

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского  
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»  
Правительство Саратовской области

**«МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ  
В ЭКОНОМИКЕ, СТРАХОВАНИИ  
И УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ»**

*Сборник материалов  
IV Международной молодежной научно-практической конференции  
(Саратов, 2–5 декабря 2015 г.)*

В двух томах

Том 2  
Проблемы управления рисками

Саратов  
Издательство Саратовского университета  
2015

УДК [330.131.7 : 519.866](082)  
ББК 65 я43  
М34

**Математическое моделирование в экономике, страхова-  
М34 нии и управлении рисками** : сборник материалов IV Междунар.  
молодежной науч.-практ. конф. : в 2 т. – Саратов : Изд-во Сарат.  
ун-та, 2015.

ISBN 978-5-292-04333-1

Т. 2 : Проблемы управления рисками. – 320 с. : ил.

ISBN 978-5-292-04335-5

В сборнике опубликованы материалы IV Международной молодежной научно-практической конференции «Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками». Тематика статей затрагивает круг вопросов, связанных с экономико-математическим моделированием и управлением рисками в финансовой деятельности, страховании, банковском деле, инвестировании, государственном управлении экономикой, бизнес-информатике и других разделах экономико-математических знаний.

Для сотрудников банков, финансовых и страховых компаний, экономических отделов организаций, служб управления корпоративными рисками, научных работников, преподавателей и аспирантов.

Редакционная коллегия:  
доктор экон. наук *В. А. Балаш* (отв. редактор),  
доктор физ.-мат. наук *С. П. Сидоров* (отв. секретарь),  
доктор физ.-мат. наук *С. И. Дудов*

Издание осуществлено при поддержке  
Российского фонда фундаментальных исследований  
(проект № 15-31-10531)

УДК [330.131.7 : 519.866](082)  
ББК 65 я43

ISBN 978-5-292-04335-5 (т. 2)  
ISBN 978-5-292-04333-1

© Саратовский государственный  
университет, 2015

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ВВП СТРАН-ЧЛЕНОВ СНГ**

**А. М. Азнабаева**

*ООО ТД «Оптторг56», Оренбург, Россия*

E-mail: alfia17.03@mail.ru

В статье рассматривается возможность применения производственных функций к моделированию влияния основных факторов на динамику ВВП стран-членов СНГ. Осуществляется построение множественной степенной функции, на основе которой проводится предсказание значений зависимой переменной по всем субъектам содружества при заданных значениях факторов на среднероссийском уровне. В заключение делаются выводы о целесообразности использования нелинейных моделей для описания рассматриваемого явления.

## **USE OF PRODUCTION FUNCTION WHEN MODELLING GDP OF MEMBER COUNTRIES OF THE COMMONWEALTH OF INDEPENDENT STATES**

**A. M. Aznabaeva**

In article, possibility of application of production functions to modeling of influence of major factors on the GDP loudspeaker of member countries of the CIS is considered. Creation of a multiple power function on the basis of which the prediction of values of a dependent variable on all subjects of the commonwealth at preset values of factors at the average Russian level is carried out is carried out. In the conclusion conclusions about expediency of use of nonlinear models for the description of the considered phenomenon are drawn.

В эпоху глобализации системы мирового хозяйства развитие интеграционных процессов не стало исключением для российской экономики. Российская Федерация уже давно участвует в процессах объединения близких по уровню развития национальных экономик. Одной из первых интеграционных форм явилось Содружество Независимых Государств [1].

Споры о плюсах и минусах образования этого союза не утихают с самого начала работ по его созданию. Некоторые эксперты склонны считать, что страны с более «слабой» экономикой проигрывают от членства в союзе. Другие специалисты, напротив, утверждают, что образование единого пространства позволяет свободно перемещать капитал из одной страны в другую, увеличивает мобильность трудовых ресурсов, а также является гарантом взаимовыручки в экономическом и политическом плане [2].

В связи с этим можно сделать вывод, что выбранная тема является актуальной на сегодняшний момент, при этом для наилучшего понимания перспектив функционирования содружества необходимо сопоставить уровень развития экономик стран-членов СНГ. Для этих целей в рамках данной статьи прибегнем к эконометрическим методам [3].

Как известно из системы национальных счетов (СНС), показателем, отражающим эффективность функционирования экономики, считается ВВП, но в связи с несопоставимыми размерами необходимо перейти от абсолютного показателя к относительному, в нашем случае лучше всего использовать ВВП на душу населения ( $y$ ), распределение этого показателя за 2000 г. и 2013 г. представлены на рис. 1.

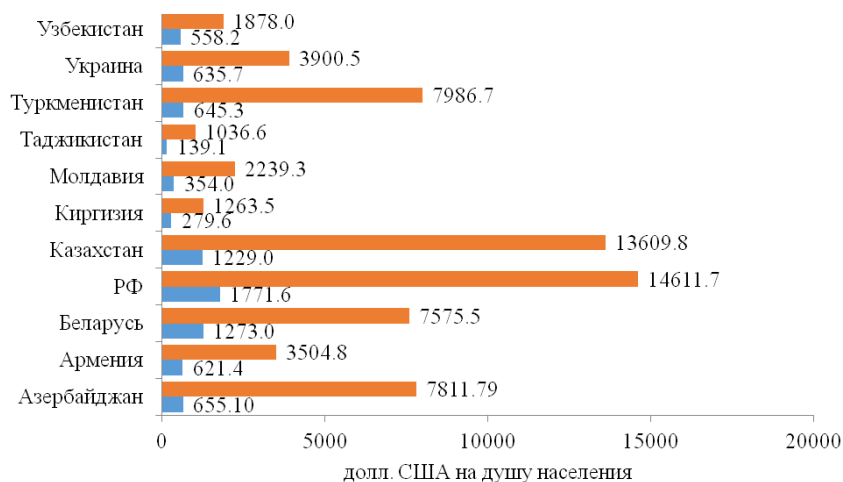


Рис. 1. Динамика ВВП на душу населения в разрезе субъектов СНГ, долл. США: верхняя полоса – 2013 г., нижняя полоса – 2000 г.

Как и следовало ожидать, наблюдается повсеместный рост показателя, при этом у более «крупных» экономик, обладающих значительной ресурсной базой, этот показатель выше: так, в России на одного гражданина в 2013 г. приходилось 14,6 тыс. долл. США, а в Казахстане – 13,6 тыс. долл. США.

Для иллюстрации размеров сопоставляемых стран обратимся к структуре «общего» ВВП стран-членов СНГ по итогам 2013 г. Основную «массу» в структуре занимает Россия, на ее долю приходится 75,3 % совокупного ВВП, далее со значительным отрывом следует Казахстан – 8,3 % и Украина – 6,4 %. Относительно последней страны можно прогнозировать значительный спад в 2014–2015 гг., в связи с утратой части территории и фактическим расколом на три страны (Донецкая Народная Республика, Луганская Народная Республика и, собственно, Украина (правильнее назвать Западной Украиной)).

В качестве факторов, оказывающих влияние на зависимую переменную, используем: стоимость основных фондов на душу населения ( $x_1$ ) и коэффициент занятого населения ( $x_2$ ) [4].

Для характеристики влияния выбранных факторов на ВВП наилучшим образом подойдет производственная функция, под которой в эконометрике понимают группу математико-статистических моделей, характеризующих зависимость объема выпускаемой продукции или других результатов производства от уровня важнейших производственных факторов. Они предназначены для макроописания и микроисследования производственных процессов, представляющих результат взаимодействий предметов труда, средств труда и рабочей силы.

Согласно экономической теории рассматриваемый класс моделей разнообразен. Так, по временному аспекту производственные функции подразделяются на статические, статистико-динамические и динамические. По математической форме такие модели могут подразделяться на алгебраические (линейные, степенные, квадратичные и т. п.), трансцендентные (показательные, логарифмические, тригонометрические и т. п.) и сложные (когда используются комбинации алгебраических и трансцендентных функций). По территориально-пространственному аспекту они подразделяются на макро- (большие), мезо- (средние) и микро- (малые) модели. Соответственно к макромоделям относятся общегосударственные, общепромышленные; к мезомоделям – региональные, зональные, областные; к микромоделям – модели районного, внутрихозяйственного масштаба.

Математически производственные функции представляют собой аналитические выражения специфических отношений между результативным показателем и факторами-аргументами.

В литературе встречается большое количество моделей, подпадающих под класс «производственных», наиболее часто используемыми являются: линейная функция, функция Митчерлиха, функция Спилмана, квадратичная функция, функция с квадратными корнями, функция Кобба–Дугласа, трансцендентная функция.

Линейная функция и функция Кобба–Дугласа являются наиболее универсальными. Квадратичная функция и функция с квадратными корнями хотя и дают хорошее приближение к эмпирическому материалу, но по сравнению с остальными функциями громоздки, а их параметры экономически труднообъяснимы.

Наибольшей популярностью как в отечественных, так и в зарубежных исследованиях пользуется функция Кобба–Дугласа, считающаяся классической. Ее положительные качества заключаются в компактности, относительно небольшом количестве расчетных параметров, в удобности интерпретации  $a_i$  как коэффициентов эластичности, в возможности рассчитывать вторые производные и исследовать функцию на экстремум. Кроме того, функцию Кобба–Дугласа путем логарифмирования можно свести к линейной, облегчив тем самым определение ее параметров.

Для оценки параметров функции Кобба–Дугласа обратимся к возможностям пакета программ STATISTICA. Получаем характеристики моделей по всем субъектам СНГ (таблица).

Коэффициенты детерминации для оцененных моделей близки к единице, что указывает на высокое качество построенных уравнений. Фактическое значение  $F$ -критерия Фишера получено во всех случаях достаточно высоким, что указывает на статистическую значимость модели. Параметры при независимых переменных практически во всех моделях статистически значимы.

Во всех случаях (кроме модели Молдовы) стандартизированный коэффициент при переменной  $x_1$ , получен выше, что указывает на большее влияние основных фондов на ВВП, нежели обеспеченность работниками.

Одним из главных преимуществ выбранной производственной функции является дополнительная возможность расчета отдачи от масштаба. Согласно представленным результатам наблюдается возрастающая отдача от масштаба в 8 моделях ( $a_1 = a_2 > 1$ ), в Армении, Киргизии и Молдавии зафиксирована убывающая отдача,

**Параметры производственной функции для стран-членов СНГ**

Страна	Показатели	Стандарт. коэффициенты	Параметры регрессии	<i>t</i> -критерий Стьюдента	<i>p</i> -уровень	<i>R</i> <sup>2</sup>	<i>F</i>
Азербайджан	Св. член	–	–23,839	–0,365	0,722	0,83	33,15
	$\ln x_1$	0,888	1,087	5,831	0,000		
	$\ln x_2$	0,057	5,901	0,372	0,717		
Армения	Св. член	–	18,147	2,370	0,037	0,91	70,21
	$\ln x_1$	0,868	1,020	9,860	0,000		
	$\ln x_2$	–0,200	–4,081	–2,276	0,044		
Беларусь	Св. член	–	6,712	0,777	0,453	0,99	758,12
	$\ln x_1$	0,970	0,751	15,473	0,000		
	$\ln x_2$	–0,028	–0,937	–0,453	0,659		
РФ	Св. член	–	–6,321	–2,854	0,041	0,99	1878,60
	$\ln x_1$	0,934	0,838	16,431	0,000		
	$\ln x_2$	0,067	2,201	2,173	0,036		
Казахстан	Св. член	–	–44,533	–4,622	0,001	0,99	581,79
	$\ln x_1$	0,861	0,817	22,134	0,000		
	$\ln x_2$	0,187	11,092	4,817	0,001		
Киргизия	Св. член	–	34,300	2,209	0,049	0,99	236,54
	$\ln x_1$	1,227	0,820	9,478	0,000		
	$\ln x_2$	–0,259	–7,626	–2,003	0,070		
Молдавия	Св. член	–	15,237	3,820	0,003	0,98	196,23
	$\ln x_1$	0,429	0,323	2,337	0,039		
	$\ln x_2$	–0,566	–2,617	–3,084	0,010		
Таджикистан	Св. член	–	–72,323	–4,968	0,000	0,99	437,64
	$\ln x_1$	0,801	0,602	16,681	0,000		
	$\ln x_2$	0,249	18,078	5,180	0,000		
Туркменистан	Св. член	–	–19,182	–0,259	0,800	0,90	59,38
	$\ln x_1$	0,936	0,736	8,486	0,000		
	$\ln x_2$	0,033	5,379	0,297	0,772		
Украина	Св. член	–	–48,801	–4,183	0,002	0,98	399,77
	$\ln x_1$	0,823	0,781	16,270	0,000		
	$\ln x_2$	0,220	12,719	4,353	0,001		
Узбекистан	Св. член	–	–68,055	–3,158	0,009	0,98	343,35
	$\ln x_1$	0,653	0,581	6,025	0,000		
	$\ln x_2$	0,353	17,500	3,258	0,008		

что объясняется наличием значительного отрицательного влияния при переменной  $x_2$ .

Так как все модели построены на единой методологической основе, имеет смысл провести моделирование при одних и тех же значениях. Так как экономика России является самой большой в содружестве и ВВП на душу населения тоже максимальный, то для целей моделирования используем средние значения переменных  $x_1$  и  $x_2$  для этой страны, равные 1604,3 и 62,1 соответственно. Результат моделирования в пакете STATISTICA представим на рис. 2.

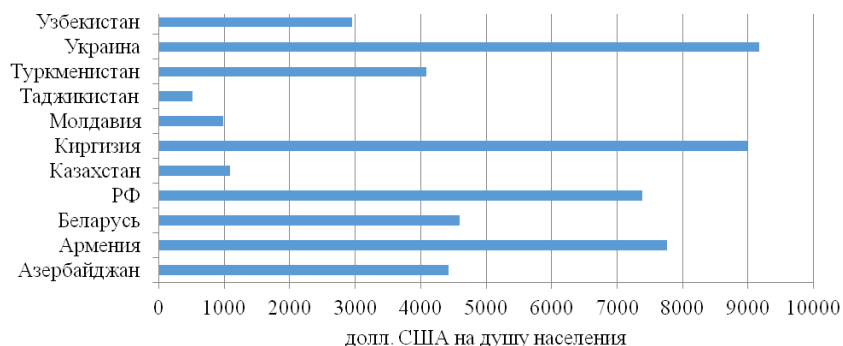


Рис. 2. Предсказанные значения уровня ВВП на душу населения при фиксированных значениях факторных признаков ( $x_1 = 1604,3$ ;  $x_2 = 62,1$ ), долл. США

Согласно полученным данным, сложившаяся на момент 2013 г. траектория движения ВВП на душу населения, при условии среднероссийских значений независимых переменных, характеризуется значительным откликом Украины, Киргизии и Армении. Если учесть, что основной вклад в динамику зависимой переменной вносят основные фонды, то в качестве направления развития указанных стран можно назвать инвестирование в основной капитал.

В заключение, опираясь на построенные регрессионные модели в форме производственной функции, можно сделать вывод о различиях в формировании величины ВВП на душу населения в странах-членах СНГ и, как следствие, необходимости различных подходов к стимулированию экономического роста.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Цытин А. П.* Статистический анализ трансформации экономики России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Оренбург, 2005. 18 с.



2. *Азнабаева А. М.* Моделирование влияния социально-экономических факторов на ВВП стран-членов таможенного союза // Математическое моделирование в экономике и управлении рисками : сб. науч. тр. III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов, 2014. С. 3–8.

3. *Прокофьев В. А., Динес В. А., Телятников Н. Б., Носов В. В.* Статистические методы анализа социально-экономического развития административно-территориальных образований : Саратов : СГСЭУ, 2008. 288 с.

4. *Цылин А. П.* Эконометрическое моделирование влияния факторов на ВВП стран-членов Таможенного союза // Экономика, экология и общество России в XXI столетии : сб. науч. тр. 17-й Междунар. науч.-практ. конф. СПб., 2015. С. 43–45.

## **ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА В РОССИИ**

**А. Н. Айриева**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: kafedrafik@mailru

В современных условиях развития экономики России преодоление последствий экономического кризиса возможно при расширении сферы банковского кредитования, в том числе и на рынке слияний и поглощений. В процессе совершения таких сделок необходимо обеспечить грамотный менеджмент рисков и условий заключения договоров.

