны, поскольку это может привести к дальнейшему снижению закупок со стороны молочных хозяйств [1. С. 4].

Таблица 3

Отрицательные последствия для участников производственно-хозяйственной цепочки производства молока при инерционном развитии отрасли

Участник	Отрицательные последствия
Федеральные органы государственной власти	Снижение продовольственной безопасности, выбытие сельхозземель из оборота, ликвидация сельских территорий
Региональные комитеты АПК	Снижение объемов финансирования из федерального бюджета, сокращение налоговых поступлений
Молокоперерабатывающие заводы	Сокращение сырьевой базы, увеличение доли постоянных издержек в единице продукции, снижение конкурентоспособности по издержкам, банкротство
Комбикормовые заводы	Сокращение рынка сбыта, увеличение доли постоянных издержек в единице продукции, снижение конкурентоспособности по издержкам, банкротство
Поставщики доильного оборудования	Сокращение рынка сбыта, увеличение доли постоянных издержек в единице продукции, снижение конкурентоспособности по издержкам, банкротство

Поставщики доильного оборудования в краткосрочном периоде с целью минимизации издержек могут пойти на снижение качества и полноты сервиса, уменьшение стоимости оборудования за счет материалов, систем автоматизации, но в долгосрочной перспективе это приведет к росту текущих издержек у производителей и, наконец, к сокращению рынка. Перспективной формой поддержки инвестиционно-инновационной активности самостоятельных сельхозпроизводителей является субсидирование части затрат на приобретение техники и оборудования (по договорам купли-продажи и договорам лизинга), что реализуется в Свердловской области с начала 2013 г.

Ставка субсидий на приобретение сельскохозяйственной техники составляет, %:

Тракторы 34,0
Комбайны зерноуборочные; комбайны кормоуборочные. 42,0
Машины сельскохозяйственные; машины для животноводства, птицеводства и кормопроизводства; изделия автомобильной промышленности; машины для землеройных и мелиоративных работ; оборудование технологическое и запасные части к нему для пищевой, мясомолочной и рыбной промышленности. 35,0
Дизельные и бензиновые генераторы для животноводческих ферм. 50,0

Динамика развития агропромышленного комплекса Свердловской области до 2020 г. будет формироваться под воздействием разнонаправленных факторов: с одной стороны, скажутся меры, предпринятые в последние годы с целью повышения устойчивости агропромышленного производства, а с другой – нельзя сбрасывать со счетов экономическую обстановку, вызванную кризисом, усиливающую вероятность возникновения рисков для устойчивого и динамичного развития аграрного сектора экономики [9. С. 23].

На прогнозный период обозначены следующие тенденции:

1) увеличение инвестиций на повышение плодородия почв и развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения; стимулирование улучшения использования земельных угодий;

2) дальнейшее развитие скотоводства; создание условий для наращивания производства и импортозамещения мяса крупного рогатого скота и молочных продуктов;

3) ускорение обновления технической базы агропромышленного производства;

4) экологизация и биологизация агропромышленного производства на основе применения новых технологий в растениеводстве, животноводстве и пищевой промышленности в целях сохранения природного потенциала и повышения безопасности пищевых продуктов.

Основные приоритеты и принципы инвестиционной политики определены в Инвестиционной стратегии Свердловской области, утвержденной в 2012 г. По оценке Агентства стратегических инициатив, Инвестиционная стратегия Свердловской области является лучшей практикой сотрудничества с предпринимательским сообществом – это одно из важнейших положений Приказа Министерства регионального развития РФ от 24 сентября 2013 г. № 408 «Об утверждении Методических рекомнендаций по внедрению Стандарта деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе». В 2012 г. были выполнены все основные мероприятия, отраженные в Инвестиционной стратегии области, достигнуты высокие результаты социально-экономического развития. По большинству важнейших показателей Свердловская область удерживает позиции в первой десятке субъектов РФ: 6-е место – по объему валового регионального продукта и объему промышленного производства; 8-е место – по объему инвестиций в основной капитал [6. С. 42]. Темпы роста важнейших макроэкономических показателей Свердловской области традиционно превышают среднероссийские. По итогам 2012 г. валовой региональный продукт Свердловской области увеличился в сопоставимой оценке на 6,3% к уровню 2011 г., составив 1 трлн 400 млрд р. Физические объемы промышленного производства выросли более чем на 10%.

Заметно улучшилась ситуация с инвестициями – в 2012 г. их приток в основной капитал превысил 341 млрд р. [10. С. 27]. В первом полугодии 2014 г. инвестиции в основной капитал выросли более чем на 3,0% к уровню января–июня 2013 г., составив 117 млрд р. Положительная динамика сохранилась и по притоку иностранных инвестиций, которые по итогам первого полугодия 2014 г. увеличились практически в 2 раза по сравнению с соответствующим периодом 2013 г. [7. С. 65].

Привлекательность инвестиционного имиджа Свердловской области подтверждается рейтинговыми агентствами [8. С. 71]. По итогам 2013 г. рейтинговым агентством

«Эксперт» Свердловской области присвоен рейтинг «Высокий потенциал – умеренный риск». Среди 83 субъектов Российской Федерации Свердловская область заняла 4-е место по критерию «Инвестиционный потенциал». 30 августа 2013 г. служба кредитных рейтингов агентства Standard & Poor's подтвердила долгосрочный кредитный рейтинг области на уровне «BB+», прогноз изменения рейтингов – стабильный. Такая форма поддержки наиболее эффективна при внедрении инновационных видов техники и технологий (техника для мелиорации, роботизированные системы доения, автоматические системы кормораздачи и т. д.). Однако для более широкого освоения инновационных технологий в условиях закредитованности сельхозпроизводителей это мероприятие целесообразно распространить и на технику, приобретаемую за счет кредитных средств. Расчеты доказывают высокую эффективность данной формы поддержки субсидирования части затрат по уплате процентной ставки по кредиту [8. С. 71]. Такая форма поддержки позволила не только повысить доходность инвестиционных проектов, но и снять ограничения по обеспечению инвестиционных кредитов залоговой базой, что особенно важно для активизации инновационного процесса в молочном скотоводстве, в котором до сих пор преобладают самостоятельные сельхозпроизводители.

Альтернативным механизмом привлечения инвестиций для освоения инноваций (относительно существующих схем кредитования с участием банковских структур) является инновационная кооперация сельхозпроизводителей, переработчиков и поставщиков инновационного оборудования. Сущность механизма заключается в том, что переработчик молока для обеспечения достаточного объема сырья высокого качества инвестирует в приобретение инновационного оборудования у региональных дилеров и предоставляет оборудование сельхозпроизводителям в лизинг под будущие гарантированные поставки сырья (см. рисунок).

Схема финансового обеспечения процесса освоения инноваций производителями молока с участием субъектов производственно-хозяйственной цепочки и органов управления АПК

Изложенный выше механизм взаимоотношений позволит:

- *сельскохозяйственным производителям* – увеличить производство сырого молока, снизить ресурсоемкость, повысить качество продукции, внедрить инновационные технологии без залоговых ограничений, обеспечив тем самым комплексное освоение инновационных технологий;
- *молокоперерабатывающим предприятиям* – обеспечить полную загрузку перерабатывающих мощностей, снизить постоянные удельные издержки;
- *продавцам техники и технологий* – увеличить объемы реализации, повысить востребованность сервисного обслуживания, снизить удельные затраты на его проведение.

Реализация данного механизма ускорения освоения инноваций сельхозпроизводителями на основе инновационной кооперации поможет повысить конкурентоспособность всех заинтересованных сторон, так как прибыль каждого участника зависит от повышения экономической эффективности деятельности партнеров.

Когда предприятие-переработчик молока частично берет на себя функции организатора инновационно-инвестиционных процессов, при передаче оборудования в лизинг самостоятельному сельхозпроизводителю в договоре может быть оговорено, что хозяйство расплачивается за поставленное оборудование продукцией, а не деньгами с фиксацией цены на часть поставляемого молока, что снижает отрицательное влияние высокой волатильности цен на рынке молока. Лизинговые платежи (в данном случае – фиксированные) производятся за счет добавочного дохода, возникающего в результате снижения издержек, роста цен реализации и субсидий за молоко высшего сорта. При этом «власть продавца и покупателя» ограничивается, так как если ценовые потери в результате злоупотребления одной из сторон рыночной властью превысят издержки разрыва лизингового контракта, то возможно прекращение трансакций с существенными финансовыми потерями для обеих сторон. Дополнительным ограничением злоупотреблений рыночной властью в отношениях переработчика и производителя молока выступают инвестиции в специфические активы, являющиеся практически безвозвратными затратами.

Комбикормовые предприятия в качестве компенсации за частично осуществленные инвестиции в сельскохозяйственные предприятия получат гарантированный рынок и возможность продавать продукцию высокого качества по ценам выше, чем в среднем по отрасли. Но при этом технологическая модернизация должна обеспечить такой уровень ресурсоемкости, который обеспечил бы окупаемость инвестиционных затрат как для соинвесторов, так и для сельхозпредприятия. В данном случае молокоперерабатывающим и комбикормовым заводам следует рассматривать свое участие в технологической модернизации предприятий – производителей молока как инвестиции в собственное развитие.

Для региональных органов субсидирование инвестиционных затрат является мероприятием, уже прописанным в программах развития сельского хозяйства. Поставщикам оборудования предложенная схема позволит при минимуме торговой наценки обеспечить рост валовой прибыли за счет увеличения объемов реализации, а в дальнейшем – за счет расширения сервисного обслуживания.

Таким образом, в условиях членства России в ВТО прямое субсидирование приобретения техники и оборудования для молочного скотоводства и кормопроизводства сельхозпроизводителей при одновременной реализации механизма инновационной кооперации сельхозпроизводителей, молокоперерабатывающих предприятий, а также поставщиков инновационного оборудования способно обеспечить активизацию и расширение распространения и освоения инноваций в молочном скотоводстве, рост конкурентоспособности и увеличение объемов производства молока.

Источники

1. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инноваций. М. : Филинъ, 2007.

2. Грачева М. В. Инновационная деятельность в промышленности: теория и практика в странах рыночной экономики и инновационные опросы российских предприятий. М. : ИМЭМО РАН, 1994.

3. Крылатых Э. Н. Аграрные аспекты присоединения России к ВТО // Агропродовольственная политика России. 2013. № 3.

4. Крылатых Э. Н., Строков С. Н. Прогнозирование развития агропродовольственных комплексов с использованием европейской модели AGLINK-COSIMO : доклад на Междунар. конф. «Россия и мир: вызовы нового десятилетия» (Москва, январь 2010 г.). М. : ООО «Технология ЦД», 2010.

5. Лукьянец Т. Е. Функционирование регионального рынка молока и молочных продуктов // Вузовская наука – Северо-Кавказскому региону : материалы X Региональной науч.-тех. конф. Ставрополь : СекКавГТУ, 2006.

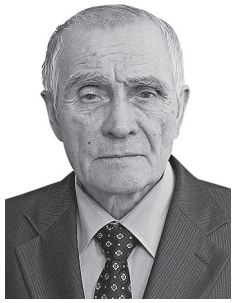
6. Ожерельев В. Н., Яловенко Я. В. Влияние параметров макросреды на трансформацию молочного подкомплекса АПК в ЦФО РФ // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2010. № 4.

7. Ожерельев В. Н., Яловенко Я. В. Территориальный аспект конкуренции на московском рынке молока // Экономика сельского хозяйства России. 2011. № 4.

8. Петров Е. А. Использование системы ХАССП для обеспечения безопасности пищевых продуктов // Агропродовольственная политика России. 2012. № 6.

9. Семин А. Н. Региональная стратегия обеспечения продовольственной безопасности индустриально развитой территории // Агропродовольственная политика России. 2012. № 1.

10. Семин А. Н., Курбатов А. П., Аглоткова С. В. Государственная поддержка сельского хозяйства Свердловской области и методические подходы ее совершенствования // Организационно-экономический механизм поддержки сельского хозяйства : материалы Всерос. науч.-практ. конф. М. : ВНИИЭТУСХ, 2003.



ПУСТУЕВ Александр Леонидович

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента и экономической теории

Уральский государственный аграрный университет
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 42
Контактный телефон: (343) 295-61-45
e-mail: pustuev.a@yandex.ru

ПУСТУЕВ Андрей Александрович

Кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-53
e-mail: apustuev@mail.ru

Устойчивое продовольственное самообеспечение на основе развития сельских территорий

Рассматриваются причины недостаточного продовольственного самообеспечения страны и возможные варианты решения данной проблемы на основе развития сельских территорий. Определены основные задачи: достижение баланса в системе «человек – природная среда»; сохранение плодородия сельхозземель; обоснование приоритетности развития социальной и производственной инфраструктуры аграрных хозяйств и сельских территорий; оптимизация бюджетного федерализма, обеспечивающая возможность эффективного межрегионального продовольственного взаимодействия; оптимизация мотивационного размещения и специализации агропроизводства на межрегиональном уровне; совершенствование механизма развития кооперации хозяйств населения и обладателей земельных долей (участков), начиная с ее производственной функции и создания аналогичной сельской инфраструктуры.

JEL classification: O13, Q1

Ключевые слова: сельские территории; самообеспечение; инфраструктура села; устойчивость; ресурсный потенциал; бюджетное взаимодействие; индикативное планирование.

Устойчивое продовольственное обеспечение является одной из составляющих устойчивого развития, что требует соответствующего обоснования, поскольку производство продовольственной продукции непосредственно связано с экономикой и экологией.

Формирование понятия «устойчивое развитие» имеет глубокие исторические корни, зародившиеся еще в недрах метафизических представлений древних философов о всеобщей гармонии. По мере экономического роста возникла потребность в рассмотрении устойчивого развития со стороны экологических проблем. Соотношение экологии и экономики на глобальном уровне стало предметом дискуссий представителей разных научных школ. При этом их социальная сторона непосредственно связывается со средой обитания человека, т. е. с экологическим аспектом устойчивости, которому примерно с середины XX века ученые стали уделять основное внимание. В одних публикациях идет критика современного экономического развития, противоречащего экологическим требованиям экосистем. В других, наоборот, подчеркивается необходимость устойчивого

© Пустуев А.Л., Пустуев А. А., 2015

равновесия между темпами технического прогресса и экологическим состоянием на планете.

Приведем наиболее характерные позиции представителей научной мысли по данному вопросу.

Г. Гегель: «Человеческие потребности, реализуемые за счет природных сил, истощают их и уничтожают» [4].

С. Аррениус в 1903 г. определил проблему «парникового эффекта», которая получила развитие только после 50-х годов XX века [1].

А. Сен-Симон утверждал, что с развитием капитализма, в его завершающей стадии, когда возникает потребность в социальной ориентации, эксплуатация человека человеком переходит в эксплуатацию природы человеком [5].

В. Вернадский высказал идею о перестройке биосферы в интересах человека, что послужило началом глобализации в системе «человек – природа» и в учете экологических рисков в процессе социально-экономического развития [3].

Т. Веблен основным фактором устойчивого развития считал институты (государство, семья, экономические процессы), отвергая при этом концепцию К. Маркса о несоответствии частной собственности интересам нации [2].

Дж. Форрестер разработал первую глобальную модель на основе математического моделирования, базируясь на динамике основных изменений в мире. По сути, мировая динамика стала новым направлением математического моделирования. Это позволило Д. Медоузу с использованием компьютерной модели мира получить прогнозные результаты по срокам исчерпаемости ресурсов планеты (через 75 лет), что должно привести к обострению продовольственной проблемы. Решение проблемы предлагается на основе перехода экономического развития к простому воспроизводству, при этом необходимо осуществлять контроль над ростом населения планеты [7]. На наш взгляд, при таком варианте говорить о развитии не приходится, можно только допустить возможность достижения глобальной социально-экономической стабилизации.

Й. Шумпетер разграничил понятия «экономический рост» и «экономическое развитие», полагая, что экономический рост – это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг с учетом времени, а экономическое развитие фактически свел к инновациям [9]. Представленное понятие экономического развития, по нашему мнению, не может распространяться на все товары исходя из закона «предельной полезности». Особенно это касается продуктов питания, постоянный рост потребления которых нереален. Хотя, в принципе, созданная Й. Шумпетером эволюционная теория, базирующаяся на инновационном развитии, подтверждается в реальных социально-экономических процессах.

Среди современных авторов можно назвать Ю. В. Яковца и О. Н. Митякову. Первый предложил концепцию глобального устойчивого развития, основанного на диалоге, сотрудничестве и партнерских отношениях государств в процессе преодоления глобальных проблем XXI века. Их решение может обеспечить своеобразный экономический механизм глобального устойчивого развития на основе создания фондов и государственно-правовых институтов [10]. По нашему мнению, такой механизм вряд ли сможет работать в условиях разноуровневого состояния экономики государств и продолжающейся экспансии США в отношении сырьевых источников развивающихся стран, в условиях нарушенного баланса в сфере торговли и введения экономических санкций.

У О. Н. Митяковой устойчивое развитие представлено как непрерывный процесс формирования мирового гражданского общества, снижения социального неравенства и экологической нагрузки на биосферу, разработки новых ресурсосберегающих и чистых технологий, уменьшения экономических и социальных угроз, обеспечения экономического роста без ущерба для экологии [6]. Данное определение целесообразно было бы дополнить способностью глобальных социально-экономических систем

преодолевать явление цикличности в ее понижательной волне, избегая социальных и военных конфликтов.

Обобщая известные научные разработки по проблеме устойчивого развития, его можно представить как стабильное социально-экономическое развитие, не наносящее ущерба природной среде и обеспечивающее возрастающий прогресс общества. Ориентация на устойчивое развитие означает постепенное обеспечение осознанной саморегуляции общества в экономической, социальной и экологической сферах. Другими словами, устойчивое развитие базируется на экономической эффективности, экологической безопасности и социальной справедливости.

Если рассматривать агропромышленный комплекс (АПК), то его устойчивое развитие можно представить, во-первых, как достижение стабильного равновесия в темпах развития его сфер на основе оптимальных структурных пропорций, подкрепляемых ценовой эквивалентностью и конкурентным равновесием, обеспечиваемым формированием конкурентной среды на рынках всех видов производимой продукции; во-вторых, как систему мер государственной поддержки, оказываемой аграрной сфере для достижения требуемого уровня производства продовольственной продукции в целях обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны и ее регионов, включая создание запасов продовольствия для сглаживания неустойчивости; в-третьих, как совокупность социально-экономических характеристик, отслеживаемых в режиме мониторинга для обеспечения эффективного управления устойчивостью.

Устойчивое развитие АПК прежде всего связано с обеспечением эквивалентного равновесия в развитии его сфер. А поскольку мы рассматриваем АПК как социально-экономическую систему, то при оценке уровня ее равновесия должны учитывать случайность воздействия на нее как природно-экономических, так и социальных факторов. От уровня гармонизации их взаимодействия и воздействия на социально-экономические процессы будет зависеть и степень устойчивости системы. Именно в системе АПК, где в трех его сферах действуют сотни (в масштабе региона), тысячи (на уровне страны) крупных и малых предприятий, отсутствие соответствующей социальной инфраструктуры и механизма развития трудовых коллективов приводит к спаду производства. Проявление последнего постепенно не только лишает предприятия социальных объектов, на поддержание которых у них нет средств, но и вызывает деградацию трудовых ресурсов. Особенно уязвимо в этом отношении сельское хозяйство, спад производства в котором ведет к аналогичным явлениям в перерабатывающей промышленности.

Следует заметить, что состояние равновесия – это лишь фрагмент устойчивости. Система потому и является устойчивой, что способна преодолевать различные состояния (из равновесного входить в неравновесное и наоборот), т. е. имеет способность к самосохранению в кризисных условиях хозяйствования, чтобы преодолеть критический уровень спада производства.

Не вызывает сомнения, что уровень продовольственного самообеспечения непосредственно связан с состоянием аграрного сектора экономики, с уровнем развития сельских территорий, с состоянием их агроресурсного потенциала – основой производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия. Реальность использования данного потенциала обусловлена необходимостью сохранения окружающей природной среды, частью которой являются земли сельскохозяйственного назначения.

Разнонаправленная зависимость экологии и рынка нарушает рациональность баланса в системе «человек – природная среда» и становится серьезным препятствием к решению проблемы устойчивого продовольственного самообеспечения. В результате хозяйствования в рыночных условиях, ориентированного на постоянный спрос на конкретные виды сельхозпродукции, происходит истощение агроресурсного потенциала, что ведет к снижению плодородия земли из-за нарушения севооборотов.

В связи с этим возникает необходимость в компенсации интенсивного выноса питательных веществ из почвы своевременным и оптимальным внесением в нее удобрений. Только в этом случае можно заявлять о достижении устойчивого продовольственного самообеспечения. Данный вывод подтверждается и проявлением закона убывающего плодородия земли.

Следующая причина, сдерживающая положительное решение задачи продовольственного самообеспечения, деградация производственной и социальной инфраструктуры села. Хотя многие ученые-аграрники отдают предпочтение государственной поддержке сельского хозяйства, несмотря на ограничивающие условия ВТО. Не вызывает сомнения, что в этих условиях сложно рассуждать о восстановлении материально-технической базы как основной составляющей производственной инфраструктуры аграрных хозяйств, тем более на инновационной основе.

В качестве еще одной причины можно назвать отсутствие комплексного подхода к решению указанной задачи. По нашему мнению, под комплексностью следует понимать количественное взаимодействие принимаемых решений в агропродовольственной политике экономического, социального, продовольственного и природоохранного характера. Комплексность дополняется и приоритетностью реализации принимаемых решений с позиций их рационального взаимодействия на разных уровнях. Это требование важно для каждого региона, муниципалитета и агроорганизации. Властные управленческие структуры на уровне федерального и региональных министерств сельского хозяйства на мотивационной основе (через господдержку и гарантированный госзаказ на агропродукцию) и на индикативном уровне планирования, используя сведения аэрокосмического обследования земель сельскохозяйственного назначения и соответствующие данные из регионов, вносят коррективы в агроспециализацию субъектов РФ. При этом целесообразно пересмотреть порядок перечисления доходов из регионов-«доноров» в госбюджет и выделения из него средств дотационным субъектам.

Определенную часть доходов, перечисляемых из регионов-«доноров», можно использовать для реализации совместных (с близлежащими дотационными регионами) инновационных проектов развития АПК. Это упростило бы порядок бюджетного взаимодействия и гарантировало реальность целевого использования средств, позволив избежать излишних перераспределительных процедур и различного рода махинаций. Достаточно вспомнить теперь уже историю с льготным кредитованием сельского хозяйства через коммерческие банки. Из выделенных «Альфа-банку» 39 млрд р. для села 17 млрд не дошли до регионов, и судьба их до сих пор неизвестна [8]. Вспомним и «случай» с бывшим министром сельского хозяйства Е. Б. Скрынник.

Дальнейшее действие – индикативное планирование устойчивого развития сельского хозяйства переносится непосредственно в регионы. В регионах уточняется состояние агроресурсного потенциала, включая, как известно, и предпринимательские способности. Если анализ состояния традиционных агроресурсов в регионе особых затруднений не составляет, то для оценки совокупных (региональных) агропредпринимательских способностей комплексной методики пока не существует. Это затрудняет выбор эффективных управленческих решений по распределению региональной бюджетной поддержки между сельскими районами (муниципалитетами), по оптимизации мотивационного размещения и специализации агропроизводства, по приоритетности развития факторов производства и составляющих системы устойчивого (стабильного) развития аграрной сферы региона (производственной, социально-экономической и природоохранной).

Необходимо учесть, что задачи приоритетности развития названных составляющих изначально должны решаться на микроуровне (в масштабе каждой организации). Особая актуальность, по нашему мнению, обусловлена необходимостью выбора

приоритета развития социальной и производственной инфраструктуры предприятия. Это две взаимосвязанные и взаимозависимые составляющие стабильности его функционирования. При деградировавшей социальной инфраструктуре нет гарантии для нормальной жизнедеятельности на селе. Сельхозпредприятие испытывает недостаток в трудовых ресурсах. В случае устаревания и полного износа объектов производственной инфраструктуры, что характерно для большинства сельских хозяйств, последние, как правило, становятся «безвозвратно» убыточными и не в состоянии исполнять свои налоговые обязательства перед бюджетами муниципалитетов. Недостаток средств не позволяет им выполнять одну из важных своих функций – содержание социальной инфраструктуры в сельских районах. В результате наступает следующий виток ее разрушения. В связи с этим возникает проблема выбора приоритета развития социальной или производственной инфраструктуры либо задействования их в этом процессе одновременно.

Не вызывает сомнения, что выбор будет зависеть, в основном, от следующих показателей:

- состояние экономики предприятия, а также его инфраструктурных объектов социального и производственного характера;
- возможности регионального и муниципальных бюджетов по содержанию и развитию социальной инфраструктуры;
- уровень мотивационной привлекательности для закрепления трудовых ресурсов на селе;
- удаленность от городов, оказывающая влияние на уровень ротации управленческих кадров и основных работников агроорганизаций; и др.

Нашими исследованиями выявлено, что по мере удаления от городских агломераций ухудшается состояние инфраструктуры, особенно социальной, возрастает и расширяется аграрная специализация, стареет кадровый состав и производственная инфраструктура, увеличивается натуральность хозяйствования. По мере приближения к городам возрастает узкая специализация, как сельскохозяйственных предприятий, так и в хозяйствах населения. Это в основном вызвано меняющейся конъюнктурой продовольственного рынка и отсутствием отвечающей интересам аграриев сбытовой кооперации.

Для удаленных от центра сельских районов характерна недоступность рынков сбыта сельхозпродукции, обусловленная в основном высокими транспортными расходами. В таких условиях не реализуются агропредпринимательские способности сельчан, возрастает натуральность личных подсобных хозяйств, в бюджеты муниципалитетов почти не поступают налоги на содержание социальной инфраструктуры сельских территорий, не хватает средств, происходит дальнейшая ее деградация, что не обеспечивает привлечение квалифицированных трудовых ресурсов, стареет кадровый состав, особенно основных профессий, идет пока необратимый процесс продолжающегося старения сельских районов.

Таким образом, значимость ориентации хозяйств населения на увеличение продовольственного самообеспечения страны возрастает. Для повышения их товарности необходима прямая федерально-региональная государственная поддержка в форме беспроцентного кредита и гарантия реализации производимой ими сельхозпродукции через механизм госзакупок, при использовании услуг сельскохозяйственной потребительской кооперации. Одновременно с этим потребуется решить проблему кооперации хозяйств населения по производственной деятельности, не отвергая их межтерриториальное взаимодействие на уровне смежных сельских районов. Производственная кооперация должна осуществляться на собственной технической базе, с использованием разных технических средств, в основном мини-техники. В кооперативном виде собственности может использоваться и производственная инфраструктура, в основном

хранилища, холодильники, межрайонная скотобойня, молокоперерабатывающий и консервный заводы с современным оборудованием. Функционирование этих объектов, наряду с развитием диверсифицированного агропредпринимательства, позволит повысить занятость сельского населения и обеспечит приток на село трудовых ресурсов, включая безработную молодежь городов.

Укрепление и расширение производственной деятельности может оживить жизнь села, реанимируя и его социальную инфраструктуру.

Изложенный вариант развития сельских территорий, по нашему мнению, вполне реален. Главное, чтобы сельское население поверило в эти начинания и не было снова брошено на «произвол судьбы».

По мере развития хозяйств населения кооперация может расширяться привлечением в нее собственников земельных долей (реальных земельных участков) и даже сельскохозяйственных предприятий, которые еще не прекратили свою деятельность. В Свердловской области таких осталось около 60, т. е. количество их за годы псевдореформ сократилось почти в 5 раз. Если мы продолжим «инерционный» путь развития сельского хозяйства (оставим всё как есть), то через десяток лет и эти сельхозпредприятия могут прекратить свое существование, пополнив число хозяйств населения. В этом случае дальнейшее развитие аграрного сектора может осуществляться в предложенном нами варианте, тем более что не будет недостатка в главном средстве производства – в сельскохозяйственных землях. По мере развития агрокооперации будут использоваться и ныне заброшенные земли, во всяком случае наиболее плодородная их часть.