## **FEATURES OF FINANCING TRANSACTIONS KIANI AND POPSCENE WITH THE INVOLVEMENT OF BANK CREDIT IN RUSSIA**

**A. N. Ayrieva**

In modern conditions of development of the Russian economy overcome the consequences of the economic crisis possible if expanding the scope of Bank lending, including for mergers and acquisitions. In the process of such transactions is necessary to ensure competent management of risks and terms of the contract.

На современном этапе развития финансового рынка в России и проведения сделок по слиянию и поглощению компаний предполагается, что основным источником заемных средств по-прежнему является банковский кредит. Однако, учитывая особенности развития самой банковской системы страны, возникают существенные препятствия, которые имело бы смысл устранить в целях глобализации экономических систем, укрепления положения России в мировом хозяйстве и достижения экономического эффекта.

В общем виде схему сделки финансирования слияний и поглощений с привлечением банковского кредита (LBO) можно разделить на следующие этапы: покупатель договаривается с продавцом о предстоящей сделке; покупатель приглашает банк в качестве третьего участника сделки; банк изучает продавца и покупателя, принимает решение об участии в сделке; оформление документов, предоставление финансирования; перевод акций от продавца к покупателю; возвращение кредита. Таким образом, отличительной особенностью сделки LBO является то, что помимо продавца и покупателя полноценным ее участником является коммерческий банк или консорциум банков.

Характерная черта LBO, делающая использование данного механизма достаточно популярным, – для обеспечения кредита покупатель может предоставлять банку не только собственные активы, но и активы не принадлежащей ему компании. С юридической стороны это нонсенс, но для сделки LBO это, как правило, нормальные условия.

При подобных условиях сделки у банка возникают существенные риски. Для их минимизации применяются, как правило, две устоявшиеся на практике схемы: банк переводит деньги на осуществление сделки через специальный счет (эскроу-счет), т. е. только продавцу; на момент совершения сделки акции переходят условно на счет покупателя в реестре, и сразу же в реестре оформляется обременение на эти акции в пользу банка.

Ранее в российской практике использовалась схема с бридж-кредитованием, чтобы снизить риски при оформлении залогового имущества покупаемой компании. Для переоформления акций приобретенной компании на нового собственника (без этого он не сможет передать их в залог) необходимо время. Однако продавец обычно требует, по крайней мере, часть денег сразу после подписания соглашения о продаже акций. Банк же не может пойти на выдачу, по сути, бланковой ссуды на крупную сумму. Эта проблема решалась через бридж-кредитование, т. е. краткосрочный заем (обычно на 30–60 дней), предоставляемый покупателю под дополнительный залог на время переоформления корпоративных прав. Однако эта схема реализации LBO на практике не прижилась, потому что требовала больших затрат и сопровождалась бюрократическими процедурами, так как, по сути, приходилось выдавать в рамках одной сделки два кредита под два различных залога.

Таким образом, особенностью сделки LBO является структурирование финансирования, практически исключаящее риск дефолта. Пла-

нируемый денежный поток интегрированной компании должен обеспечивать возвратность средств без осуществления рефинансирования. Это существенное условие при принятии положительного решения банка. Возможность M&A с применением схемы LBO, на наш взгляд, должна быть тесно интегрирована в общую стратегию компании, усиливая участие и ответственность финансового блока в матричной структуре управления проектом M&A.

На первый взгляд это может показаться странным, поскольку осуществление M&A может служить целью, а схема финансирования – это средство достижения данной цели. Однако, принимая во внимание важность процесса слияний и поглощений, в стратегии компании цель неразрывно связана со средствами. Особенно актуальным данный вопрос становится для компаний, которые стремятся делать крупные приобретения и существенно расширяться при помощи M&A. Тесная взаимосвязь стратегической цели и средств ее достижения обуславливает определенные организационные изменения в структуре компании.

Нельзя рассматривать LBO как обычное кредитование: их различие в том, что при LBO значительно изменяется долговая нагрузка покупающей компании. Кроме того, обеспечением могут служить активы приобретаемой компании. Особую актуальность этот аспект приобретает в период экономического кризиса. Успешное проведение LBO увеличивает стоимость компании-покупателя. Кроме того, за счет роста денежных потоков оно позволяет выполнить ее финансовые обязательства.

Механизм LBO не может быть применим для каждой компании. Это зависит от текущего финансового состояния покупателя, его финансовой устойчивости, текущего уровня и качества долговой нагрузки и в значительной степени от того, насколько перспективна компания на рынке и насколько динамично развивается отрасль.

Важную роль в схеме LBO играет банк, который берет на себя значительную долю обязанностей при осуществлении LBO. Банковские специалисты обязаны грамотно оценить активы компаний, сделать прогноз денежных потоков и убедиться в том, что в дальнейшем объединенная компания сможет осуществлять процентные платежи по предоставленному кредиту и принесет не меньше прибыли, чем было затрачено средств на ее покупку. Переговоры ведутся отдельно с покупателем и отдельно с продавцом, продолжаются обычно 1–2 месяца.

Покупателю необходимо приложить максимум усилий для того, чтобы убедить кредитора участвовать в сделке. Для этого он проводит презентацию LBO. В банк направляется специальная банковская книга,

содержащая информацию о целях сделки, структуре финансирования, активах целевой компании. Далее банк проводит анализ активов и может запрашивать дополнительные сведения.

Для того чтобы банк принял положительное решение о финансировании выкупа, у компании-покупателя должны быть стабильный денежный поток, предсказуемый уровень капитальных затрат и низкие значения коэффициента финансового рычага на текущий момент.

Так как финансирование сделки LBO несет высокий риск для банка-кредитора, то банк зачастую применяет для покупателя жесткие условия финансового и операционного характера. Управление интегрированной компанией должно осуществляться в соответствии с предложенным банком бизнес-планом, заемные средства используются только на заранее оговоренные цели, банк имеет право периодически запрашивать финансовую отчетность, осуществлять инспекторские проверки, интегрированная компания дает обязательство ограничить свое участие в дальнейших сделках M&A. Для большей уверенности в том, что заемщик сможет обслуживать долг, банк даже имеет право направить своего представителя в орган управления интегрированной компанией.

На сегодняшний день примеры проведения LBO в России единичны, и полноценное развитие этого рынка намечается пока только в перспективе. Примером классического LBO в России может служить сделка, когда «Евроцемент» осуществил выкуп цементного бизнеса «Интеко» со 100%-ным участием заемных средств. Кредит был предоставлен Сбербанком РФ. Крупнейшей сделкой LBO в России можно считать покупку «Роснефтью» «Юганскнефтегаза». Интегрированная компания смогла погасить долговые обязательства, ранее непосильные для «Роснефти». Проведенные в 2007 г. крупнейшие сделки с участием российских компаний: российская Evraz Group осуществила покупку американской Oregon Steel Mills за \$2,3 млрд при помощи синдицированного кредита в размере \$1,8 млрд (организаторы Credit Suisse и UBS), «Мечел» купил «Эльгауголь» за \$2 млрд (организаторы ABN Amro, BNP Paribas, Calyon, Natixis, Societe Generale, SMB C и Commerzbank) [1].

Как видно из данного перечня крупных сделок, в большинстве случаев для привлечения заемных средств российские компании предпочитали обращаться к крупным западным банкам или группе банков. Однако в связи с кризисом ситуация кардинально поменялась и на первое место вышли национальные банки с государственным участием. Именно они могут предоставить кредиты национальному бизнесу и дать заемщику определенные льготные условия, которые не может предо-

ставить западный банк. Но подобные условия (например, пониженная ставка либо увеличенный срок льготного периода кредитования) могут стоить компании рыночной самостоятельности [2–4].

В нашей стране развитие механизма LBO предполагается только после выхода из кризисной ситуации. Крупные финансовые институты еще не осознали всей эффективности таких сделок. Однако сегодня рынок слияний и поглощений в России по своим масштабам превышает рынок всей Центральной и Восточной Европы. Получение Россией инвестиционного рейтинга дает возможность иностранным банкам снизить риск по сделкам LBO, а отечественным банкам самим предоставлять долгосрочные кредиты. Однако необходимым условием для этого является нормализация всей мировой финансовой системы.

Важно отметить, что в России существует значительное число недооцененных предприятий. LBO будет интересен для отраслей, где еще не завершена консолидация активов. Положительным моментом является то, что в последнее время случаи LBO в России были зафиксированы для предприятий самых разных отраслей, от торговли до металлургии. Две отрасли, где на протяжении 2007 г. и первого полугодия 2008 г. наблюдалась наибольшая активность LBO, – это металлургия и производство минеральных удобрений. Производство минеральных удобрений как отрасль обладает существенным потенциалом. Публичных компаний в отрасли на данный момент всего две – «Акрон» и «Уралкалий», а сама отрасль не консолидирована. Поэтому если учесть, что российским преимуществом может являться дешевое сырье, то открываются весьма интересные перспективы по приобретению зарубежных перерабатывающих активов.

Однако LBO все-таки недостаточно развитая схема в России. Главная проблема заключается в том, что пока слишком высока цена на долгосрочные ресурсы. На сегодняшний день потенциально проводить сделки LBO могут всего лишь 5–10 российских банков, у которых фактически не хватает долгосрочных средств для проведения сделки. Достаточно «длинными» деньгами обладают только крупнейшие госбанки («Сбербанк», «Внешторгбанк», «Внешэкономбанк»), постепенно это направление развивают «Альфа-Банк», «Росбанк», «Газпромбанк».

Лидерами по участию в LBO среди российских банков являются «Сбербанк» и «Внешторгбанк». Крупные же инвестиционные компании, такие как «Тройка Диалог», «Ренессанс Капитал», на данном этапе своего развития способны участвовать в LBO только с помощью бридж-

финансирования с дальнейшим рефинансированием или путем обеспечения выпуска облигационных займов.

При падающем рынке ценность грамотного финансового планирования возрастает. Большим препятствием на пути развития LBO в России являются отсутствие опыта у владельцев компаний и недостаток специалистов у отечественных банков. Существует проблема в адекватной оценке стоимости бизнеса и структурировании подобной сделки. Российские банки затрудняются выступить участниками сделки, так как не имеют необходимой инфраструктуры, квалифицированного персонала. Поставить сделки LBO на поток можно только в банках, которые создадут специализированные подразделения по слияниям и поглощениям и сделают такие операции своим основным видом деятельности.

Со стороны бизнеса остро ощущается недостаток менеджеров, которые смогли бы управлять вновь созданной компанией, в разы увеличить стоимость после интеграции или грамотно подготовить компанию к продаже. Специалисты, которые со стороны банка отвечают за схему LBO, должны быть еще большими профессионалами, чем сотрудники компании-покупателя. Квалифицированных кадров в России не так уж и много, и проблема подготовки специалистов стоит достаточно остро.

Большинство сделок в России лишь напоминают LBO, являясь на самом деле бридж-финансированием. Компании обрекают себя на рефинансирование через привлечение коммерческих кредитов, что рискованно, ведь банк может попросту отказать в дополнительном кредите, если у объединенной компании накопится большая долговая нагрузка. Еще раз подчеркнем, что полноценная сделка LBO структурируется так, чтобы расплатиться по кредиту можно было без рефинансирования [5–6].

Важность вопросов финансирования слияний и поглощений, особенно их значимость в период кризиса, обуславливает необходимость определить четкие механизмы функционирования процессов слияний и поглощений внутри корпоративной структуры. Это означает, что при планировании сделки способу и формам финансирования, а также источникам средств должно уделяться наибольшее внимание. Возможно, если бы должное влияние уделялось потенциальным финансовым рискам и проблемам роста российских компаний за счет сделок M&A, то столь сильного негативного влияния на национальную экономику удалось бы избежать.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Российский рынок слияний и поглощений: направления и перспективы развития / отв. ред. Е. Г. Чернова, Н. В. Пахомова. СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2011. 256 с.
2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-бизнес, 1997. 1083 с.
3. Гвардин С. В. Создание добавленной стоимости компаний при сделках слияний и поглощений: российский опыт. М.: Эксмо, 2008. 224 с.
4. Центральная база статистических данных Федеральной службы Государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 20.09.2015).
5. KPMG [Электронный ресурс]. URL: [www.kpmg.com](http://www.kpmg.com) (дата обращения: 22.09.2015).
6. Слияния и поглощения, ReDeal Group [Электронный ресурс]. URL: [www.mergers.ru](http://www.mergers.ru) (дата обращения: 22.09.2015).

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ

**А. В. Амельчева**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: [amelcheva@yandex.ru](mailto:amelcheva@yandex.ru)

Зарубежный опыт во всех сферах предпринимательства показывает достаточно прочную основу использования лизинга для развития экономического потенциала предприятий. При этом необходимо учитывать систему рисков и организовывать систематический процесс управления ими.

## RISK MANAGEMENT OF LEASING OPERATIONS IN RUSSIA

**A. V. Amelicheva**

International experience in all areas of entrepreneurship shows a sufficient basis for the use of leasing for the development of economic potential of enterprises. It is necessary to consider system risks and to organize a systematic process to manage them.

Появление в экономической литературе термина «лизинг» было связано с необходимостью использования в практической деятельности промышленных предприятия и финансовых агентов особой разновидностью аренды основных фондов, которая впоследствии в законодательных нормах получила название финансовой аренды. В России первичный опыт регулирования порядка проведения лизинговых операций был связан с принятием Указа Президента РФ от 17 сентября 1994 г. № 1929 «О развитии финансового лизинга в инвестиционной деятельности».

Далее ГК РФ (ст. 665) отражает, что по договору финансовой аренды (договору лизинга) арендодатель обязуется приобрести в соб-

ственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение и использование для предпринимательских целей. При этом выбор продавца и приобретенного имущества осуществляется арендатором. В Федеральном законе от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» отмечается, что «лизинг – совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретение предмета лизинга».

В современной практике предприятий и финансовых институтов России предметами лизинговых сделок становятся любые виды движимого и недвижимого имущества, которые можно использовать для предпринимательской деятельности с длительным сроком эксплуатации. Исключения составляют земельные участки и другие природные объекты, а также те виды имущества, которые законом запрещено использовать для собственного обращения (или для которого установлен особый порядок обращения) [1–4].

За последние несколько лет типичными схемами лизинговых операций в России, как и за рубежом, являются финансовый и оперативный лизинг. Однако темпы развития лизингового рынка весьма нестабильны. Так, после фазы стагнации 2012–2013 гг. объем нового бизнеса (стоимости имущества) продемонстрировал падение на 13,2% в 2014 г. По оценке «Эксперта РА» (RAEX), номинальный объем нового бизнеса (стоимости имущества) составил 680 млрд рублей (годом ранее – 783 млрд рублей). Несмотря на переориентацию лизинговых компаний на сделки с МСБ, компенсировать сокращение крупных договоров лизинга им не удалось: сумма новых договоров лизинга за прошедший год упала на 23,1% и составила около 1 трлн рублей. Подобное сокращение (около четверти) суммы новых лизинговых договоров наблюдалось на лизинговом рынке в 2008 г. За 2014 г. объем профинансированных средств показал отрицательные темпы прироста (–15,4%), что в последний раз отмечалось также в 2008–2009 гг. Лизинговый портфель на 1 января 2015 г. составил 3,2 трлн рублей, темп прироста – 10,3% – наименьший за последние пять лет (таблица).

Распределение сделок внутри года стало более равномерным: причина – сокращение крупных сделок на протяжении последних трех лет. Из-за сокращения крупных сделок на протяжении последних трех лет произошло ослабевание сезонности рынка лизинга. Ранее более трети лизинговых договоров заключались в IV квартале года, теперь на три последних месяца года приходится только около четверти заключенных



### Индикаторы развития рынка лизинга в России

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объем нового бизнеса (стоимости имущества), млрд рублей	430.0	180.0	450.0	741.0	770	783.0	680.0
Темпы прироста, %	–	–58.1	150.0	64.6	4	1.7	–13.2
Сумма новых договоров лизинга, млрд рублей	720.0	315.0	725.0	1 300.0	1 320	1 300.0	1 000.0
Темпы прироста, %	–27.8	–56.3	130.2	79.3	2	–1.5	–23.1
Объем полученных лизинговых платежей, млрд руб.	403.0	320.0	350.0	540.0	560	650.0	690.0
Темпы прироста, %	37.0	–20.6	9.4	54.3	4	16.1	6.2
Объем профинансированных средств, млрд руб.	442.0	154.0	450.0	737.0	640	780.0	660.0
Темпы прироста, %	–17.7	–65.2	192.2	63.8	13	21.9	–15.4
Совокупный лизинговый портфель, млрд руб.	1 390.0	960.0	1 180.0	1 860.0	2 530	2 900.0	3 200.0
Темпы прироста, %	15.6	–30.9	22.9	57.6	36	14.6	10.3
Номинальный ВВП России, млрд руб. (по данным Росстата)	41 276.8	38 807.2	46 321.8	55 798.7	62 357	66 689.1	70 975.6
Доля лизинга (объема нового бизнеса) в ВВП, %	1.0	0.5	1.0	1.3	1	1.1	1.0
Концентрация на топ-10 компаний в сумме новых договоров, %	32,7%	0.5	0.6	0.7	1	0.7	0.7
Индекс розничности <sup>1</sup>	41,0%	25,2%	24,0%	23,0%	28,0%	0.3	0.4

<sup>1</sup>Индекс розничности рынка лизинга рассчитывается «Экспертом РА» как суммарная доля «розничных» сегментов в общем объеме новых сделок. К «розничным» сегментам мы относим легковой и грузовой. Источник: «Эксперт РА» (RAEX).

сделок (246 млрд рублей за IV квартал 2014 г.). Помимо этого, в прошедшем году сумма новых договоров лизинга распределилась поровну между полугодиями, что раньше было нехарактерно для российского лизингового рынка.

Сумма новых договоров лизинга, очищенная от сегментов ж/д и авиатехники, за прошедший год сократилась всего на 5% в отличие от суммы лизинговых договоров с учетом всех сегментов (-23,1%). Более сильного падения суммы новых договоров лизинга удалось избежать за счет сохранения объема сделок с автотранспортом (за 2013 г. – 323,7 млрд рублей, за 2014 г. – 331 млрд рублей).

В структуре финансирования сделок за 2014 г. доля кредитов снизилась почти на 10 п. п. по сравнению с 2013 г. Причина кроется в росте кредитных ставок на протяжении всего 2014 г. Отдельно стоит отметить шоковое повышение ключевой ставки Банком России в середине декабря 2014 г. с 10,5 до 17%, последствия которого сегодня все больше ощущает лизинговый рынок. По данным анкетирования, не менее 95% лизинговых компаний столкнулись с пересмотром банками процентных ставок по уже выданным до 17 декабря кредитам. Повышение ставок составило от 2 п. п. до 13 п. п. Не менее 10% опрошенных лизингодателей отмечают, что одними из первых ставки стали повышать крупные государственные банки, несмотря на то что они имеют доступ к источникам дополнительной ликвидности. Интересным фактом является то, что некоторые кредитные организации пересматривали ставки по действующим договорам даже для своих дочерних лизинговых компаний (повышение в среднем было аналогичным, как и для рыночных компаний).

Несмотря на удорожание средств на долговых рынках, доля облигаций в структуре финансирования сделок за прошедший год выросла на 8,1 п. п. Помимо крупных госкомпаний, облигации размещали и частные российские лизингодатели: так, в IV квартале 2014 г. компания «ТрансФин-М» разместила облигации на 3 млрд рублей (срок погашения – 15.12.2017, размер купона – 10,5% годовых).

Однако в источниках финансирования лизингодателей без учета крупных сделок доля долговых ценных бумаг снижается (с 4,6% за 2013 г. до 1,4% за 2014 г.), а доля собственных средств выросла на 5,2 п. п. и составила почти 17%: в условиях дорогих кредитов рыночные лизинговые компании активнее стали использовать собственные средства для финансирования сделок. Пока у лизингодателей существует небольшой запас по капиталу, повышение

авансов происходит гораздо реже (рост менее 1 п. п.). Стоит отметить, что в финансировании деятельности лизинговых компаний без учета крупных сделок произошло снижение доли авансов (-2,6 п. п.). По мнению агентства, рыночные компании для сохранения объемов нового бизнеса старались при возможности не повышать размеры авансовых платежей.

Средняя сумма сделки на рынке за 2014 г. составила не более 6 млн рублей, годом ранее – 8,6 млн рублей. Это было обусловлено ростом общего количества заключенных сделок с малым и средним бизнесом (не менее 10% за 2014 г.) по рынку: объем нового бизнеса с МСБ за 2014 составил 321 млрд рублей (годом ранее – 252 млрд рублей).

Лидером рынка, как и годом ранее, стал «ВЭБ-лизинг», второе и третье место занимают ВТБ Лизинг и «Сбербанк Лизинг» соответственно. В совокупности доля тройки лидеров составила около 37% всего объема нового бизнеса (за 2013 г. – 35%). Стоит отметить, что активное заключение крупных сделок компаниями «Сбербанк Лизинг» в IV квартале 2014 г. удержало рынок от более сильного падения (около 18%). В четвертом квартале 2014 г. компания заключила несколько крупных контрактов. В их числе финансирование компании «УВЗ-Логистик» на 10 тысяч вагонов (общая стоимость лизингового проекта – 40 млрд рублей) и компании «Аэрофлот» на 10 самолетов Sukhoi Superjet 100 (стоимость проекта в каталожных ценах – 354 млн долларов)».

В структуре рынка по видам собственности произошли заметные изменения: без учета крупных сделок доля госкомпаний в сумме новых договоров лизинга выросла на 10 п. п., при этом доля отечественных частных банков сократилась почти на 8 п. п. Заметно выросла доля дочерних компаний иностранных производителей оборудования (почти на 3 п. п.), что объясняется ростом сделок с легковым и грузовым автотранспортом иностранных марок до начала девальвации рубля.

Все вышесказанное указывает на то, что данный сегмент рынка подвержен различного рода проблемам и рискам, которые следует регулировать как со стороны субъектов-участников лизинговых сделок, так и со стороны государства.

Одним из серьезных вопросов развития системы института лизинга в российской практике является совершенствование финансового аспекта. В российской практике финансирование лизинговых сделок преимущественно осуществляется за счет двух групп лизингодателей – непосредственно самих лизинговых компаний и коммерческих банков (обладающих генеральной лицензией и штатом специалистов). Причем

наличие особенностей экономического и правового характера лизинговых операций определяет некоторые отличия в регулировании их деятельности.

Так, важнейшими факторами, оказывающими влияние на эффективность лизинговых сделок банков и лизинговых компаний, в отечественной деятельности на данный момент являются:

1) создание обязательных резервов на покрытие рисков лизинговых операций. Необходимость создания коммерческим банком резерва на возможные потери по ссудам. Банкам, в отличие от лизинговых компаний, необходимо создавать резерв на возможные потери по ссудам в размере 1 и 20% в зависимости от класса заемщика (без учета сомнительных и безнадежных ссуд с резервами в 50 и 100%). Реально резерв на возможные потери по ссудам не выходит «за стены» банка, т.е. средства учитываются как резервы и не списываются с корреспондентского счета банка. В результате, коммерческие банки заведомо оказываются в менее выгодных условиях по отношению к лизинговым компаниям. Требование по созданию резерва ведет к удорожанию лизингового финансирования у банка. Для лизинговых компаний пруденциальный надзор не применяется, поэтому они не обременены созданием каких-либо резервов;

2) требования к организации системы документооборота по лизинговым сделкам. Коммерческим банкам при проведении лизинговых схем сделок требуется значительный объем запрашиваемых документов и сложный документооборот по оформлению и обслуживанию сделки. Банки подходят к организации лизинговой сделки подобно стандартной кредитной сделке. В итоге список запрашиваемых документов составляет около 10–20 наименований. Исходя из корпоративных норм внутреннего менеджмента, банки стремятся к максимальной регламентации своей деятельности, и привычной нормой применения договора финансовой аренды (лизинга) является его детализация. Требования к организации проведения и документальному оформлению лизинговых операций самими лизинговыми компаниями значительно упрощены.

Учитывая вышесказанное, полагаем, что основными мероприятиями по активизации лизингового финансирования через банковский сектор могут быть:

- упрощение схемы документооборота, что приведет к более оперативному обслуживанию клиентов;
- разъяснительная работа с клиентами;

– проведение рекламных кампаний по внедрению новой банковской услуги с наглядным примером ее экономической эффективности в сравнении с коммерческим кредитованием [5–9].

Опыт работы с банками показывает, что применение лизинговых схем дает банкам и ряд преимуществ, к которым можно отнести расширение клиентской базы, а соответственно уровня оборотов, в дальнейшем – остатков на счетах (рост пассивов и доходов), а также упрощение процедуры оформления документов по лизинговой заявке в части залога, поскольку само оборудование (полностью либо частично) является предметом залога.

Кроме того, полагаем, что большая роль в развитии института лизинга должна быть связана с деятельностью государственных органов власти в области налогообложения соответствующих операций, выработки законодательных норм и юридических конструкций лизинговых договоров, а также отражения схем лизинговых операций в бухгалтерском учете.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/gkrfl/> (дата обращения: 20.09.2015).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 27.09.2015).
3. Таможенный кодекс Российской Федерации. Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/custom/> (дата обращения: 24.09.2015).
4. Федеральный закон от 29 января 2002 г. № 10-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)». Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_20780/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20780/) (дата обращения: 10.10.2015).
5. Федеральный закон от 8 февраля 1998 г. № 16-ФЗ «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА о международном лизинге». Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_17783/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17783/) (дата обращения: 29.09.2015).
6. Лизинг экономические и правовые основы : учеб. пособие для вузов / под ред. проф. Н. М. Коршунова. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 191 с.
7. Харитонова Ю. Договор лизинга. М. : Юрайт-М, 2002. 224 с.
8. Шабашев В. А. Лизинг : основы теории и практики : учебник / под ред. проф. Г. П. Подшиваленко. 2-е изд. М. : КНОРУС, 2005. 184 с.
9. «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru> (дата обращения: 24.09.2015).

# **ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМИ РИСКАМИ В АКЦИОНЕРНОМ КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ «ВЕК» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО)**

**Г. А. Антонов**

*Акционерный коммерческий банк «ВЕК» (акционерное общество), Москва, Россия  
Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия  
E-mail: georgiy.antonov@vek.ru*

В статье дано краткое описание политики управления банковскими рисками в кредитной организации.

## **RISK MANAGEMENT IN JOINT-STOCK COMMERCIAL BANK «VEK»**

**G. A. Antonov**

The article provides a brief description of the policy of banking risk management in a credit institution.

Основной целью политики управления банковскими рисками является определение стратегии управления рисками в банке, основных подходов к оценке, управлению, мониторингу, контролю и ограничению принимаемых рисков на основе следующих *принципов ведения банковской деятельности*:

- недопущение принятия банком чрезмерных рисков, которые могут спровоцировать потерю либо ухудшение финансовой устойчивости банка, неисполнение обязательств перед клиентами банка, потерю репутации банка как надежного партнера;
- неукоснительное исполнение банком взятых на себя обязательств;
- обеспечение принятия банком приемлемых рисков, адекватных масштабам его бизнеса;
- формирование такой структуры портфеля активов и пассивов банка, которая позволяла бы своевременно и с наименьшими потерями реагировать на внешние негативные факторы, будь то банкротство отдельных клиентов, либо системные кризисы, изменения пруденциальной политики;
- минимизация рисков, связанных с ненадлежащим соблюдением должностными лицами соответствующих лимитов и полномочий;
- обеспечение нормального функционирования банка в кризисных ситуациях;

- достижение корректного встраивания системы управления банковскими рисками в общую структуру управления активами и обязательствами банка.

Стратегия управления рисками банка базируется на соблюдении принципа безубыточности деятельности и направлена на обеспечение оптимального соотношения между прибыльностью бизнес-направлений деятельности банка и уровнем принимаемых на себя рисков.

Стратегия управления рисками банка предполагает соответствие стратегическим целям банка, определяемым советом директоров банка, следование приоритетным направлениям развития с учетом принимаемых рисков, учет уровня риска при оценке эффективности направлений и деятельности подразделений банка и перераспределение частных лимитов в соответствии с финансовыми результатами, эффективное управление достаточностью капитала с целью создания возможности для развития и роста.

Стратегия управления рисками подразумевает использование всего спектра инструментов снижения риска и применение каждого конкретного инструмента в зависимости от вида риска.

Комплексными оценками подверженности банка основным финансовым рискам являются обязательные экономические нормативы, методика расчета и предельные значения которых устанавливаются Центральным банком России. Методология включает критерии, модели и методики оценки отдельных видов риска.

Внутренними документами банка устанавливаются *методики оценки и процедуры контроля и управления различными видами рисков*, в том числе:

- методика оценки кредитных рисков и классификации ссуд по категориям качества для организаций нефинансового сектора;
- методика оценки кредитных рисков для организаций финансового сектора (кредитные организации);
- регламент установления лимитов на активные операции;
- методика оценки процентного риска;
- методика оценки валютного риска;
- методика оценки рыночного риска;
- методика оценки и регулирования риска ликвидности;
- процедуры контроля составляющих операционного риска.

Перспективным направлением развития системы управления рисками банка являются разработка и совершенствование методик и процедур

оценки таких видов риска, как стратегический риск, операционный риск и т.д.

К основным приемам управления рисками банка относятся:

- мониторинг как прием управления рисками подразумевает расчет величины риска, изучение ее динамики во времени и анализ причин изменения. Мониторинг предшествует использованию других приемов управления рисками, позволяет отладить взаимодействие различных подразделений банка, отработать технологии сбора информации, расчета величины риска и анализа ее динамики, а также разработать формы отчетов;
- объединение риска – метод, направленный на снижение риска путем превращения случайных убытков в относительно невысокие постоянные издержки;
- распределение риска – метод, при котором риск вероятного ущерба делится между участниками таким образом, чтобы возможные потери каждого были относительно невелики. Указанный метод используется банком при проектном финансировании;
- лимитирование операций подразумевает установление ограничений на величины рисков и последующий контроль их выполнений. Величина лимита отражает готовность банка принимать на себя отдельный риск, но при этом не превысить потребностей бизнес-подразделения. Лимитирование предусматривает разработку детальной стратегической документации (оперативных планов, инструкций и нормативных материалов), устанавливающей предельно допустимый уровень риска по каждому направлению деятельности банка, а также четкое распределение функций и ответственности банковского персонала. Пересмотр лимитов происходит на регулярной основе, а также в особых случаях;
- хеджирование предполагает занятие противоположной позиции по отношению к первоначально существующей, при условии четкой корреляции между соответствующими финансовыми инструментами. При хеджировании банк учитывает появление новых видов рисков;
- диверсификация – метод контроля риска за счет подбора активов, доходы по которым слабо коррелируют между собой.

Анализ сценариев или моделирование используется банком в прогнозировании возможных путей развития текущей ситуации. В процессе анализа сценариев вырабатываются способы реакции банка на неблагоприятное изменение внешних условий. Особо неблагоприятные сцена-



рии могут анализироваться при помощи стресс-тестирования, проводимого в целях выявления слабых мест банка и разработки планов действий в экстремальных условиях.

*Система минимизации возникающих рисков* включает в себя следующие процедуры:

- на каждом уровне принятия решений внутри банка устанавливаются качественные (состав применяемых инструментов совершения операций) и количественные ограничения рисков банковской деятельности;
- все ограничения рисков на уровне подразделений определяются таким образом, чтобы учесть необходимость соблюдения всех пруденциальных норм, требований действующего законодательства, традиций делового оборота в отношении стандартных для финансовых рынков операций и сделок;
- каждое подразделение имеет четко установленное внутренними документами банка ограничение полномочий и ответственности; в случае пересечения функций либо проведения сделок, несущих высокий риск, имеется механизм принятия коллегиальных решений рабочими органами банка (кредитный комитет, комитет по управлению активами и пассивами);
- внутренними документами банка устанавливается порядок оперативного пересмотра внутрибанковских ограничений на объем, состав и условия совершаемых отдельными подразделениями операций и сделок и, соответственно, перераспределения рисков;
- в банке должны быть разработаны планы оперативных действий в случае, если негативное влияние рисков, которые банк рассматривал в качестве разнородных, наступило одновременно, в связи с чем банк испытывает временный дефицит средств (например, план по восстановлению ликвидности).