Источники

1. Аррениус С. // Лауреаты Нобелевской премии : энцикл. : пер с англ. М. : Прогресс, 1992.
2. Веблен Т. Теория праздного класса / пер. с англ., вступ. ст. С. Т. Сорокиной; общ. ред. В. В. Мотылева. М. : Прогресс, 1984.
3. Вернадский В. И. Научная мысль как планетарное явление. М. : Наука, 1991.
4. Гегель Г. В. Ф. Соч. М. ; Л. : Соцэкгиз, 1930.
5. Изложение учения Сен-Симона / пер. с фр. М. Е. Ландау; вступ. ст. В. П. Волгина; под ред. и с коммент. Э. А. Желубовской. М. ; Л. : Изд-во АН СССР, 1947.
6. Митякова О. Н. Устойчивое развитие как экономическая категория // Журнал экономической теории. 2009. № 3.
7. Форрестер Дж. Мировая динамика. М. : Наука, 1978.
8. Чашин В. К., Пустуев А. Л. Мониторинг в системе продовольственной безопасности. М. : Изд-во ГУП «Агропресс», 2004.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Наука, 1978.
10. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. 2-е изд. М. : Экономика, 2003.

ШАХНАЗАРЯН Сергей Альбертович

Ассистент кафедры коммерции, логистики и экономики торговли

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-75
e-mail: serg_shach@mail.ru

ЗУЕВА Ольга Николаевна

Доктор экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой товароведения и экспертизы

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-59
e-mail: zuevaon@mail.ru

Исследование затрат при осуществлении процессов реверсивной логистики

Дается характеристика трактовок понятия «реверсивная логистика», приводимых отечественными и зарубежными авторами. Отмечается смещение акцентов в его определении как в сторону возмещения убытков от возвратов товаров, так и в сторону минимизации отрицательного воздействия на окружающую среду. Рассмотрены вопросы снижения издержек при организации процессов реверсивной логистики, анализируется их влияние на общую сумму затрат и размер прибыли. Сформулированы предложения по автоматизации процессов маркировки, по созданию правил приема, размещения и ведения расчетов при возврате товаров, по стандартизации сервисного обслуживания в условиях глобализации экономики, а также по использованию систем управления возвратными инвестициями, аутсорсинга, автоматизированных веб-страниц, программного обеспечения для осуществления возвратов товаров, системы управления складом.

JEL classification: D29, D39

Ключевые слова: реверсивная логистика; процесс; издержки; затраты; товар; тара; продукция; поток; глобализация; инновации.

Все более широкое применение в процессе организации движения товаров от конечных потребителей в сферы распределения, производства и утилизации стало приобретать такое направление, как реверсивная логистика (*англ.* reverse logistics). Особую актуальность использование данного направления логистики получило в свете изменения внутренних и внешних экономических условий. Появление в нашей стране крупных торговых сетей международных организаций, которые переносят свои готовые бизнес-модели на российский рынок, заставляет отечественных теоретиков и практиков уделять все большее внимание данной проблеме. В настоящее время нет единого мнения о том, какие задачи включает в себя реверсивная логистика.

В зарубежных источниках понятие «реверсивная логистика» трактуется по-разному, начиная от простой «обработки возвратов» (Multichannel Merchant Magazine) до более сложного определения – «логистический процесс удаления новых или использованных товаров от начальной точки в цепи поставок по причине возврата от покупателей, переполнения складов, устаревания или с целью перераспределения с помощью

© Шахназарян С. А., Зуева О. Н., 2015

правил распределительного менеджмента, результатом которого является увеличение срока полезного использования товара» [10. P. 12].

Ассоциация реверсивной логистики (США) также видоизменяет данное определение. Если в 2006 г. «реверсивная логистика» трактовалась как «действия, связанные с товаром и его обслуживанием после реализации в точке продажи, конечной целью которых является оптимизация или повышение эффективности послепродажной деятельности организации таким образом, чтобы сэкономить деньги и природные ресурсы» [10. P. 12], то в настоящее время (2014 г.) «реверсивная логистика – это деятельность по управлению ценностями (как полезными в дальнейшем, так и бесполезными), которые образуются в процессе приобретения или потребления товара или услуги, независимо от сферы и области использования» [11. P. 47]. В определении понятия «реверсивная логистика» начинает прослеживаться как экономический, так и экологический аспект, предусматривающий в перспективе деятельность, направленную не только на возмещение убытков от возвратов, но и на снижение влияния на окружающую среду.

Одним из первых отечественных авторов, давших трактовку понятия «реверсивная логистика», была Э. М. Букринская. По ее мнению, «реверсивная логистика – это широкое понятие, охватывающее логистический менеджмент и деятельность по снижению и устранению опасных и не опасных потерь тары и продуктов. Она означает обратное распределение – движение товаров и информации в направлении, противоположном тому, в котором протекает нормальная логистическая деятельность» [1. С. 20]. Автор уделяет внимание такому важному аспекту реверсивной логистики, как снижение и устранение потерь тары и продукции.

Особый интерес в вопросах определения понятия «реверсивная логистика» представляют исследования В. А. Лазарева, который отмечает, что направление потока, противоположное прямому, еще не означает, что он обратный. Возврат чего-либо означает, что одна сторона произведенной сделки по каким-то причинам возвращает товар второй стороне (например, осуществляет возврат приобретенной в магазине вещи, после того как был обнаружен дефект), при этом товары могут быть оплачены покупателем. Возвратный поток, по мнению данного автора, можно определить как товарный поток, организуемый и направляемый получателем в адрес поставщика по согласованным с ним срокам, форме расчетов и качеству товара. В отношении качества следует дать уточнение: например, тара должна быть отремонтирована или разобрана, что определяется договорами сторон. Помимо возвратных потоков, автор выделяет обратные потоки – движение материальных ресурсов к местам их переработки для последующего вовлечения в хозяйственный оборот. Отмечается, что в первом случае это товарный поток, т. е. в процессе пространственного перемещения находятся товары, которые в том же виде поступают в новый цикл сбыта и реализации. Во втором случае это потерявшие товарную ценность, товарный вид изделия, которые служат материальными ресурсами для организаций по переработке, т. е. это вторичные ресурсы. По мнению В. А. Лазарева, «реверсивная логистика – логистика, основной задачей которой является управление возвратными и обратными товарно-материальными потоками» [3. С. 193–194]. Идея разделения потоков реверсивной логистики на возвратные и обратные очень важна. Возвратные потоки могут включать в себя товарно-материальные ценности, которые после поступления к поставщику будут характеризоваться как потерявшие товарный вид, и соответственно дальнейшее их движение относится уже к обратным потокам.

С. А. Уваров отмечает следующее: «Главными объектами управления в системе возвратной логистики выступают категории некондиционного товара (не соответствующего паспортным нормам качества, а также обладающего незначительными недостатками и имеющего повреждения при сохранении его функциональности), а также неликвидного товара (не востребованного потребителем из-за некондиционности или

утраты ценности)» [6. С. 45]. Как можно заметить, данный автор также считает, что основным потоком реверсивной логистики является поток товаров.

Мнения о том, что именно включает в себя область задач реверсивной логистики, выдвигались в разное время и авторами данной статьи [2; 4]. Впоследствии, на основании анализа зарубежных и отечественных источников [5; 7; 11; 12], определение данного понятия было уточнено. Мы считаем, что реверсивная логистика – это процесс возвращения из сферы потребления и обращения в сферу производства и утилизации товарно-материальных ценностей, которые могут быть подвергнуты перепродаже, повторному использованию, ремонту, а в случае невозможности осуществления указанных действий их правильной утилизации.

Одной из задач реверсивной логистики является удовлетворение потребностей покупателей в вопросе возврата, обмена или ремонта товаров. К решению данной проблемы необходимо подходить с двух разных, подчас диаметрально противоположных, точек зрения: с одной стороны, нужно ответить на вопрос, что именно хочет покупатель, возвращая товар продавцу; с другой стороны, ритейлер и производитель должны решить вопрос возврата так, чтобы издержки были минимальны. Причины возврата могут быть различными, начиная от простой неудовлетворенности купленным товаром и заканчивая мошенничеством со стороны покупателя. В свою очередь, ритейлеры и производители должны тщательно прорабатывать каждый из вариантов.

Важная роль при организации процессов реверсивной логистики отводится издержкам, которые можно разделить на две группы:

1) издержки необходимые для организации и функционирования системы возвратов;

2) издержки для поддержания должного уровня системы реверсивной логистики.

Первую группу составляют:

- издержки на обработку – все издержки, понесенные организацией в процессе обработки возвратов. Например, отправной точкой возврата товара может стать разрешение представителя call-центра, далее следует возврат товара на склад и восстановление или переработка возвращенного товара;
- логистические издержки – издержки, связанные с перемещением и обработкой возвращаемых товаров, с их транспортировкой для замены. Также сюда входят транспортные издержки на погрузку и доставку, складскую переработку и хранение товаров;
- денежные затраты/издержки на замещение, возникающие в том случае, когда покупатели при возврате товаров требуют от продавца денежного возмещения, обмена на новый или замены на аналогичный товар, в результате чего в конечном итоге снижается прибыль организации;
- амортизация активов. Большинство элементов возвращенных продуктов имеют определенную ценность, которая может быть реализована путем дополнения, переработки или продажи их в качестве, например, металлолома. Часто эти элементы имеют более высокую стоимость восстановления, чем может показаться на первый взгляд. В этом случае важно учитывать временной фактор, так как он оказывает значительное влияние на финансовые показатели.

Сумма данных издержек представляет собой так называемое «уравнение реверсивной логистики». В таблице приведены показатели уровня влияния отдельных видов издержек на их общий размер.

Небольшие улучшения в процессе обработки возвратов часто приводят к некоторой финансовой экономии, которая, в свою очередь, увеличивает прибыль организации. Например, стоимость обработки одной единицы продукции, возвращаемой по причине выполнения гарантийных обязательств, составляет 30 дол. Если у организации есть возможность улучшить процесс обработки подобных возвратов и сократить издержки на 10%, то она повышает уровень своей рентабельности из расчета 3 дол. на единицу возвращенного товара, что приводит к увеличению общего уровня рентабельности.

Уровень влияния элементов уравнения реверсивной логистики на общий размер издержек

Вид издержек	Потенциальный уровень экономии на издержках
Издержки на обработку	$–$$
Логистические издержки	$–$$$
Денежные затраты/издержки на замещение	$$$–$$$$
Амортизация активов	$$–$$$$

Примечание. $ – незначительное влияние; $$$$ – весьма значительное влияние.

Незначительные улучшения в области денежных издержек на замещение или издержек на амортизацию активов оказывают еще большее воздействие на размер прибыли организации. Причиной тому служит многократное воздействие на единицу товара, кроме того, часто большие возможности доступны в области амортизации активов. Количество каналов распределения возвращенных товаров, независимо от их состояния, возросло за последние несколько лет. Воздействие на прибыль организации от использования данной возможности может быть существенным. Например, производители электроники выявили, что они могли бы возместить до 80% розничной стоимости товаров, находящихся на их складах. Цена продажи единицы товара была выше его себестоимости, но, так как эти товары возвращены, то их балансовая стоимость списана до нуля и размер валовой прибыли составил бы 100%. Влияние амортизации активов на прибыль от продажи возвращенных товаров необходимо постоянно отслеживать, так как некоторые из них быстро устаревают и их потенциально положительное воздействие может сойти на нет.

Таким образом, можно проследить взаимосвязь между элементами в уравнении реверсивной логистики, когда один элемент способен оказывать влияние на другой. Подобным примером может послужить совершенствование управления издержками на обработку (рис. 1).

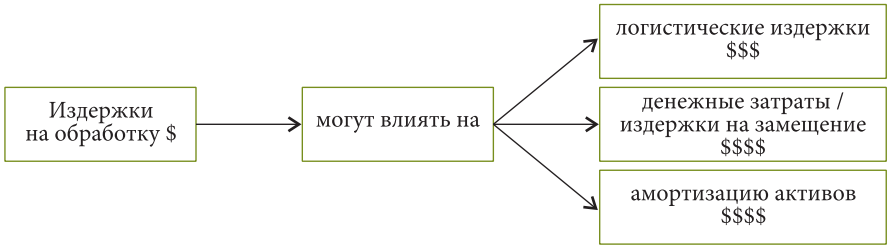


Рис. 1. Влияние совершенствования управления издержками на обработку на другие издержки

Как уже было отмечено, даже небольшие изменения одного из элементов уравнения могут оказать значительное влияние на остальные. Так, улучшение процесса проверки товаров при возврате от покупателя может быть представлено в виде инвестиций в технологии проверки или программное обеспечение и подготовку кадров. Подобное изменение издержек на обработку может привести к значительному снижению количества выплат покупателям за возвращенные ненадлежащим образом товары, т. е. инвестиции в технологию обработки возвратов могут позволить сократить размеры выплат.

Благодаря корректировке издержек на обработку возвратов можно также достичь значительного увеличения прибыли за счет снижения размеров амортизации активов. Ускорение оборачиваемости быстроустаревающих товаров позволяет увеличить показатели прибыли путем продажи восстановленных товаров на вторичных рынках. При

этом быстрому обороту товаров способствуют изменения процесса обработки возвратов за счет увеличения объемов инвестиций в IT-системы, которые позволят быстрее отслеживать возврат товаров. Таким образом, управление потоками реверсивной логистики может послужить хорошим инструментом для сокращения финансовых затрат [13. P. 30–32].

Вторую группу издержек составляют затраты, снижение которых осуществляется путем автоматизации части функций реверсивной логистики. Причины возникновения издержек, относящихся к данной группе, могут быть различны: скрытые затраты на рабочую силу; рынок «серых» товаров; отсутствие наглядности обратной связи между покупателем и организацией; неспособность к точному прогнозированию; неверный расчет размера оплаты и задолженности; медленная скорость реагирования на изменения требований покупателей и «загрязненность» бренда и т. д.

Выделяют несколько способов снижения издержек, относящихся к данной группе. Так, часть организаций посчитали хорошей идеей осуществлять прямые поставки продукции с заранее подготовленными ярлыками для возврата. Однако в результате использования подобных ярлыков возвращаемые товары только доставлялись на указанный адрес. Одним из главных недостатков подобной системы является то, что процесс управления данными при организации возвратов остается на том же месте, так как на ярлыках не указывается количество возвращаемого товара и они не учитывают ситуацию смешанных возвратов. С помощью ярлыков также невозможно контролировать сроки возвратов товара.

Другие организации при планировании и осуществлении возвратов товаров использовали call-центры, в которых предусматривалась рассортировка различных товаров во время отправки или доставки. Однако ручная обработка процесса возврата товара в цепи поставок увеличила стоимость. Автоматизация данного труда позволит сократить до 80% издержек в сравнении с использованием ярлыков.

Очевидно, что более перспективные организации при планировании реверсивной логистики будут использовать автоматизацию процессов маркировки, а также создавать правила приема, размещения и расчетов при возврате товаров. В настоящее время организации стремятся сократить расходы и повысить рентабельность инвестиций путем внедрения ERM-систем, эффективность от применения которых может быть достигнута в рекордно короткие сроки с учетом их рентабельности и экономии средств. Настройка RMA-системы (Return Merchandise Authorization), связанной с ERP-системой посредством Интернета, и обучение ее клиентов позволят внедрить удобный и простой процесс возвратов товаров. Данная система способствует оперативному отслеживанию состояния возвратов [8. С. 14–17].

Ведущие организации сегодня признают тот ущерб, который кроется в издержках реверсивной логистики и влияет на показатели рентабельности. Методы увеличения прибыли и передовой опыт в области управления процессами возвратов повышают уровень заинтересованности в развитии систем реверсивной логистики, что предполагает рост возможностей для восстановления возвращенных товаров с целью повторной продажи и приток денежных средств, увеличивающих прибыль организации.

Несмотря на неустойчивую экономическую ситуацию, в настоящее время глобализация становится бизнес-тенденцией и образом жизни для организаций всех типов и размеров, одной из норм в вопросе управления реверсивной логистикой. Данная тенденция была первым свидетельством роста числа организаций, которые уже долгое время работают больше чем в одной стране и смогли «изменить» свою деловую практику, а в некоторых случаях и бизнес-модель, полностью, чтобы охватить глобальный рынок. Несомненно, продолжающийся рост коммуникационных и информационных возможностей, а также совершенствование программного обеспечения приведет к ликвидации последних барьеров для выхода на глобальный рынок.

На рис. 2 показано разделение глобальных и региональных функций для организаций, вышедших на новый этап развития. В настоящее время наблюдается растущий спрос на «Соглашение об уровне сервиса» (Service Level Agreements, SLAs), действующее на глобальном уровне, что приведет к большему единообразию в предоставлении обслуживания и поддержки покупателей, независимо от того, где они находятся.

Рис. 2. Разделение функций организаций, вышедших на глобальный уровень

Во многих случаях необходимость в самостоятельных местных или региональных сервисах и службах поддержки отпадает, так как клиенты хотят взаимодействовать только с представителями глобальной службы сервиса, являющейся, по их мнению, официальной, а также с относительным единообразием цен на обслуживание и ремонт товара, независимо от своего географического положения. Основными преимуществами, вытекающими из этой тенденции, являются стандартизация сервисного обслуживания и поддержка доставки, основанные на контрактных соглашениях.

С каждым годом все больше и больше организаций выходят на глобальный уровень в вопросе продаж, услуг в области маркетинга и сервисного обслуживания. Причина заключается не только в развитии интернет-технологий и межнациональных стратегических партнерств, но и в растущем спросе на глобальные сервисные услуги и поддержку, о чем свидетельствует состояние рынка в целом. С расширением новых географических рынков, например в Китае, Восточной Европе, эта тенденция продолжит развиваться.

Другим фактором, влияющим на развитие глобализации, является стремление повысить внутреннюю эффективность организации и возможность снижения затрат при сохранении или повышении текущего уровня качества обслуживания покупателей. Эти проблемы актуальны как для логистики в целом, так и для реверсивной логистики в частности. Их решение требует значительных капиталовложений в запасы, особенно для товаров, спрос на которые непостоянен или не поддается прогнозированию. В направлении наращивания логистических возможностей большинство организаций будет улучшать некоторые элементы данных логистических систем, что приведет к более эффективной глобальной логистической модели. Конечно, для отдельных организаций конкретные обстоятельства могут значительно различаться, но основная предпосылка будет справедлива для каждой из них [9. P. 16–21].

Помощь производителям и ритейлерам в осуществлении эффективной реверсивной логистики на практике могут оказать следующие инновации [14. P. 42–43]:

1) системы управления возвратными инвестициями (Investment Recovery Management), помогающие определить, что можно сделать с возвращенными товарами. Существует множество способов решения данного вопроса – ремонт и перепродажа, пожертвование на благотворительные цели, уничтожение в точке приема и т. д.;

2) логистические услуги третьей стороны. В этом случае рассматривается привлечение при осуществлении реверсивной логистики стороннего оператора или операторов,

которые имеют собственные системы управления складом и могут обеспечить выполнение различных задач по размещению на них возвращаемых товаров;

3) автоматизированные веб-страницы с опубликованием всех бизнес-правил организации, интегрированные с ее логистической системой;

4) специальное программное обеспечение для осуществления возвратов, позволяющее проверять возвраты и систематизировать процесс их размещения в реверсивной цепи поставок. А кроме того, собирать ценную информацию о причинах возврата и применять корректирующие меры (улучшать качество, упаковку и т. д.), чтобы снизить объем возвратов в будущем;

5) система управления складом, позволяющая проводить эффективную обработку возвращенных товаров.

В целом анализ требований, предъявляемых покупателями в отношении процессов реверсивной логистики, позволит производителям и торговле повысить уровень удовлетворенности сервисным обслуживанием и службами поддержки. При этом необходимо ориентироваться как на удовлетворение запросов, так и на снижение роста издержек. Проведение с этой целью постоянного мониторинга издержек внутри организации будет способствовать рациональному распределению имеющихся ресурсов, повысит эффективность их использования и сэкономит денежные средства при осуществлении процессов реверсивной логистики.

Источники

1. Букринская Э. М. Реверсивная логистика : учеб. пособие. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010.

2. Зуева О. Н. Реверсивная логистика в управлении запасами // Известия ИГЭА. 2009. № 1 (63).

3. Лазарев В. А. Методология управления устойчивостью предприятия: логистическая концепция. Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 2011.

4. Потапова С. В., Шахназарян С. А. Проблема определения понятия «возвратная логистика» и ее роли в управлении цепями поставок // Известия Уральского государственного экономического университета. 2013. № 2 (46).

5. Терентьев П. А. Классификация и модели логистики возвратных потоков // Логистика сегодня. 2010. № 4(40).

6. Уваров С. А. Управление возвратными потоками в цепях поставок как фактор организации бережливого производства // Логистика. 2012. № 5.

7. Hawks K. What is Reverse Logistics // Reverse Logistics Magazine. 2006. Winter/Spring.

8. Lee N., Sumner W. The Six Hidden Costs of Reverse Logistics // Reverse Logistics Magazine. 2006. Fall.

9. Pollock W. K. The Globalization of Reverse Logistics Operations // Reverse Logistics Magazine. 2008. May/June.

10. Pollock W. K. Using Reverse Logistics to Enhance Customer Service and Competitive Performance // Reverse Logistics Magazine. 2007. Nov./Dec.

11. Quesada I. F. The Concept of Reverse Logistics. A Review of Literature // Reverse Logistics Magazine. Digital Edition 58. URL: http://rlmagazine.com/edition58p40.php.

12. Rogers D. S., Tibben-Lembke R. S. Going backwards: Reverse Logistics trends and practices. Pittsburgh, P.A. : Reverse Logistics Executive Council, 1999.

13. Rupnow P. Increase Profits using the Reverse Logistics Cost Equation // Reverse Logistics Magazine. 2006. Spring/Summer.

14. Walsh J. Reverse Logistics and the Total Product Life Cycle // Reverse Logistics Magazine. 2007. Nov./Dec.

АНДРЕЕВА Елена Леонидовна

Доктор экономических наук, профессор, руководитель центра региональных компаративных исследований

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук
620014, РФ, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29
Контактный телефон: (343) 371-38-15
e-mail: elenandr@mail.ru

РАТНЕР Артем Витальевич

Кандидат экономических наук, младший научный сотрудник

Институт экономики Уральского отделения Российской академии наук
620014, РФ, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29
Контактный телефон: (343) 371-38-15
e-mail: aratner@inbox.ru

Эффекты и тенденции развития международного экономического сотрудничества на этапе интенсивной глобализации[1]

Рассмотрены тенденции развития региональных экономических интеграционных объединений и групп государств, а также специфика трансрегионального (межрегионального) экономического сотрудничества. Для каждого объединения рассчитана доля взаимной торговли, определен эффект интеграции путем сопоставления этой доли за 2013 и 1995 гг. Установлен положительный количественный эффект интеграции, который демонстрируют страны Таможенного союза ЕврАзЭС,, несмотря на влияние мирового экономического кризиса. Выявлена особенность сотрудничества стран БРИКС, выражаемая в более высоком динамизме развития внутригрупповой торговли, в том числе с традиционными интеграционными образованиями, что свидетельствует о перспективности данного направления сотрудничества.

JEL classification: F15

Ключевые слова: международное экономическое сотрудничество; взаимная торговля; эффект сотрудничества; региональные интеграционные объединения; межрегиональное сотрудничество; ЕврАзЭС; БРИКС.

Эффект международного экономического сотрудничества в рамках деятельности экономических объединений и групп государств можно определять по изменению взаимной торговли стран-участниц. Представляется целесообразным показать наличие такого эффекта не только в рамках деятельности региональных экономических интеграционных объединений, но и в процессе трансрегионального (межрегионального) экономического сотрудничества. Сделаем это на примере сотрудничества стран – членов БРИКС, куда входит и Россия.

Сравнение эффективности деятельности региональных экономических интеграционных объединений. Для сравнения существующих региональных экономических интеграционных объединений на предмет эффективности их экономического

[1] Публикация подготовлена в рамках проекта № 15-14-7-13 «Сценарные подходы к реализации уральского вектора освоения и развития российской Арктики в условиях мировой нестабильности».

© Андреева Е. Л., Ратнер А. В., 2015

сотрудничества можно проанализировать изменение значения внутрирегиональной торговли в рамках этого сотрудничества.

Доля внутрирегиональной торговли в структуре валового объема внешнеторгового оборота стран регионального экономического объединения отражает степень взаимной ориентированности экономик стран, входящих в данное объединение, в торговом разрезе.

Используя данные ЮНКТАД, эту долю можно рассчитать по формуле (1):

$$\text{Доля}\,(\text{ВТ}_{\text{внутрирег}}) = \frac{\text{Э}_{\text{внутрирег}} + \text{И}_{\text{внутрирег}} \Big/ 2}{\left(\dfrac{\text{Э}_{\text{внутрирег}}}{\text{Доля}(\text{Э}_{\text{внутрирег}}) \ \text{в} \ \text{Э}_{\text{валов}}} + \dfrac{\text{И}_{\text{внутрирег}}}{\text{Доля}(\text{И}_{\text{внутрирег}}) \ \text{в} \ \text{И}_{\text{валов}}} \right) - \dfrac{\text{Э}_{\text{внутрирег}} + \text{И}_{\text{внутрирег}}}{2}}, \qquad (1)$$

где Доля($ВТ_{внутрирег}$) – доля внутрирегиональной торговли ($ВТ_{внутрирег}$) стран регионального экономического объединения в структуре валового объема их внешней торговли; $Э_{внутрирег}$ и $И_{внутрирег}$ – внутрирегиональные экспорт и импорт объединения, в физическом измерении равные, так как в случае взаимной торговли каждой пары стран объединения экспорт одной страны одновременно является импортом другой, и отражающие величину $ВТ_{внутрирег}$. Однако, как установлено разными методиками учета, их стоимостные объемы различаются. Поэтому предлагается в качестве $ВТ_{внутрирег}$ учитывать их среднее простое значение; Доля($Э_{внутрирег}$) в $Э_{валов}$ – доля внутрирегионального экспорта стран объединения в структуре их валового экспорта. Деление $Э_{внутрирег}$ на данную долю позволяет вычислить объем валового экспорта стран объединения; Доля($И_{внутрирег}$) в $И_{валов}$ – доля внутрирегионального импорта стран объединения в структуре их валового импорта. Деление $И_{внутрирег}$ на данную долю позволяет вычислить объем валового импорта стран объединения. Суммирование валового экспорта и валового импорта стран объединения дает их валовой внешнеторговый оборот. Вычитание $ВТ_{внутрирег}$ (среднее между $Э_{внутрирег}$ и $И_{внутрирег}$) позволяет избежать двойного учета объема $ВТ_{внутрирег}$, который содержится как в $Э_{валов}$ (в виде $Э_{внутрирег}$), так и в $И_{валов}$ (в виде $И_{внутрирег}$).

Доля внутрирегиональной торговли стран регионального объединения в структуре валового объема их внешней торговли была максимальной в 2013 г. (АТЭС, Евросоюз и НАФТА). Значительную долю ЕС и НАФТА можно объяснить развитостью экономик их стран. Однако для АТЭС это не может служить объяснением, поскольку данное объединение, помимо развитых стран (США, Канада, Япония), включает в себя и развивающиеся (Россия, Китай, Индонезия и др.). Немалую роль играет и то, что в АТЭС входит 21 экономика, в том числе крупнейшие экономики мирового хозяйства – США, Китай, Россия и др. Поэтому экономики АТЭС являются друг для друга важнейшими контрагентами. Нельзя забывать, что и в ЕС также входит большое число стран (в 2013 г. – 28). К примеру, в СНГ членов меньше – 11 (в 1995 г. их было 12). Следует отметить, что у Еврозоны, где членов меньше, чем в ЕС-28, доля внутрирегиональной торговли уже заметно ниже (28,4% против 42,4%) (табл. 1). Кроме того, рассчитанный показатель не отражает возможную дивергенцию членов объединения [3. С. 13].

В СНГ доля внутрирегиональной торговли с 1995 г. сократилась, вместе с тем она все же превышает долю УНАСУР, МЕРКОСУР, КАРИКОМ, Андского сообщества, объединений африканских, арабских и южноазиатских государств. Как показывает сопоставление долей внутрирегиональной торговли в 2013 и 1995 г., для большинства объединений характерно либо снижение этого показателя, либо лишь незначительный его прирост. Исключением является Общий рынок Восточной и Южной Африки (КОМЕСА – в 1,7 раза). Впрочем, эти изменения обусловлены конъюнктурными колебаниями: в период мирового экономического кризиса торговые обороты стран снижаются.

Таблица 1

Доля внутрирегиональной торговли стран регионального экономического интеграционного объединения в структуре валового объема их внешней торговли в 1995 и 2013 гг. (в порядке убывания по показателю 2013 г.)*

Экономическое интеграционное объединение**	Доля, %		Изменение, раз	Максимальная доля за данный интервал, %
	1995	2013		
АТЭС	55,9	51,2	0,92	2000 – 56,8
ЕС-28	48,3	42,4	0,88	1998 – 49,7
В том числе Еврозона	34,3	28,4	0,83	1996 – 35,5
НАФТА	26,2	25,6	0,98	1999, 2000 – 30,2
АСЕАН	11,9	14,0	1,18	2005, 2007 – 14,6
СНГ	17,6	11,0	0,63	1996 – 19,2
УНАСУР	13,5	10,9	0,81	1998 – 14,6
САДК	8,4	9,8	1,17	2013 – 9,8
ЛАИ	9,7	9,0	0,93	2008 – 10,1
МЕРКОСУР	10,5	8,7	0,83	1998 – 12,5
ЦАОР	7,2	8,1	1,13	2009 – 8,6
КАРИКОМ	5,7	6,8	1,20	2008, 2013 – 6,8
ЗАЭВС	6,1	6,0	0,99	2003, 2004 – 7,0
ЭКОВАС	4,9	5,4	1,10	2002 – 6,3
КОМЕСА	2,5	4,2	1,70	2013 – 4,2
Андская группа	3,9	4,0	1,04	2003 – 5,6
ССАГПЗ	4,0	3,3	0,82	1998 – 4,3
СААРК	2,4	2,4	0,96	2003 – 3,3
ЭКОЦАС	0,9	0,7	0,81	2007, 2010 – 1,3

Примечания. * Рассчитано согласно формуле (1) по: Intra-trade of regional and trade groups by product, annual, 1995–2013 // UNCTAD. URL: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx.

** АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское сотрудничество; ЕС-28 – Европейский союз; НАФТА – Североамериканская ассоциация свободной торговли; АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии; СНГ – Содружество независимых государств; УНАСУР – Союз южноамериканских наций; САДК – Сообщество развития Юга Африки; ЛАИ – Латиноамериканская ассоциация интеграции; МЕРКОСУР – Общий рынок стран Южного конуса; ЦАОР – Центральноамериканский общий рынок; КАРИКОМ – Карибское сообщество; ЗАЭВС – Западноафриканский экономический и валютный союз; ЭКОВАС – Экономическое сообщество западноафриканских государств; КОМЕСА – Общий рынок Восточной и Южной Африки; ССАГПЗ – Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива; СААРК – Южно-Азиатская ассоциация регионального сотрудничества; ЭКОЦАС – Экономическое сообщество стран Центральной Африки.

Эффект Таможенного союза ЕврАзЭС. Представляется целесообразным подробнее проанализировать случай региональной интеграции с российским участием. В настоящее время наиболее активно развивающимся интеграционным объединением с участием России является Евразийский экономический союз, созданный 1 января 2015 г. на базе Таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана. С целью определения эффекта можно рассмотреть взаимные торговые и инвестиционные потоки стран-членов данного Таможенного союза.

В последние годы взаимный торговый оборот всех стран Таможенного союза ЕврАзЭС вырос; в 2012 г. оборот увеличился для России и Белоруссии, а в Казахстане наблюдалось его незначительное снижение (табл. 2).

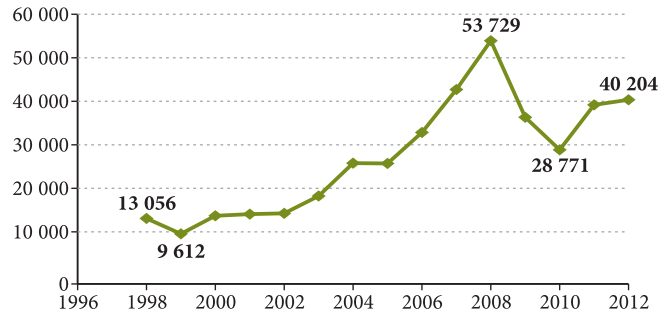
Внешнеторговый оборот России со странами-партнерами по Таможенному союзу в долгосрочной ретроспективе показывает тенденцию роста (см. рисунок).

Таблица 2

Внешнеторговый оборот страны-члена Таможенного союза ЕврАзЭС с двумя другими его членами, вместе взятыми, в 2010–2012 гг., млн дол.*

Страна	2010	2011	2012
Россия	30 717,0	40 814,7	44 654,4
Белоруссия	10 418,4	15 182,9	17 090,0
Казахстан	5 999,2	7 103,3	6 837,8

* Составлено по: Статистика взаимной торговли // Веб-страница Евразийской экономической комиссии. Режим доступа: http://tsouz.ru/db/stat/Pages/internal_stat.aspx.



Внешнеторговый оборот России с Белоруссией и Казахстаном, вместе взятыми, млн дол. (в фактических ценах 1998–2012 гг.)[1]

В 1999 г. наблюдалось сокращение внешнеторгового оборота, затем он рос до следующего кризиса (до 2008 г.), увеличившись в 5,6 раза. В 2011–2012 гг. наблюдалось восстановление объемов внешнеторгового оборота России с Белоруссией и Казахстаном. Таким образом, до наступления мирового финансового и экономического кризиса количественный торговый эффект интеграции членов Евразийского таможенного союза (Таможенный союз был образован в 1995 г.) являлся положительным.

Взаимные потоки инвестиций стран-участниц интеграции в рамках ЕврАзЭС характеризуются значительными инвестиционными возможностями [1. С. 119]. По данным Б. А. Хейфеца, объем накопленных российских инвестиций в Казахстане вырос в 2009–2013 гг. в 4,4 раза, а в Белоруссии – в 2,4 раза. При этом накопленные прямые инвестиции России в экономику Белоруссии показывали стабильный рост (табл. 3).

Таблица 3

Динамика взаимных инвестиций стран Таможенного союза ЕврАзЭС*

Характер инвестиций	Направление	Динамика
Накопленные	Из России в Казахстан	Рост в 4,4 раза (2009–2013 гг.)
	Из России в Белоруссию	Рост в 2,4 раза (2009–2013 гг.)
	Из Белоруссии в Россию	Нет четкой динамки, в итоге – рост в 1,1 раза (2005–2013 гг.)
	Из Казахстана в Россию	Рост в 2,3 раза (2005–2013 гг.)
Приток прямых инвестиций	Из Казахстана в Белоруссию	Нет четкой динамки, в итоге – снижение в 2,6 раза (2005–2013 гг.)
	Из Белоруссии в Казахстан	Рост в 127 раз (2005–2013 гг.)

* Рассчитано по: [7. С. 30, 32].

[1] Составлено по: Торговля в России : стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. С. 183; 2003. С. 173; 2009. С. 277; 2013. С. 202.

Накопленные инвестиции Белоруссии и Казахстана в экономике России за 2005–2013 гг. выросли в 1,9 раза (данные по инвестициям в ТС ЕврАзЭС рассчитаны по: [7. С. 29–30]).

Что касается инвестиционных потоков между Белоруссией и Казахстаном, то инвестиции Казахстана в экономику Белоруссии в указанный период не демонстрировали четкой тенденции роста (в 2005 г. – 2,3 млн дол.; в 2008 г. – 30,8; в 2013 г. – 0,9 млн дол.). Однако поток инвестиций из Белоруссии в Казахстан стабильно увеличивался в 2007–2013 гг. (с 4,7 млн дол. в 2007 г. до 165,0 в 2013 г.). Как видим, динамика взаимных инвестиций по большинству направлений была положительной (табл. 3), что свидетельствует в пользу того, что страны-члены ЕврАзЭС ориентированы на развитие инвестиционно-воспроизводственной модели внешнеэкономических связей [6. С. 112], т. е. на инновационную экономику [2. С. 245].

В целом по ТС ЕврАзЭС можно заключить, что количественный эффект экономической интеграции в рамках Союза положителен как в части торговли, так и инвестиций, однако свое влияние на него распространяет мировой экономический кризис.

Эффект экономического сотрудничества в рамках группы БРИКС. Наряду с региональными экономическими объединениями представляется актуальным рассмотреть такой случай международного экономического сотрудничества с участием России, как группа БРИКС, которая с каждым годом все заметнее развивается. Хотя БРИКС не интеграционное объединение, так как в рамках этой группы не создана зона свободной торговли, но саммиты стран-членов БРИКС изначально отличались экономической направленностью [5. С. 21–22]. Развитие экономического сотрудничества проявляется в следующем: созданы Совет экспертных центров БРИКС и Деловой совет БРИКС; заключены соглашения о создании Нового банка развития БРИКС и Пула условных валютных резервов БРИКС; обсуждается вопрос о разработке Дорожной карты экономического сотрудничества в рамках группы, а также «Стратегии экономического сотрудничества стран БРИКС» и «Общих принципов углубления экономического партнерства стран БРИКС». И это притом, что группа демонстрирует пример не регионального, а трансрегионального (межрегионального) сотрудничества, так как ее страны-члены расположены в трех регионах мирового хозяйства – в Евразии, в Латинской Америке и в Африке.

Эффект международного экономического сотрудничества стран в рамках группы БРИКС можно отследить по изменению:

1) российского товарооборота со странами-партнерами по группе БРИКС;

2) доли внутригрупповой торговли в структуре валового внешнеторгового оборота стран БРИКС.

1. *При анализе динамики российского торгового оборота* со странами-партнерами по группе БРИКС представляется целесообразным измерить данную динамику: а) до возникновения группы и б) после возникновения. Со времени первого упоминания о группе БРИК в 2001 г. российский экспорт в Индию, Китай и Бразилию большей частью стабильно увеличивался (за исключением некоторого снижения экспорта в Индию в кризисный 2011-й год), чего нельзя сказать о 1995–2000 гг. (табл. 4).

Российский экспорт в Китай сокращался в 1997 и 1998 гг., экспорт в Индию – в 1996, 1998 и 2000 гг. В 2000–2012 гг. российский экспорт в Китай вырос в 6,8 раза, тогда как в 1995–2000 гг. – лишь в 1,6 раза; российский экспорт в Индию за тот же период увеличился в 7,3 раза, тогда как в 1995–2000 гг. – лишь в 1,08 раза; российский экспорт в Бразилию в 2000–2012 гг. вырос в 8,9 раза, тогда как в 1995–2000 гг. – в 2,4 раза.

Российский импорт из указанных стран в 2000–2012 гг. также в целом вырос; лишь из Бразилии в 2012 г. он снизился. При этом за указанный период импорт из Бразилии, несмотря на снижение в 2012 г., вырос в 8,6 раза, тогда как в 1995–2000 гг. он практически не увеличился (рост в 1,08 раза). Импорт из Индии в 2000–2012 гг. увеличился почти в 5,5 раза, тогда как в 1995–2000 гг. даже сократился. Совокупный товарооборот

России со всеми ее партнерами по БРИКС в 2002–2012 гг. вырос в 8,0 раза[1]. Изложенное свидетельствует о том, что годы, когда группа БРИКС стала оформляться, были для торгового сотрудничества России с Китаем, Индией и Бразилией более активными, чем годы, когда группы еще не существовало.

Таблица 4

Внешняя торговля России с Индией, Китаем и Бразилией в фактически действовавших ценах 1995–2012 гг., млрд дол.*

Показатель	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2005	2010	2011	2012
Экспорт, всего	78	85	85	71	73	103	241	397	517	525
В том числе в:										
Индию	1,0	0,8	0,9	0,6	1,2	1,1	2,3	6,4	6,1	7,9
Китай	3,4	4,7	4,0	3,2	3,5	5,2	13,1	20,3	35,0	35,7
Бразилию	0,11	0,11	0,15	0,18	0,19	0,26	0,61	1,80	2,13	2,31
Импорт, всего	47	46	53	44	30	34	99	229	306	314
В том числе из:										
Индии	0,6	0,6	0,8	0,7	0,7	0,6	0,8	2,1	2,8	3,0
Китая	0,9	1,0	1,3	1,2	0,9	1,0	7,3	39,0	48,2	51,8
Бразилии	0,36	0,21	0,47	0,65	0,72	0,39	2,35	4,07	4,39	3,36

* Составлено по: Торговля в России : стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. С. 180–182; 2013. С. 200–202.

В 1995–2012 гг. товарооборот России со всеми партнерами по БРИКС вырос с 6,3 до 104,2 млрд дол. (в 16,5 раза). При этом доля стран-партнеров России по БРИКС в географической структуре ее валового внешнеторгового оборота выросла с 6,5 до 14,5% (рассчитано по табл. 4), т. е. в 2,2 раза.

2. *Для расчета изменения доли внутригрупповой торговли в структуре валового внешнеторгового оборота (ВТ)* стран БРИКС можно воспользоваться данными за 2001 и 2010 гг. (первый год, когда группа стала упоминаться, и последний год этого десятилетия). Внутригрупповая торговля будет складываться из совокупности случаев взаимной торговли пар стран данной группы, которая исключает двойной учет (табл. 5).

Таблица 5

Внутригрупповой товарооборот стран БРИКС (по парам стран) в 2001 и 2010 гг., млрд дол.*

Пары стран	2001	2010
Бразилия – Россия	1,34	5,97
Бразилия – Индия	0,66	6,95
Бразилия – Китай	3,46	59,42
Бразилия – ЮАР	0,84	2,06
Россия – Индия	1,49	6,42
Россия – Китай	8,96	57,44
Россия – ЮАР	0,08	0,45
Индия – Китай	3,17	56,11
Индия – ЮАР	1,73	7,46
Китай – ЮАР	1,87	22,66
Всего по БРИКС	23,61	224,95

* Составлено по: [4. С. 156] (учитывается среднее арифметическое национальных статистических органов).

[1] БРИКС: перспективы сотрудничества и развития // Официальный сайт Министерства экономики и развития РФ. Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/press/news/doc20131205_23.

Поскольку данные национальных статистических органов разнятся, то в расчет берется среднее арифметическое в случае взаимной торговли каждой пары стран.

Таким образом, внутригрупповой товарооборот стран-членов БРИКС вырос за 9 лет (2001–2010 гг.) в 9,5 раза (в 2001–2012 гг. – в 11,9 раза при увеличении суммарного ВВП стран группы (по ППС в текущих ценах, в международных долларах) в 2,8 раза)[1].

Общий валовой внешнеторговый оборот стран группы складывается из объемов валового внешнеторгового оборота каждого ее члена (табл. 6).

Таблица 6

Валовой внешнеторговый оборот стран БРИКС в 2001 и 2010 гг., млрд дол.*

Страна-участница	2001			2010		
	Экспорт	Импорт	Товарооборот	Экспорт	Импорт	Товарооборот
Бразилия	58	58	116	202	191	393
Россия	103	54	157	400	248	648
Индия	44	50	94	216	323	539
Китай	266	244	510	1578	1395	2973
ЮАР	29	28	57	82	94	176
Всего	–	–	934	–	–	4729

* Составлено по: Statistics: international trade statistics 2002 // WTO. URL: http://www.wto.org/English/res_e/statis_e/its2002_e/its02_appendix_e.htm; Trade growth to ease in 2011 but despite 2010 record surge, crisis hangover persists: Press release // WTO. URL: http://www.wto.org/english/news_e/pres11_e/pr628_e.htm.

Таким образом, доля внутригрупповой торговли в структуре внешнеторгового оборота стран БРИКС может рассчитываться по формуле (2):

$$\text{Доля (ВнутригруппВТ)}_{\text{БРИКС}} = \frac{\text{ВнутригруппВТ}_{\text{БРИКС}}}{\left(\text{ВТ}_{\text{Б}} + \text{ВТ}_{\text{Р}} + \text{ВТ}_{\text{И}} + \text{ВТ}_{\text{К}} + \text{ВТ}_{\text{С}}\right) - \left(\text{ВТ}_{\text{Р–Б}} + \text{ВТ}_{\text{И–Б}} + \text{ВТ}_{\text{И–Р}} + \text{ВТ}_{\text{К–Б}} + \text{ВТ}_{\text{К–Р}} + \text{ВТ}_{\text{К–С}}\right)}, \quad (2)$$

где Доля(ВнутригруппВТ)$_{\text{БРИКС}}$ – доля внутригрупповой торговли в структуре внешнеторгового оборота стран БРИКС; ВнутригруппВТ$_{\text{БРИКС}}$ – объем внутригрупповой торговли в рамках БРИКС; ВТБ – внешнеторговый оборот Бразилии (и т. д. по странам группы); ВТ$_{\text{Р-Б}}$ – взаимная торговля России и Бразилии (и т. д. по перечисленным парам стран группы).

Подставляя данные табл. 5 и 6 в формулу (2), можно рассчитать:

Доля (ВнутригруппВТ)$_{\text{БРИКС}}$ (2001 г.) = 2,58%;

Доля (ВнутригруппВТ)$_{\text{БРИКС}}$ (2010 г.) = 4,92%.

Таким образом, доля внутригрупповой торговли в 2001–2010 гг. выросла в 1,91 раза, что свидетельствует о наличии эффекта экономического сотрудничества в рамках группы БРИКС: экономики стран стали почти в 2 раза более ориентированы друг на друга в части внешней торговли. Значение доли внутригрупповой торговли для БРИКС сопоставимо со значениями данного показателя для таких региональных экономических интеграционных объединений, как: Общий рынок Восточной и Южной Африки (и даже превосходит его: 4,9 против 4,2% у КОМЕСА); Экономическое сообщество

[1] Рассчитано по табл. 5 (источник 2); World economic outlook database (October 2014) // IMF. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/weorept.aspx?sy=2001&ey=2010&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223%2C924%2C922%2C199%2C534&s=PPPGDP&grp=0&a=&pr.x=28&pr.y=8.

западноафриканских государств (ЭКОВАС – 5,4%); Западноафриканский экономический и валютный союз (ЗАЭВС – 6,0%). По данному показателю страны БРИКС превосходят Андскую группу (4,0%), Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ – 3,3%), Южно-Азиатскую ассоциацию регионального сотрудничества (СААРК – 2,4%), Экономическое сообщество стран Центральной Африки (ЭКОЦАС – 0,7%) (см. табл. 1).

Темпы роста доли внутригрупповой торговли в рамках БРИКС (в 1,91 раза) значительно превышают данный показатель любого регионального экономического интеграционного объединения. Сравнить с БРИКС можно лишь КОМЕСА (в 1,70 раза). И все же показатель доли внутригрупповой торговли стран БРИКС не достиг показателей многих региональных экономических интеграционных объединений (см. табл. 1). Очевидно, это связано с географической взаимной удаленностью стран-членов группы БРИКС, т. е. налицо случай трансрегионального экономического сотрудничества.

Выводы

• Доля внутрирегиональной торговли региональных экономических интеграционных объединений в структуре валового объема их внешней торговли высока в случае объединений развитых стран (ЕС и НАФТА), а также АТЭС, которое включает в себя ряд крупнейших экономик. Вместе с тем для большинства объединений (при сравнении 2013 с 1995 г.) характерна понижательная динамика этой доли либо лишь незначительный рост (максимум – в 1,20 раза, если исключить случай КОМЕСА).

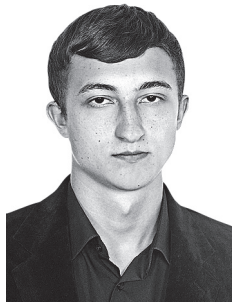
• Случай региональной экономической интеграции с активным участием России (ТС ЕврАзЭС) демонстрирует положительный количественный эффект экономической интеграции как в части торговли, так и инвестиций, на который, однако, сильное влияние оказывает мировой экономический кризис.

• Случай трансрегионального (межрегионального) экономического сотрудничества (БРИКС) показывает, что те годы, когда группа БРИКС стала оформляться, были для торгового сотрудничества России с Китаем, Индией и Бразилией более активными, чем годы, когда группы еще не существовало. В целом в 1995–2012 гг. доля стран-партнеров России по БРИКС в географической структуре ее валового внешнеторгового оборота выросла в 2,2 раза. Доля внутригрупповой торговли в структуре внешнеторгового оборота стран БРИКС увеличилась с момента первого упоминания группы в 2001 г. к 2010 г. в 1,9 раза – до 4,9%, т. е. возросла степень взаимной ориентированности экономик стран группы в части внешней торговли. Такое значение доли сопоставимо со значениями ряда не самых значимых региональных экономических интеграционных объединений (африканские, арабское, южноамериканское, южноазиатское). Темпы роста этого показателя значительно опережают аналогичные параметры любого регионального интеграционного объединения, включая самые влиятельные на настоящий момент, что свидетельствует о перспективности трансрегионального экономического сотрудничества в лице БРИКС. И хотя во внешней торговле крупнейшей экономики группы – Китая – основные доли приходятся не на представителей БРИКС, а на США, Гонконг, Японию, Республику Корея, Тайвань, Германию (у Бразилии и России в 2013 г. – лишь 9-е и 10-е места соответственно[1]), Китай явно заинтересован в развитии данного объединения, о чем свидетельствует консолидированная позиция членов группы в вопросах повышения роли развивающихся стран в мировой экономике и ее системообразующих институтах, так как это в итоге повышает значимость всех участников данного интеграционного блока [8. С. 201] в регулировании глобального экономического пространства.

[1] Краткий аналитический обзор внешней торговли КНР в 2013 г. // Портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития РФ. Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/files/images/country/China/2014/august/Overview%20of%20China's%20foreign%20economic%20activity%20for%202013.pdf.

Источники

1. Афонцев С. А. Интеграционные дилеммы Единого экономического пространства // Вестник МГИМО–Университета. 2012. № 6 (27).
2. Капустина Л. М., Килин В. В. Таможенный союз и единое экономическое пространство в рамках ЕврАзЭС: проблемы и перспективы // Известия Уральского федерального университета. Сер. 2 «Гуманитарные науки». 2012. Т. 105, № 3.
3. Мальцев А. А., Бедерак Д. А. Предпосылки проявления эффекта дивергенции в региональных интеграционных объединениях // Известия Уральского государственного экономического университета. 2011. № 4 (36).
4. Московкин В. М., Цзэн Юань. Трансформация взаимной торговли в системе стран БРИКС + Иран // Успехи современного естествознания. 2013. № 1.
5. Савойский А. Г. Второй цикл группы БРИКС // Международная экономика. 2014. № 7.
6. Фролова Е. Д., Фролов А. А. Геоэкономический механизм осуществления внешнеэкономической деятельности в условиях свободного глобального рынка // Вестник Уральского федерального университета. Сер. «Экономика и управление». 2012. № 3.
7. Хейфец Б. О зоне свободных инвестиций Евразийского экономического союза // Вопросы экономики. 2014. № 8.
8. Цветков В. А., Байдурин М. С. К вопросу осмысления новых теоретических подходов к системе управления экономическими интеграционными процессами на макроуровне // Журнал экономической теории. 2014. № 4.



ТРИФОНОВ Илья Игоревич

Аспирант кафедры мировой экономики и международного бизнеса

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Контактный телефон: (395) 25-59-77
e-mail: lucif9r@rambler.ru

Практические аспекты перехода стран СНГ к общей валютной корзине

Рассмотрены практические аспекты развития валютной интеграции в странах СНГ в случае их перехода к общей валютной корзине. Определен перечень показателей, рекомендуемых к использованию при расчете удельных весов валют в составе евразийской валютной корзины. Разработана формула расчета удельных весов валют в составе евразийской валютной корзины. Делается вывод о том, что в современных условиях евразийскую валютную корзину целесообразно использовать в качестве нового ориентира валютной политики стран СНГ.

JEL classification: F36, O24

Ключевые слова: евразийская валютная корзина; страны СНГ; валютная интеграция; удельный вес валют.

Содружество Независимых Государств (СНГ) является довольно разнородным объединением стран, значительно различающихся по таким критериям, как уровень развития финансовых рынков, степень открытости экономики, диверсификация производства и потребления, налоговое регулирование. Во многом поэтому процессы валютной интеграции в рамках содружества развиваются крайне низкими темпами. Вместе с тем отсутствие в регионе единой валютной политики и высокая волатильность курсов национальных валют препятствуют устойчивому развитию взаимных торгово-экономических связей. С позиций перспектив интеграционного сотрудничества очевидна потребность стран в согласовании подходов к координации политики валютного курса [3. С. 96].

С практической точки зрения наиболее рационально координировать валютную политику в регионе в соответствии с разноскоростным подходом к интеграции, согласно которому страны, более готовые к тесной кооперации, начинают ее раньше, тогда как остальные присоединяются по мере готовности. Следовательно, необходимо определить группу стран, обладающих достаточно высоким уровнем конвергенции и возможностями участия в процессе региональной валютной интеграции.

Высоким уровнем макроэкономической конвергенции в регионе обладают страны, входящие в Таможенный союз, Единое экономическое пространство и с начала 2015 г. реализующие интеграцию в формате Евразийского экономического союза (ЕАЭС) [4. С. 12]. Россия, Беларусь, Казахстан и присоединившаяся к ним Армения сравнительно сопоставимы по уровню развития финансово-банковских систем и валютных рынков, условиям ведения бизнеса, уровню жизни и тесно интегрированы политически. Помимо прочего, на их долю приходится чуть более трех четвертей общего объема внешнеторгового оборота стран СНГ[1]. Именно эти страны представляются наиболее

[1] Годовые макропоказатели по СНГ в целом // Межгосударственный статистический комитет СНГ. Режим доступа: http://www.cisstat.org.

© Трифонов И.И., 2015

вероятными кандидатами для ядра евразийской валютной зоны. Они достигли того уровня социально-экономического развития и конвергенции макроэкономических параметров, при котором валютная интеграция и переход к общей валютной корзине будут способствовать ускорению темпов экономического роста, более эффективному использованию факторов производства и увеличению объемов торговли. Эксперты отмечают, что валютное взаимодействие стран СНГ также является одним из основных факторов модернизации их экономик [2. С. 27].

С точки зрения теории эндогенности [5. P. 3], как только страны сформируют единую валютную зону, их уровень интеграции углубится, а степень симметричности шоков возрастет. Учитывая интенсивность конвергенции экономик стран ЕАЭС, можно предположить страны – члены Союза будут соответствовать все большему количеству критериев оптимальности валютных зон, а преимущества от перехода к общей валютной корзине будут прирастать быстрыми темпами.

Таким образом, в состав общей валютной корзины стран СНГ на начальном этапе следует включить такие валюты, как российский и белорусский рубль, казахстанский тенге и армянский драм. Какую долю должна составлять каждая из валют в составе общей валютной корзины? Данный вопрос является на редкость дискуссионным и не может иметь однозначного ответа. Доля валюты в составе валютной корзины должна соответствовать множеству факторов: уровню стабильности валюты по сравнению с другими валютами, популярности и частоте использования валюты на региональном валютном рынке, позициям страны-эмитента в региональной и мировой экономике. Очевидно, что при определении долей валют в структуре валютной корзины нельзя учесть все возможные факторы, однако можно выделить наиболее значимые критерии и показатели и на их основании рассчитать примерные удельные веса валют, соответствующие их роли и влиянию в странах-участницах процесса региональной валютной интеграции.