*Основные принципы организации системы управления рисками в банке:*

- система управления рисками в банке должна быть организована таким образом, чтобы предотвращать конфликты интересов между направлениями деятельности, подразделениями, сотрудниками кредитной организации в области принятия решений по управлению рисками и совершению операций;
- ключевые сотрудники банка должны обладать опытом по управлению соответствующими видами рисков в областях рынка, на которых действует кредитная организация;

- управление рисками в банке должно обеспечивать соблюдение пруденциальных норм, установленных Банком России в целях ограничения рисков;
- принятию банком решения о развитии новых направлений деятельности должен предшествовать предварительный анализ потенциальных рисков, которым кредитная организация может быть подвержена;
- необходимо принимать во внимание и оценивать существующую и целевую (ожидаемую) структуру существенных для банка видов рисков, целевые (максимальные) уровни существенных рисков;
- необходимо совершенствовать на регулярной основе подходы к организации процессов управления рисками в банке и организационную структуру органов управления и подразделений банка, вовлеченных в процесс управления рисками, порядок формирования и периодичность управленческой отчетности по рискам и ее использования органами управления, подразделениями кредитной организации при принятии решений по текущей деятельности;
- необходимо совершенствовать механизмы внутреннего контроля.

Система управления рисками, разработанная в банке, должна обеспечивать выполнение следующих основных требований:

1) *выявлять риски, присущие деятельности кредитной организации*. Необходима методология идентификации существенных (несущественных) для кредитной организации видов рисков, позволяющая выявлять наибольшее количество рисков, которым может подвергаться кредитная организация, включая новые риски, появляющиеся в ее деятельности, в том числе в связи с началом осуществления ею новых видов операций (внедрением новых продуктов, выходом на новые рынки). Методология идентификации существенных для кредитной организации рисков может основываться на системе показателей, характеризующих:

- уровень рисков, заключенный в операциях, осуществляемых кредитной организацией (например, о высоком уровне кредитного риска, принятого кредитной организацией, может свидетельствовать высокая доля ссуд в портфеле кредитной организации, выданных заемщикам с низким уровнем кредитоспособности, что, в свою очередь, может служить основанием для признания кредитного риска существенным для кредитной организации);
- сложность операций (сделок), осуществляемых кредитной организацией;

- объемы осуществляемых операций (сделок) по отдельным направлениям деятельности (например, существенный масштаб международных операций кредитной организации может служить основанием для признания существенным для кредитной организации странового риска);
- начало осуществления новых видов операций (внедрения новых продуктов) (например, начало осуществления торговых операций с ценными бумагами может являться основанием для признания рыночного риска в качестве существенного).

Разработка данной системы показателей является важной с позиции применения принципа пропорциональности в области оценки и управления рисками. Чем более существенным считается риск исходя из выбранной банком системы показателей, тем более совершенные процедуры могут применяться в целях оценки и управления риском;

2) *осуществлять оценку уровней принятых рисков*. В отношении каждого из существенных видов рисков необходимо определить методологию оценки данного вида риска (определения потребности в капитале), включая набор и источники данных, используемых для оценки риска, методологию проведения стресс-тестирования, методы, используемые для снижения риска и управления остаточным риском (остаточный риск – это риск, возникающий в связи с тем, что применяемые кредитной организацией методы снижения риска могут не дать ожидаемого эффекта в связи с реализацией в отношении принятого обеспечения, например, правового риска, риска ликвидности).

Для рисков, количественную оценку которых осуществить сложно, необходимо разработать методологию, обеспечивающую их оценку качественными методами.

В отношении кредитного, рыночного и операционного рисков банк может, при необходимости, внедрять и использовать наряду со стандартными методами оценки, применение которых установлено Банком России, также и собственные внутренние методы оценки. В случае применения внутренних методов оценки, основанных на применении математических моделей, необходимо методологию их построения, а также организацию процедур по управлению соответствующим риском приводить в соответствие с минимальными требованиями Базеля II и Базеля III;

3) *внедрить в систему оценки и управления рисками агрегирование количественных оценок существенных для кредитной организации ви-*

дов рисков в целях определения совокупного объема риска, принятого банком;

4) осуществлять постоянный мониторинг за принятыми объемами существенных видов рисков, а также централизованный контроль над совокупным объемом риска, принятого банком;

5) определить систему лимитов и процедуру контроля над их использованием. При создании системы лимитов кредитной организации рекомендуется исходить из следующего:

- лимиты устанавливаются для всех подразделений кредитной организации, ответственных за принятие рисков;
- лимиты базируются на оценках потребности в капитале. По рискам, по которым потребность в капитале сложно определить количественными методами, могут устанавливаться структурные лимиты или лимиты на объем осуществляемых операций (сделок), например, такие, как лимиты по риску концентрации.

Система лимитов в кредитной организации может иметь многоуровневую структуру:

- лимиты по основным направлениям деятельности, обозначенным в стратегии банка;
- лимиты по подразделениям банка, ответственным за принятие существенных для кредитной организации рисков;
- лимиты на отдельных заемщиков (контрагентов);
- лимиты на объем совершаемых операций (сделок) с контрагентом, либо на объем операций (сделок), осуществляемых с отдельным инструментом торгового портфеля.

Контроль за объемами принятых банком существенных видов рисков необходимо осуществлять как в процессе осуществления операций (сделок) (на стадии принятия решения об осуществлении операций (сделок), так и на стадии мониторинга уровней принятых рисков путем сравнения объема принятых рисков с установленными лимитами.

В рамках системы лимитов необходимо определять «тревожные уровни», при достижении которых банк начинает принимать меры по снижению объема принятых рисков.

Результаты контроля лимитов необходимо включать в управленческую отчетность, а информацию о результатах оценки рисков и контроля за соблюдением установленных лимитов своевременно представлять подразделениям банка, ответственным за принятие решений по осуществлению операций (сделок), а также органам управления, ответственным за принятие рисков.

Необходимо своевременно корректировать процедуры управления рисками с тем, чтобы зафиксированные в них методы и подходы соответствовали текущей ситуации в банке и охватывали все существенные для кредитной организации направления деятельности.

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ: МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ В РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ**

**Э. И. Афандеева**

*Казанский (Приволжский) федеральный университет, Республика Татарстан, Россия*  
E-mail: 3lvira.ru@mail.ru

Менеджеры, риск-менеджеры и руководство высшего звена каждый день в процессе деятельности предприятия принимают разнообразные решения, касающиеся как текущей, так и перспективной деятельности фирмы, основанные как правило на результатах прогнозирования. Цена ошибок, допущенных при выработке прогнозов, довольно высока, увеличивает риски принятых решений, поэтому статья посвящена разработке математических моделей для достижения целей деятельности компании. В целом стратегия риск-менеджмента располагает определенными математическими моделями, методами, приемами, способами, которые позволяют достигать поставленные в риск-менеджменте цели.

## **RISK MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE: MATHEMATICAL MODELS IN RISK MANAGEMENT**

**E. I. Afandeeva**

Managers, risk managers and executives take decisions in the process of the economic entity relating to both current and prospective activities of the enterprise every day. The adopted solutions in varying degrees are based on the prediction results. The price of mistakes, which is made during the preparation of forecasts, is high enough, it increases the risk of decisions, which are taken, and therefore the article is devoted to development of mathematical models to achieve the goals of the enterprise. Overall, the strategy of risk management has a certain arsenal of mathematical models, methods, techniques and ways which help to achieve goals in risk management.

Повышение экономической рискоустойчивости фирмы реализуется посредством использования возможностей достижения качественных и количественных целей на всех этапах формирования результатов финансово-хозяйственной деятельности при помощи рационального внутреннего ресурсного потенциала предприятия.

Для достижения поставленной цели в ходе разработки стратегий риск-менеджмента необходимо рассмотреть математические модели прогнозирования рисков, которые можно назвать еще символическими, по-

скольку в них используют символы для описания параметров и характеристик объектов или событий.

Математические модели относят к типу моделей, которые чаще всего используют при принятии организационных решений, например, для исследования зависимостей между объемами производства и расходами [1].

Итак, любая стратегия внедряется в жизнь при помощи тактики – краткосрочной стратегии для достижения целей, разрабатываемой, как правило, на уровне аппарата управления среднего звена. Прежде всего, тактика подразумевает построение модели. Главные этапы данного процесса заключаются в постановке задач, построении, проверке на достоверность, применении и обновлении модели.

Важнейшим этапом, который способен обеспечить разрешение проблем управления и минимизацию риска, выступает постановка задач, точная диагностика проблем. Как говорил Альберт Эйнштейн: «...правильная постановка задачи важнее даже, чем ее разрешение. Для нахождения приемлемых или оптимальных решений задач нужно знать, в чем они состоят» [2, с. 25].

Следующий этап состоит в построении модели. Риск-менеджеры должны определять главную цель модели, предполагаемое получение итоговых нормативов и информации для оказания помощи руководству в разрешении стоящих перед ним проблем. Между тем риск-менеджеры должны определять, какие данные необходимы для построения моделей, отвечающих требованиям и поставленным целям и выдающих требуемые результаты. При построении моделей нужно учитывать также издержки и реакцию работников предприятия. Если модель стоит дороже, чем все поставленные задачи, требующие разрешения при помощи данной модели, то о целесообразности построения такой модели не стоит даже думать.

После построения модели следует проверить ее на достоверность, определить уровень соответствия модели реальности. Чем лучше модель представляет реальность, тем выше ее потенциал в качестве метода или средства принятия верных решений проблем руководством, если, конечно, она не слишком сложная при использовании [3, 4]. Если модель успешно проходит проверку и достоверна, то ее можно использовать.

По истечении определенного времени и в связи с изменением целей предприятия даже успешная модель нуждается в модификации, обновлении. Этого же потребуют и изменения во внешней среде, возникновение

новых поставщиков, клиентов, технологий, которые способны обесценить исходные данные, применяемые ранее при построении модели.

Любые модели предполагают в основе построения некоторые допущения или предпосылки, от точности которых зависит точность модели [3]. Если исходные допущения недостоверны, или ограничиваются возможности по получению нужных данных, то эффективность модели может понижаться. Она может уменьшаться еще из-за самых разных потенциальных погрешностей, таких как страх пользователей, слабое использование на практике, большая стоимость моделей.

Есть большое множество конкретных моделей науки управления, как и множество проблем, для разрешения которых данные модели разрабатывают [5, 6 и др.]. Рассмотрим некоторые из них.

Так, например, теория игр, применяемая как метод моделирования оценки воздействий принятых решений на конкурирующую среду. Конкурентоспособность выступает одной из важнейших переменных, от которой зависит успех любой компании. Поэтому способности спрогнозировать действия конкурентов – преимущество для предприятия. Теория игр была сначала разработана в военной сфере для целей учета в стратегиях вероятных действий противников. В предпринимательстве игровые модели используют для прогнозирования реакции конкурента на изменение цен, новые сбытовые кампании, предложения по дополнительным видам обслуживания, модернизацию производства и освоение новых видов продукции.

Модель теории очередей, или модель по оптимальному обслуживанию, используют для определения целесообразного количества каналов обслуживания относительно потребностей в них. Данная модель является полезной в ситуациях, когда клиенты вынуждены долго ждать или простаивать в очереди при их обслуживании, когда они, из-за недовольства такой ситуацией, могут уходить в другие организации и банки. Данная модель обеспечивает руководство и риск-менеджеров инструментами по определению оптимального количества каналов обслуживания, которые требуется иметь компании, чтобы балансировать расходы в случаях довольно малого и довольно большого их числа [6, с. 20].

Каждая фирма должна поддерживать конкретный уровень запасов сырья, ТМЦ, товаров на складах во избежание остановок или задержек производства или сбытовой деятельности. Для определения данного уровня следует применять модель управления запасами, позволяющую определять время размещения заказов на ресурсы, их число и необходимые объемы готовых изделий на складах. Цель построения такой модели –

достижение нужного уровня запасов и минимизация негативных последствий большого накопления запасов.

Модель линейного программирования можно применять для определения оптимальных способов по распределению недостающих ресурсов при наличии конкурирующих потребностей, например, при следующих этапах работы:

- укрупненном планировании производств;
- планировании ассортиментов различных изделий;
- определении рациональных технологических маршрутов;
- управлении технологическими процессами;
- регулировании запаса продукции;
- календарном планировании производств;
- планировании распределения продукции;
- определении оптимального расположения новых предприятий;
- распределении работников;
- календарном планировании работ транспортных средств;
- погрузке и доставке ТМЦ и пр. [7, с. 112, 113];

Следующая модель, применяемая в риск-менеджменте, – имитационное моделирование, которое означает процессы по формированию моделей и их экспериментальное использование для определения изменений реальных ситуаций. Имитацию используют в ситуациях, слишком сложных для математических методов типа линейного программирования, связанных с довольно большим числом переменных, трудностями математического анализа зависимостей между переменными или высоким уровнем неопределенности.

Но наиболее распространенным методом построения математической модели выступает экономический анализ. Экономический анализ содержит в себе почти все методы оценки издержек и экономических выгод, а также определение относительной рентабельности деятельности компании.

Системный подход к анализу деятельности предприятий предполагает понимание того, что каждая такая единица представляет из себя сложнейшую систему элементов, которые объединены множеством связей как между собой, так и с внешней средой. Чем сложнее экономические единицы, тем сложнее и разностороннее должен быть анализ их финансово-хозяйственной деятельности. Начинают его, как правило, с выделения основных элементов системы. Например, для предприятий промышленности это производственная, сбытовая, финансовая, управленческая и снабженческая подсистемы.



На втором этапе вырабатывается система показателей, характеризующая как можно лучше разные функции и подсистемы фирмы, а также критерии оценки и пороговые величины, которые позволяют относить полученные значения показателей к успешным или неудачным.

На третьем этапе выявляются взаимосвязи подсистем предприятия и параметры, характеризующие данные связи, поскольку экономический анализ деятельности нельзя признавать полным для принятия управленческих решений, если не выявляются и не описываются взаимосвязи всех подсистем в коммерческой организации [8, с. 46].

Типичная «экономическая» модель также основывается на анализе безубыточности, методе принятия решений в управлении рисками при помощи определения точки, в которой общие доходы уравнивают с суммарными издержками, то есть точки, в которой компания прибыльна.

В данном случае продажная цена продукции за вычетом переменных издержек или затрат покажет вклад в прибыль на единицу проданного изделия и даст возможность руководству или риск-менеджерам устанавливать, какие объемы продаж покроют постоянные расходы, т.е. определяют рентабельность бизнеса. Также анализ безубыточности выявляет альтернативный подход развития, полезный для компании.

Другие модели экономического анализа могут использоваться для определения прибыли на инвестированные капиталы, величин чистой прибыли, величину дивидендов на одну акцию компании. К этим моделям относят дескриптивные, предикативные и нормативные модели.

Дескриптивные модели, или модели описательного характера, являются для риск-менеджеров и руководства главными для оценки финансового состояния предприятия. Они заключаются в построении системы отчетных балансов; представлении финансовых отчетов в разных аналитических разрезах; вертикальном и горизонтальном анализе отчетов; системе аналитических коэффициентов; аналитических записках к отчетам.

Все эти модели основываются на данных бухгалтерского учета.

Система аналитических коэффициентов – это ведущий элемент анализа финансового состояния, используемый разными группами пользователей (менеджеры, аналитики, акционеры, инвесторы, кредиторы и др.). Их достаточно много, поэтому их делят и выделяют пять основных групп показателей по следующим направлениям финансового анализа:

- анализ ликвидности, направленный на выяснение способностей предприятия отвечать по своим текущим обязательствам;
- анализ финансовой устойчивости, оценивающий состав источников финансирования и динамику соотношений между ними;

- анализ текущей деятельности, оценивающий эффективность использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов;
- анализ рентабельности, предназначенный для оценки общей эффективности вложений средств в компанию;
- анализ положения и деятельности на рынке капиталов, в рамках которого выполняют пространственно-временные сопоставления показателей, описывающих положение компании на рынке ценных бумаг;

В свою очередь, предикативные модели – это предсказательные, прогностические модели, используемые для прогнозирования доходов фирм и их финансового состояния в перспективе. Наиболее распространенные из них состоят в расчете точки критического объема продаж, построении прогностической финансовой отчетности, моделях динамического анализа (жестко детерминированных факторных моделях и регрессионных моделях), моделях ситуационного анализа.

Нормативные модели дают возможности сравнивать фактические результаты деятельности компании с ожидаемыми результатами, которые рассчитаны по бюджетам. Эти модели применяются, главным образом, во внутреннем финансовом анализе, а также в управленческом учете [9, с. 14; 10].

Итак, анализируя современные направления математических исследований риск-менеджмента, можно выделить следующие:

- теорию вероятностей;
- теорию математической или экономической статистики (в т.ч. используемую в финансовом менеджменте);
- теорию принятия решений;

Таким образом, управление рисками на предприятии может сыграть роль не только защитника фирмы, но и производителя прибавочной стоимости или даже нового центра прибыли. Математическое моделирование позволит сформировать реальную картину текущего и перспективного состояния предприятия, ситуацию на рынке, а также выявить главные тенденции и проследить их в динамике. Это создает основу своевременно и адекватно реагировать на изменения рыночной ситуации и принимать эффективные управленческие решения, ориентированные на перспективу.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Гареев Б. Р.* Центры ответственности в финансовой структуре компании, их роль в системе бюджетирования // Вестн. Казан. гос. аграр. ун-та. 2008. Т. 3, № 2 (8). С. 35–39.
2. *Филина Ф. Н.* Формирование оптимальной стратегии риск-менеджмента // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. № 1. С. 24–28.

3. *Гареев Б. П.* Управленческий аудит и анализ процедур финансового контроллинга // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 3. С. 245–249.

4. *Носов В. В.* Выбор оптимальной производственной структуры сельскохозяйственного предприятия в условиях погодного риска // Системы управления и информационные технологии. 2004. Т. 15, № 3. С. 72–74.

5. *Гареев Б. П.* Контроллинг на основе системы счетов бухгалтерского учета и принципов двойной записи // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 5. С. 45–50.

6. *Носов В. В.* Моделирование оптимальной структуры производства сельскохозяйственной организации в условиях погодного риска // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. 2010. № 1 (63). С. 57–63.

7. *Барботько А. И.* Основы теории математического моделирования. Ст. Оскол: ТНТ, 2013. 212 с.

8. *Шапкин А. С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. М.: Изд.-торг.корпорация «Дашков и К», 2012. 105 с.

9. *Стрижакова Е. Н., Стрижаков Д. В.* Внедрение интегрированного управления рисками на промышленном предприятии // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 3. С. 10–14.

10. *Львова М. В.* Управление рисками на предприятии: учетно-аналитическое обеспечение // Аудиторские ведомости. 2011. № 5. С. 16–22.

## **О НЕПРИМЕНИМОСТИ КЛАССИЧЕСКОЙ ПОРТФЕЛЬНОЙ ТЕОРИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОБЛИГАЦИЙ**

**И. Р. Байбеков, Ю. В. Семернина**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова  
E-mail: ildar1106@yandex.ru; ysemernina@yandex.ru*

Предметом данной статьи является детальное рассмотрение вопросов портфельного инвестирования на отечественном рынке облигаций. В результате критического анализа применимости классической портфельной теории на российском рынке ценных бумаг авторами сделан вывод о некорректности ее использования и соответственно о невозможности использования классической процедуры формирования инвестиционного портфеля на отечественном рынке облигаций. Среди основных причин, по которым классическая теория портфельного инвестирования, предложенная Г. Марковицем, не может быть применима на российском облигационном рынке, авторы называют следующие: сложность корректного расчета значений математического ожидания и стандартного отклонения доходности облигаций; невозможность корректного моделирования математического ожидания и стандартного отклонения на основании исторических данных; спорность утверждения о нормальном распределении изменения цен облигаций.

## **ON THE APPLICABILITY OF THE CLASSICAL PORTFOLIO THEORY THE RUSSIAN BOND MARKET**

**I. R. Baybekov, Y. V. Semernina**

The subject of this article is a detailed consideration of portfolio investment in the domestic bond market. As a result, a critical analysis of the applicability of the classical

portfolio theory on the Russian securities market, the authors concluded that the incorrectness of its use, and therefore, the impossibility of the classical procedure of formation of the investment portfolio in the domestic bond market. Among the main reasons why the classical theory of portfolio investment proposed by Mr. Markowitz, cannot be applied on the Russian bond market, the authors refer to the following: the difficulty of correct calculation of the expectation value and standard deviation in bond yields; the inability to correct modeling of the expectation and the standard deviation based on historical data; controversial statements about the normal distribution of price changes of bonds.

Особенностью современного этапа развития теории и практики портфельного инвестирования на российском рынке ценных бумаг является то, что вопросы, непосредственно связанные с формированием облигационных портфелей, получили недостаточное освещение в научной литературе.

В подавляющем большинстве публикаций предполагается, что облигации представляют собой актив, который, с одной стороны, характеризуется низким уровнем риска, а с другой – приносит инвестору относительно небольшой, но стабильный доход (в виде купонных платежей) [1, с. 26]. При этом процедура формирования инвестиционного портфеля на рынке облигаций детально не анализируется. Примечательно, что одновременно уровень теоретической и практической разработанности вопросов, связанных с формированием инвестиционных портфелей, состоящих из акций, является намного более высоким [2, с. 82–84].

По нашему мнению, сложившаяся ситуация обусловлена тем, что в отличие от рынка акций на облигационном рынке фактически отсутствует единая, общепризнанная концепция формирования инвестиционного портфеля, в то время как на рынке акций в таком качестве выступает классическая теория портфеля Г. Марковица [3, с. 17–20].

Следует отметить, что несмотря на наличие определенных недостатков, классическая теория портфеля Г. Марковица является, по сути, базовой теорией, используемой при формировании инвестиционных портфелей. Но, по нашему мнению, классическая теория инвестиционного портфеля Г. Марковица принципиально не применима на российском облигационном рынке [4, с. 32–33].

Во-первых, основными количественными показателями, используемыми в рамках классической портфельной теории, выступают математическое ожидание (показатель, отражающий доходность актива) и среднее квадратическое отклонение (показатель, отражающий риск актива), расчет которых на облигационном рынке в силу его низкой ликвидности довольно затруднителен. Дело в том, что при расчете обоих этих показателей (вне зависимости от используемых формул) используется доходность

облигационного выпуска (доходность к погашению или к оферте), для вычисления которой, в свою очередь, применяется его рыночная цена, под которой обычно понимается фактическая цена совершения сделки с облигационным выпуском [5].

Отечественный рынок облигаций характеризуется низким уровнем ликвидности, поэтому сделки с облигационными выпусками совершаются не каждый день. Соответственно, использование рыночных цен облигационных выпусков для расчета математического ожидания и среднего квадратического отклонения не представляется возможным.

Теоретически данная проблема может быть решена путем использования других ценовых показателей, выступающих в качестве альтернативы ценам рыночных сделок. Так, вместо рыночных цен облигационных выпусков возможно применение: лучшей цены спроса на облигации (максимальная цена спроса); лучшей цены предложения облигаций (минимальная цена предложения); средней между лучшей ценой спроса и лучшей ценой предложения облигаций. Перечисленные цены могут фиксироваться один раз в течение торговой сессии по состоянию на определенный момент времени. Однако в условиях высокой неопределенности на рынке облигаций, заявки на покупку или продажу могут полностью отсутствовать. Кроме того, при осуществлении ретроспективных расчетов получить информацию о лучших ценах спроса или лучших ценах предложения облигаций затруднительно, так как сейчас фондовые биржи, прежде всего Московская биржа, не собирают и не систематизируют информацию подобного рода, а других источников такой информации в российской практике просто не существует.

Во-вторых, классическая теория инвестиционного портфеля предполагает, что исторические данные позволяют получить адекватное представление об уровне доходности и риска, которые будут присущи портфелю в будущем.

Данный тезис портфельной теории неоднократно подвергался критике на рынке акций, так как он является не корректным в условиях резкого роста или снижения рыночных котировок акций вне зависимости от того, какими именно факторами они обусловлены и насколько масштабным является рыночный тренд (он может затрагивать одну акцию, отдельную отрасль (сектор) или весь рынок в целом) [6].

Что же касается рынка облигаций, то на нем предположение об относительном постоянстве доходности и риска инвестиционного портфеля, как мы считаем, также не соответствует действительности, но по другой причине. Дело в том, что в отличие от акций облигации являются цен-

ными бумагами с фиксированным сроком до погашения, причем и математическое ожидание, и стандартное отклонение доходности облигаций не постоянны во времени. Эти показатели в значительной степени зависят от срока до погашения по облигационному выпуску: чем больше срок до погашения облигаций, тем более высоким будет и математическое ожидание (чем больше срок до погашения облигаций, тем больше будет их доходность), и стандартное отклонение доходности (чем больше срок до погашения облигаций, тем выше будет изменчивость (колеблемость) их рыночных цен). Следовательно, значения этих показателей для конкретного облигационного выпуска априори не являются постоянными: по мере приближения срока погашения облигаций их значения будут уменьшаться, этот процесс будет происходить даже в том случае, если все остальные факторы, будут оставаться неизменными [7, с. 333].

В теории, зная средний уровень процентных ставок и их временную структуру, можно предположить, как будут изменяться математическое ожидание и стандартное отклонение доходности портфеля (в частности, путем построения соответствующей математической модели), однако в данном случае основная проблема заключается в том, что «входные» параметры не являются статичными (а, значит, и в рамках модели они не могут рассматриваться как константы). Например, структура процентных ставок может иметь не только классическую форму (ее отражает классическая кривая процентных ставок), но и быть практически плоской, инвертированной или комбинированной, причем ее трансформация может происходить с различной скоростью.

Мало того, на математическое ожидание и стандартное отклонение доходности влияют не только общие, но и локальные факторы, влияние которых также может быть весьма серьезным (например, исключение облигационного выпуска из Ломбардного списка Банка России или из котировального списка «А1» с очень большой вероятностью приведет к росту его доходности), которые практически невозможно корректно учесть при формировании инвестиционного портфеля.

В-третьих, теория портфеля Г. Марковица, как, впрочем, и подавляющее большинство других традиционных финансовых теорий, изначально предполагает, что изменение цен активов подчинено нормальному распределению (только в этом случае использование стандартного отклонения в качестве меры риска инвестиционного портфеля является корректным с методологической точки зрения).

Действительно, в целом для российского рынка облигаций характерна относительно небольшая волатильность (в среднем изменение ры-

ночных котировок в течение одной торговой сессии не превышает 1%), однако на рынке облигаций существует проблема «выбросов» (нередко в качестве альтернативного использует термин «тяжелые хвосты»), под которыми понимаются резкие и сильные отклонения цен, выходящие далеко за пределы стандартных ценовых колебаний (то есть, если цена существенно вырастает в течение непродолжительно периода времени, то такой выброс называется «выбросом вверх» или «верхним хвостом», а если она снижается, то «выбросом вниз» или «нижним хвостом»).

Как мы полагаем, для рынка облигаций наиболее актуальны резкие ценовые отклонения вниз, которые могут быть вызваны, как минимум, воздействием трех различных факторов: резким ростом процентных ставок; негативными событиями, затрагивающими кредитное качество эмитента облигаций [1]; желанием одного или нескольких участников рынка продать облигации в сжатые сроки при отсутствии достаточного спроса. Сам факт существования подобных «тяжелых хвостов» является серьезным аргументом, опровергающим предположение о нормальности распределения ценовых отклонений.

Помимо этого, следует подчеркнуть, что на облигационном рынке практически отсутствуют «тяжелые хвосты», вызванные резким ростом котировок облигаций, то есть соотношение «выбросов» цен несимметрично. Этот факт объясняется тем, что на отечественном рынке преобладают облигационные выпуски, по которым величина купонов является фиксированной (либо на весь срок обращения облигаций, либо до ближайшей оферты), поэтому при фиксированном денежном потоке по облигационному выпуску инвесторам нет экономического смысла приобретать эти ценные бумаги по более высоким ценам (чем выше цена приобретения облигации, тем ниже ее доходность).

Так, если рассматривать гипотетический облигационный выпуск, торгующийся по номинальной стоимости и предполагающий выплату купона в размере 10% годовых (выплата купона производится 1 раз в год в конце года), то его доходность будет также равна 10% годовых, причем при снижении рыночной цены облигации ее доходность будет увеличиваться, а при снижении доходности цена, напротив, будет расти (соответствующий расчет приведен в таблице).

Проведенный анализ наглядно продемонстрировал, что классическая теория портфельного инвестирования, предложенная Г. Марковицем, принципиально не применима на отечественном облигационном рынке по ряду объективных причин, среди которых необходимо отметить: во-первых, сложность корректного расчета значений математиче-

**Изменение доходности облигационного выпуска при росте его рыночной цены, %**

Рыночная цена облигации	Доходность к облигации к погашению
90,00	21,11
91,00	19,89
92,00	18,70
93,00	17,53
94,00	16,38
95,00	15,26
96,00	14,17
97,00	13,09
98,00	12,04
99,00	11,01
100,00	10,00
101,00	8,91
102,00	7,84
103,00	6,80
104,00	5,77
105,00	4,76
106,00	3,77
107,00	2,80
108,00	1,85
109,00	0,92
110,00	0,00

ского ожидания и стандартного отклонения доходности облигаций из-за низкой ликвидности национального рынка; во-вторых, невозможность корректного моделирования математического ожидания и стандартного отклонения на основании исторических данных (как минимум, в силу изменчивости среднего уровня процентных ставок и их временной структуры); в-третьих, спорность утверждения о нормальном распределении изменения цен облигаций в силу наличия проблемы ценовых «выбросов» («тяжелых хвостов»).



*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Семернина Ю. В., Байбеков И. Р. Проблемы оценки кредитного качества эмитентов облигаций // Финансы и кредит. 2014. № 28. С. 21–31.
2. Кох И. А. Принципы портфельного инвестирования на рынке ценных бумаг // Вестн. Сарат. гос. соц.-экон. ун-та. 2008. № 4. С. 82–84.
3. Казаков В. А., Тарасов А. В., Зубицкий А. Б. Модели формирования портфеля акций в современной теории инвестиций // Финансы и кредит. 2006. № 5. С. 17–20.
4. Байбеков И. Р. Некоторые аспекты формирования облигационного портфеля коммерческим банком на российском биржевом рынке ценных бумаг // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2015. № 1 (57). С. 31–39.
5. Семернина Ю. В. Моделирование основных эмиссионных характеристик выпусков корпоративных облигаций // Экономический анализ: теория и практика. 2012. № 18. С. 25–36.
6. Федорова Е. А., Назарова Ю. Н. Выявление факторов, влияющих на волатильность фондового рынка, с помощью коинтеграционного подхода // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 3. С. 17–24.
7. Семернина Ю. В., Якунина А. В. Математическое моделирование доходности и оценка риска эмитента корпоративных облигаций // Математическое моделирование в экономике и управлении рисками: материалы III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2014. С. 330–336.

## ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ ГОРОДОВ

**О. С. Балаш, Л. Т. Джавадова, Ю. В. Ушаков**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: olgabalash@mail.ru, ushakov-1982@bk.ru

Обсуждаются проблемы рисков формирования и использования бюджетов городов.

## PROBLEMS OF BUDGET RISKS OF CITIES

**O. S. Balash, L. T. Djavadova, U. V. Ushakov**

We discuss the problem of the risk of formation and use of the budgets of cities.

Формирование местных бюджетов в России основывается на бюджетно-налоговой автономии, являющейся основой реализации функций местного самоуправления и создающей благоприятные условия для хозяйственной деятельности населения и экономического роста регионов. На 01.01.2014 г. в России зарегистрировано 22777 муниципальных образований, из которых 520 городских округов, 1815 муниципальных районов, 1660 городских поселений, 18525 сельских поселений и 257 внут-

ригородских муниципальных образования городов федерального значения [1]. В настоящее время доля местных бюджетов в бюджетной системе страны составляет 15%, а их доля в ВВП – 5%.