Для расчета весов отдельных валют в составе евразийской валютной корзины теоретически могут быть использованы любые показатели. Обычно при формировании валютной корзины основываются на таких показателях, как доля страны-эмитента в объеме регионального внешнеторгового оборота и уровень ВВП на душу населения. Данные показатели характеризуют позиции страны на региональном рынке и уровень ее социально-экономического развития. По этим причинам, по мнению автора, их целесообразно применять при расчете долей валют в составе евразийской валютной корзины. Вместе с тем автор считает необходимым использовать в расчете также показатели, которые позволят устранить или хотя бы снизить возможные негативные эффекты от перехода к общей валютной корзине. Учитывая региональную специфику и макроэкономические особенности стран СНГ, для решения данной задачи следует брать такой показатель уровня инфляции, сравнительно высокие значения которого являются особенностью экономики ряда стран, особенно Беларуси. Присвоение валюте удельного веса обратно пропорционального уровню инфляции в стране-эмитенте валюты позволит уменьшить масштабы влияния волатильности валют стран с высоким уровнем инфляции на общий курс валютной корзины. Это снизит волатильность курса валютной корзины и минимизирует риски экспорта инфляции из стран с более высоким уровнем инфляции (Беларусь и Россия) в страны с менее высоким уровнем инфляции (Казахстан и Армения).

Определив перечень показателей, для расчета удельных весов валют в составе евразийской валютной можно использовать формулу

$$\omega_i = \frac{k_i}{\sum_{i=1}^{n} k_i} \cdot 100\%, \qquad (1)$$

где ω_i – удельный вес *i*-й валюты в составе валютной корзины; *n* – количество валют, входящих в состав валютной корзины; k_i – весовой коэффициент *i*-й валюты.

Весовой коэффициент валюты k_i рассчитывается следующим образом:

$$k_i = \frac{FTT_i}{\sum_{i=1}^{n} FTT_i} \cdot \frac{GDP_i}{\sum_{i=1}^{n} GDP_i} \cdot \left(1 - \frac{IR_i}{\sum_{i=1}^{n} IR_i}\right), \quad (2)$$

где FTT_i – объем внешнеторгового оборота *i*-й страны со странами СНГ; GDP_i – уровень ВВП на душу населения в *i*-й стране; IR_i – уровень инфляции в *i*-й стране; *n* – количество стран, валюты которых входят в состав валютной корзины.

Значения статистических показателей стран ЕАЭС, выбранных для расчета удельных весов национальных валют в составе евразийской валютной корзины, приведены в табл. 1.

Таблица 1

Исходные данные для расчета удельных весов национальных валют в евразийской валютной корзине (2013 г.)

Страна	FTT_i (объем внешнеторгового оборота со странами СНГ), млн дол.	GDP_i (уровень ВВП на душу населения), дол.	IR_i (уровень инфляции), %
Россия	112 500	18 100	6,8
Беларусь	48 224	16 100	18,3
Казахстан	33 553	14 100	5,8
Армения	1 700	6 300	5,8
Σ	195 977	54 600	36,7

Составлено по: Годовые макропоказатели по СНГ в целом // Межгосударственный статистический комитет СНГ. Режим доступа: http://www.cisstat.org; Inflation, consumer prices (annual%) // The World Bank. Режим доступа: http://data.worldbank.org/indicator/FP.CPI.TOTL.ZG; The World Factbook. References: Guide to country comparisons // Central Intelligence Agency. URL: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/rankorderguide.html.

Основываясь на исходных данных табл. 1, можно рассчитать по формуле (1) удельные веса валют в евразийской валютной корзине (табл. 2).

Таблица 2

Расчет удельных весов валют в евразийской валютной корзине

Валюта	$\frac{FTT_i}{\sum_{i=1}^{n} FTT_i}$	$\frac{GDP_i}{\sum_{i=1}^{n} GDP_i}$	$1 - \frac{IR_i}{\sum_{i=1}^{n} IR_i}$	k_i (2×3×4)	ω_i $(5/\Sigma k_i)$
1	2	3	4	5	6
Российский рубль	0,57405	0,33150	0,81471	0,15504	67,55912
Белорусский рубль	0,24607	0,29487	0,50136	0,03638	15,85217
Казахский тенге	0,17121	0,25824	0,84196	0,03723	16,22149
Армянский драм	0,00867	0,11538	0,84196	0,00084	0,36722

Согласно итогам расчета (гр. 6 табл. 2) по разработанной автором формуле, в составе евразийской валютной корзины национальные валюты стран ЕАЭС должны получить следующие удельные веса:

- российский рубль – 67,56%;
- белорусский рубль – 15,85%;
- казахстанский тенге – 16,22%;
- армянский драм – 0,37%.

По мнению автора, такая структура евразийской валютной корзины адекватно отражает позиции национальных валют стран ЕАЭС на валютных рынках, уровень их социально-экономического развития, роль в региональной и мировой экономике.

С учетом данной структуры курс евразийской валютной корзины в российских рублях по состоянию на 31 января 2014 г. составил бы 74,37 р. (табл. 3), что практически идентично значению курса бивалютной корзины доллара и евро, используемой до 10 ноября 2014 г. Центральным банком Российской Федерации в качестве операционного ориентира курсовой политики (на 31 января 2014 г. – 73,06 р.) (см. рисунок).

Таблица 3

Пример расчета стоимости евразийской валютной корзины в российских рублях

Валюта	Курс на 31 января 2014 г., р.	Удельный вес валюты в корзине, %	Стоимость корзины, р. (гр. 2 × гр. 3)
1	2	3	4
Российский рубль	1,00000	67,55912	67,55912
Белорусский рубль	0,04410	15,85217	0,69908
Казахский тенге	0,37371	16,22149	6,06213
Армянский драм	0,14481	0,36722	0,05318
Итого			74,37351

Рассчитано по: Динамика официального курса заданной валюты // Официальный сайт Центрального банка России. Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx.

Динамика курсов евразийской валютной корзины и бивалютной корзины доллар–евро по отношению к российскому рублю в 2005–2014 гг. [1]

Курс предлагаемой автором евразийской валютной корзины является достаточно стабильным, особенно в сравнении с курсом бивалютной корзины доллара и евро (см. рисунок). Стоит отметить, что волатильность курсовой стоимости бивалютной корзины неизменно оказывала влияние на состояние российской экономики [1. С. 71]. Быстрый рост курса валютной корзины доллара и евро в 2013–2014 гг. вынуждал Цен-

[1] Составлено по: Бивалютная корзина ЦБ РФ // РБК QUOTE. Режим доступа: http://quote.rbc.ru/exchanges/demo/cb.5/USDEUR_BASKET/daily?show=3M; Динамика официального курса заданной валюты // Официальный сайт Центрального банка России. Режим доступа: http://www.cbr.ru/currency_base/dynamics.aspx.

тральный банк Российской Федерации регулярно корректировать границы коридора колебаний валютной корзины, в рамках которого осуществлялись валютные интервенции. Это привело к полному отказу от данного инструмента, что усугубило ситуацию на валютном рынке и стало одной из главных причин резкой девальвации рубля по отношению к доллару и евро в конце 2014 г. Если бы в качестве ориентира курсовой политики использовалась евразийская валютная корзина, возможно, такой ситуации удалось бы избежать.

Рассмотрим перспективы использования евразийской валютной корзины на конкретном примере. Согласно данным рисунка, с января 2013 по январь 2014 г. произошел сравнительно высокий рост курса евразийской валютной корзины (с 71,1 до 74,37 р.) в связи с девальвацией российского рубля по отношению к другим валютам корзины. Однако темпы роста курса евразийской валютной корзины были намного ниже, чем темпы роста курса бивалютной корзины доллара и евро. Это говорит о том, что Центральному банку Российской Федерации для стабилизации курса российского рубля к казахстанскому тенге, белорусскому рублю и армянскому драму потребовалось бы осуществить валютные интервенции в меньших объемах, чем того требовала ранее действовавшая привязка к доллару и евро в формате бивалютной корзины. Следовательно, поддержание стабильности курса российского рубля по отношению к евразийской валютной корзине можно было бы обеспечить с гораздо меньшими затратами и без создания кризисной ситуации на валютном рынке, до сих пор негативно влияющей на состояние российской и региональной экономики.

Вместе с тем необходимо отметить, что предлагаемая структура евразийской валютной корзины имеет ряд существенных недостатков. Во-первых, между странами СНГ с большой долей вероятности могут возникнуть разногласия по вопросу определения весов отдельных валют в корзине и распределения обязательств стран поддерживать валютные курсы в установленных корзиной границах. Чтобы сгладить трудности перехода к новому валютному режиму и снизить потенциальные расходы на проведение валютных интервенций, каждая страна будет стремиться к обеспечению максимально высокого удельного веса национальной валюты в валютной корзине и комфортных допустимых границах колебаний. Очевидно, что в таком случае конфликт неизбежен.

Данную проблему частично мог бы решить переход на начальном этапе к индивидуальным валютным корзинам, составленным из региональных валют. Когда страна осуществляет индивидуальную привязку к валютной корзине, она самостоятельно определяет веса валют в корзине в зависимости от индивидуальной структуры внешнеторгового оборота в целях обеспечения наибольшей стабильности курса национальной валюты. Это позволяет приобрести необходимый опыт валютной политики в новых условиях и при новом валютном режиме. Впоследствии индивидуальные валютные корзины можно было бы объединить в одну общую валютную корзину.

В таком подходе тоже есть определенный риск, поскольку многообразие индивидуальных валютных корзин может привести к дестабилизации валютных рынков в регионе, особенно если страны чрезмерно увлекутся таргетированием валютных курсов и перейдут к конкурентным девальвациям. К тому же реализация различных подготовительных мероприятий затянет процесс региональной валютной интеграции.

Вторым значимым недостатком валютной корзины, составленной из валют стран СНГ, является то, что она не обеспечивает стабильности национальных валютных курсов по отношению к мировым резервным валютам. Учитывая, что западные страны остаются основным торговым партнером стран региона, отсутствие механизмов стабилизации курсов национальных валют по отношению к доллару и евро может негативно сказаться на динамике внешнеторговых отношений.

В настоящее время стабильность внешнеэкономических отношений стран СНГ с США и странами ЕС нарушена, и виновата в этом не столько волатильность курсов

региональных валют, сколько политические и макроэкономические факторы, включая различные позиции по ситуации на Украине, санкциям и иным проявлениям конкурентной борьбы блоков стран за мировое влияние. В связи с этим автор считает, что настало время для смены ориентиров валютно-финансовой политики. Обострение отношений с развитыми странами, процессы глобализации и диверсификации внешнеэкономических связей стран региона лишают всякого смысла привязку курсов национальных валют к доллару и евро. В конце концов, и по вопросу конкретных значений удельных весов национальных валют в евразийской валютной корзине всегда можно прийти к компромиссу. Чтобы снизить возможные риски, допустимые границы колебаний национальных валютных курсов относительно валютной корзины на начальном этапе также можно установить достаточно широкими, а затем постепенно сужать их по мере роста степени конвергенции национальных валютных политик.

Введение евразийской валютной корзины логично продолжит взятый странами СНГ политический курс, позволит обеспечить стабильность их национальных валют прежде всего друг к другу и станет одним из первых реальных шагов валютной интеграции в регионе. Отказ от привязки курсов национальных валют к доллару и евро станет сильной ответной мерой на давление западных стран и выступит ярким политическим жестом, подрывающим позиции доллара и евро на мировом валютном рынке в долгосрочной перспективе.

Источники

1. Кулалаева И. В. Влияние волатильности курсовой стоимости бивалютной корзины на российскую экономику // Вестник Марийского государственного университета. 2012. № 8.

2. Любский М. С. Перспективы валютного взаимодействия стран СНГ // Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 10.

3. Пищик В. Я., Звонова Е. А. Институциональные аспекты регулирования валютно-финансовых отношений в Евразийском экономическом союзе // Вестник Финансового университета. 2014. № 6 (84).

4. Чуфрин Г. И. Этапное событие (к заключению договора о Евразийском Экономическом Союзе // Россия и новые государства Евразии. 2014. № 3 (24).

5. Frankel J. A., Andrew K. R. The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria // The Economic Journal. 1998. Vol. 108. No. 449.

ЕРШОВ Сергей Викторович

Кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента

Северный (Арктический) федеральный университет им. М. В. Ломоносова
163002, РФ, г. Архангельск, Наб. Северной Двины, 17
Контактный телефон: (8182) 21-89-92
e-mail: svershov@gmail.com

Оценка структурной безработицы методами линейного программирования

Рассмотрена возможность использования методов линейного программирования для оценки уровня структурной безработицы; в качестве примеров приведены простейшая и реальная модели. Представлены задача о назначениях и транспортная задача. Предложен показатель структурной безработицы – коэффициент структурного соответствия.

JEL classification: J21, J23

Ключевые слова: безработица; структурная безработица; соискатели; вакансии; задача о назначениях; транспортная задача.

Структурная перестройка экономики всегда сопровождается изменениями на рынке труда и ростом уровня безработицы. Часть экономически активного населения – люди, которые могут и хотят работать, но не могут найти работу. Часто при безработице появляются вакансии, которые не в состоянии занять безработные, так как они не соответствуют квалификационным требованиям. Это – структурная безработица. О структурном неравновесии рынка труда можно говорить в случае, когда территориальная, отраслевая, профессиональная, квалификационная, возрастная, образовательная и другие структуры предложения труда не совпадают с аналогичными структурами текущего спроса на труд. Причины структурной безработицы: значительные структурные изменения в экономике; просчеты в прогнозировании потребности в специалистах различного профиля и при планировании образовательной деятельности; несоответствие спроса на образовательные услуги реальному предложению вакансий на рынке труда. Если с определением уровня общей безработицы проблем не возникает, то единого показателя структурной безработицы до сих пор не существует.

Анализу балансового метода исследования движения населения и трудовых ресурсов посвящена работа А. Г. Коровкина [2]. Величину дисбалансов автор определяет как разницу между отношением численности безработных на каждом локальном рынке труда (отраслевом, территориальном и др.) к численности безработных на общероссийском рынке и аналогичным показателем для вакансий. Сумма дисбалансов в выбранном разрезе дает оценку доли структурной компоненты безработицы в общем ее объеме. Такой подход оценивает, в основном, территориальный дисбаланс и не позволяет определить уровень структурной безработицы отдельного региона, обусловленный квалификационным несоответствием спроса и предложения на рынке труда.

Учитывая разницу вакансий и соискателей, так же трудно выявить профессии, которые в данный момент представляют наибольшую ценность для рынка труда, и вовремя внести изменения в планы образовательной деятельности.

Попытаемся найти индикатор, отражающий структурное несоответствие спроса и предложения на рынке труда, используя методы линейного программирования. Задача напоминает типовую задачу о назначениях [1].

© Ершов С. В., 2015

Вначале рассмотрим простейшую ситуацию с небольшим количеством вакансий и соискателей (простейшую модель). Для описания простейшей модели рынка труда используем задачу о назначениях.

Пусть существует N вакансий с номерами $i = 1, \ldots, N$ и M соискателей с номерами $j = 1, \ldots, M$. Введем понятие эффективности назначения $E_{ij} = 1$, если квалификация соискателя i соответствует требованиям вакансии j, и $E_{ij} = 0$, если не соответствует.

Обозначим $x_{ij} = 1$, если соискатель j принят на вакансию i, и $x_{ij} = 0$, если не принят. Нам необходимо предложить работу соискателям так, чтобы обеспечить максимальную общую эффективность (целевая функция):

$$\sum_{i=1}^{N}\sum_{j=1}^{M} x_{ij}E_{ij} \to \max \qquad (1)$$

при соблюдении ограничений

$$\sum_{i=1}^{N} x_{ij} \le 1 \text{ для всех } j \text{ и } \sum_{j=1}^{M} x_{ij} \le 1 \text{ для всех } i, \qquad (2)$$

т. е. один соискатель может быть принят не более чем на одну вакансию, и одна вакансия может быть занята не более чем одним соискателем.

Обычно количество соискателей превышает количество вакансий ($M > N$), поэтому для приведения задачи к канонической форме ($M = N$) добавляют ($M - N$) фиктивных вакансий с нулевой эффективностью назначения.

Решение задачи линейного программирования (ЗЛП) даст значения x_{ij}, обеспечивающие максимум целевой функции. Если значение целевой функции равно количеству вакансий, то все вакансии могут быть заняты, и то, что они свободны, нельзя объяснить структурным несоответствием. Если некоторые вакансии остались свободными, то значение целевой функции будет меньше, чем количество вакансий. Отношение значения целевой функции, полученное при решении ЗЛП, к количеству вакансий можно использовать как индикатор структурного равновесия на рынке труда (степень соответствия спроса и предложения). Назовем его уровнем структурного соответствия.

Пусть, например, имеется 7 вакансий (a, b, c, d, e, f, g) и 10 соискателей с номерами с 1 по 10. Для приведения задачи к канонической форме добавляем три вакансии (p, q и r). Показатели эффективности назначения приведены ниже (табл. 1).

Таблица 1

Эффективность назначения

	a	Вакансии									
		b	c	d	e	f	g	p	q	r	
Соискатели	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	5	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	6	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	8	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	9	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	10	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0

Решение задачи линейного программирования представлено в виде табл. 2.

Значение целевой функции будет равно 5. Уровень структурного соответствия (соответствие спроса и предложения) будет равен 71,4% (5/7 · 100% = 71,4%). Решение

задачи позволяет определить, что соискатели с номерами 2, 3, 5, 8 и 10 не получат работу, их квалификация не востребована на рынке труда. Однако 5 соискателей на этом рынке труда могут быть трудоустроены; они не согласны работать по причинам, не связанным с их квалификацией. Следовательно, эти показатели не могут относиться к структурной безработице[1].

Таблица 2

Решение задачи линейного программирования

a		Вакансии									
		b	*c*	*d*	*e*	*f*	*g*	*p*	*q*	*r*	
Соискатели	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	6	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	9	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Любая ЗЛП имеет связанную с ней двойственную задачу [1]. Для нашего примера двойственная задача будет выглядеть так:

$$\sum_{i=1}^{N} Y_i + \sum_{j=1}^{M} Z_j \to \min \qquad (3)$$

при соблюдении ограничений $Y_i + Z_j \geq E_{ij}$; $i = 1, \ldots, N$; $j = 1, \ldots, M$.

Решение двойственной задачи, имеющей экономическую интерпретацию, дает оптимальные стоимостные оценки используемых ресурсов [3]. В нашем случае двойственная задача будет иметь следующее решение (табл. 3).

Таблица 3

Решение двойственной задачи

1 (Y_1)	2 (Y_2)	3 (Y_3)	4 (Y_4)	5 (Y_5)	6 (Y_6)	7 (Y_7)	8 (Y_8)	9 (Y_9)	10 (Y_{10})
0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
a (Z_1)	*b* (Z_2)	*c* (Z_3)	*d* (Z_4)	*e* (Z_5)	*f* (Z_6)	*g* (Z_7)	*p* (Z_8)	*q* (Z_9)	*r* (Z_{10})
1	0	1	0	1	0	1	0	0	0

Полученное решение (двойственные оценки) показывает, что все соискатели, кроме соискателя 6, не представляют ценности для рынка труда (либо они остались без работы, либо предложение на рынке труда их квалификации превышает спрос)[2].

Некоторые соискатели могут работать по смежным специальностям, но с меньшей эффективностью. Например, бухгалтер по образованию может работать экономистом, но не так эффективно, как экономист по образованию. Для отражения этой эффективности, применив эффективность назначения в диапазоне от 0 до 1, некоторые соискатели могут иметь эффективность назначения, отличную от нуля, для нескольких

[1] Структурная безработица / Проект «Экономика». Режим доступа: http://economics.wide-world.ru/macroeconomics_1/3/4.

[2] Уровень безработицы / Росбизнесконсалтинг. Режим доступа: http://quote.rbc.ru/macro/indicator/1/214.shtml.

вакансий. Наиболее простой способ определения эффективности назначения – экспертная оценка. Предоставим некоторым соискателям возможность найти работу по смежным специальностям (табл. 4).

Таблица 4

Эффективность назначения соискателя с учетом смежных специальностей

a		Вакансии									
		b	*c*	*d*	*e*	*f*	*g*	*p*	*q*	*r*	
Соискатели	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	1	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0
	3	1	0,5	0	0	0	0	0	0	0	0
	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	5	0	0,5	1	0,8	0	0	0	0	0	0
	6	0	0	0	1	0,6	0	0	0	0	0
	7	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	8	0	0	0	0	1	0,5	0	0	0	0
	9	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	10	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0

Значение целевой функции будет равно 6; уровень структурного соответствия будет равен 85,7% (6/7 × 100% = 85,7%) (табл. 5, 6).

Таблица 5

Решение ЗЛП с учетом смежных специальностей

a		Вакансии									
		b	*c*	*d*	*e*	*f*	*g*	*p*	*q*	*r*	
Соискатели	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	4	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	6	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
	7	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0
	8	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
	9	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Таблица 6

Решение двойственной задачи с учетом смежных специальностей

$1\ (Y_1)$	$2\ (Y_2)$	$3\ (Y_3)$	$4\ (Y_4)$	$5\ (Y_5)$	$6\ (Y_6)$	$7\ (Y_7)$	$8\ (Y_8)$	$9\ (Y_9)$	$10\ (Y_{10})$
0	0	0	0	0	0,2	0,5	0,5	0	0
$a\ (Z_1)$	$b\ (Z_2)$	$c\ (Z_3)$	$d\ (Z_4)$	$e\ (Z_5)$	$f\ (Z_6)$	$g\ (Z_7)$	$p\ (Z_8)$	$q\ (Z_9)$	$r\ (Z_{10})$
1	0,5	1	0,8	0,5	0	1	0	0	0

Приведенный пример показывает, что, в принципе, используя линейное программирование, возможно оценить уровень структурной безработицы и даже (на основании решения двойственной задачи) оценить значимость различных предложений на рынке труда.

Простейшая модель хороша в качестве примера, но совершенно не годится к применению из-за индивидуального подхода к соискателям и необходимости большого

количества оценок эффективности назначения. Реальная модель должна быть лишена этого недостатка.

Для использования на практике рассмотренного выше подхода, прежде всего, требуется сократить количество необходимых оценок эффективности назначения. Это можно сделать, объединив одинаковые или родственные вакансии в одну группу, а также объединив соискателей, имеющих одинаковую или близкую квалификацию, в одну группу. Количество групп вакансий и соискателей не должно быть слишком большим. Тогда становится возможным оценить эффективность назначения группы соискателей относительно группы вакансий.

Пусть имеется N групп вакансий с номерами $i = 1, \ldots, N$ и M групп соискателей с номерами $j = 1, \ldots, M$ (количество групп вакансий и соискателей можно сделать одинаковым, т. е. $M = N$). В каждой группе вакансий с номером i представлено n_i вакансий с номерами $1, \ldots, n_i$; в каждой группе соискателей с номером j – m_j вакансий с номерами $1, \ldots, m_j$. Эффективность назначения соискателя из группы j на вакансию из группы i составляет E_{ij}. Если соискатель с номером l из группы с номером j принят на вакансию с номером k из группы i, то $x_{ijkl} = 1$; в остальных случаях $x_{ijkl} = 0$.

Тогда целевая функция примет вид

$$\sum_{i=1}^{N}\sum_{j=1}^{M} E_{ij} \sum_{k=1}^{n_i}\sum_{l=1}^{m_j} x_{ijkl} \to \max. \qquad (4)$$

Выражение означает количество соискателей из группы j, принятых на вакансии из группы i. Обозначим их количество

$$\sum_{k=1}^{n_i}\sum_{l=1}^{m_j} x_{ijkl} = S_{ij},$$

тогда целевая функция (4) примет вид

$$\sum_{i=1}^{N}\sum_{j=1}^{M} E_{ij} S_{ij} \to \max \qquad (5)$$

при ограничениях

$$\sum_{i=1}^{N} S_{ij} \le m_j; \quad \sum_{j=1}^{M} S_{ij} \le n_i.$$

Ограничения означают, что нельзя принять на работу больше работников, чем есть вакансий, и больше, чем есть соискателей. Это уже транспортная задача, с той лишь разницей, что в классической транспортной задаче целевую функцию минимизируют, но это легко поправить, используя отрицательные тарифы в транспортной таблице.

Приведем пример использования данных портала 29.RU – Работа (http://29.ru/job). На портале на 1 февраля 2015 г. было зарегистрировано всего 3 015 вакансий и 1987 резюме, разделенных на 42 отрасли. Для примера возьмем первые 10 отраслей (682 вакансии и 480 резюме). Для соискателей добавим еще одну отрасль – фиктивную (поскольку вакансий больше, чем соискателей). Эффективность назначения соискателя на вакансию из той же отрасли считаем равной 1. Кроме того, например, пенсионеры могут занимать некоторые вакансии для инвалидов, рабочие специальности, а студенты могут работать в области развлечений, и т. д. В этих случаях присваиваются эффективности назначения, отличные от ноля. Получим аналог транспортной таблицы (табл. 7).

Решение транспортной задачи с использованием свободно распространяемой программы «Оптимал – 2» приведено ниже (табл. 8). Значение целевой функции при оптимальных назначениях – 409,3. Уровень структурного соответствия: 409,3 / 682 × 100% = = 60%.

Таблица 7

Эффективность назначений по отраслям

	Отрасль	№ отрасли	Резюме по отраслям											Всего вакансий
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Вакансии по отраслям	Работа для инвалидов	1	1	0,1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	14
	Работа для пенсионеров	2	0,3	1	0,4	0	0,2	0	0,2	0	0	0,4	0	111
	Работа для студентов	3	0	0	1	0	0,2	0,5	0,3	0	0,3	0	0	109
	Работа за границей	4	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
	Рабочие специальности	5	0	0,2	0,2	0	1	0	0	0	0	0	0	10
	Развлечения	6	0	0	0,5	0	0	1	0,3	0	0	0	0	15
	Розничные продажи	7	0	0	0,3	0	0	0	1	0	0	0	0	82
	Руководители среднего звена	8	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	258
	Секретариат, переводчики	9	0	0	0,3	0	0	0	0	0	1	0	0	6
	Сельское хозяйство	10	0	0,4	0	0	0	0	0	0	0	1	0	74
	Всего резюме		14	82	102	0	57	47	52	93	7	26	202	

Таблица 8

Решение транспортной задачи

Вакансии	Резюме по отраслям											Всего
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1	14											14
2		82			29							111
3			102			7						109
4					3							3
5					10							10
6						15						15
7					15	15	52					82
8						10		93	1		154	258
9									6			6
10										26	48	74
Всего	14	82	102	0	57	47	52	93	7	26	202	

Решение двойственной задачи позволит получить стоимостные оценки (в единицах целевой функции) по группам вакансий и соискателей и покажет наиболее ценные для анализируемого рынка специальности. Это может стать основой планирования стратегии образовательной деятельности в регионе.

Источники

1. Канторович Л. В., Горстко А. Б. Оптимальные решения в экономике. М. : Наука, 1972.

2. Коровкин А. Г. Динамика занятости и рынка труда: вопросы макроэкономического анализа и прогнозирования. М. : МАКС Пресс, 2001.

3. Лунгу К. Н. Линейное программирование. Руководство к решению задач. М. : ФИЗМАТЛИТ, 2005.

НАЗАРОВ Дмитрий Михайлович

Кандидат экономических наук, доцент,
заведующий кафедрой бизнес-информатики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-56
e-mail: slup2005@mail.ru

Нечеткая модель исследования влияния имплицитных факторов

Описана математическая модель поиска имплицитных факторов, разработанная на основе одного из важных разделов теории нечетких множеств – нечетких бинарных отношений. Модель реализована в виде веб-сервиса, расположенного в сети Интернет на сайте bi.usue.ru. Она позволяет выявить имплицитные факторы на базе оценок, выставляемых экспертами на естественном языке.

JEL classification: C02, C69

Ключевые слова: нечеткая модель; имплицитные факторы; нечеткие бинарные отношения.

Оценка влияния различных факторов бизнес-процессов на показатели эффективности хозяйственной деятельности экономической системы любой природы определяет содержание проблематики при принятии стратегических, тактических и оперативных решений. В последнее время значительное влияние на показатели хозяйственной деятельности оказывают имплицитные факторы (параметры), существенным образом преобразующие экономическую систему и соответственно изменяющие ее эффективность.

Имплицитные факторы – неявные, скрытые факторы, ресурсы производства, экономической деятельности, затраты которых не находят непосредственного, официального, документально-бухгалтерского отражения. К таковым относят, например, факторы, характеризующие личное, не возмещаемое прямыми доходами участие владельца акционерного капитала в предпринимательской деятельности акционерного общества [8. С. 43; 9. С. 51].