Муниципальное образование «Город Саратов» – областной центр Саратовской области, имеющий статус городского округа.

Для успешного социально-экономического развития Саратова необходимо формирование сбалансированного местного бюджета. Однако бюджет МУ «Город Саратов» имеет высокие риски формирования доходной части, что характерно для большей части местных бюджетов России. Так, в 2015 г. плановые доходы МУ сократились на 10% по сравнению с 2014 г., при этом наблюдалось падение налоговых доходов на 16% за период 2013–2015 гг. Основными причинами явились невыделение Саратову как областному центру субсидий на формирование муниципального дорожного фонда, сокращение поступлений по НДС из-за изменений нормативов отчислений в Бюджетном кодексе РФ в местные бюджеты, изменениями в методике расчета налогооблагаемой базы земельного налога ввиду перехода на кадастровый учет, а также перераспределением финансов с местного на региональный уровень в связи с передачей полномочий в сфере здравоохранения на уровень субъектов РФ.

В структуре налоговых и неналоговых доходов бюджета муниципального образования «Город Саратов» налоговые доходы составляют 85,0%, неналоговые – 15,0% [2].

Основные бюджетообразующие доходные источники бюджета муниципального образования «Город Саратов»: налог на доходы физических лиц (59,2%); единый налог на вмененный доход (10,3%); земельный налог (8,9%); налог на имущество физических лиц (4,2%). Объем налоговых и неналоговых доходов бюджета муниципального образования «Город Саратов» в расчете на 1 жителя составляет 7,8 тыс. руб.

Для расходной части бюджета следует отметить, что сложилась весьма устойчивая структура расходов, повторяющаяся из года в год. Наиболее затратными остаются образование, общегосударственные вопросы и ЖКХ. Их общая доля в объеме бюджета составляет 75–79%. Объемы бюджетных потребностей значительно выше бюджетных возможностей, и ярким примером тому является формирование и использование муниципального дорожного фонда.

Приоритетным направлением расходов бюджета муниципального образования «Город Саратов» сохранена социальная сфера, на которую предусмотрено 61,4% от общей суммы расходов бюджета в 2015 г. – образование, культура, социальная политика, ЖКХ.

Общая сумма муниципальных внутренних заимствований на 2015 г. установлена в объеме 6,6 млрд руб. Эти средства направлены на финансирование дефицита бюджета и погашение основной суммы долга. За последние годы бюджетный дефицит имеет устойчивую тенденцию к сокращению. По сравнению с 2013 г. в 2015 г. бюджетный дефицит снизился на 38%.

У муниципалитета имеются потенциальные возможности уменьшения риска доходной части местного бюджета и увеличения его объема путем проведения грамотной бюджетно-налоговой политики. Это поддержка предпринимательства и эффективное налоговое администрирование местных налогов.

Важной задачей является также реформирование бюджетного процесса на муниципальном уровне в целях обеспечения эффективности бюджетных расходов. В муниципальном образовании «Город Саратов» уже реализуется механизм финансирования муниципальных учреждений на основе муниципального задания на оказание муниципальных услуг.

В то же время следует усилить развитие программно-целевых методов управления в бюджетном процессе, для чего необходимо реализовать целый комплекс мер. Это проведение инвентаризаций муниципальных целевых программ, изменение содержания их паспортов, расширение их количества, пересмотр всех основных параметров. В результате с 2016 г. можно будет формировать местный бюджет в «программном формате».

Весьма значимым представляется совершенствование бюджетного контроля, в том числе путем развития методики оценки эффективности бюджетных расходов на финансирование муниципальных целевых программ. Критерии оценки эффективности должны основываться на использовании современных технологий в сфере бюджетного менеджмента и теории вероятности, что позволит им быть более объективными, прозрачными и доступными для общественного обсуждения.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_11/IssWWW.exe/Stg/d01/02-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d01/02-02.htm) (дата обращения: 10.10.2015).
2. Решение Саратовской городской думы от 18 декабря 2014 г. № 42–473 // Саратовская панорама. 2014. № 51. С. 9.

# **ФАКТОРЫ РИСКА В МОДЕЛИ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОВЕДЕНИЯ ПРОВЕРОК ВНУТРЕННЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ**

**Т. А. Васильева**

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия*

E-mail: vasilievata@gmail.com

В работе рассмотрены актуальность и необходимость перехода на риск-ориентированный подход проведения ревизий и проверок. На примере модели цикла планирования, организации, проведения и реализации результатов проверок органов внутреннего государственного финансового контроля рассмотрены основные риски, возникающие на каждой их указанных стадий, и предложены возможные способы их устранения.

## **RISK FACTORS IN THE MODEL OF STATE INTERNAL CONTROL EXECUTING**

**T. A. Vasilieva**

The article contains overview of novelty and necessity of risk-oriented organization of internal control. Using the model cycle of planning, organization, execution and realization of state internal financial control results the author analyses basic risks arising on each step of the model.

Риск-ориентированное планирование является одним из наиболее значимых направлений в процессах оптимизации контрольно-надзорной работы в современной России. Грамотный и качественный отбор объектов контроля с учетом накопленной практики и имеющихся факторов риска позволит в значительной степени повысить результативность проводимых проверок с одновременным снижением трудозатрат на их проведение. При этом на сегодняшний день подход к планированию и отбору объектов контроля не отвечает необходимому уровню качества и системы менеджмента и управления рисками, предусмотренной в том числе и государственной программой оценки эффективности деятельности контролирующих органов – подпрограммой 4-й государственной программы «Управление государственными и муниципальными финансами».

Так, процесс отбора объектов контроля во многом является формальным. Критерии, используемые повсеместно для подготовки контрольных мероприятий, включают в себя, как правило, лишь давность проведения последней проверки и значимость финансирования объекта контроля. На практике зачастую проверяются объекты контроля, удобно расположенные по географическому признаку или специфика деятельности которых отвечает существующему уровню подготовки

кадров в органе госфинконтроля. Кадровый вопрос – нехватка специалистов, способных провести контрольное мероприятие в полном объеме, а не охватить отдельные вопросы, – ощущается особенно остро сегодня, когда возрастает количество госпрограмм, централизованных проверок, возрастает охват средств к проверке.

С другой стороны, существует и проблема качественного подхода к планированию. Так, критерий давности, то есть включение в план в первую очередь тех объектов, которые не проверялись в течение нескольких последних лет, отнюдь автоматически не свидетельствует о значимости финансовых нарушений на таком объекте контроля.

Вместе с тем, критерий значимости финансирования объектов контроля, означающий значительный объем бюджетных ассигнований, выделяемых конкретному получателю, так же сам по себе не является показательным. Наиболее значительные средства выделяются распорядителям бюджетных средств в регионе – министерству финансов субъекта, иным министерствам и ведомствам, крупным распорядителям. Реальное расходование бюджетных средств производится конечным их получателям, а объем его финансирования будет сравнительно невелик. Однако при проверке распорядителя средств и проверяется лишь осуществление функции распределения – таким образом, и нарушений на указанных объектах контроля, как правило, не выявляется, хотя объем проверенных средств будет значительным. Фактическое расходование средств при этом проверено быть не может.

С целью проверки конечного расходования средств проводятся выборочные проверки конечных получателей. При этом законодательно установлено право контролирующего органа проводить встречные проверки любого получателя средств федерального бюджета. При этом на практике этим правом пользуются редко – срабатывает обратный принцип «палочной системы»: проверяющему органу выгодно проводить проверки с наибольшим численным показателем результата, а встречная проверка априори не будет им обладать, чем и проигрывает перед проведением выездной проверки. Поэтому, как правило, при планировании подобного рода проверок проверяющие идут по «старинке», а именно запрашивают распорядителей средств субъекта о списках дальнейших получателей, запрашивают соответствующий орган Федерального казначейства о перечисляемых бюджетных ассигнованиях, таким образом формируя списки объектов контроля по формальному признаку.

Применение такого подхода во много раз снижает конечную эффективность проводимого контрольного мероприятия, удлиняет цепочку

получения информации о бюджетополучателях субъекта, увеличивает число заведомо безрезультативных выездных контрольных мероприятий.

Одновременно с этим на практике частой проблемой является слабое юридическое сопровождение процесса отбора объектов контроля, приводящее к включению в план проверок, проведение которых превысит полномочия контролирующего органа. Причиной подобных ситуаций является и коллизионные нормы бюджетного законодательства.

На практике бюджетные средства в рамках исполнения конкретных государственных программ попадают и к юридическим лицам. Четкой нормы, описывающей рамки полномочий при проведении проверок юридических лиц, на сегодняшний день в бюджетном законодательстве нет. Так, в общем случае проверки юридических лиц могут проводиться в рамках полученного ими бюджетного финансирования, а именно субсидии. Во всех иных случаях, например, когда юридическое лицо является исполнителем по государственному контракту, оснований для проведения выездной проверки его деятельности нет. Зачастую происходит превышение полномочий органа госфинконтроля в рамках назначения проверок таких организаций, и результаты таких проверок, как правило, обжалуются в судах.

Таким образом, первоначальным риском при формировании модели организации проверок органа внутреннего государственного финансового контроля является допущение формального и недостаточно качественного подхода к планированию проверок и отбору объектов контроля, без учета реальной ситуации с регионе, числа конечных получателей бюджетных средств и с ориентацией на формальный результат отчетных форм.

Вторым этапом организации процесса государственного финансового контроля является непосредственно проведение контрольных мероприятий. Проведение проверок является логическим следствием завершенного процесса планирования. При организации процесса проведения проверок существенную роль играет предпроверочный анализ деятельности объекта контроля. Вторым не менее важным фактором риска при организации и проведении проверок является риск значительного объема проверок, проводимых в рамках последующего контроля.

Так, проведение проверок, охватывающих в подавляющем числе случаев лишь прошлые периоды (зачастую это даже не прошлый год, а еще и более ранние периоды, срок давности по привлечению к ответственности за допущение нарушений в которых уже истек в соответствии с бюджетным и гражданским законодательством Российской Федерации), ведет к значительному снижению выявляемости бюджетных

правонарушений. Риски, связанные с невозможностью привлечения лица к ответственности за совершенное правонарушение и, как следствие, с невозможностью возмещения бюджетных средств, возможно минимизировать путем проведения качественного предпроверочного анализа.

Предпроверочный анализ включает в себя оценку ключевых показателей результативности деятельности объектов контроля, причем набор этих факторов будет различным в зависимости от сферы деятельности объекта контроля, типа бюджетного финансирования, объемов деятельности, организационно-правовой формы. Предпроверочный анализ, охватывающий наиболее значимые и рисковые сферы организации работы объекта контроля, а также проведенный с учетом специфики его деятельности, позволит сконцентрировать усилия ревизоров на вопросах с наибольшей вероятностью выявления нарушений. Это приведет к более узкой направленности проверок, концентрации их на наиболее высокорисковых областях и в конечном счете приведет к повышению результативности проведения контрольных мероприятий при одновременном снижении трудозатрат на него (или при неизменном уровне трудозатрат).

Систему рисков, влияющих на результат государственного финансового контроля на этапе проведения проверок, формируют такие факторы, как недостаток кадровой составляющей (недостаток кадров или их недостаточный профессионализм); коррупционная составляющая проведения проверок; недостаток финансирования. В качестве вторичного, или взаимосвязанного, риска необходимо выделить недостаточный уровень организации бизнес-процессов, не позволяющих органам государственного финансового контроля оперативно реагировать на сигналы о признаках правонарушений в финансово-бюджетной сфере и назначать внеплановые контрольные мероприятия.

Недостаток кадров влияет на невозможность охвата всех вопросов программы проверки с достаточно высоким качеством. Недостаток знаний или высокие трудозатраты на проведение проверок не позволяют выделять и анализировать вопросы с наибольшей долей риска выявления нарушений бюджетного законодательства [1–3].

Коррупционная составляющая тесно взаимосвязана с риском недостатка финансирования проверочных мероприятий. Отсутствие должного уровня финансирования, высокие трудозатраты при минимальной результативности проверок, высокая текучесть кадров и недостаточный уровень организации системы внутреннего контроля влекут за собой повышение рисков совершения проверяющим органом коррупционных правонарушений.

Жесткая организационная система, отсутствие четко налаженной системы электронного документооборота, бизнес-процессы, слабо соответствующие современным реалиям, влекут за собой невозможность оперативного принятия решений контролирующим органом о проведении внеплановой проверки, по результатам которой вероятность выявления нарушений значительно выше, чем по результатам централизованной проверки результатов деятельности прошлых периодов.

По результатам проведенного контрольного мероприятия возникает риск невозможности принятия мер взыскания бюджетных средств по следующим основаниям: слабое правовое обеспечение выявляемых нарушений; проверка результатов деятельности прошлых периодов, применение мер воздействия относительно которых невозможно в соответствии с требованиями гражданского законодательства Российской Федерации; отсутствие должного уровня организации и контроля за качеством, своевременностью и достоверностью представления отчетности о результатах проведенных контрольных мероприятий.

Степень правового обеспечения процесса проведения контрольных мероприятий связана в этапном проведении контрольного мероприятия и в основном является следствием двух причин: недостаточный уровень кадрового обеспечения или недостаточный уровень системы внутреннего контроля и организационной структуры, не позволяющий юридической службе действовать независимо и объективно. Следствием данного фактора риска является высокая степень выявления нарушений, не относящихся к полномочиям контролирующего органа, или превышения его полномочий, что приводит к высокой степени обжалования решений контролирующих органов в судах. Иным следствием того же фактора риска является вынесение решений, взыскание по которым невозможно в рамках временного фактора. Такие контрольные мероприятия могут проводиться и вследствие жесткой организационной структуры и отсутствия обратной связи – невозможности контролирующего органа повлиять на качество и охват выборки объектов контроля.

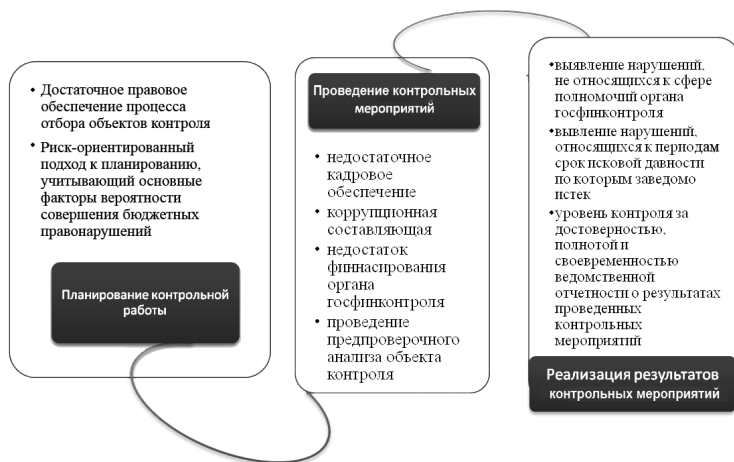
И, наконец, отсутствие четкой регламентации системы внутренней отчетности по результатам проведенных контрольных мероприятий влечет за собой недостаточную степень достоверности представляемых сведений. Так, результаты проведенных проверок внутреннего государственного финансового контроля представляются в Минфин России для последующего анализа и принятия решений о формировании областей проведения проверок в очередном финансовом году [4–6].



В связи с высокими рисками искажения отчетных данных определенных централизованных сфер для первоочередного контроля может быть произведено некорректно, и модель организации и проведения контрольных мероприятий переходит на предыдущую ступеньку, сталкиваясь вновь с риском высокого уровня объектов контроля с заведомо низкой результативностью проверок.

На сегодняшний день предпроверочному анализу и риск-ориентированному подходу к планированию начинает уделяться все большее и большее внимание. При этом применяемые подходы к его проведению достаточно разрознены; отсутствует единая классификация рисков и их группировки, отсутствуют критерии их оценки.

В заключение необходимо отметить, что применяемая на сегодняшний день система оценки рисков при организации процессов контроля и их моделировании требует существенной доработки, систематизации и группировки существующих рисков, а также создание отдельного программного обеспечения. В целях качественной организации работы и получения необходимого результата для контроля качества проводимых мероприятий, при внедрении новых продуктов и для реализации поставленных задач необходима разработка должного уровня системы внутреннего контроля и аудита, что позволит минимизировать указанные риски и предотвратить негативный исход их наличия (рисунок).