Именно имплицитность таких влияний порождает так называемые синергетические эффекты, т. е. благодаря уникальному сочетанию ресурсов для получения преимуществ в хозяйственной деятельности суммы затрат на их реализацию существенно меньше, чем отдача от них. Положительный экономический эффект, возникающий благодаря синергии в результате выявления механизма влияния имплицитных параметров на деятельность любой бизнес-единицы, не просто порождает качественные и количественные изменения в результативности хозяйственной деятельности, но и является драйвером развития рассматриваемой экономической системы [1. С 23]. Такие изменения означают усиление старых и появление новых связей между подсистемами в результате развития экономической системы, связей, формирующих ее эмерджентные свойства и определяющих синергетический эффект.

Анализ целей и мотивов изменения имплицитных параметров показал, что в условиях высокой изменчивости факторов внешней среды, характеризующих современные экономические отношения, общим для любого бизнеса является стремление обеспечить рост основных экономических показателей деятельности за счет оптимизации

© Назаров Д. М., 2015

бизнес-процессов внутри системы, что в целом можно осуществить благодаря изменению имплицитных факторов в сторону улучшения.

Оценка экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятий, как в узком, так и в широком смысле, является сложной, многоаспектной задачей, трудно формализуемой в общем виде, даже без учета специфики основных бизнес-процессов. Имеющийся традиционный экономико-математический аппарат (детерминированный, вероятностный, интегральный подходы) не позволяет получить необходимый результат в силу наличия имплицитных, неопределенных и опосредованных влияний внутри и вне исследуемых систем.

Современный этап развития экономико-математических методов предлагает в качестве альтернативы традиционным подходам модель нечеткого управления, которая позволяет эффективно учитывать неопределенность, неточность, неполноту, неколичественность и имплицитность.

Впервые идеи теории нечетких (размытых) множеств были сформулированы американским математиком Лотфи А. Заде в середине 60-х годов прошлого века и предназначались для преодоления трудностей представления неточных понятий, анализа и моделирования систем, в которых участвует человек. По сути, нечеткие множества – это расширение языка математики, которое позволяет учитывать неоднозначность исходной информации в математических моделях [2; 3; 6].

В основе рассматриваемой теории лежит понятие нечеткого множества, с помощью которого осуществляется формализация нечеткой информации для последующего построения математических моделей сложных систем. Такая формализация основана на том, что элементы нечеткого множества, объединенные по определенному свойству в одно множество, обладают некоторым свойством в различной степени. Другими словами, каждому элементу ставится в соответствие число из промежутка [0, 1], которое идентифицирует силу принадлежности: если сила равна 1, то элемент обычно по-канторовски принадлежит этому множеству [5; 7].

Нечетко-множественный подход пока не нашел достаточно широкого применения в решении подобных задач, хотя именно он, на наш взгляд, отражает особенности недетерминированного поведения «человекоразмерных» систем, к которым можно отнести любые экономические системы, процессы или явления.

Основная идея применения этого аппарата состоит в том, что любой экономический показатель трактуется как интервальный, т. е. задается не конкретным числом, а некоторым промежутком (фаззифицируется), что соответствует реальным ситуациям, когда достаточно точно известны лишь границы значений анализируемого показателя, в пределах которых он может изменяться, но при этом отсутствует какая-либо количественная или качественная информация о возможностях или вероятностях реализации различных его значений внутри заданного интервала. Иными словами, при использовании математического аппарата теории нечетких множеств необходимо формализовать свои представления о возможных значениях оцениваемого показателя и указать множество его значений, а также степень неопределенности принятия каждого из них. После того как формализация входных экономических показателей произведена, можно рассчитать распределение возможности обобщенного показателя или системы изучаемых выходных показателей по «уровневому принципу обобщения» или «принципу обобщения Заде» [2. С. 21]. После такого расчета, опираясь на систему правил, заданных исследователем, построив так называемую машину вывода основных экономических показателей, необходимо провести их дефаззификацию и последующую интерпретацию.

Построение таких моделей управления экономической системой позволяет учесть неопределенность в поведении экономических агентов и, соответственно, минимизировать «человекоразмерные» риски принятия решений.

Большая часть информации, необходимой для описания основных бизнес-процессов, существует в форме представлений или пожеланий лица, принимающего решение, (ЛПР) либо экспертов и формализуется в рамках корпоративных информационных систем. Однако именно эти «представления» легко реализовать, изменив их интерпретацию, но при этом сложно учесть их влияние на основной бизнес-процесс и, как следствие, на результаты принятия решения по той или иной проблеме [10. P. 271].

При математическом моделировании сложной системы (процесса) важно не только принять во внимание исчерпывающий перечень реальных факторов, оказывающих влияние на результат, но и показать степень их влияния в разных условиях. Нечетко-множественный подход позволяет учесть влияния, казалось бы, несущественных имплицитных факторов, при этом учет такого рода влияний основан на допущении, что отклик модели на то или иное воздействие может быть известен лишь приближенно, нечетко.

Задачей построения модели оценки влияния является обнаружение и численная оценка влияния имплицитных факторов на связанные непосредственно с ними показатели и через них – на основные показатели экономической деятельности предприятия. При этом существенной частью построенной модели будет выявление самих имплицитных факторов влияния в рамках протекающих бизнес-процессов и трудноформализуемых социально-общественных явлений.

Основой для создания модели послужит технология построения нечетких бинарных отношений через их композицию.

Пусть задано некоторое множество $A=\{a_1,a_2,...,a_n\}$. Как правило, эксперты вполне четко могут определить степень влияния элементов этого множества друг на друга, однако выявление опосредованных влияний – достаточно сложная задача. Так, возможна ситуация, при которой какие-либо два элемента множества практически не влияют друг на друга, но существует элемент, отличный от этих двух, через который это влияние становится существенным. Такое опосредованное влияния нельзя не учесть, поскольку это приведет к неадекватным результатам использования модели.

Выявление таких опосредованных влияний основано на технологии оценки нечетких бинарных отношений на некотором множестве [4. С. 96–99].

Введем некоторые определения.

Пусть U – какое-либо множество, U^2 – декартов квадрат этого множества ($U^2=U\times U=\{(a;b):a,b\in U\}$).

Нечетким бинарным отношением на множестве U называют нечеткое подмножество U^2, которое представлено в виде следующей традиционной формы записи – сингельтона с использованием значка суммы и интеграла:

для дискретного множества

$$\Gamma=\sum_{U^2}\mu_\Gamma\left(u_i,u_j\right)\Big/(u_i,u_j); \qquad (1)$$

для непрерывного множества

$$\Gamma=\int_{U^2}\mu_\Gamma(x,y)\Big/(x,y). \qquad (2)$$

Функция принадлежности нечеткого бинарного отношения $\mu_\Gamma(x, y)$ является аналогом характеристической функции в случае обычных бинарных отношений. При этом каждому нечеткому бинарному отношению можно поставить в соответствие матрицу, элементами которой будут значения функции принадлежности. Такие матрицы в теории нечетких множеств принято обозначать J_Γ.

Композицией нечетких бинарных отношений Γ_1 и Γ_2 называют нечеткое бинарное отношение $\Gamma=\Gamma_1\circ\Gamma_2$, причем

$$\mu_{\Gamma_1\circ\Gamma_2}(x,y)/(x,y)=\cup_{z\in U}((\mu_{\Gamma_1}(x,z)/(x,z))\cap(\mu_{\Gamma_2}(z,y)/(z,y)). \quad (3)$$

Пересечение одноточечных нечетких множеств $\mu_{\Gamma_1}(x,z)/(x,z)$ и $\mu_{\Gamma_2}(z,y)/(z,y)$ обычно выполняется по логической T-норме, а объединение по логической T-конорме: $a\cap b=\min(a,b)$, $a\cup b=\max(a,b)$.

При этом формула (3) принимает вид

$$\mu_{\Gamma_1\circ\Gamma_2}(x,y)/(x,y)=\max_{z\in U}\left(\min(\mu_{\Gamma_1}(x,z),\mu_{\Gamma_2}(z,y))\right)/(x,y). \quad (4)$$

График композиции отношений определяется следующими формулами:

для дискретного случая

$$\Gamma_1\circ\Gamma_2=\sum_{U^2}\mu_{\Gamma_1\circ\Gamma_2}(x,y)\Big/(x,y)=\sum_{U^2}\left(\max_{z\in U}\left(\min\mu_{\Gamma_1}(x,z),\mu_{\Gamma_2}(z,y)\right)\right)\Big/(x,y), \quad (5)$$

если U – конечное множество;

для непрерывного случая

$$\Gamma_1\circ\Gamma_2=\int_{U^2}\mu_{\Gamma_1\circ\Gamma_2}(x,y)\Big/(x,y)=\int_{U^2}\max_{z\in U}\left(\min\mu_{\Gamma_1}(x,z),\mu_{\Gamma_2}(z,y)\right)\Big/(x,y), \quad (6)$$

если U – часть числовой оси или вся числовая ось.

Из формулы (4) следует, что для случая, когда U – конечное множество, матрица композиции отношений $J_{\Gamma_1\circ\Gamma_2}$ есть максиминное произведение матриц J_{Γ_1} и J_{Γ_2}:

$$J_{\Gamma_1\circ\Gamma_2}=J_{\Gamma_1}\circ J_{\Gamma_2}=(\max_k(\min(\mu_{\Gamma_1}(u_i,u_k),\mu_{\Gamma_2}(u_k,u_j))_{n\cdot n}=(\mu_{\Gamma_1\circ\Gamma_2}(u_i,u_j))_{n\cdot n},$$

где n – число элементов множества U.

Таким образом, для решения нашей первой задачи построим матрицу J_Γ для множества A, определенного выше.

$$J_\Gamma=\begin{pmatrix}s_{11}&s_{12}&\dots&s_{1m}\\s_{21}&s_{22}&\dots&s_{2m}\\\dots&\dots&\dots&\dots\\s_{n1}&s_{n2}&\dots&s_{nm}\end{pmatrix},$$

где $s_{ij}(0\le s_{ij}\le 1;\ i=1,2,\ \dots,\ n;\ j=1,2,\ \dots,\ m)$.

Интерпретируем элементы матрицы J_Γ как силы влияния показателя a_i на показатель a_j. Значения s_{ij} обычно определяются экспертами с учетом использования именно лингвистических переменных и соответствующих им термов: «очень слабо», «слабо», «средне», «сильно», «очень сильно». Для проверки согласованности, уточнения, повышения обоснованности экспертных оценок величин s_{ij} может быть использован экспертный метод, например метод анализа иерархий и другие, в том числе и наш метод, описанный выше.

Теперь, используя максиминное умножение элементов матрицы по формуле (4), можно выявить опосредованные влияния внутри элементов множества, т. е. найти значения элементов матрицы J_{Γ^2}:

$$J_{\Gamma^2}=J_{\Gamma_1}\cdot J_{\Gamma_2}=\begin{pmatrix}f_{11}&f_{12}&\dots&f_{1m}\\f_{21}&f_{22}&\dots&f_{2m}\\\dots&\dots&\dots&\dots\\f_{n1}&f_{n2}&\dots&f_{nm}\end{pmatrix}.$$

Если у нас получится следующий результат: параметр $s_{ij} << f_{ij}$, т. е., например, s_{ij} интерпретируем как «слабое» или «очень слабое» влияние, а f_{ij} – как «сильное» или «очень сильное» или, по крайней мере, «среднее» влияние, то налицо наличие имплицитного влияния, опосредованного каким-либо третьим фактором, присутствующим в системе. Достоинством модели является и то, что мы легко сможем выявить опосредованный фактор; сам фактор, через который один фактор опосредованно влияет на другой, является имплицитным [9].

Вышесказанное можно пояснить следующим примером для множества Г = {*a*, *b*, *c*}:

$$J_{\Gamma} = \begin{pmatrix} 0{,}8 & 0{,}5 & 0{,}7 \\ 0 & 0{,}2 & 1 \\ 0{,}9 & 0{,}5 & 0 \end{pmatrix}.$$

Интерпретируем некоторые элементы матрицы J_{Γ}.

Влияние фактора *a* на фактор *b* эксперты сочли индифферентным: оно в равной степени может быть или не быть ($\mu_{\Gamma}(a, b) = 0{,}5$), а вот влияние фактора *b* на фактор *c*, по оценке экспертов, очень сильно ($\mu_{\Gamma}(b, c) = 1$).

Выявим опосредованные влияния этих факторов друг на друга. Для этого найдем матрицу композиции $\Gamma \circ \Gamma = \Gamma^2$:

$$J_{\Gamma^2} = \begin{pmatrix} 0{,}8 & 0{,}5 & 0{,}7 \\ 0 & 0{,}2 & 1 \\ 0{,}9 & 0{,}5 & 0 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 0{,}8 & 0{,}5 & 0{,}7 \\ 0 & 0{,}2 & 1 \\ 0{,}9 & 0{,}5 & 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0{,}8 & 0{,}5 & 0{,}7 \\ 0{,}9 & 0{,}5 & 0 \\ 0{,}8 & 0{,}5 & 0{,}7 \end{pmatrix}.$$

Матрица J_{Γ^2} обнаруживает весьма существенные опосредованные влияния фактора *b* на фактор *a*: $\mu_{\Gamma}(b,a) = 0$, $\mu_{\Gamma^2}(b,a) = 0{,}9$, а также фактора *c* на себя: $\mu_{\Gamma}(c, c) = 0$, $\mu_{\Gamma^2}(c,c) = 0{,}7$.

Проанализируем, каким образом возникают эти влияния.

$$\mu_{\Gamma^2}(b,a) = \max\left(\min(0;0{,}8), \min(0{,}2;0), \min(1;0{,}9)\right) = 0{,}9.$$

Вывод об опосредованном влиянии фактора *b* на фактор *a* можно записать такой фразой: «Фактор *b* влияет на фактор *c* ($\mu_{\Gamma}(b, c) = 1$), фактор с влияет на фактор *a* ($\mu_{\Gamma}(c, a) = 0{,}9$)».

Из этого следует вывод: «Фактор *b* через фактор *c* влияет на фактор *a* ($\mu_{\Gamma^2}(b,a) = 0{,}9$) ».

Приведенный выше пример показывает принципиальные возможности построенной модели. Если факторам, используемым в примере придать экономический смысл, то можно обнаружить внутри рассматриваемой системы так называемые «неосязаемые» факторы, которые оказывают серьезное влияние на результаты ее работы. Нечеткие бинарные отношения – мощный инструмент для анализа имплицитных факторов и меры их влияния на другие показатели.

Описанная модель в рамках курсовых работ по дисциплине «Нечеткие технологии управления» была реализована в виде веб-сервиса «Implicit influences Joomla component», который предназначен для поиска имплицитных параметров на основе математической модели нечетких бинарных отношений. Данный сервис разработан в виде компонента Joomla 1.5 и внедрен на сайт кафедры бизнес-информатики УрГЭУ (bi.usue.ru) в разделе «Научные исследования». Поскольку веб-сервис разработан в виде компонента, он может легко внедряться на любой сайт на базе Joomla 1.5 пользователями, не имеющими глубоких знаний в веб-программировании. Последний релиз компонента на данный момент Implicit influences-1.0.3.

Веб-сервис выполняет следующие функции:

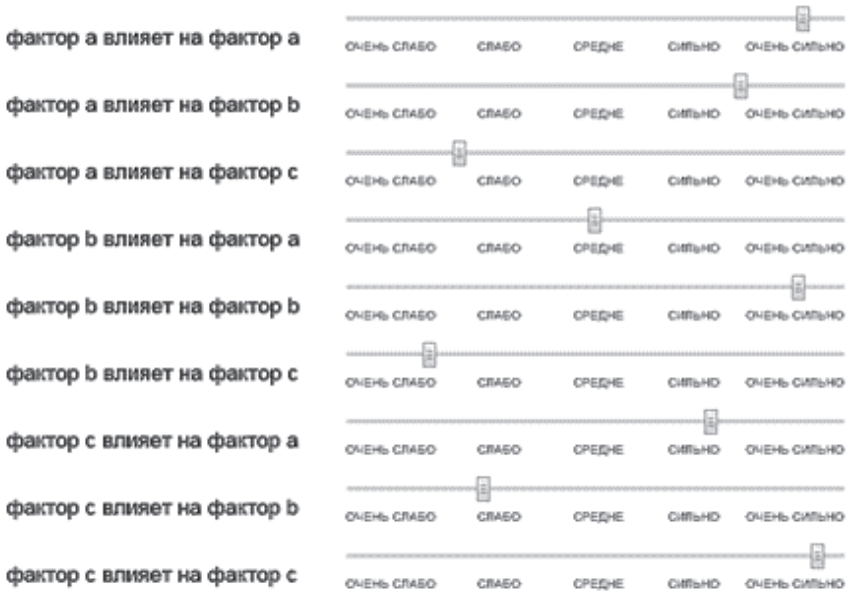
- запрашивает наименования показателей моделей;

• формирует исходную матрицу с помощью специальной панели –«нечеткого регулятора»;

• считывает введенные данные и анализирует их корректность;

• выводит на пользовательский экран результат с анализом влияния каждого фактора на результирующий.

Панель «нечеткого регулятора» – это, по сути, реализация понятия лингвистической переменной, которая позволяет проводить экспертную оценку, используя слова естественного языка: слабо, средне, сильно и т. д. (см. рисунок).



Панель «нечеткого регулятора»

Эксперт, пользуясь панелью «нечеткого регулятора», может выбрать степень влияния одного параметра на другой и получить на основе модели нечетких бинарных соответствий пары параметров с определенной степенью влияния, отобрав среди них те, которые действительно содержат имплицитные факторы рассматриваемой модели.

Таким образом, реализация нечетких моделей в виде различных модулей информационных систем может оказаться очень полезной в задачах управления социально-экономическими системами. Это позволит, во-первых, провести описание имплицитных факторов рассматриваемой системы и получить ее некоторый нечеткий отклик; во-вторых, учесть сложность и нелинейность взаимосвязей множества факторов внешней и внутренней среды на базе экспертных оценок, что в свою очередь позволит учесть нечеткость (неоднозначность) оценок экономических эффектов; в-третьих, автоматизировать этот процесс, провести его многократные итерации и построить имитационные модели с учетом специфики исследуемых систем.

Источники

1. Ариэли Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012.

2. Заде Л. А. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений / пер. с англ. Н. И. Ринго; под ред. Н. Н. Моисеева и С. А. Орловского. М. : Мир, 1976.

3. Заде Л. А. Размытые множества и их применение в распознавании образов и кластер-анализе // Классификация и кластер / под ред. Дж. Вэн Райзинга; пер. с англ. П. П. Кольцова; под ред. Ю. И. Журавлева. М. : Мир, 1980.

4. Назаров Д. М., Конышева Л. К. Основы теории нечетких множеств : учеб. пособие. СПб. : Питер, 2011.

5. Научная библиотека избранных естественно-научных изданий. Режим доступа: http://stu.alnam.ru.

6. Недосекин А. О. Применение нечетких множеств в бизнесе, экономике и финансах: послесловие к конференции FSSCEF-2004. Режим доступа: fsscef.narod.ru/2004/FSSCEF_N.pdf.

7. Паклин Н. Нечеткая логика – математические основы // Интернет-портал «BaseGroup Labs». Режим доступа: http://www.basegroup.ru/library/analysis/fuzzylogic/math.

8. Райзберг Б. А. Современный социоэкономический словарь. М. : ИНФРА-М, 2012.

9. Яценко Н. Е. Толковый словарь обществоведческих терминов. СПб. : Лань, 1999.

10. Lieberman M. D. Social cognitive neuroscience: A review of core processes // Annual Review of Psychology. 2007. No. 58.

ГИНЗБУРГ Мария Юрьевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23
Контактный телефон: (831) 245-33-32
e-mail: m_ginzburg@mail.ru

ХАНСУВАРОВА Евгения Адольфовна

Аспирант кафедры финансов и кредита

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23
Контактный телефон: (831) 245-33-32
e-mail: ev-artamonicheva@ya.ru

ЯШИН Константин Сергеевич

Аспирант кафедры финансов и кредита

Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
603950, РФ, г. Нижний Новгород, пр. Гагарина, 23
Контактный телефон: (831) 245-33-32
e-mail: unn@unn.ru

Совершенствование методики оценки денежного потока для государственных бюджетных учреждений здравоохранения

Концепция денежного потока предприятия как самостоятельного объекта финансового управления еще не получила достаточного отражения не только в отечественной, но и в зарубежной литературе по вопросам финансового менеджмента. Прикладные аспекты рассматриваются обычно лишь в составе вопросов управления остатками денежных активов, управления формированием финансовых ресурсов и антикризисного управления предприятием при угрозе банкротства. Даже финансовая отчетность, характеризующая движение денежных средств предприятия, относительно недавно введена в систему международных стандартов бухгалтерского учета (в нашей стране такая отчетность находится на стадии становления). Особую актуальность в период реформирования бюджетной системы РФ приобрели вопросы финансирования здравоохранения, в том числе оценка финансового состояния государственных бюджетных муниципальных учреждений. Многие подобные вопросы остаются дискуссионными и требуют дальнейших исследований.

JEL classification: I15

Ключевые слова: финансовый менеджмент; денежные потоки; горизонтальный анализ; вертикальный анализ.

Исследованием сущности денежных потоков и методов управления ими, а также отдельных аспектов экономико-математического моделирования движения денежных средств занимались многие ученые-экономисты, в частности И. А. Бланк,

© Гинзбург М. Ю., Хансуварова Е. А. Яшин К. С., 2015

О. В. Жалко, Т. А. Талах, И. Б. Хома, О. И. Крип, И. Ш. Тимбекова и др. Результаты исследований в области денежного оборота отражены в трудах таких экономистов, как И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов, И. А. Бланк, С. В. Большаков, В. В. Бочаров, В. В. Ковалев, А. М. Косой, М. Н. Крейнина, Н. А. Никифоров, В. П. Привалов, Р. С. Сайфулин, Е. Н. Стоянова, Т. В. Теплова, А. Д. Шеремет, Е. И. Шохин и др.

Проблемы определения, оценки и анализа денежных потоков предприятия рассматриваются в работах зарубежных авторов, таких как Л. А. Бернстайн, Ю. Бригхэм, Л. Гапенски, Дж. К. ван Хорн, Б. Коласс, Б. Райан, Ж. Ришар, Д. Стоун, Д. Г. Сигл, Д. Хан, К. Хитчинг, Э. Хелферт и др.

Денежные потоки организации – это распределенная во времени последовательность поступлений и расходований, генерируемая на протяжении временного горизонта операций внутренними и внешними пользователями в масштабах организации [2].

Денежные потоки предприятия во всех их формах и видах, а соответственно, и совокупный денежный поток, несомненно, являются важнейшими самостоятельными объектами финансового менеджмента; для их анализа требуется глубокое знание теоретических основ и расширение практических рекомендаций. Это определяется ролью, которую управление денежными потоками играет в развитии предприятия и формировании конечных результатов его финансовой деятельности. Вместе с тем управление денежными потоками входит в состав финансового менеджмента и осуществляется в рамках финансовой политики предприятия, понимаемой как общая финансовая идеология, которой оно придерживается для достижения общеэкономической цели деятельности. Задача финансовой политики – построение эффективной системы управления финансами, обеспечивающей достижение стратегических и тактических целей деятельности предприятия [1].

Концепция исследования денежных потоков предприятия предполагает:

- идентификацию денежных потоков предприятия по отдельным их видам;
- определение общего объема денежных потоков отдельных видов в рассматриваемый период. Система основных показателей, характеризующих объем формируемых денежных потоков предприятия, включает в себя: объем поступления денежных средств; объем расходования денежных средств; объем остатков денежных средств на начало и конец рассматриваемого периода; объем чистого денежного потока;
- распределение общего объема денежных потоков отдельных видов по интервалам рассматриваемого периода. Число и продолжительность таких интервалов определяются конкретными задачами анализа или планирования денежных потоков;
- оценку факторов внутреннего и внешнего характера, влияющих на формирование денежных потоков предприятия [3].

Важной составляющей механизма управления денежными потоками предприятия являются системы и методы их анализа. Анализ представляет собой процесс исследования результативных показателей формирования на предприятии денежных потоков с целью выявления резервов повышения их эффективности.

К этапам управления денежными потоками относится этап планирования. Планирование денежных потоков помогает финансовому менеджеру определить источники денежных средств, оценить их использование, выявить ожидаемые денежные потоки, а значит, и перспективы роста организации, и ее будущие финансовые потребности [5].

Система управления денежными потоками для каждой компании индивидуальна, так как учитывает специфику деятельности и воздействие как внешней, так и внутренней среды. Финансовое моделирование и прогнозирование движения финансовых средств фирм позволяют анализировать сложные ситуации, возникающие при принятии стратегических решений [7].

Рассмотрим, как формируются денежные потоки в государственном бюджетном учреждении.

В международной практике за основу анализа денежных потоков принимается соблюдение требований МСФО № 7 «Отчеты о движении денежных средств», в которых принято выделять денежные потоки по трем видам деятельности: текущей (производственно-коммерческой), инвестиционной и финансовой.

В России порядок раскрытия информации о денежных средствах организации регламентируется ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», утвержденным приказом Минфина РФ от 6 июля 1999 г. № 43. Рекомендованный формат отчета представлен в приказе Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н.

Информация о движении денежных средств компании служит пользователям финансовой отчетности базой для оценки способности компании создавать денежные активы. Компания обязана готовить отчет о движении денежных средств и представлять его в качестве составной части своей финансовой отчетности за каждый период, в котором представлялась финансовая отчетность [6].

Тема финансирования здравоохранения, в том числе оценка финансового состояния медицинских учреждений, является особенно актуальной в период реформирования и развития бюджетной системы РФ [10].

Финансовое состояние медицинских учреждений характеризуется составом и размещением средств, структурой их источников, скоростью оборота капитала, способностью погашать свои обязательства в срок и в полном объеме, а также другими факторами. Актуальность изучения данного вопроса обусловила развитие методики анализа финансового состояния некоммерческого бюджетного учреждения [8].

В теории финансового менеджмента в зависимости от используемых методов различают следующие системы анализа, проводимого на предприятии при исследовании финансовой отчетности: горизонтальный финансовый анализ; вертикальный финансовый анализ; сравнительный финансовый анализ; анализ финансовых коэффициентов; интегральный финансовый анализ.

В современных социально-экономических условиях анализ финансовой отчетности весьма интересен не только компании (корпорации), но и государственным бюджетным и автономным учреждениям как метод управления территориальными бюджетами [9].

Важными условиями эффективной деятельности предприятия любой формы собственности являются достаточный объем денежных средств, а также умелое управление денежными потоками, поддержание их сбалансированности во времени и, как следствие, – обеспечение ликвидности и платежеспособности организации [4].

Представленная ниже методика помогает сформировать отчет о движении денежных средств, используя форму 721 «Отчет о финансовых результатах» бюджетного учреждения (табл. 1).