Модель планирования и проведения проверок внутреннего государственного финансового контроля

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Грязнова А. Г.* Финансы : учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / А. Г. Грязнова, Е. В. Маркина, М. Л. Седова и др. М.: Финансы и статистика, 2012. 496 с.
2. *Васильева М. В.* Парадигма системы государственного и муниципального финансового контроля в условиях бюджетирования, ориентированного на результат // Финансовый вестник : финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2010. № 9. С. 38–43.
3. Федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ «Бюджетный кодекс Российской Федерации» : Федер. закон № 145-ФЗ от 31.07.1998. Справ.-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 27.09.15).
4. *Данчиков Е. А.* Финконтроль для финансовых контролеров. М.: ИД Бюджет, 2015.
5. *Гусев А.* Нецелевое использование средств бюджетными учреждениями // Бюджетные организации. 2014. № 10. С. 56–62.
6. *Хатри Г. П.* Мониторинг результативности в общественном секторе : пер. с англ. М.: Юрайт, 2005. 400 с.

## МЕСТО ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

**Ю. Н. Верещегина<sup>1</sup>, Л. А. Савиных<sup>1</sup>, В. Н. Попова<sup>2</sup>**

*<sup>1</sup>Нижегородский государственный университет  
им. Н. И. Лобачевского, Россия*

*<sup>2</sup>Нижегородское региональное отделение ФОМС РФ, Россия  
E-mail: since2008@yandex.ru, Lj1986@rambler.ru*

Фонд социального страхования осуществляет выплаты пособий работающим гражданам на сотни миллиардов рублей. От финансовой устойчивости Фонда зависит обеспечение социальных гарантий значительному числу граждан, в том числе гражданам, имеющим детей. В деятельности Фонда большое значение имеет планирование финансовых показателей. Неработающим гражданам назначение и выплату пособий осуществляют органы социальной защиты населения по месту жительства. Выплаты идут за счет средств федерального бюджета.

## PLACE OF COMPULSORY SOCIAL INSURANCE IN THE SYSTEM OF SOCIAL PROTECTION OF POPULATION

**Y. N. Vereshagina, L. A. Savinykh, V. N. Popova**

Social Insurance Fund carries benefits for working citizens to us hundreds of billions of rubles. From the financial sustainability of the Fund depends on providing social guarantees to a large number of citizens, including citizens with children. In the Fund's financial planning is of great importance of indicators. Disabled citizens the purpose and benefits of implementing social protection bodies at a residence. Payments go through the federal budget.

В рамках Федерального закона от 19.05.1995 № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» предусмотрен ряд пособий в связи с материнством [1]. Гражданам, работающим по трудовым

договорам в организациях, зарегистрированных на территории Нижегородской области, выплату пособий осуществляет Нижегородское региональное отделение Фонда социального страхования РФ через сеть филиалов за счет средств бюджета Фонда. Граждане, работодатели которых зарегистрированы в регионах, не участвующих в реализации пилотного проекта, получают пособия через работодателей за счет средств социального страхования. Неработающим гражданам назначение и выплату пособий осуществляют органы социальной защиты населения по месту жительства за счет средств федерального бюджета, направляемых бюджету Нижегородской области в виде субвенций.

В 2014 г. органами социальной защиты населения за счет средств федерального бюджета производились следующие выплаты лицам, не подлежащим обязательному социальному страхованию на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством, и лицам, уволенным в связи с ликвидацией предприятий:

- пособия по беременности и родам в размере 515,33 руб.;
- единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в ранние сроки беременности в размере 515,33 руб.;
- единовременное пособие при рождении ребенка в размере 13 741,99 руб.;
- ежемесячное пособие по уходу за первым ребенком в размере 2576,63 руб., по уходу за вторым и последующими детьми в размере 5153,24 руб.;
- единовременное пособие при передаче ребенка на воспитание в семью в размере 13 741,99 руб.;
- единовременное пособие беременной жене военнослужащего, проходящего военную службу по призыву в размере 21 761,88 руб.;
- ежемесячное пособие на ребенка военнослужащего, проходящего военную службу по призыву в размере 9326,52 руб.

Размер пособий, установленных федеральным законодательством, ежегодно индексируется. В связи с этим объем средств, направленных из федерального бюджета на выплату указанных государственных пособий, ежегодно изменяется. Расходы на выплату государственных пособий лицам, не подлежащим обязательному социальному страхованию на случай нетрудоспособности и в связи с материнством, представлены в таблице. Получателями государственных пособий в Нижегородской области через органы социальной защиты населения являются около 19 тысяч

человек [2]. Количество получателей пособий в связи с материнством, выплачиваемых региональным отделением более 57 тысяч человек.

**Расходы на выплату пособий гражданам, имеющим детей, млн руб.**

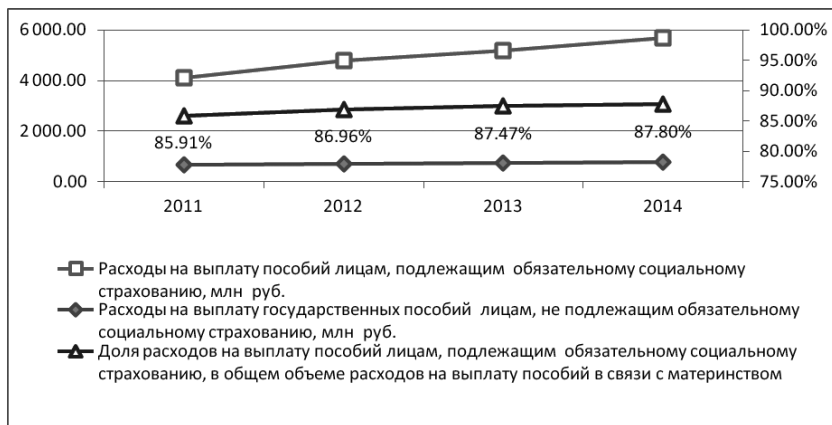
Год	Расходы по обеспечению пособиями лиц, не подлежащих обязательному социальному страхованию	Коэффициент изменения к предыдущему году	Расходы по обеспечению пособиями лиц, подлежащих обязательному социальному страхованию	Коэффициент изменения к предыдущему году
2011	676,66	–	4 124,31	–
2012	715,46	1,06	4 770,23	1,09
2013	740,72	1,04	5 168,84	1,11
2014	789,59	1,07	5 680,37	1,10

Из таблицы видно, что за период с 2011 г. по 2014 г. объем выплат по обязательному социальному страхованию ежегодно изменялся существенно (увеличение на 38%), чем объем выплат неработающим гражданам (увеличение на 17 %), в суммовом выражении изменение составило 1556,06 и 112,93 млн руб. соответственно. Учитывая количество пособий, выплачиваемых региональным отделением, даже одинаковый темп прироста привел бы к более значительному увеличению объема выплат по обязательному социальному страхованию в суммовом выражении, чем выплат неработающим гражданам. Именно поэтому превышение расходов регионального отделения на осуществление выплат пособий над расходами на выплату пособий неработающим гражданам ежегодно увеличивается (рисунок).

Представляется, что социальное страхование – это одна из сфер социального обеспечения наряду с социальной помощью. Такой точки зрения придерживаются и зарубежные, и отечественные эксперты. В зависимости от той роли, которую играет социальное страхование в системе социального обеспечения, различают три типа систем социального обеспечения.

Первый тип, характерный для Германии, – консервативный, в котором основу системы составляет классическая модель социального страхования, строящаяся на принципе проверки выполнения установленных обязательств (уплата страховых взносов или наличие продолжительности трудовой деятельности).

Второй тип системы социального обеспечения, где превалирует социальная помощь, ориентированная на лиц, не имеющих других достаточных доходов, широко распространен в англоговорящих странах.



Динамика расходов на выплату пособий гражданам, имеющим детей, млн руб.

И наконец, третий тип, при котором в создании страховых фондов большее по сравнению с самими работниками принимают участие работодатели и государство, а выплаты социального страхования и социальной помощи ориентированы на лиц, имеющих определенный статус (пенсионер, семья, имеющая детей, инвалид и т.д.), независимо от уровня семейных доходов. Такой тип системы социального обеспечения присущ североевропейским странам (так называемая «шведская модель»).

Следовательно, российская система социального страхования зарождалась, как правило, на основе опыта Германии и в большей степени сравнима именно с классической моделью социального страхования.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей» от 19.05.1995 № 81-ФЗ (с изменениями и дополнениями, вступающими в силу 01.01.2014). Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147358> (дата обращения: 29.09.15).

2. Социальные показатели региона по состоянию на 1 августа 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://minsocium.ru/index.php/about/menu-type/stat> (дата обращения: 20.08.15).

# **ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ**

**С. Б. Гончикова**

*Восточно-Сибирский государственный университет  
технологий и управления, Улан-Удэ, Республика Бурятия, Россия*

E-mail: 18881svetlank@mail.ru

К приоритетным отраслям сельского хозяйства Республики Бурятия относятся животноводство и растениеводство. Имеющаяся кормовая база и потенциал озер и рек позволяют эффективно производить экологически чистые продукты. АПК республики располагает значительным потенциалом роста, в том числе по мясной продукции (47% рынка), по молочной продукции (66), по овощам (31), по мясу птицы (99), по продукции рыбной отрасли (57% рынка).

## **CURRENT STATUS AND PROSPECTS OF AGRICULTURE OF THE REPUBLIC OF BURYATIA**

**S. B. Gonchikova**

The priority sectors include agriculture republic Ms – husbandry and crop production. The available food supply and the potential of lakes and rivers avoided the exclusion effectively produce environmentally friendly products. Agroindustrial complex of the republic has considerable growth potential, including meat products (47%), of the market for dairy products (66), of the market for vegetables (31), of the market for poultry meat (99), of the market, product fishing industry (57%) of the market.

Для развития социально-экономической ситуации и формирования развитой инфраструктуры региона немаловажным является условие – обеспечение продовольственными ресурсами населения. Главной целью агропромышленного комплекса является обеспечение продовольственной продукцией населения, что, в свою очередь, зависит от уровня развития сельского хозяйства данного региона. Условно территорию Республики Бурятия можно подразделить на семь макрорайонов – Центральный, Северо-Восточный, Юго-Восточный, Южный, Юго-Западный, Прибайкальский, Северный, сгруппированных по принципам географического положения муниципальных образований.

Программой «Развитие агропромышленного комплекса и Программы сельских территорий в Республике Бурятия на 2011–2017 годы и на период до 2020 года» планируется значительный рост посевных площадей зерна, картофеля, овощей и кормовых культур к уровню 2009 г. [1].

В настоящее время сельским хозяйством Республики Бурятия создается около 9% валового регионального продукта и 26,8% населения занято материальным производством. Республика специализируется на мно-

гоотраслевом сельском хозяйстве. В животноводстве преобладает мясо-молочное направление, в растениеводстве существенную долю занимают посевы зерновых культур (пшеница, овес, ячмень, рожь, гречиха).

В целом с 2003 по 2013 г. наблюдается прирост поголовья скота. Снижение наблюдается лишь по птице, что возможно, в первую очередь связано с сокращением предприятий по выращиванию птицы, также наблюдается спад поголовья всех животных в 2013 г. по сравнению с 2012 г., кроме свиней. В табл. 1 приведена динамика темпов прироста поголовья скота по Республике Бурятия.

Таблица 1

**Темп прироста поголовья сельскохозяйственных животных в Республике Бурятия по всем категориям хозяйств (на конец года, %)**

Год	КРС	Из него коровы	Свиньи	Овцы и козы	Птица	Лошади	Северные олени
2003	–	–	–	–	–	–	–
2004	–0,37	0,45	–13,99	2,49	–11,95	0,80	16,99
2005	–1,81	–2,17	–4,86	1,59	–13,94	–0,66	17,88
2006	5,24	0,69	3,77	1,07	10,22	9,24	–6,51
2007	5,99	10,75	–0,59	6,50	–0,56	9,94	10,02
2008	3,88	1,27	–7,35	7,26	0,89	6,88	–5,34
2009	0,01	1,44	10,03	–0,08	1,38	1,19	6,69
2010	0,27	0,78	–2,46	3,83	2,98	3,83	1,37
2011	6,04	12,52	4,38	9,54	0,48	6,41	5,51
2012	2,50	0,66	–0,44	0,92	–1,23	5,83	9,99
2013	–3,67	–5,39	80,75	–1,30	–0,35	–5,63	–56,58

В соответствии с данными государственной статистической отчетности площадь земельного фонда Республики Бурятия по состоянию на 1 января 2013 г. составляет 35133,4 тыс. гектаров, из них наибольший удельный вес занимают земли лесного фонда – 76,7%, земли сельскохозяйственного назначения – 7,6% из всего фонда площадей [2]. Сокращение посевной площади составило 65,3% в 2008 г. по сравнению с 1996 г., в 2009 и 2010 гг. наблюдалось незначительное увеличение, но в 2013 г. по сравнению с 2008 г. сокращение составило 9,7%. Полученное уравнение

$$y_x = 13.60.015 \cdot x$$

показывает, что с увеличением размеров посевных площадей сокращается урожайность всех выращиваемых культур.

Структура посевных площадей изменялась лишь в динамике. Наибольший удельный вес в 2013 г. занимают площади под зерновые и зернобобовые культуры – 56,8% от всей площади земельных угодий (пшеница яровая – 53,6, овес – 33,7, ячмень яровой – 10,4, гречиха – 1,7, рожь яровая и зернобобовые культуры по 0,3% соответственно), наименьший удельный вес занимают плодово-ягодные насаждения – 0,7%. Второе место занимают площади кормовых культур – 33,4, на третьем и четвертом местах картофель – 14,1 и овощи открытого грунта – 1,3% соответственно.

Программой предусмотрен рост поголовья скота в хозяйствах всех категорий в условных единицах в 2020 г. к уровню 2009 г. на 11,1% (или на 1,1% в год). Надой на фуражную корову планируется во всех категориях хозяйств довести до 2500 литров. Среднесуточный привес крупного рогатого скота в сельскохозяйственных организациях будет доведен до 800 г, свиней – до 600 г в сутки, исходя из чего, рост объемов производства молока к уровню 2009 г. составит 21,1%, мяса – в 2,2 раза, яйца – в 2 раза, что позволит обеспечить потребность населения республики в продуктах питания животного происхождения (с учетом прибывающих гостей) по фактическому уровню потребления.

Поголовье сельскохозяйственных животных Республики Бурятия в 2013 г. (данные на конец года) в хозяйствах всех категорий – 1 299 683, из них: птица – 423 579, крупный рогатый скот – 380 163, в том числе коровы – 159 071, овца и козы – 286 835, свиньи – 140 778, лошади – 67 807, северные олени – 521 голов. У сельскохозяйственных организаций поголовье птицы больше из всего поголовья скота. В хозяйствах населения преобладает поголовье крупного рогатого скота. В крестьянских (фермерских) хозяйствах наибольший удельный вес занимает поголовье овец и коз.

Наблюдалось снижение продукции сельского хозяйства с 2000 по 2011 г. (базисный темп роста – сокращение на 20,9%). Однако в 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается увеличение темпа роста на 11,3%.

В 2014 г. продукция растениеводства (во всех категориях хозяйств) в продукции всего сельского хозяйства составила 31,4%. В табл. 2 приведена структура посевной площади сельскохозяйственных культур.

В табл. 3 приведена динамика производства продукции растениеводства в хозяйствах всех категорий.



Таблица 2

**Структура посевных площадей сельскохозяйственных культур в хозяйствах  
всех категорий, % от всей посевной площади**

Культуры	1990	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Зерновые и зернобобовые	46,5	71,1	54,2	56,7	53,2	47,7	53,5	55,5	57,2	54,7
Технические	0,2	0,3	0,2	0,4	0,6	0,1	0,4	0,5	0,5	0,8
Картофель и овощебахчевые	2,7	5,9	7,4	7,6	7,7	8,6	8,2	8,0	8,3	8,3
Кормовые	50,6	22,7	38,2	35,3	38,5	43,6	37,9	36,1	34,0	36,3

Таблица 3

**Динамика производства в хозяйствах всех категорий, %**

Культуры	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Зерновые и зернобобовые	10,0	-10,3	23,7	-21,3	-8,7	34,8	28,8
Картофель и овощебахчевые	-2,5	-1,1	7,2	4,9	-1,8	1,8	3,9
Овощи	-9,8	6,8	4,8	0,65	-0,21	12,5	6,9

Планируется значительный рост посевных площадей зерна, картофеля, овощей и кормовых культур к уровню 2009 г. Урожайность зерновых культур к 2020 г. возрастет до 16,9 ц/га в доработанном весе, картофеля до 123, овощей до 241,7 ц/га, в связи с чем объемы производства картофеля возрастут до 210 тыс. т, овощей до 100 тыс. т, зерна до 405 тыс. т, что позволит обеспечить население республики картофелем и овощами на 100%, продовольственным зерном на 60%.