Таблица 1

Методика формирования денежного потока государственного учреждения здравоохранения

Показатель	Код строки
Движение денежных средств по текущей деятельности	
Поступило денежных средств, всего	(040 + 030 + 050 + 060 + 090 + + 100 + 110)
В том числе: от продажи продукции, товаров, работ и услуг	040
арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.	030
прочие поступления	050, 060, 090, 100, 110

Окончание табл. 1

Показатель	Код строки
Направлено денежных средств, всего	(170 + 160 + 190 + 230 + 240 + + 250 + 260 + 290)
В том числе: на оплату товаров, работ, услуг	170
на оплату труда	160
на выплату процентов по долговым обязательствам	190
на расчеты по налогам и сборам	230
на прочие выплаты, перечисления	240, 250, 260, 290
Результат движения денежных средств от текущей деятельности	300
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности	
Поступило денежных средств, всего	(321 + 331 + 351 + 361 + 371)
В том числе: от продажи объектов основных средств и иного имущества	321, 331, 351, 361
дивиденды, проценты по финансовым вложениям	
прочие поступления	371
Направлено денежных средств, всего	(322 + 332 + 352 + 362 + 372)
В том числе: на приобретение объектов основных средств (включая доходные вложения в материальные ценности) и нематериальных активов	322, 332, 352, 362
на финансовые вложения	
на прочие выплаты, перечисления	372
Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности	310
Движение денежных средств по финансовой деятельности	
Поступило денежных средств, всего	(461 + 411 + 421 + 441 + 471 + + 481 + 522 + 532 + 542)
В том числе: кредитов и займов	461
бюджетных ассигнований и иного целевого финансирования	411
вкладов участников	421, 441
другие поступления	471, 481, 522, 532, 542
Направлено денежных средств, всего	(462 + 422 + 442 + 472 + 482 + + 521 + 531 + 541)
В том числе: на погашение кредитов и займов	462
на выплату дивидендов	422, 442
на прочие выплаты, перечисления	472, 482, 521, 531, 541
Результат движения денежных средств от финансовой деятельности	380
Результат движения денежных средств за отчетный период	(300 + 310 + 380)
Остаток денежных средств на начало отчетного периода	
Остаток денежных средств на конец отчетного периода	
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю	

Денежные средства организаций – это наличные деньги, находящиеся в кассе предприятия, на счетах в банках, а также в виде необналиченных ценных бумаг.

С помощью представленной методики составим отчет о движении денежных средств по ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» за 2012–2013 гг. (табл. 2).

Таблица 2

Отчет о движении денежных средств по ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» за 2012–2013 гг., р.

Показатель	2012	2013
Движение денежных средств по текущей деятельности		
Поступило денежных средств, всего	376 928 616	396 731 951
В том числе: от продажи продукции, товаров, работ и услуг	157 696 780	304 566 331
арендные платежи, лицензионные платежи, гонорары, комиссионные платежи и пр.	200 302,24	314 025,15
прочие поступления	219 031 534	91 851 594,7
Направлено денежных средств, всего	225 034 028	238 364 252
В том числе: на оплату товаров, работ, услуг	29 840 934,2	26 239 946,7
на оплату труда	137 248 491	152 230 002
на выплату процентов по долговым обязательствам		
на расчеты по налогам и сборам		
на прочие выплаты, перечисления	57944603,1	59894303
Результат движения денежных средств от текущей деятельности	151894588	158367699
Движение денежных средств по инвестиционной деятельности		
Поступило денежных средств, всего	277 175 892	333 201 122
В том числе: от продажи объектов основных средств и иного имущества	57 068 486,8	95 668 607,7
дивиденды, проценты по финансовым вложениям		
прочие поступления	220 107 405	237 532 514
Направлено денежных средств, всего	287 946 957	331 416 849
В том числе: на приобретение объектов основных средств (включая доходные вложения в материальные ценности) и нематериальных активов	67 839 552,5	93 884 334,9
на финансовые вложения		
на прочие выплаты, перечисления	220 107 405	237 532 514
Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности	–10 771 066	1 784 272,88
Движение денежных средств по финансовой деятельности		
Поступило денежных средств, всего	1 072 786 885	1 222 405 010
В том числе: кредитов и займов		
бюджетных ассигнований и иного целевого финансирования	407 086 726	475 357 126
вкладов участников		
другие поступления	665 700 159	747 047 883
Направлено денежных средств, всего	1 150 651 856	1 343 396 170
В том числе: на погашение кредитов и займов		
на выплату дивидендов		
на прочие выплаты, перечисления	1 150 651 856	1 343 396 170
Результат движения денежных средств от финансовой деятельности	–77 864 972	–120 991 160
Результат движения денежных средств за отчетный период	63 258 550,4	39 160 811,9
Остаток денежных средств на начало отчетного периода		
Остаток денежных средств на конец отчетного периода		
Величина влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю		

Рассмотрим специфику анализа результативного чистого денежного потока ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» (табл. 3).

Таблица 3

Анализ результативного чистого денежного потока ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» с использованием горизонтального метода

№ п/п	Показатель	За аналогичный период 2012 г.	За отчетный период 2013 г.	Изменение	Темп роста, %	Темп прироста, %
		Сумма, тыс. р.	Сумма, тыс. р.	Сумма, тыс. р.		
1	Чистый денежный поток от текущей деятельности	151 894,5	158 367,7	6 473,2	104,2616421	4,261642127
2	Чистый денежный поток от инвестиционной деятельности	–10 771,0	1 784,0	12 555,0	–16,5629932	–116,562993
3	Чистый денежный поток от финансовой деятельности	–77 864,9	–120 991,1	–43 126,0	155,3859313	55,38593127
4	Результативный чистый денежный поток (п. 1 + п. 2 + п. 3)	63 258,0	39 160,0	–24 098,0	61,90521357	–38,0947864

Результаты расчетов показывают, что в отчетном году по сравнению с прошлым годом результативный чистый денежный поток уменьшился на 24 098 тыс. р., или на 38%, что является, безусловно, негативным моментом. Указанное изменение абсолютной величины результативного чистого денежного потока объясняется уменьшением чистого денежного потока от финансовой деятельности на 43 126 тыс. р. при увеличении чистых денежных потоков от текущей деятельности на 6 473,2 тыс. р. и от инвестиционной деятельности на 12 555 тыс. р.

Далее проанализируем чистый денежный поток от текущей деятельности ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» (табл. 4).

Таблица 4

Анализ чистого денежного потока от текущей деятельности ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» с использованием горизонтального и вертикального методов анализа

№ п/п	Показатель	За аналогичный период предыдущего года		За отчетный период		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
		Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %		
1	Суммарный денежный приток от текущей деятельности	376 928,60	100,00	396 731,90	100,00	19 803,30	0,00	105,25	5,25
1.1	От продажи продукции, товаров, работ и услуг	157 696,00	41,84	304 566,00	76,77	146 870,00	34,93	193,13	93,13
1.2	Арендные, лицензионные, комис-								

Окончание табл. 4

№ п/п	Показатель	За аналогичный период предыдущего года		За отчетный период		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
		Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %		
	сионные платежи, гонорары и пр.	200,30	0,05	314,00	0,08	113,70	0,03	156,76	56,76
1.3	Прочие поступления	219 031,5	58,11	91 851,5	23,15	–127 180	–34,96	41,94	–58,06
2	Суммарный денежный отток от текущей деятельности	225 034,00	100,00	238 364,00	100,00	13 330,00	0,00	105,92	5,92
2.1	Оплата товаров, работ, услуг	29 840,90	13,26	26 239,90	11,01	–3 601,00	–2,25	87,93	–12,07
2.2	Оплата труда	137 248,4	60,99	152 230	63,86	14 981,6	2,87	110,92	10,92
2.3	Выплата дивидендов, %								
2.4	Расчеты по налогам и сборам								
2.5	Прочие расходы	57 944,6	25,75	59 894,3	25,13	1 949,7	–0,62	103,36	3,36
3	Чистый денежный поток от текущей деятельности (п. 1 – п. 2)	151 894,6		158 367,7		6 473,1		104,26	4,26

Как видим, в отчетном году по сравнению с предыдущим годом чистый денежный поток от текущей деятельности увеличился на 6 473,1 тыс. р., или на 4,26%, что оценено положительно. Указанное увеличение величины чистого денежного потока от текущей деятельности обусловлено увеличением суммарного денежного притока от текущей деятельности на 19 803,3 тыс. р., или на 5,257%, при росте суммарного денежного оттока от этого вида деятельности лишь на 13 330 тыс. р., или на 5,92%. В свою очередь, увеличение суммарного денежного притока от текущей деятельности лишь на 19 803,3 тыс. р., или на 5,25%, связано с ростом поступлений денежных средств от продажи продукции, товаров, работ и услуг на сумму 146 870 тыс. р., или на 93,13%; арендные платежи увеличились на 113,7 тыс. р., или на 56,76%; уменьшение прочих денежных доходов составило 127 180 тыс. р., или 58,06%.

Рост суммарного денежного оттока от текущей деятельности на 13 330 тыс. р., или на 5,92%, вызван уменьшением оттока денежных средств, связанных с оплатой приобретенных товаров, работ, услуг, сырья и иных оборотных активов, на сумму 3 601,00 тыс. р., или на 12,07%, с увеличением оплаты труда на 14 981,6 тыс. р., или на 10,92%, с ростом прочих расходов на сумму 1 949,7 тыс. р., или на 3,36%.

В составе суммарного денежного притока от текущей деятельности в отчетном, 2013, году по сравнению с предыдущим, 2012, годом структурные изменения отмечены в прочих поступлениях: удельный вес уменьшился на 34,96%, а в составе суммарного денежного оттока от этого вида деятельности они могут быть оценены как несущественные.

Необходимо особо отметить равномерные темпы роста суммарного денежного оттока от текущей деятельности, составившего 105,92%, над темпом роста суммарного денежного притока от этого вида деятельности, составившим 105,25%, что, на первый взгляд, незначительно, но отражает тенденцию формирования дефицита денежных средств от текущей деятельности и, следовательно, ухудшения платежеспособности коммерческой организации, и поэтому может рассматриваться как безусловно негативное явление.

Следующий этап – выполнение анализа чистого денежного потока от инвестиционной деятельности ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» (табл. 5).

Таблица 5

Горизонтальный и вертикальный анализ чистого денежного потока от инвестиционной деятельности ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ»

№ п/п	Показатель	За аналогичный период предыдущего года		За отчетный период		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
		Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %		
1	Суммарный денежный приток от инвестиционной деятельности	277 175,8	100,00	333 201,1	100,00	56 025,3	0,00	120,21	20,21
1.1	Выручка от продажи объектов основных средств и иного имущества	57 068,4	20,59	95 668,6	28,71	38 600,2	8,12	167,64	67,24
1.2	Дивиденды, проценты по финансовым вложениям						0,00		
1.3	Прочие поступления	220 107,4	79,41	237 532,5	71,29	17 425,1	–8,12	107,92	7,92
2	Направлено денежных средств, всего	287 946,9	100,00	331 416,8	100,00	43 469,9	0,00	115,10	15,10
2.1	Приобретение объектов основных средств и нематериальных активов	67 839,5	23,56	93 884,3	28,33	26 044,8	4,77	138,39	38,39

Окончание табл. 5

№ п/п	Показатель	За аналогичный период предыдущего года		За отчетный период		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
		Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %		
2.2	Приобретение ценных бумаг и иных финансовых вложений						0,00		
2.3	Прочие выплаты, перечисления	220 107,4	76,44	237 532,5	71,67	17 425,1	–4,77	107,92	7,92
3	Результат движения денежных средств от инвестиционной деятельности	–10 771		1 784,2		12 555,2			

Результаты расчетов показывают, что величина чистого денежного потока от инвестиционной деятельности в 2012 г. имела отрицательное значение; за отчетный период чистый денежный поток увеличился на 12 555,2 тыс. р., что само по себе не может быть оценено положительно, хотя при этом следует иметь в виду тот факт, что инвестиционные вложения, как правило, имеют продолжительный срок окупаемости. Указанное увеличение величины чистого денежного потока от инвестиционной деятельности обусловлено ростом суммарного денежного притока от инвестиционной деятельности на 56 025,3 тыс. р., или на 20,21%, при росте суммарного денежного оттока от этого вида деятельности лишь на 43 469,9 тыс. р., или на 15,1%. В свою очередь, увеличение суммарного денежного притока от инвестиционной деятельности на 56 025,3 тыс. р., или на 20,21%, связано с ростом поступлений денежных средств от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов на сумму 38 600,2 тыс. р., или на 67,24%, и ростом прочих поступлений на сумму 17 425,1 тыс. р., или на 7,92%.

Увеличение же суммарного денежного оттока от инвестиционной деятельности на 43 469,9 тыс. р., или на 15,1%, вызвано ростом оттоков денежных средств, связанных с увеличением приобретением объектов основных средств и нематериальных активов, на сумму 26 044,8 тыс. р., или на 38,39%, при увеличении величины прочих денежных оттоков на сумму 17 425,1 тыс. р., или на 7,92%.

Необходимо особо отметить существенное превышение темпов роста суммарного денежного притока от инвестиционной деятельности, составившего 120,21%, над темпом роста суммарного денежного оттока от этого вида деятельности, составившим 115,1%, которое отражает наметившуюся тенденцию возможного преодоления в будущем достаточно большего дефицита денежных средств от инвестиционной деятельности и, следовательно, улучшения платежеспособности коммерческой организации, и поэтому может рассматриваться как безусловно позитивное явление.

Далее проанализируем чистый денежный поток от финансовой деятельности ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» (табл. 6).

Как видим, в отчетном, 2013, году по сравнению с предыдущим, 2012, годом величина чистого денежного потока от финансовой деятельности уменьшилась на 43 126,2 тыс. р.,

или на 55,39%, что само по себе может быть оценено отрицательно. Указанное увеличение суммы чистого денежного потока от финансовой деятельности обусловлено ростом суммарного денежного притока от финансовой деятельности на 149 618,2 тыс. р., или на 13,95%, при росте суммарного денежного оттока от этого вида деятельности лишь на 192 744,3 тыс. р., или на 16,75%. В свою очередь, увеличение суммарного денежного притока от финансовой деятельности на 149 628,2 тыс. р., или на 13,95%, исключительно связано с ростом поступлений денежных средств от поступлений бюджетных ассигнований и иного целевого финансирования на сумму 68 270,4 тыс. р., или на 16,77%, и прочих поступлений на сумму 81 347,7 тыс. р., или на 12,22%.

Таблица 6

Горизонтальный и вертикальный анализ чистого денежного потока от финансовой деятельности ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ»

№ п/п	Показатель	За аналогичный период предыдущего года		За отчетный период		Изменение		Темп роста, %	Темп прироста, %
		Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. р.	Удельный вес, %		
1	Суммарный денежный приток от финансовой деятельности	1 072 786,8	100,00	1 222 405	100,00	149 618,2	0,00	113,95	13,95
1.1	Поступления бюджетных ассигнований и иного целевого финансирования	407 086,7	37,95	475 357,1	38,89	68 270,4	0,94	116,77	16,77
1.2	Поступления от займов и кредитов					0	0,00		
1.3	Другие поступления	665 700,1	62,05	747 047,8	61,11	81 347,7	–0,94	112,22	12,22
2	Суммарный денежный отток от финансовой деятельности	1 150 651,8	100,00	1 343 396	100,00	192 744,3	0,00	116,75	16,75
2.1	Погашение займов и кредитов					0	0,00		
2.2	Выплата дивидендов					0	0,00		
2.3	Прочие выплаты	1 150 651,8	100,00	1 343 396	100,00	192 744,3	0,00	116,75	16,75
3	Результат движения денежных средств от финансовой деятельности	–77 864,9		–120 991,1		–43 126,2		155,39	55,39

Увеличение же суммарного денежного оттока от финансовой деятельности на 192744,3 тыс. р., или на 16,75%, вызвано исключительно ростом оттока денежных средств на прочие выплаты на сумму 192 744,3 тыс. р., или на 16,75%. При этом в составе суммарных показателей денежного притока и денежного оттока от финансовой деятельности в отчетном, 2013, году по сравнению с предыдущим, 2012, годом структурных изменений не наблюдалось.

Необходимо особо отметить превышение темпов роста суммарного денежного оттока от финансовой деятельности, составившего 116,75%, над темпами роста суммарного денежного притока от этого вида деятельности, составившего лишь 113,95%, что отражает тенденцию снижения положительного чистого денежного потока от финансовой деятельности и, следовательно, ухудшения платежеспособности предприятия, и поэтому может рассматриваться как безусловно негативное явление (табл. 7).

Таблица 7

Анализ сбалансированности объемов денежного потока ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ»

Показатель	Формула для расчета	Адаптированная формула	2012	2013
Чистый денежный поток, р.	ПДП – ОДП	(040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) – – (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) ф. 0503721	63 258 552	39 160 812
Достаточность денежного потока, %	ПДП / ОДП	(040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) / / (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) ф. 0503721	1,04	1,02
Рентабельность притока денежного потока	ЧДП / ΣПДС × 100	(040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) – – (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) / (040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) ф. 0503721	3,66	2,01
Рентабельность оттока денежных средств	ЧДП / ΣОДС × 100	(040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) – – (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) / / (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) ф. 0503721	3,8	2,04

Окончание табл. 7

Показатель	Формула для расчета	Адаптированная формула	2012	2013
Дефицитность притока денежных средств	ЧДП / ΣПДС × × 100	(040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) – – (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) / / (040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) ф. 0503721	0,05	0,02
Дефицитность оттока денежных средств	ЧДП / ΣОДС × × 100	(040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) – – (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) / / (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) ф. 0503721	0,04	0,02
Коэффициент инвестирования избыточного чистого денежного потока	(РЧДП / / ЧДП × 100) + + (ФЧДП / / ЧДП × 100)	(321 / (040 + 030 + 050 + 060 + 090 + 100 + + 110 + 322 + 332 + 352 + 362 + 372 + 461 + + 411 + 421 + 441 + 471 + 481 + 521 + 531 + + 541) – (170 + 160 + 190 + 230 + 240 + + 250 + 260 + 290 + 321 + 331 + 351 + 351 + + 371 + 462 + 422 + 442 + 472 + 482 + 522 + + 532 + 532 + 542) × 100) + (471 / (040 + 030 + + 050 + 060 + 090 + 100 + 110 + 322 + 332 + + 352 + 362 + 372 + 461 + 411 + 421 + 441 + + 471 + 481 + 521 + 531 + 541) – (170 + 160 + + 190 + 230 + 240 + 250 + 260 + 290 + 321 + + 331 + 351 + 351 + 371 + 462 + 422 + 442 + + 472 + 482 + 522 + 532 + 532 + 542) × 100) ф. 0503721	32,09	112,00

Чистый денежный поток в 2013 г. сократился на 24 098 тыс. р., что связано, в первую очередь, с увеличением потоков денежных средств по всем видам деятельности, а также с уменьшением денежных поступлений. Достаточность денежного потока снизилась на 0,02. Если значение коэффициента больше или равно 1, это означает, что чистого денежного потока текущего периода будет достаточно для погашения обязательств, увеличения стоимости внеоборотных активов и выплаты дивидендов.

В 2013 г. рентабельность положительного денежного потока (притока) уменьшилась на 1,65%, а рентабельность отрицательного денежного потока (оттока) – на 1,75%.

Снижение рентабельности израсходованных и поступивших денежных средств не всегда трактуется как отрицательная тенденция, поскольку финансовый результат определяется по принципу начисления, а движение денежных средств – по кассовому принципу. Поскольку между начислением и реальным исполнением существует определенный временной период, то финансовый результат хозяйственных операций отражен в отчетности за один период, а потоки денежных средств – за другой период. Для устранения данного несоответствия величину финансового результата целесообразно

привести в сопоставимый вид, предварительно рассчитав долю чистой прибыли в выручке от реализации и умножив полученный результат на выручку от реализации в денежной форме.

Дефицитность притока денежных средств в 2013 г. составила 0,02% и сократилась на 0,03% по сравнению с 2012 г. Дефицитность оттока денежных средств в 2013 г. составила 0,02% и сократилась на 0,02% по сравнению с 2012 г.

Отрицательные последствия дефицитного денежного потока проявляются в снижении ликвидности денежных средств и уровня платежеспособности предприятия, росте просроченной кредиторской задолженности поставщикам сырья и материалов, повышении доли просроченной задолженности по полученным финансовым кредитам, задержках выплаты заработной платы (с соответствующим снижением уровня производительности труда персонала), росте продолжительности финансового цикла и, в конечном счете, – в снижении рентабельности использования собственного капитала и активов предприятия.

Если значение коэффициента реинвестирования стремится к минимуму, то имеет место более полное, чем ранее, использование возможностей реинвестирования денежного потока. Если значение коэффициента реинвестирования увеличивается, то всё большая часть денежного потока остается свободной после реинвестирования, и за счет него может быть увеличен остаток денежных средств.

Отрицательные последствия избыточного денежного потока проявляются в потере реальной стоимости временно неиспользуемых денежных средств от инфляции, в потере потенциального дохода от неиспользуемой части денежных активов в сфере краткосрочного их инвестирования, что в итоге также отрицательно сказывается на уровне рентабельности активов и собственного капитала предприятия.

Резюмируя данные анализа результативного чистого денежного потока и чистых денежных потоков от каждого вида деятельности учреждения, можно охарактеризовать ситуацию, связанную с денежными потоками в прошлом и отчетном годах, в целом как удовлетворительную, а произошедшие изменения – как неоднозначные.

Представленная методика формирования отчета о движении денежных средств дает возможность рационально оценить денежные потоки по видам деятельности. При оценке финансового состояния можно использовать методы и формулы, которые разработаны для коммерческих предприятий. Комплексный анализ финансовых показателей поможет своевременно выявлять негативные тенденции и возможное ухудшение положения учреждения; достоверная и объективная оценка денежных потоков учреждения нужна для принятия эффективных управленческих решений. В нынешней сложной экономической ситуации бюджетные некоммерческие учреждения обязаны оценить не только свое положение на рынке, но и финансовое состояние конкурентов и партнеров, чтобы не допустить многих ошибок в управленческой деятельности [9; 11; 12].

Совершенствование управления денежными потоками (увеличение поступлений) ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ» включает в себя ряд мероприятий, которые для наглядности систематизированы в табл. 8.

Итак, управление денежными потоками – важный элемент финансовой политики; оно охватывает всю систему управления медицинским учреждением. От качества и эффективности управления денежными потоками зависят не только его устойчивость в конкретный период, но и возможности дальнейшего развития, достижения финансового успеха в долгосрочной перспективе.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют о важности продолжения исследований проблем оптимизации денежных потоков медицинского учреждения как в теоретическом, так и в практическом аспекте. Формирование механизма оптимизации денежных потоков является одним из приоритетных направлений финансового менеджмента предприятий, однако для эффективной его реализации необходим

Таблица 8

Совершенствование управления денежными потоками ГБУЗ НО «Городецкая ЦРБ»

Мероприятия	Увеличение поступлений денежных средств	Уменьшение расходований денежных средств
Краткосрочные	Сдача в аренду необоротных активов; рационализация видов оказания медицинских услуг; реструктуризация дебиторской задолженности по оказанным медицинским услугам (проведение анализов и исследований), управление ею; использование механизма частичной или полной предоплаты за оказанные медицинские услуги	Сокращение всех видов затрат на содержание учреждения здравоохранения; отсрочка платежей по обязательствам (коммунальные платежи, продукты питания, медикаменты); налоговое планирование
Долгосрочные		Заключение долгосрочных контрактов с поставщиками медикаментов, перевязочных средств, используя аукционы и тендеры, предусматривающие снижение цены, скидки, отсрочки платежей и другие льготы; налоговое планирование

глубокий качественный и количественный анализ на различных уровнях. Использование современных методов экономико-математического моделирования выступает необходимым условием регулирования и оптимизации денежных потоков предприятий. Именно такой подход позволит эффективнее использовать денежные средства и направлять их на цели развития предприятия, в том числе медицинского.

Источники

1. Гутова А. В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты // Финансовый менеджмент. 2004. № 4.
2. Коваленко О. Г. Совершенствование финансово-экономической деятельности организации на основе управления денежными потоками // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы Междунар. науч. конф. (Москва, апрель 2011 г.) : в 2 т. М. : РИОР, 2011. Т. II.
3. Кокин А. С., Ясенев В. Н., Яшина Н. И. Финансовый менеджмент. Нижний Новгород : Изд-во Нижегород. гос. ун-та, 2006.
4. Логинова Т. В. Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике // Актуальные вопросы экономических наук : материалы II Междунар. науч. конф. (Уфа, апрель 2013 г.). Уфа : Лето, 2013.
5. Моисеева Е. Г. Управление денежными потоками: планирование, балансировка, синхронизация // Справочник экономиста. 2010. № 5.
6. Трофимова Л. Б. Использование косвенного метода отчета о движении денежных средств при управлении денежными ресурсами компании // Международный бухгалтерский учет. 2010. № 11.
7. Филонов А. В. Модели оптимизации денежных потоков строительных компаний // Современные научные исследования и инновации. 2013. № 11.
8. Яшин С. Н., Яшина Н. И. Совершенствование теоретических и практических основ определения экономического состояния промышленных предприятий в целях управления их экономическим развитием // Финансы и кредит. 2003. № 12 (391).

9. Яшин С. Н., Яшина Н. И. Управление бюджетами территорий в современных условиях реформирования бюджетной системы Российской Федерации // Финансы и кредит. 2004. № 15.

10. Яшина Н. И., Богомолов С. В. Методика определения результативности лечебно-профилактических учреждений на основе комплексной оценки стандартизированных результативно-производственных и сметно-бюджетных показателей деятельности // Финансы и кредит. 2010. № 7(391).

11. Яшина Н. И., Борисова С. П. Внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, как концептуальный подход к повышению эффективности бюджетных расходов // Финансы и кредит. 2009. № 19.

12. Яшина Н. И., Поющева Е. В. Совершенствование методологии оценки налогового потенциала территории с учетом риска // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6.

Review of the Issue No. 3 (59)

The Importance of Alternative (discussing the article of V. M. Yefimov "Original Institutionalism and Economic Education")

by Yevgeny P. Dyatel and Natalya V. Golomolzina

Vladimir Yefimov's article "Original Institutionalism and Economic Education" is considered. The acute problems of economic education raised by V.M. Yefimov, reasons and consequences of domination of the neoclassical economic theory are analyzed. Specifics and development directions of modern economic science and economic education are revealed.

Keywords: history of economic thought; methodology of economic science; neoclassics; economic theory; economic education.

References: 1. Bogdanov A. A. General organizational science. Moscow: Finansy, 2003. **2.** Borisov G. V., Melnik D. V. Positive and normative approaches in economic science // Vestnik Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta. Ser. 5. 2006. Issue 2. **3.** Varian H. R. Microeconomics. Intermediate level. Modern approach: textbook for higher education institutions / transl. from English under the editorship of N. L. Frolova. M.: YUNITY, 1997. **4.** Golomolzina N. V., Dyatel Ye. P., Petrenko D. S. Inframarginal analysis, its role in the development of modern economic science // Vestnik Uralskogo federalnogo universiteta. Ser. "Economics and management". 2014. No. 1. **5.** Golomolzina N. V., Dyatel Ye. P., Richter K. K. Inframarginal economics as a vector of contemporary economic theory development // Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2013. No. 3/4. **6.** Yefimov V. M. Original institutionalism and economic education (Part 1) // Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2014. No. 6 (56). **7.** Yefimov V. M. Original institutionalism and economic education (Part 2)// Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2015. No. 2 (58). **8.** History of economic doctrines: tutorial / ed. by V. Avtonomov, O. Ananyin, N. Makasheva. Moscow: INFRA-M, 2012. **9.** Keynes J. N. Subject and method of political economy. Moscow, 1899. **10.** Marx K., Engels F. Works. 2nd ed. Moscow: Politizdat, 1960. Vol. 23. **11.** Mozheyko M. A., father Sergey Lepin. Discourse // Dictionaries and encyclopaedias. URL: http://enc-dic.com/philosophy/Diskurs-3100. **12.** North D. Institutions, institutional change and economic performance. Moscow: Economic book fund "Nachala", 1997. **13.** Ponomareva S. I. Formation of a new type of rationality in economic knowledge // Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2015. No. 2. **14.** Reinert E. How rich countries got rich, and why poor countries stay poor. Moscow: Publishing house of SU HSE, 2011. **15.** Yang X., Liu W.-M. Inframarginal Economics. Increasing Returns and Inframarginal Economics. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd., 2009. Vol. 4.

Contact Info:

Yevgeny P. Dyatel, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Head of Economic Theory & Economic Policy Dept.
Phone: (343) 334-37-89
e-mail: dyatelevgeny@rambler.ru
Ural Federal University named after the first President of Russia Boris N. Yeltsin
19 Mira St., Yekaterinburg, Russia, 620002

Natalya V. Golomolzina, Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Municipal Economics & Management Dept.
Phone: (978) 045-63-81
e-mail: ngolom@bk.ru
Ural State Academy of Architecture and Arts
23 K. Libknehta St., Yekaterinburg, Russia, 620075

How to Overcome the "Autism" of Economic Education in Russia

by Yury M. Beryozkin

Vladimir Yefimov's article "Original Institutionalism and Economic Education" is considered (Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2014. No. 6 (56); 2015. No. 2 (58)), which was devoted to the reasons behind lost connection between economic education and public reality (named "autism" by the author). The paper interprets the author's positions and critically examines his proposals concerning the reform of the content of economic education in Russia from the perspective

of their practical implementation. In addition, the paper presents alternative proposals on improvement of the content of education in economic universities based on the principle of activity approach. The main idea of these proposals is that it is necessary to reject today's reduced notion of human activities traditionally called "economics" which only fixes (registers) with outdated scientific means the material "tracks" (secondary effects – products of activities, goods etc.) of a complex activities of people without looking at the activities themselves. This is the major reason behind economists' "autism" or their isolation from real practical activities. In order to gradually overcome the "epidemic of autism" among economists it is necessary to teach them social-engineering (activity) disciplines.

Keywords: education; education reform; content of economic education; institutional economics; activity approach.

References: **1.** Beryozkin Yu. M. Methodology of financial activities: course of lectures. Irkutsk: Publishing house of Baikal State University of Economics and Law, 2015. URL: http://berezkin.info/wp-content/uploads/2015/01/Berezkin-Yu.M.-Metodologiya-finansovoy-deyatelnosti.-Kurs-lekciy.pdf. **2.** Beryozkin Yu. M. Problems and methods of finance organization. 2nd ed. Irkutsk: Publishing house of Baikal State University of Economics and Law, 2006. **3.** Beryozkin Yu. M. Financial education: from discipline-based knowledge "what" – to active problem-solving "how" // The Role of financial-economic education in innovative development of Russia's region: proceedings of the International scientific-practical conference (Irkutsk, October 6–12, 2008): in 2 parts. Irkutsk: Publishing house of Baikal State University of Economics and Law, 2008. Part 1. **4.** Beryozkin Yu. M., Ivanitsky V. P. The world financial crisis: the need to extend the bounds of economic theories // Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2013. No. 6 (50). **5.** Volkov A. Ye. Report at methodological school 2005. URL: http://www.shkp.ru/lib/archive/methodologies/regions/2005-materials/050521_Shkola_Volkov_A.E.doc. **6.** Hamilton W. H. Institutional approach to economic theory // Ekonomicheskiy vetnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2007. Vol. 5. No. 2. **7.** Gref suggested to cut the number of state-funded universities // FORBES. 2015. April 20. URL: http://www.forbes.ru/news/285115-gref-predlozhil-sokratit-kolichestvo-byudzhetnykh-vuzov. **8.** Yefimov V. M. Original institutionalism and economic education (Part 1) // Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2014. No. 6 (56). **9.** Yefimov V. M. Original institutionalism and economic education (Part 2)// Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2015. No. 2 (58). **10.** Livanov D., Volkov A. Why does Russia need the hundreds of strong regional universities // Vedomosti. 2015. No. 8. **11.** Mairowski F. Physics and "marginal revolution" // Terra economics. 2012. Vol. 10. No. 1. **12.** Mises von L. Human activity: Treatise on economics. Moscow: Sotsium, 2005. **13.** The main criteria for evaluation of universities is the demand for their graduates [Interview with Prof. M. A. Eskindarov, the Rector of Financial University under the Government of the Russian Federation] // Dengi i kredit. 2012. No. 9. **14.** Popper K. Logic and growth of scientific knowledge. Moscow: Progress, 1983. **15.** Vocational education in Russia: what a kind should it be? [Interview with Andrey Volkov and Dmitry Livanov]. URL: http://www.echo.msk.ru/programs/beseda/925495-echo. **16.** Smirnov S. A. Russian higher school: on the way to new institutions // Antropolog.ru: online almanac about humans. URL: www.antropolog.ru/dec.php?id=335. **17.** Soros G. Alchemy of finance. Market: how to read its mind. Moscow: INFRA-M, 2001. **18.** Feirabend P. Selected works on methodology of science. Moscow: Nauka, 1986. **19.** Shchedrovitsky G. P. Philosophy. Science. Methodology. Moscow: School of Cultural Policy, 1997. **20.** Beryozkin Yu. M. The Global Crisis Lesson: Going Beyond the Bounds of Economic Theories // North-East Asia Academic Forum. 2014. No. 1 (8). **21.** Commons J. R. Institutional Economics. Its Place in Political Economy. N. Y.: Macmilan, 1934. **22.** Lee F. A History of Heterodox Economics: Challenging the Mainstream in the Twentieth Century. L. and N. Y.: Routledge, 2009. **23.** Weintraub E. R. How Economics Became a Mathematical Science. Durham; L.: Duke University Press, 2002.

Contact Info:

Yury M. Beryozkin, Dr. Sc. (Econ.), Prof.,
Head of Finance Dept.
Phone: (3952) 25-55-52, ext. 171
e-mail: bym4@mail.ru

Baikal State University of Law and Economics
11 Lenina St., Irkutsk, Russia, 664003

Factors and Dynamics of Inflationary Processes in Industrial Region

by Polina S. Kiseleva and Vladimir V. Ilyashenko

The article analyzes dynamics of consumer price indices in Sverdlovsk oblast in 2008–2014 and detects their deviation from the pan-Russian indicators. The data confirming the predominance of cost factors in the formation of inflationary processes in the Sverdlovsk oblast are given. The article carries out correlation analysis to determine the interrelation between inflation indicators and consumer price indices. Based on the analysis the qualitative assessment of importance of selected indicators influencing regional consumer price indices was given. The paper confirms the principal role of cost inflation and proves the prevalence of non-monetary components in growing prices in the economy of Sverdlovsk oblast. Finally, the article reveals the factors behind inflationary processes in the region and suggests measures on regulation of the prices' growth rate.

Keywords: inflation; price level; inflation rate; Sverdlovsk oblast; regional inflation; factor analysis; correlation coefficient; cost factors.

References: **1.** Bochko V. S. Prospects of development of the Middle Urals region in conditions of growing economic threats // Ekonomika regiona. 2014. No. 2. **2.** Ilyashenko V. V. Macroeconomic and microeconomic aspects of inflation in the transforming economy of Russia. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2006. **3.** Latukhina K. Tariffs have received the time // Rossiiskaya gazeta – Capital city version. 2011. No. 5579 (203). **4.** Smolyakova T. We will pass to summer tariffs // Rossiiskaya gazeta – Federal version. 2011. No. 5580 (204). **5.** Bosworth B. P. Nonmonetary Aspects of Inflation // Journal of Money, Credit and banking. 2000. No. 3.

Contact Info:

Polina S. Kiseleva, Jr. lecturer of Political Economy Dept.
Phone: (343) 251-96-52
e-mail: p.s.kiseleva@yandex.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Vladimir V. Ilyashenko, Dr. Sr. (Econ.), Prof. of Political Economy Dept.
Phone: (343) 251-96-52
e-mail: K-45409@planet-a.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Methodological Aspects of Measuring Tax Burden Allowing for the Budget Forming Indicators

by Nadezhda I. Yashina and Aleksey A. Ryabov

Tax revenues form the budget, but at the same time payment of taxes is a significant item of expenditure for business. Taking this into account we may conclude that the assessment of tax liability is highly relevant for both the state and economic actors. To determine the degree of tax system's pressure on the economy the indicator of tax burden was used. The authors collected and analyzed existing approaches to the definition of this indicator and as a result revealed its specific features, which are not mentioned in modern scientific literature, and highlighted aspects, which require attention during the examination of tax burden. The findings of the analysis enabled the authors to propose a multi-aspect model of measuring tax burden. Developed formulae were tested on statistical data of Nizhniy Novgorod oblast.

Keywords: tax burden; calculation formula; analysis of approaches.

References: **1.** Borodin V. A., Malakhov P. V. The tax burden as a component of financial stability // Ekonomicheskiy analiz: teoria i praktika. 2009. No. 32. **2.** Gordeeva O. V. Additional tax burden // Nalogi. 2010. No. 2. **3.** Gorshkova L. L. Determination of the tax burden of the organization // Finansovyi vestnik. 2009. No. 12. **4.** Kryuchkov V. G. Analysis of the tax burden of value added // Upravlenceskiy uchet. 2010. No. 11. **5.** Mayburov I. A. Russian tax system: the choice of the future path of reform // Finansy. 2012. No. 68. **6.** Pushkareva V. M. How to measure the tax burden // Finansy. 2014. No. 12. **7.** Sayfieva S. N. Method of calculation and efficiency of the industry tax burden in 2000–2008 // Finansy. 2011. No. 12. **8.** Salkova O. O. The tax burden in the financial management of an enterprise // Finansy. 2010. No. 1.

Contact Info:

Nadezhda I. Yashina, Dr. Sc. (Econ.), Head of Finance & Credit Dept.
Phone: (831) 430-28-54
e-mail: sitnicof@mail.ru
Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod
23 Gagarina Av., Nizhniy Novgorod, Russia, 603950

Aleksey A. Ryabov, postgraduate of Finance & Credit Dept.
Phone: (831) 430-28-54
e-mail: alexr1989@yandex.ru
Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod
23 Gagarina Av., Nizhniy Novgorod, Russia, 603950

Stress-Testing in Banking Sector: Liquidity

by Artem R. Kuznetsov and Aleksandr N. Pytkin

The article studies main reasons behind liquidity crisis in banking sector: the raised key rate, influence of sanctions on Russian economy. The authors attempt to consolidate forms and methods of stress-testing of bank's liquidity. The paper specifies important parameters of a system determining the scenario base for stress-tests. Finally, the authors suggest a functional and effective model for stress-test of a bank's liquidity and prove practical necessity of the process.

Keywords: liquidity; banking system; interest rates; methods of stress-testing; modelling.

References: 1. Ablyaev S. V. Stability of financial institutions of Russia (theory and practice). Moscow: Russian University of Justice; AP "Science and education", 2010. **2.** Baldin K. V., Vorobyov S. N. Risk management. Moscow: Yunity-Dana, 2005. **3.** Kosterina T. M. Banking: teaching materials. Moscow: EOI, 2008. **4.** Lavrushin O. I. Banking. Moscow: KnoRus, 2013. **5.** Larionova I. V Asset and liability management in commercial banks. Moscow: Konsaltbankir, 2003. **6.** Sokolov Yu. A., Morya A. O. Customer loyalty as a risk factor // Risk menedzhment v kreditnoy organizatsii. 2014. No. 1. **7.** Čihák M. Stress Testing: A Review of Key Concepts // CNB Internal research and policy note. 2004. No. 2. URL: http://www.cnb.cz/en/research/research_publications/irpn/download/irpn_2_2004.pdf. **8.** Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experience/ W. Blaschke, M. T. Jones, G. Majnoni, S. M. Peria // IMF Working Paper. 2001. June. URL: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf.

Contact Info:

Artem R. Kuznetsov, postgraduate of Finance & Credit Dept.
Phone: (342) 212-06-56
e-mail: cantona96@yandex.ru
Institute of Economics in Perm (Ural branch of RAS)
13a Lenina St., Perm, Russia, 614990

Aleksandr N. Pytkin, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Director
Phone: (342) 212-06-56
e-mail: pfie@mail.ru
Institute of Economics in Perm (Ural branch of RAS)
13a Lenina St., Perm, Russia, 614990

Theories of Formation of Effective Investment Portfolio

by Yuliya A. Konoplyova

The article deals with the evolution of views on the formation of effective investment portfolio. The paper discusses classic theories of the formation of effective portfolio of securities, namely the theories developed by H. Markowitz, W. Sharpe, CAPM and arbitrage pricing theory. The advantages and disadvantages of the theories are described. H. Markowitz laid the foundations for solving the problem of optimal allocation of capital shares between securities helping to keep overall risk to a minimum and formation of optimal portfolio in the 1950s. In 1963, W. Sharpe continued analysis of the efficiency of securities market. In the 1970s he, J. Lintner and Ya. Mossin developed CAPM theory to determine the share price or company value in the future. Another achievement in the field of portfolio investment was arbitrage pricing theory formulated by S. Ross in the 1970s.

Keywords: investment; portfolio; securities; efficiency; equity market.

References: 1. Abramov A. Ye. Investment funds: profitability and risk, portfolio management strategy, investment objects in Russia. Moscow: Alpina Business Books, 2005. 2. Abuzdin I. S. On the problem of choosing the optimal portfolio of securities // Finansoviy menedzhment zhurnal. 2007. No. 4. 3. Bocharov V. V. Modern financial management. Saint-Petersburg: Piter, 2006. 4. Burkov V. N., Korgin N. A., Novikov D. A. Introduction to the theory of control of organizational systems: textbook / ed. by D. A. Novikov. Moscow: Librokom, 2009. 5. Bystrov O. F. Management of investment activity in the regions of the Russian Federation. Moscow: INFRA-M, 2010. 6. Graham B., Dodd D. Security analysis: transl. from English. Moscow: Williams, 2012. 7. Damodaran A. Investment valuation: Tools and techniques of assessment of any assets. Moscow: Alpina Publisher, 2014. 8. Konopleva Yu. A. The method for choosing financial assert to form investment portfolio / Finansy i kredit. 2014. No. 24 (600). 9. Korchagin Yu. A. Securities market. Rostov-on-Don: Phoenix, 2007. 10. O'Neill W. How to make money in the stock market. Trading strategy at growth and fall: transl. from English. Moscow: Alpina Publisher, 2011. 11. Pike R, Neil B. Corporate finance and investment. Saint-Petersburg: Piter, 2006. 12. Polyakov R. K. A new paradigm of risk management: a strategic approach // Economics and management – 2004: collection of scientific works of International scientific conference (April 11, 2004): in 3 part. Kaunas: Kaunas technological university, 2004. Part 1. 13. Risk management of the investment project: textbook / ed. by M. V. Gracheva, A. B. Sekerina. Moscow: Yunity-Dana, 2012. 14. Samarov K. L. Financial mathematics: tutorial. Moscow: OOO "Resolventa", 2010. 15. Teplova T. V. Investment: textbook. Moscow: Yurait, 2011. 16. Ferry R. Complete guide on asset allocation: transl. from English. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2013. 17. Sharpe W. F., Alexander G. J., Bailey J. Investment: transl. from English. Moscow: INFRA-M, 2010.

Contact Info:
Yuliya A. Konoplyova, Cand. Sc. (Econ.),
Associate Prof. of Money Circulation
& Credit Dept.
Phone: (8652) 23-58-39
e-mail: ylia-konopleva733@mail.ru

North Caucasian Federal University
9 Marshala Zhukova St., Stavropol, Russia,
355000

Possibilities of Sub-Federal Bonds Market in Russia

by Yury M. Chebotar

The paper considers the essence and concept of sub-federal bonds as one of the main sources of financing budget deficit and attracting financial resources to implement investment (economic and social) programs of government bodies of Russia' subjects. The author presents the goal setting of issuing sub-federal securities in Russia and elaborates on the types of investment risks while issuing sub-federal bonds including credit and market risks. The paper researches the state of affairs in and peculiarities of the market of sub-federal bonds in the Russian Federation and formulates proposals on development of the Russian market of sub-federal bonds allowing for the detected problems and possibilities of restructuring regional budgets' deficits on the basis of using debt-related financial derivatives.

Keywords: securities; stock market; sub-federal bonds; risk; budget; yield.

References: 1. Balakirev N. N., Davidenko L. P. Bonds in the system of market relations of the Russian Federation. Moscow: Rid Group, 2011. 2. Bukir M. Ya. Bonds. Accounting in banks and other aspects of work. Moscow: KnoRus; TsIPSiR, 2012. 3. Zelenskiy Yu. B. The structure of regional public debt: how not to come to a dead end? // Dengi i kredit. 2012. No. 5. 4. Ivankin F. F. Automobile. Shares, bonds of joint-stock companies in Russia: catalog. Moscow: Kedr, 2013. 5. Mikhailova Ye. V. Financial market of the Russian Federation (formation experience and problems). Saint-Petersburg: Publishing house of Saint-Petersburg University of Economics and Finance, 2012. 6. Rekundal O. I., Rakhimov T. R. Methodology for assessing investment appeal of bonds issued by municipal and sub-federal borrowers // Sovremenniye problem nauki i obrazovaniya. 2012. No. 4. 7. Chernov V. N. Bonds as investment tool of an entrepreneur. Moscow: Pravovaya kultura Publisher, 2011. 8. Graham B. The Intelligent Investor. N. Y.: Harper Collins Publ., 2013. 9. Bundesgesetz betreffend die Erganzung des Schweizerischen Zivilgesctzbuches // Fiinfter Teil: Obligationenrecht vom. Marz 1911 (Stand am 1. Januar 2008).

Contact Info:
Yury M. Chebotar, Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof., Prof. of Financial Management Dept.
Phone: (916) 330-72-08
e-mail: chebotar54@yandex.ru

Moscow City Government University of Management
28 Sretenka St., Moscow, Russia, 107045

Peculiarities of Tax Policy in Russia in Conditions of Unstable Socio-Economic Situation

by Anna A. Druzhinina

The paper considers the problems of tax policy in conditions of instable socio-economic situation in Russia. The paper justifies the proposition that tax policy should be the means of regulation and stimulation of savings, serve rational use of national wealth, contribute to harmonization of interests of economy and society and support the socio-economic progress of the latter. The author performs a comparative analysis of tax burden on individuals according to the income groups in Russia, the USA and Great Britain and argues that domination of economic principles in tax policy will enable balanced development of all economic entities.

Keywords: tax policy; tax burden; budget; tax payment; income tax; personal income tax.

References: 1. Aliev B. Kh., Suleymanov M. M., Kadieva R. A. Tax potential of a region: problems and prospects of growth // Finansy i kredit. 2011. No. 4. **2.** Draft law: the rate of personal income tax may go up. But not for everybody // Saint-Petersburg legal portal. URL: http://ppt.ru/news/131385. **3.** Karpenko Ye. Small business is awaiting in the shadow // Gazeta.ru. URL: http://www.gazeta.ru/business/2013/06/06/5370215.shtml. **4.** Troyanskaya M. A. Enforcing the stimulation function of taxation of companies' profit // Vestnik OGU. 2012. No. 13 (149).

Contact Info:
Anna A. Druzhinina, Chief Accountant
Phone: (343) 257-27-91
e-mail: druzhinina@usue.ru

Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Analysis of Scientific Approaches to the Defining the Essence of Goal Setting and its Role in Management Process

by Olga K. Slinkova and Roman A. Skachkov

Having analyzed scientific approaches to defining the concept "objective" the authors formulated their own treatment of the term under consideration. In the paper the authors look at the functions of objectives and systematize approaches to their classification. In addition, the article examines scientific approaches to the understanding of goal setting and presents the authorial treatment of it as well. Needs, interests and strategic intentions are identified as sources of objectives; criteria of efficient goal setting are listed.

Keywords: objective; goal setting; strategic objectives; strategic intentions; criteria for objectives.

References: 1. Boddy D., Peyton R. Basics of management. Saint-Petersburg: Piter, 1999. **2.** Busygin A. V. Entrepreneurship. Moscow: Delo, 2001. **3.** Vikhansky O. S., Naumov A. I. Management: textbook. 3rd ed. Moscow: Gardariki, 1999. **4.** Drucker P. Ph. Encyclopedia of management: transl. from English. Moscow: Williams, 2004. **5.** Yegorova Yu. A. The role of goal setting in management system // Mezhdunarodniy zhurnal prikladnikh i fundamentalnikh issledovaniy. 2010. No. 9. **6.** Basisc of management: textbook for higher education institutions / D. D. Vachugov, T. Ye. Berezkina, N. A. Kislyakov and others; ed. by D. D. Vachigov. 2nd ed., amended and revised. Moscow: Vysshaya shkola, 2003. **7.** Popov S. A. Live strategic management: practical tutorial. Moscow: Yurait, 2010. **8.** Semidotsky V. A., Kutin M. V. Technology of goal setting as an element of mechanism of strategic planning in conditions of tough competition // Vestnik FA. 2010. No. 5. **9.** Theory of management: textbook / ed. by Yu. V. Vasilyev, V. N. Parakhina, L. I. Ushvitsky. 2nd ed., amended. Moscow: Finansi i statistika, 2008. **10.** Hamel G., Prakhalad K. Compiting for the future. Moscow: Olimp-Business, 2002. **11.** Maksimova L. O. Goal setting in management of internal affairs bodies (theoretical and organizational-legal aspects): diss. … Cand. Sc. (Law). Moscow,

2013. 12. Shekhovtseva L. S. Strategic goal setting in a region as a subject of development // Regionalnaya ekonomika. 2008. No. 19. 13. Shekhovtseva L. S. Theoretical foundations and methodological support for goal setting strategic development of a region // Ekonomika regiona. 2010. No. 3.

Contact Info:

Olga K. Slinkova, Dr. Sc. (Econ.), Prof. of Tourism and Socio-Cultural Service Dept.
Phone: (4722) 30-11-35
e-mail: slinkova@bsu.edu.ru
Belgorod State University
85 Pobedy St., Belgorod, Russia, 308015

Roman A. Skachkov, postgraduate of Organization Management Dept.
Phone: (4722) 30-13-00
e-mail: skachkov@bsu.edu.ru
Belgorod State University
85 Pobedy St., Belgorod, Russia, 308015

The Introduction of a Corporate System of Financial Risk Management as the Key to Improve the Efficiency of Innovative Activity

by Darya D. Shkuta

Economic sanctions introduced by some countries against Russia can be regarded as a challenge, on the one hand, stimulating the development and introduction of innovations in the country, but on the other hand, creating a risk of failure to implement some initiated and planned innovation projects because of the rejection of foreign partners to participate in them. In such context it is crucially important to develop a system of financial risk management of domestic innovative projects what is specifically discussed in the present paper.

Key words: innovative project; financial risk management system; methods of financing risks.

References: 1. Akinfiev V. K., Korgin N. A. Organizational methods of reducing the risk of investment decisions // Upravleniye riskom. 2013. No. 1. 2. Barton T., Shenkir W., Walker P. Risk management: Practices of leading companies. Moscow, 2008. 3. Bounegru A. B. Management of credit risks of innovation: diss. of Cand. Sc. (Econ.). Moscow, 2005. 4. Vorobyova T. V. Management of investment project // National Open University "INTUIT". URL: http://www.intuit.ru/studies/courses/2302/602/info. 5. Galyamov Yu. Yu. Management of regional industrial complex in the modern economy of Russia/ ed. by S. A. Lochan. Moscow: Paleotip, 2012. 6. Demkin I. V., Pertsev D. V. Method of assessment integrated risk of portfolio of innovative projects. Part 1. Analysis of the main approaches to risk assessment of the portfolio of projects // Problemy upravleniya. 2009. No. 3. 7. Ivanova N. V., Klochkov V. V. Economic problems of the management of high-risk innovative projects in high-tech industry // Problemy upravleniya. 2010. No. 2. 8. Lyapina S. Yu., Gracheva M. V. Risk management in innovative activity: tutorial. Moscow: YUNITY-DANA, 2010. 9. Romanov V. A. Risk management: stages and methods // The facts and issues of management practice: proceedings of the scientific-practical conference. Kirov: Publishing house of Vyatka State Pedagogical University, 2001. 10. Tsvetkova L. I., Ivanov V. V. Methodological bases of investment risk management // Upravleniye riskom. 2004. No. 4.

Contact Info:

Darya D. Shkuta, postgraduate of Corporate Finance & Business Valuation Dept.
Phone: (812) 454-71-88
e-mail: shkutadd@inbox.ru
Saint-Petersburg State University of Economics
21 Sadovaya St., Saint-Petersburg, Russia, 191023

Peripheral Urban Area in the Context of the Theories of Local Government and Spatial Development

by Yelena B. Dvoryadkina and Yekaterina I. Kaibicheva

The article generally outlines the content of the theories of local government and spatial development. It proves the necessity for identifying peripheral urban areas in the region allowing for these theories. The paper specifies particular aspects characterizing peripheral urban areas in the context of the theories of local government and spatial development and reveals their essence.

Keywords: peripheral urban areas; region; theories of spatial development; theories of local government.

References: **1.** Animitsa Ye. G., Dvoryadkina Ye. B., Silin Ya. P. Local government. Yekateriburg: USUE Publisher, 2006. **2.** Animitsa Ye. G., Tertyshniy A. T. Local government: history and the present. Yekateriburg: USUE Publisher, 1998. **3.** Vasilchikov A. I. On local government. Comparative analysis of Russian and foreign local (zemstvo) and public institutions: in 3 vol. 3rd ed. Saint-Petersburg: Publishing house V. V. Pratz, 1872. Vol. 1. **4.** Velikhov L. A. Basics of city management. 3rd ed. Moscow: Nauka, 1996. **5.** Gritsai O. V., Ioffe G. V., Treivish A. I. Center and periphery in regional in regional development. Moscow: Nauka, 1991. **6.** Gronsky P. P. Decentralization and local government. Moscow, 1917. **7.** Dementyev A. N. Theories of local government and their modern interpretation // Konstitutsionnoy i munitsipalnoye pravo. 2009. No. 4. **8.** Zanadvorov V. S., Ilyina I. P. Theory of economic growth. Moscow: Publishing house SU HSE, 1999. **9.** Kovaleva I. P. Preconditions for aligning federal, regional and municipal tasks and targets of integration // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. 2007. No. 300 (II). **10.** Kononov A. M. Local government in the Russian Federation. Saratov: Saratov Legal Institute of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation, 1997. **11.** Naumov S. Yu., Podsumkova A. A. Basics of organization of municipal governance: tutorial. Moscow: Forum, 2009. **12.** Nosonov A. M. Theories of special development in socio-economic geography // Pskovskiy regionologicheskiy zhurnal. 2011. No. 11. **13.** Timofeev N. S. Local government in the system of state and public relations. Moscow: MSU Publisher, 2005. **14.** Tocqueville A. de. Democracy in Americs. Moscow: Progress, 1992. **15.** Shustov V. G. Theories of local government in political context // Vestnik Adygeiskogo gosudarstvennogo universiteta. 2013. No. 2. **16.** Haushofer K. Geopolitik der Panideen. Berlin: Zentral-Verl., 1931. **17.** Ozdemir E. Different definitions of «periphery» and different peripheries in the EU. July 2005. URL: http://etd.lib.metu.edu.tr/upload/12606217/index.pdf.

Contact Info:

Yelena B. Dvoryadkina, Dr. Sc. (Econ.), Prof. of Regional, Municipal Economics & Governance Dept.
Phone: (343) 251-96-76
e-mail: dvoryadkina@usue.ru

Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Yekaterina I. Kaibicheva, lead specialist-expert
Phone: (343) 264-60-42
e-mail: catherine.kai@mail.ru

Regional office of Federal State Statistics Service in Sverdlovsk oblast
23, Tolmacheva St., Yekaterinburg, Russia, 620075

Development of Infrastructure of Capital City within Agglomeration

by Ayzhan A. Tugelbaeva

The article examines the state and prospects of infrastructure development in Astana within the forming Astana agglomeration. It addresses key aspects of agglomeration development and presents them as a basis for territorial and spatial planning of regional policy. The world experience in urbanization management is discussed in the context of the current disproportions in regional development of Kazakhstan and allowing for the specified positive preconditions for adopting the model of agglomeration development of the capital and adjacent areas the direction of specialization as a transport and logistics hub is suggested. Taking into account this vector of development the paper lists main directions for modernization of engineering, communication and transport infrastructure oriented towards the creation of incentives for territorial concentration of production and labour resources in Astana agglomeration.

Keywords: agglomeration development; regional economic policy; transit capacity.

References: **1.** Gorbunov A. Transportation communications as an object of research of political science. Change in political world // Vlast. 2008. No. 9. **2.** Iskakov N. Sustainable development: breakthrough ideas and technologies. Moscow: RAEN, 2009. **3.** Korolev A. A new Silk Road // LITER. 2014. July 29. **4.** Mottaeva A. B., Mottaeva A. B. The role of transport infrastructure in special integration of regional economy // Naukovedeniye. 2014. Issue 3. **5.** Rastvortseva S. N. , Chentsova A. S. Determination of possible rupture of the existing balance and the type of bifurcation in the agglomeration process in the regional economy // Molodoy ucheniy. 2013. No. 9. **6.** Sinyaeva I. M., Zemlyak S. V., Sinyaev V. V.

Marketing in small business. Moscow: YUNITI-DANA, 2006. 7. Turar A. Development of transport and transit capacity as a substantial resource of Kazakhstan's economy – R. Aigaibekov // BNEWS.kz. 2014. Nov., 21. URL: http://bnews.kz/ru/news/post/240474. 8. Ulyanova O. Yu., Polyakov V. G. Macroeconomic impact on development of regional infrastructure as a basis for economic growth of territory and industry // Rossiiskoye predprinimatelstvo. 2008. No. 11. Issue 1 (122). 9. Fateeva S. V. Tools for analysis of disproportions of territorial development on the basis of institutional approach // Upravlenieye ekonomicheskimi sistemami: electronic scientific journal. 2014. No. 9 (69). URL: http://www.uecs.ru/predprinematelstvo/item/3051-2014-09-25-06-57-54. 10. Firsova N. A. Problems of international labour migration: political and legal aspects // Vestnik KRSU. 2010. Vol. 10. No. 1.

Contact Info:

Ayzhan A. Tugelbaeva, deputy head
Phone: (701) 533-44-69
e-mail: tugelbaevaaizhan@gmail.com

Economy and Budgetary Planning Administration of Astana
11 Beibitshilik St., Astana, Republic of Kazakhstan, 010000

Economic Mechanism of Innovation in Dairy Production at the Regional Level

by Yevgeny A. Petrov and Aleksandr N. Syomin

Non-systemic introduction of innovations in agriculture contributes to solution of specific problems, but does not support a highly needed growth of production efficiency and decreases investment appeal of the sector thus slowing down the process of diffusion and absorption of innovations in dairy cattle sector. With the rising prices of factors of production substantial consumption of all types of resources leads to increasing costs, escalating financial and economic problems in farms. This causes further decline in milk production due to, among other things, squeezing agricultural enterprises with dairy specialization out of business. Consequently, all levels – from regulatory bodies of agro-industrial complex to dairy plant and suppliers of resources – are interested in activating the process of introducing innovations in dairy cattle.

Keywords: innovation and investment activity; state program; agro-industrial complex; dairy cattle; dairy plants; investment costs.

References: 1. Valdaitsev S. V. Assessment of business and innovation. Moscow: Filin, 2007. 2. Gracheva M. V. Innovations in industry: theory and practice in the countries with market economy and innovation surveys of Russian companies. Moscow: IMEMO RAS, 2004. 3. Krylatykh E. N. Agricultural aspects of Russia's accession to the WTO // Agroprodovolstvennaya politika Rossii. 2012. No. 3. 4. Krylatykh E. N., Strokov S. N. The prediction of the development of the agro-food complexes using the European model AGLINK-COSIMO: Report on the International conference "Russia and the world: challenges of the new decade" (Moscow, January 2010). Moscow: OOO "Tekhnologiya TD", 2010. 5. Lukyanets T. Ye. Functioning of the regional market of dairy products // University science to North Caucausus region: proceedings of the X Regional scientific-technical conference. Stavropol: North Caucasus State Technical University, 2006. 6. Ozhereliev V. N., Yalovenko Ya. V. The influence of macro-environmental parameters on the transformation of the dairy sub-sector of agriculture in the Central Federal District of Russia // Ekonomika selskokhozyaistvuyushchikh i pererabatyvayushchikh predpriyatiy. 2010. No. 4. 7. Ozhereliev V. N., Yalovenko Ya. V. Territorial aspect of competition in the Moscow milk market // Ekonomika selskogo khozyaistva Rossii. 2011. No. 4. 8. Petrov Ye. A. The use of HACCP system for food safety // Agroprodovolstvennaya politika Rossii. 2012. No. 6. 9. Semin A. N. Regional strategy for food security of industrialized territory // Agroprodovolstvennaya politika Rossii. 2012. No. 1. 10. Semin A. N., Kurbatov A. P., Aglatkova S. V. State support of agriculture of Sverdlovsk oblast and methodological approaches to its improvement // Organizational-economic mechanism of support for agriculture: proceedings of All-Russia scientific-practical conference. Moscow: All-Russian Scientific Research Institute of Economics, Labour and Management in Agriculture, 2003.

Contact Info:

Yevgeny A. Petrov, postgraduate of Foreign Economic Activities Dept.
Phone: (343) 251-07-27
e-mail: super.kafedra2013@yandex.ru

Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Aleksandr N. Syomin, Dr. Sc. (Econ.), corresponding member of RAS, Prof. of Foreign Economic Activities Dept.
Phone: (343) 251-07-27
e-mail: aleks_ural_55@mail.ru

Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Sustainable Food Self-Sufficiency through the Development of Rural Areas

by Aleksandr L. Pustuyev and Andrey A. Pustuyev

The article discusses the reasons for the food self-insufficiency of the country and possible solutions to this problem through the development of rural areas. The paper specifies main tasks that can contribute to solving this problem. They include: achievement of the balance in the man-to-environment system; conservation of soil fertility of agricultural lands; prioritized development of social and industrial infrastructure of agricultural enterprises and rural areas; optimization of fiscal federalism that will enable effective inter-regional food interactions; optimization of motivated location and specialization of agricultural production at regional level; improvement of the mechanism for development of cooperation between farmers and owners of land shares (plots) starting from its production function and creating a similar rural infrastructure.

Keywords: rural areas; self-sufficiency; rural infrastructure; sustainability; resource potential; budget interaction; indicative planning.

References: 1. Arrhenius S. Nobel Prize and Laureates: encyclopaedia: transl. from English. Moscow: Progress, 1992. **2.** Veblen T. The Theory of the Leisure Class / transl. from English, introductory article by S. T. Sorokina; general ed. by V. V. Motylyova. Moscow, 1984. **3.** Vernadsky V. I. Scientific thought as a planetary phenomenon. Moscow: Nauka, 1961. **4.** Hegel G. W. F. Works. Moscow; Leningrad: Sotsekgiz, 1930. **5.** Exposition of the doctrine of Sent-Simon / transl. from French by M. Ye. Landau; introductory article by V. P. Volgin; ed. and commented by E. A. Zhelubovskaya. Moscow; Leningrad: Publishing house of Academy of Sciences of the USSR, 1947. **6.** Mityakova O. N. Sustainable development as an economic category // Zhurnal ekonomicheskoy teorii. 2009. No. 3. **7.** Forrester J. World Dynamics. Moscow: Science, 1978. **8.** Chashin V. K., Pustuyev A. L. Monitoring in the food security system. Moscow: Publishing house "Agropress", 2004. **9.** Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Moscow: Nauka, 1978. **10.** Yakovets Yu. V. Globalization and interaction of civilizations. 2nd ed. Moscow: Ekonomika, 2003.

Contact Info:

Aleksandr L. Pustuyev, Dr. Sc. (Econ.), Prof. of Management & Economic Theory Dept.
Phone: (343) 295-61-45
e-mail: pustuev.a@yandex.ru

Ural State Agricultural University
42 Karla Libknekhta St., Yekaterinburg, Russia, 620075

Andrey A. Pustuyev, Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Management Dept.
Phone: (343) 221-27-53
e-mail: apustuev@mail.ru

Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Research of the Costs in the Reverse Logistics Processes

by Sergey A. Shakhnazaryan and Olga N. Zueva

The article presents different treatments of the concept "reverse logistics" given by domestic and foreign authors and highlights a shift of emphasis towards compensation for losses from returned goods and minimization of negative impact on environment. The paper considers the problems of cost reduction in organization of reverse logistics processes, characterizes them and examines their impact on total costs and profit. The authors formulate proposals concerning automation of the processes of labelling, establishing rules of acceptance, placement and settlements when returning goods, standardization of service in the context of economic globalization as well as the use of systems to manage return on investments, outsourcing, automated webpages, software for the return of goods and warehouse management systems.

Keywords: reverse logistics; process; costs; expenses; goods; packaging; products; flow; globalization; innovation.

References: **1.** Bukrinskaya E. M. Reverse logistics: tutorial. Saint-Petersburg: Publishing house of Saint-Petersburg State University of Economics and Finance, 2010. **2.** Zueva O. N. Reverse logistics in stock control // Izvestiya IGEA. 2009. No. 1 (63). **3.** Lazarev V. A. Methodology for managing stability of an enterprise: the logistic concept. Yekaterinburg: USUE Publisher, 2011. **4.** Potapova S. V., Shakhnazaryan S. A. The problem of defining the concept "reverse logistics" and its role in the supply chain management // Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2013. No. 2 (46). **5.** Terentyev P. A. The classification and models of logistics of return flows // Logistika segodnya. 2010. No. 4 (40). **6.** Uvarov S. A. Management of return flows in the supply chain as a factor in the organization of lean production // Logistika. 2012. No. 5. **7.** Hawks K. What is Reverse Logistics // Reverse Logistics Magazine. 2006. Winter/Spring. **8.** Lee N., Sumner W. The Six Hidden Costs of Reverse Logistics // Reverse Logistics Magazine. 2006. Fall. **9.** Pollock W. K. The Globalization of Reverse Logistics Operations // Reverse Logistics Magazine. 2008. May/June. **10.** Pollock W. K. Using Reverse Logistics to Enhance Customer Service and Competitive Performance // Reverse Logistics Magazine. 2007. Nov./Dec. **11.** Quesada I. F. The Concept of Reverse Logistics. A Review of Literature // Reverse Logistics Magazine. Digital Edition 58. URL: http://rlmagazine.com/edition58p40.php. **12.** Rogers D. S., Tibben-Lembke R. S. Going backwards: Reverse Logistics trends and practices. Pittsburgh, P.A.: Reverse Logistics Executive Council, 1999. **13.** Rupnow P. Increase Profits using the Reverse Logistics Cost Equation // Reverse Logistics Magazine. 2006. Spring/Summer. **14.** Walsh J. Reverse Logistics and the Total Product Life Cycle // Reverse Logistics Magazine. 2007. Nov/Dec.

Contact Info:

Sergey A. Shakhnazaryan, Jr. lecturer of Commerce, Logistics & Trade Economics Dept.
Phone: (343) 221-27-75
e-mail: serg_shach@mail.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Olga N. Zueva, Dr. Sc. (Econ.), Associate Prof., Head of Commodity Science & Examination Dept.
Phone: (343) 221-27-59
e-mail: zuevaon@mail.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Effects and Tendencies for International Economic Partnership Development at the Stage of Intensive Globalization

by Yelena L. Andreeva and Artyom V. Ratner

The paper looks at the tendencies for development of both regional economic integration associations and trans-regional (interregional) economic partnership. For each association the share of mutual trade is calculated and the effect of integration is determined through comparing the values of this share in 2013 and 1995. For instance, the analysis showed that the customs union of the Eurasian Economic Community demonstrates a positive quantitative integration effect despite the influence of the world economic crisis. As for the case of interregional economic partnership among BRICS countries the share of mutual trade is less substantial compared to the indicators of most integration associations. At the same time the article identifies and highlights such a peculiarity of this partnership as a higher dynamism of intra-group trade development including the trade with traditional integration associations, what speaks in favour of the prospects of this type of cooperation.

Keywords: international economic partnership; mutual trade; effect of partnership; regional integration associations; interregional partnership; Eurasian Economic Community; BRICS.

References: **1.** Afontsev S. A. Integration dilemmas of the Common Economic Space // Vestnik of MGIMO-Universiteta. 2012. No. 6 (27). **2.** Kapustina L. M., Kilin V. V. Customs union and common free market zone within the framework of the EurAsEC: problems and perspectives // Izvestiya Uralskogo federalnogo universiteta. Series 2: Human sciences. 2012. Vol. 105. No. 3. **3.** Maltsev A. A., Bederak D. A. Preconditions of divergence effect in regional integration // Izvestiya Uralskogo gosudertvennogo ekonomicheskogo universiteta. 2011. No. 4 (36). **4.** Moskovkin V. M., Zeng Yuan. Transformation of mutual

trade in the BRICS + Iran // Uspekhi sovremennogo yestestvoznaniya. 2013. No. 1. 5. Savoysky A. G. The second cycle of the BRICS group // Mezhdunarodnaya ekonomika. 2014. No. 7. 6. Frolova Ye. D., Frolov A. A. Geo-economic mechanism for implementation of foreign economic activity in a free global market // Izvestiya Uralskogo federalnogo universiteta. Series: Economics and management. 2012. No. 3. 7. Kheyfets B. On the free investments zone of the Eurasian economic union // Voprosy ekonomiki. 2014. No. 8. 8. Tsvetkov V. A., Baydurin M. S. On interpretation of new theoretical approaches to the management of economic integration processes at the macro-level // Zhurnal ekonomicheskoy teorii. 2014. No. 4.

Contact Info:

Yelena L. Andreeva, Dr. Sc. (Econ.), Prof., Head of Regional Comparative Research Centre
Phone: (343) 371-38-15
e-mail: elenandr@mail.ru
Institute of Economics (Ural branch of RAS)
29 Moskovskaya St., Yekaterinburg, Russia, 620014

Artyom V. Ratner, Cand. Sc. (Econ.), junior research fellow
Phone: (343) 371-38-15
e-mail: aratner@inbox.ru
Institute of Economics (Ural branch of RAS)
29 Moskovskaya St., Yekaterinburg, Russia, 620014

Practical Aspects of the Adoption of Common Currency Basket in CIS Countries

by Ilya I. Trifonov

The article studies practical aspects of development of monetary integration in CIS countries in case of adoption of common currency basket. The author lists the indicators recommended for the use in calculation of weights of currencies in Eurasian currency basket and develops a formula to calculate specific weights of currencies in Eurasian currency basket. The article concludes that in the present conditions Eurasian currency basket can be used as a new benchmark for monetary policy in CIS countries and highlights the advisability of this.

Keywords: Eurasian currency basket; CIS countries; monetary integration; currency weights.

References: 1. Kulalaeva I. V. The influence of market volatility of currency package on the Russian economy // Vestnik Mariiskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. No. 8. 2. Lyubskiy M. S. Prospects of monetary cooperation between CIS countries // Rossiiskiy vneshneekonomicheskiy vestnik. 2011. No. 10. 3. Pishchik V. Ya., Zvonova Ye. A. Institutional aspects of monetary and financial regulation in the Eurasian Economic Union // Vestnik finansovogo universiteta. 2014. No. 6 (84). 4. Chufrin G. I. Milestone event (on conclusion of the Treaty on the Eurasian Economic Union) // Roossiya i noviye gosudarsva Evrazii. 2014. No. 3 (24). 5. Frankel J. A., Andrew K. R. The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria // The Economic Journal. Vol. 108. No. 449.

Contact Info:

Ilya I. Trifonov, postgraduate of Global Economy & International Business Dept.
Phone: (395) 25-59-77
e-mail: lucif9r@rambler.ru
Baikal State University of Economics and Law
11 Lenina St., Irkutsk, Russia, 664003

Evaluation of Structural Unemployment by Linear Programming Methods

by Sergey V. Yershov

The article considers the possibility of using linear programming methods to assess the level of structural unemployment and lists two examples in the form of simple and reliable models. The paper presents assignment and transportation tasks; proposes an indicator of structural unemployment – the coefficient of structural correspondence.

Keywords: unemployment; structural unemployment; job seekers; vacancies; assignment task; transportation task.

References: 1. Kantorovich L. V., Gorstko A. B. Optimal solutions in economy. Moscow: Nauka, 1972. 2. Korovkin A. G. Dynamics of employment and labour market: issues of macroeconomic analysis and forecasting. Moscow: MAKS Press, 2001. 3. Lungu K. N. Linear programming. Guide to solving problems. Moscow: FIZMATLIT, 2005.

Contact Info:
Sergey V. Yershov, Cand. Sc. (Eng.), Associate Prof. of Management Dept.
Phone: (8182) 21-89-92
e-mail: svershov@gmail.com
Northern (Arctic) Federal University named after Mikhail V. Lomonosov
17 Northern Dvina Quay, Arkhangelsk, Russia, 163002

Fuzzy Model for Studying the Effect of Implicit Factors

by Dmitry M. Nazarov

The article describes the mathematical model for search of implicit factors that was developed on the basis of one of the most important topics in the theory of fuzzy sets – fuzzy binary relations. The model was implemented as a web service on the Internet (at the website bi.usue.ru). It allows identifying implicit factors on the basis of ratings given by experts in natural language.

Keywords: fuzzy model; implicit factors; fuzzy binary relations.

References: 1. Ariely D. Behavioural economics. Why people behave irrationally and how to make money of it. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber, 2012. 2. Zade L. A. The concept of a linguistic variable and its application to approximate decision-making / transl. from English N. I. Ringo; ed. by N. N. Moiseeva and S. A. Orlovskiy. Moscow: Mir, 1976. 3. Zade L. A. Fuzzy sets and their application to pattern recognition and cluster analysis // Classification and cluster / ed. by J. van Raizing; transl. from English by P. P. Koltsova; ed. by Yu. I. Zhuravleve. Moscow: Mir, 1980. 4. Nazarov D. M., Konysheva L. K. Fundamentals of the theory of fuzzy sets: tutorial. Saint-Petersburg: Piter, 2011. 5. Scientific library of selected scientific publications. URL: http://stu.alnam.ru. 6. Nedosekin A. O. Application of fuzzy sets in business, economics and finance: concluding remarks to the conference FSSCEF-2004. URL: fsscef.narod.ru/2004/FSSCEF_N.pdf 06.02.2015. 7. Paklin N. Fuzzy logic – mathematical bases // Internet portal "Base Group Labs". URL: http://www.basegroup.ru/library/analysis/fuzzylogic/math. 8. Raizberg B. A. Modern socio-economic dictionary. Moscow: INFRA-M, 2012. 9. Yatsenko N. Ye. Explanatory dictionary of social science terms. Saint-Petersburg: Lan, 1999. 10. Lieberman M. D. Social cognitive neuroscience: A review of core processes // Annual Review of Psychology. 2007. No. 58.

Contact Info:
Dmitry M. Nazarov, Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Business Information Science Dept.
Phone: (343) 221-27-56
e-mail: slup2005@mail.ru
Ural State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy Voli St., Yekaterinburg, Russia, 620144

Improving the Methodology for Assessment of the Cash Flow in the State-Funded Health Facilities

by Mariya Yu. Ginzburg, Yevgeniya A. Khansuvarova and Konstantin S. Yashin

The concept of cash flow of a company as an independent object of financial management has not been adequately reflected yet not only in domestic but also in foreign literature on financial management. Applied aspects of this concept are usually considered only as a part of the issues of cash balance management, management of financial resources' formation and crisis management in case of the threat of bankruptcy. Even the financial statements characterizing the dynamics of cash flows of a company have been introduced quite recently in the system of international accounting standards (in our country such reporting is still in its infancy). In the period of reforms in the budget system of the Russian Federation the issues of health care funding gained particular importance, especially the assessment of financial condition of state-funded municipal organizations. Many of the issues remain disputable and require further research.

Keywords: financial management; cash flow; horizontal analysis; vertical analysis.

References: **1.** Gutova A. V. Cash flow management: theoretical aspects // Finansovyi menedzhment. 2004. No. 4. **2.** Kovalenko O. G. Improving the financial and economic activities of the organization on the basis of cash flow management // Live issues in economics and management: proceedings of the International scientific conference (Moscow, April 2011): in 2 vol. Moscow: RIOR, 2011. Vol. II. **3.** Kokin A. S, Yasenev V. N., Yashina N. I. Financial management. Nizhny Novgorod: Publishing house of Nizhny Novgorod State University, 2006. **4.** Loginova T. V. Cash flows of the organization and their reflection in the Russian and international practice // Current problems of economics: proceedings of the II International scientific conference (Ufa, April 2013). Ufa: Leto, 2013. **5.** Moiseeva Ye. G. Cash flow management: planning, balancing, synchronization // Spravochnik ekonomista. 2010. No. 5. **6.** Trofimova L. B. Using the indirect method statement of cash flows in the management of cash resources of the company // International Accounting uchet. 2010. No. 11. **7.** Filonov A. V. Cash flow optimization model for construction companies // Sovremenniye nauchniye issledovaniya i innovatsii. 2013. No. 11. **8.** Yashin S. N., Yashina N. I. Improvement of theoretical and practical bases of determining economic condition of industrial enterprises to manage their economic development // Finansy i kredit. 2003. No. 12 (391). **9.** Yashin S. N., Yashina N. I. Management of territories' budgets in modern conditions of reforms in the budget system of the Russian Federation // Finansy i kredit. 2004. No. 15. **10.** Yashin N. I., Bogomolov S. V. Methodology for determining the effectiveness of medical institutions on the basis of a comprehensive assessment of standardized production and estimate indicators of performance // Finansy i kredit. 2010. No. 7 (391). **11.** Yashina N. I., Borisova S. P. Implementation of performance-based budgeting as a conceptual approach to improve the efficiency of budget expenditures // Finansy i kredit. 2009. No. 19. **12.** Yashina N. I., Poyushcheva Ye. V. Improving the methodology for assessing the tax capacity of territories allowing for risk // Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika. 2007. No. 6.

Contact Info:

Mariya Yu. Ginzburg, Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of Finance & Credit Dept.
Phone: (831) 245-33-32
e-mail: m_ginzburg@mail.ru
Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod
23 Gagarina Av., Nizhniy Novgorod, Russia, 603950

Yevgeniya A. Khansuvarova, postgraduate of Finance & Credit Dept.
Phone: (831) 245-33-32
e-mail: ev-artamonicheva@ya.ru
Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod
23 Gagarina Av., Nizhniy Novgorod, Russia, 603950

Konstantin S. Yashin, postgraduate of Finance & Credit Dept.
Phone: (831) 245-33-32
e-mail: unn@unn.ru
Lobachevsky State University of Nizhniy Novgorod
23 Gagarina Av., Nizhniy Novgorod, Russia, 603950

Journal of the Ural State University of Economics

Izvestiya Uralskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta

Chief editor Prof. Mikhail V. Fyodorov

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Dyatel Ye. P., Golomolzina N. V. The Importance of Alternative (discussing the article of V. M. Yefimov "Original Institutionalism and Economic Education") 6

Beryozkin Yu. M. How to Overcome the "Autism" of Economic Education in Russia 13

Kiseleva P. S., Ilyashenko V. V. Factors and Dynamics of Inflationary Processes in Industrial Region 24

FINANCE & FINANCE-INVESTMENT MECHANISM

Yashina N. I., Ryabov A. A. Methodological Aspects of Measuring Tax Burden Allowing for the Budget Forming Indicators 30

Kuznetsov A. R., Pytkin A. N. Stress-Testing in Banking Sector: Liquidity 39

Konoplyova Yu. A. Theories of Formation of Effective Investment Portfolio 48

Chebotar Yu. M. Possibilities of Sub-Federal Bonds Market in Russia 56

Druzhinina A. A. Peculiarities of Tax Policy in Russia in Conditions of Unstable Socio-Economic Situation 61

THEORY OF MANAGEMENT

Slinkova O. K., Skachkov R. A. Analysis of Scientific Approaches to the Defining the Essence of Goal Setting and its Role in Management Process 65

Shkuta D. D. The Introduction of a Corporate System of Financial Risk Management as the Key to Improve the Efficiency of Innovative Activity 73

REGIONAL & MUNICIPAL ECONOMICS

Dvoryadkina Ye. B., Kaibicheva Ye. I. Peripheral Urban Area in the Context of the Theories of Local Government and Spatial Development 81

Tugelbaeva A. A. Development of Infrastructure of Capital City within Agglomeration 89

Petrov Ye. A., Syomin A. N. Economic Mechanism of Innovation in Dairy Production at the Regional Level 97

Pustuyev A. L., Pustuyev A. A. Sustainable Food Self-Sufficiency through the Development of Rural Areas 104

LOGISTICS

Shakhnazaryan S. A., Zueva O. N. Research of the Costs in the Reverse Logistics Processes 110

GLOBAL ECONOMY

Andreeva Ye. L., Ratner A. V. Effects and Tendencies for International Economic Partnership Development at the Stage of Intensive Globalization 117

Trifonov I. I. Practical Aspects of the Adoption of Common Currency Basket in CIS Countries 126

APPLIED ECONOMICS

Yershov S. V. Evaluation of Structural Unemployment by Linear Programming Methods 132

Nazarov D. M. Fuzzy Model for Studying the Effect of Implicit Factors 138

Ginzburg M. Yu., Khansuvarova Ye. A., Yashin K. S. Improving the Methodology for Assessment of the Cash Flow in the State-Funded Health Facilities 145

Review of the Issue No. 3 (59) 160

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ «Известия Уральского государственного экономического университета»

Общие положения

Для публикации принимаются статьи, соответствующие тематике журнала и настоящим требованиям. Представляемые материалы должны быть актуальными, обладать научно-практической значимостью и новизной.

Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительного заключения – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, не затрагивающие принципиальных вопросов.

Статья, отправленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки с ответами автора на замечания рецензента, а также пояснениями всех изменений, сделанных автором.

Статьи аспирантов и соискателей могут приниматься к публикации без соавторства с доктором или кандидатом наук. Статьи, в число авторов которых входят студенты и магистранты, не принимаются к публикации.

Общее количество авторов статьи – не более трех.

Материалы, представляемые авторами в редакцию:

Материалы пересылаются в редакцию по электронной почте.

Заявка на публикацию включает следующие файлы:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий *в указанном порядке*:

1) 1–3 кода по классификации JEL;
2) сведения об авторах на русском языке*;
3) ключевые слова на русском языке (5–8 слов);
4) аннотацию на русском языке (100–150 слов);
5) название статьи на русском языке;
6) текст статьи;
7) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий *в указанном порядке*:

1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

* Фамилия, имя, отчество автора; ученая степень; ученое звание; должность; организация, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Максимальный объем статьи – не более 25 000 знаков с пробелами.

Текст набирается через полтора интервала, кегль – 14 пт, гарнитура – Times New Roman на листе формата А4 с полями по 2 см.

Все страницы рукописи нумеруются.

Каждая таблица должна иметь название, каждый рисунок – подрисуночную подпись.

Уравнения, рисунки и таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Графические элементы (рисунки, схемы) должны быть рассчитаны на черно-белое воспроизведение.

Требования к списку источников

Список источников оформляется в алфавитном порядке: сначала русскоязычные источники, затем источники на иностранном языке в порядке латинского алфавита. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками с указанием страницы (опубликованные источники).

Список должен включать не менее 10 источников, большую часть из них должны составлять «литературные» источники (монографии, научные статьи в рецензируемых научных изданиях). Нормативно-правовые документы, статистические материалы в список источников не включаются, а при необходимости упоминаются в тексте статьи или выносятся в постраничную сноску.

Самоцитирование не должно превышать 10%.

Рукописи, не соответствующие данным требованиям, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

С автором(ами) заключается лицензионный договор. Бланк договора размещен на сайте журнала http://izvestia.usue.ru.

Прием статей:

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366
Белоусова Елизавета Александровна
Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: journal@usue.ru

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

Выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

Экономическая теория

Прикладная экономика

Финансы и финансово-инвестиционный механизм

Региональная и муниципальная экономика

Экономическая синергетика

Инновационная экономика

Мировая экономика

Логистика

Теория управления

Маркетинг и реклама

Экономическая история

Продовольственная безопасность

Наш адрес: 620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-26-33
Электронный адрес: http://www.izvestia.usue.ru

Научное издание

Известия Уральского государственного экономического университета

№ 3 (59)
2015

Ответственный редактор
Н. А. Истомина

Редакторы и корректоры:
М. В. Баусова, Л. В. Матвеева, Р. Д. Мочалова

Информация на английском языке
Е. А. Белоусовой

Технический редактор
А. А. Гребенщикова

Компьютерная верстка
А. А. Гребенщиковой

Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта / Народной Воли, 62 / 45

Поз. 91. Подписано в печать 11.06.2015.
Формат 70 × 108 / 16. Уч.-изд. л. 13,70. Усл. печ. л. 15,58.
Тираж 500 экз. Заказ 557.

Отпечатано с готового оригинал-макета
в подразделении оперативной полиграфии УрГЭУ