При сохранении темпов роста можно гарантировать выполнение норм, предусмотренных планом Программы, а также увеличить занятость, рост уровня среднемесячной заработной платы, предоставление жилья в сельской местности и т.п.

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Программа «Развитие агропромышленного комплекса и Программы сельских территорий в Республике Бурятия на 2011–2017 годы и на период до 2020 года» утверждена Постановлением Правительства Республики Бурятия от 28.02.2013 № 102 [Электронный ресурс]. URL: <http://egov-buryatia.ru/> (дата обращения: 22.09.2015).
2. Постановление РБ от 19.11.10 г. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.kabansk.org/region/agriculture/files/post\\_prb\\_N444\\_19102010.doc](http://www.kabansk.org/region/agriculture/files/post_prb_N444_19102010.doc) (дата обращения: 25.09.2015).
3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 23.09.2015).

# **ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ СОЗДАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ**

**А. С. Горбачева**

*Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова, Россия*

E-mail: anuytocheckka@yandex.ru

В данной работе на основе изучения имеющихся проблем в сельскохозяйственном страховании обосновывается возможность государственно-частного партнерства в страховании сельского хозяйства через создание региональных страховых компаний.

## **THE FEASIBILITY OF THE ESTABLISHMENT OF REGIONAL INSURANCE COMPANIES IN THE AGRICULTURAL INSURANCE WITH STATE SUPPORT**

**A. S. Gorbacheva**

In this paper, based on a study of existing problems for Agricultural Insurance The possibility of a public-private partnership in the insurance of agriculture through the establishment of regional insurance companies.

Сельское хозяйство играет значительную роль не только в экономике страны и обеспечивает доступность продовольствия, но и является тем базисом, от которого зависит устойчивое развитие сельских территорий. Основным фундаментом данного базиса является финансовое благополучие сельскохозяйственных производителей. Однако, помимо экономических проблем, влияющих на их благополучие, в сельском хозяйстве исходя из специфики воспроизводства отрасли, несмотря на все достижения науки, техники и технологии, по-прежнему существует высокий риск неурожая, обусловленный действиями различных факторов, как природно-климатического, так и биологического характера [1].

Страхование является тем приемом, который смягчает или устраняет негативное воздействие природных условий на конечные результаты производства.

При этом эффективное развитие сельскохозяйственного страхования зависит от того, какие первоочередные цели ставит государство в агропромышленном секторе: реальная помощь сельхозпроизводителям или искусственное насаждение «рынка страховых услуг» в сегменте. Участие государства в агростраховании свелось к компенсации части страховых взносов, которая растаскивается по «схемам», или к авральными выплатами из бюджета, которые тоже не в полном объеме и с опозданием

доходят до сельхозпроизводителей [2]. Сложившаяся практика подмены страхования с государственной поддержкой может быть изменена без серьезных потрясений для всех участников агрострахования с переходом на государственно-частное партнерство.

Стремление привести агрострахование в соответствие с современными условиями сосредоточилось на вступлении в силу 1 января 2012 г. закона «О страховании сельскохозяйственной деятельности, осуществляемой с государственной поддержкой» [3, 4]. Однако необходимо отметить, что закон не меняет самой системы страхования с государственной поддержкой, которая показала свое несовершенство и породила схемное страхование. На наш взгляд, в таком варианте происходит подмена страхования с государственной поддержкой. Но функции и задачи этих двух процессов разные, необходимо их четко разделять, тем более, что в рамках ВТО это разделение особенно актуально.

В настоящее время становится очевидным тот факт, что обеспечение финансовой устойчивости сельскохозяйственных товаропроизводителей невозможно без заинтересованного партнерства государственной и муниципальной власти с представителями частного бизнеса. Признанной во всем мире моделью финансирования различных проектов при участии государства и частного бизнеса является государственно-частное партнерство [5].

Государственно-частное партнерство представляет собой юридически закрепленную форму взаимодействия между государством и частным сектором в отношении объектов государственной и муниципальной собственности, а также услуг, исполняемых и оказываемых государственными и муниципальными органами, учреждениями и предприятиями, в целях реализации общественно значимых проектов в широком спектре видов экономической деятельности [6].

На современном этапе в России существует множество проблем во всех сферах, которые не всегда можно решить за счет бюджетных средств, поэтому модель государственно-частного партнерства дает возможность решать проблемы с выгодой как для государства, так и для частных компаний. Опыт зарубежных стран доказывает, что учреждение государственно-частного партнерства в сферах, за которые несет ответственность государство, – наиболее эффективный метод.

В Российской Федерации государственно-частное партнерство в сфере агрострахования не дает каких-то серьезных результатов и выход из данной ситуации нам видится в создании государственных страховых компаний, но не общероссийских «монстров», а на уровне субъектов

Федерации, которые занимались бы агрострахованием. Этим решается несколько проблем:

1) агропроизводители будут с гораздо большим доверием относиться к таким компаниям, так как цель регионального страховщика – не получение максимальной прибыли, а прежде всего помощь в возмещении убытков;

2) если намеренно не увеличивать штат сотрудников, такая компания легко будет выходить на уровень рентабельности и при существующих размерах субсидий, объемы которых так не устраивают частных страховщиков;

3) государственному страховщику страхователь не будет платить агентские вознаграждения, которые у некоторых частных страховых компаний достигают четверти страховой премии;

4) государственные субсидии будут реально работать на те цели, которые в них закладываются – поддержка аграриев, а не материального благосостояния учредителей частных страховых компаний;

5) государственному страховщику гораздо проще перестраховать свои риски, в том числе у международных перестраховщиков;

6) на государственном уровне, тем более в рамках единой программы, гораздо проще осуществить проведение высококачественных актуарных расчетов по всем видам агрострахования;

7) аграрии, застраховавшие свои риски в государственной страховой компании, получают упрощенный доступ к кредитованию в государственном «Россельхозбанке».

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что создание государственных страховых компаний на уровне субъектов Федерации не только поможет развитию государственно-частному партнерству в агростраховании, но и даст большую уверенность сельхозтоваропроизводителям в завтрашнем дне.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Носов В. В.* Организационно-экономический механизм устойчивого развития сельскохозяйственного производства (теория и практика). Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2005. 236 с.

2. *Носов В. В.* К вопросу о дифференциации бюджетной поддержки сельскохозяйственного страхования в субъекте Российской Федерации // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. 2013. № 4. С. 119–138.

3. *Носов В. В., Котар О. К.* Выбор программы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой // Научное обозрение. 2013. № 4. С. 265–273.

4. *Nosov V. V., Kotar O. K., Kosheleva M. M., Alajkina L. N., Novikova N. A.* Assessing effectiveness of insurance premium subsidy in agricultural insurance // Ecology, Environment and Conservation. 2014. Vol. 20, № 4. P. 475–481.

5. *Алпатов А. А., Пушкин А. В., Джанаридзе Р. М.* Государственно-частное партнерство. Механизмы реализации. М.: Альбина Паблишерс, 2010. 16 с.

6. *Варнавский В. Г.* Партнерство государства и частного сектора: теория и практика // *Мировая экономика и международные отношения*. 2011. № 9. С. 41–50.

## **НОВЫЕ ИЗМЕРЕНИЯ НА БАЗЕ НОВОЙ КОНЦЕПЦИИ: АГРЕГИРОВАННЫЕ ИНДИКАТОРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ**

**Е. В. Грибова**

*Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, Москва*

E-mail: elenagribova@mail.ru

Концепция долгосрочного устойчивого роста и сбалансированного развития подразумевает коэволюционное взаимодействие социума с окружающей природной средой, сглаживание пространственного неравенства между странами в различных регионах мира и нивелирование социо-эколого-экономических диспаритетов. Среди множества агрегированных индикаторов устойчивости особенно следует выделить индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) и экологический след. В статье проведен сопоставительный анализ данных показателей в межстрановом срезе и графически визуализирована область, соответствующая критериям устойчивости глобального общества.

## **NEW MEASUREMENTS BASED ON A NEW CONCEPT: AGGREGATED INDICATORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT**

**E. V. Gribova**

The concept of sustainable development implies the co-evolutionary interactions of society and the natural environment, smoothing of spatial inequalities between countries in different regions of the world and the leveling of the socio-ecological and economic disparities. Among the many aggregated indicators of sustainable development the author singles out the human development index (HDI) and the ecological footprint. In the article provides a comparative analysis of these indicators in cross-country sections and graphically visualize an area corresponding to the criteria of sustainable development in a global society.

На современном этапе развития в условиях всевозрастающего мирового перерасхода государства должны четко осознавать роль экологических ресурсов в обеспечении экономической конкурентоспособности и национальной безопасности, а также уделять должное внимание вопросам ограничения своего экологического следа и поддержания биоемкости. Переход от модели неограниченного экономического роста к концепции устойчивого развития – это сложный, многофакторный и весьма длительный процесс, результатом которого должно стать установление баланса между взаимодействием современного общества и окружающей природ-

ной среды. Широкое распространение английский термин «*sustainable development*», или «устойчивое развитие» получил, в 1983 г. после публикации доклада Международной комиссии по окружающей среде и развитию [1]. Таким образом, устойчивое развитие можно определить как стратегию, направленную на обеспечение выживания цивилизации и поддержание биосферы. Это связь социально-экономического развития с проблемами окружающей среды.

Все страны мира сталкиваются с задачами разработки такой социально-экономической стратегии, которая одновременно способствовала бы последовательному повышению уровня развития человеческого потенциала и снижению размера экологического следа. Индекс развития человеческого потенциала или ИРЧП (HDI) – это индикатор благосостояния и уровня развития человека в той или иной стране, рассчитывается ежегодно для межстранового сопоставления и измерения фактических доходов, ожидаемой продолжительности предстоящей жизни и образованности населения [2]. В настоящее время ИРЧП является наиболее распространенным показателем прогресса стран мира на пути к устойчивому развитию, иногда его используют в качестве синонима к понятию «уровень жизни». Экологический след – это условное понятие, которое отражает уровень потребленных человечеством ресурсов биосферы и выражается в гектарах био-продуктивной территории.

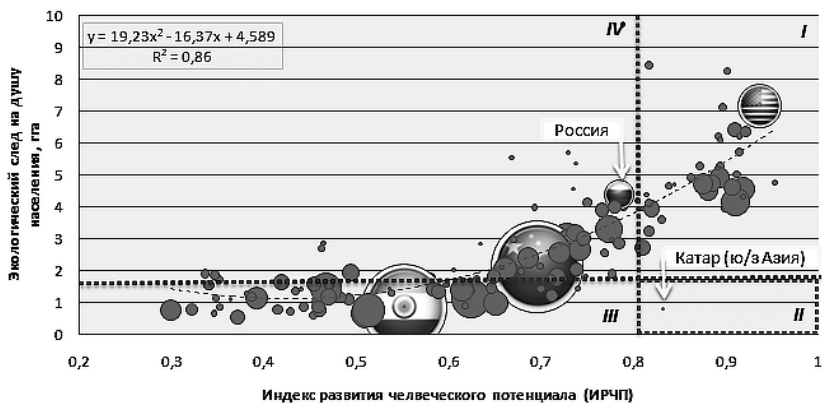
В течение последнего полувека в странах с невысоким уровнем доходов на душу населения средний размер подушевого экологического следа, выраженный в постоянных глобальных гектарах, изменялся незначительно и колебался вокруг отметки в 0,8 гга на одного жителя. За аналогичный период 1960–2014 гг. среднее значение экоследа, приходящегося на одного гражданина развитых стран, имеющих высокий уровень дохода, выросло более чем в 2 раза. Таким образом, возникает закономерный вопрос: выступает ли увеличение потребления необходимым условием роста уровня развития? Объемы потребления жителями разных государств и регионов многократно различаются, причем страны более богатые и развитые в среднем потребляют на душу населения больше, чем бедные и менее развитые.

В соответствии с результатами анализа экологического следа деятельность человека превышает физические возможности Земли почти на 20%. Если проследить в динамике изменение зависимости экологического следа от ВВП на душу населения в разных странах мира, то можно отметить наличие положительной линейной корреляции между ними, т.е. чем выше ВВП, тем большее значение экологического следа приходит-

как в расчете на душу населения в стране. ВВП являлся самым распространенным показателем прогресса общества на протяжении достаточно длительного периода времени. Однако, не уменьшая его важности, стоит отметить и другие аспекты развития и благополучия человечества, включающие в себя также ряд компонент социального и иного характера. К примеру, для любого человека важен высокий уровень развития человеческого потенциала, важно иметь возможности для его реализации, вести активную и продуктивную жизнь в соответствии со своими потребностями, амбициями и интересами. ИРЧП позволяет сопоставлять страны с учетом их социально-экономических аспектов развития, а также является одним из самых авторитетных классификаций, характеризующих общественное развитие. Высокому уровню развития соответствуют значения индекса, превышающие 0,8 [3], одновременно они определяют нижний предел в удовлетворении потребностей людей настоящего времени. Величина экологического следа, являющегося количественной мерой спроса на ресурсы биосферы, менее 1,8 гга в расчете на душу населения могла бы означать устойчивость в глобальном масштабе, а также задавать верхнюю планку уровня жизни в пределах экологической емкости планеты, не ставящей под угрозу потребности будущих поколений. В совокупности эти 2 показателя определяют область развития, соответствующую критериям устойчивости глобального общества. Таким образом, для достижения устойчивого развития необходимо, чтобы ситуация на планете в среднем отвечала обоим вышеназванным критериям, т.е. страны должны двигаться в направлении сектора II на приведенном графике (рисунок).

Сопоставляя экологический след каждой страны и ИРЧП, можно наблюдать достаточно интересные результаты (см. рисунок). Страны, не попавшие во II квадрант графика, рассматриваются как «неустойчивые» – в силу либо недостаточно высокого значения ИРЧП, либо недопустимо большой величины экологического следа на душу населения (превышающего естественную биоемкость территории). Только те страны мира, значения которых находятся в пределах II квадранта, могут в настоящий момент времени рассматриваться в качестве наиболее устойчивых, имеющих относительно небольшой размер экологического следа на душу населения и высокий уровень развития человеческого потенциала.

Из-за трудностей, связанных с отсутствием необходимых статистических данных по некоторым странам мира, в анализе приняли участие 144 государства. Размер «пузырьков» на графиках соответствует численности населения стран. Соотношение значений величины экологического следа и уровня развития человеческого потенциала не является линейной



Соотношение экологического следа и ИРЧП стран мира, 2014 г. [4–5]

зависимостью – на соответствующих графиках четко выделяются различные области. В 2014 г. зависимость между этими двумя показателями лучше всего описывалась полиномиальной регрессионной моделью, приведенной на графике. Зависимость экологического следа на душу населения и уровня развития человеческого потенциала практически не прослеживается для стран, находящихся в левом нижнем углу графика. После того как ИРЧП достигает определенной величины, его даже незначительный прирост в среднем сопровождается заметным увеличением экологического следа.

Страны, находящиеся в I квадранте на графике, значительно превышают среднюю производительность биосферы в расчете на одного человека, демонстрируя при этом высокий уровень развития человеческого потенциала. II квадрант соответствует зоне, отвечающей минимальным критериям устойчивости. Стоит отметить, что, если в 2000 г. в данной области находилось 7 стран мира (Япония, Катар, Сингапур, Нидерланды, Норвегия, Швейцария, Новая Зеландия), то к 2014 г. только одна страна мира соответствовала минимальным критериям устойчивости – это Катар, государство юго-западной Азии (0,83 – ИРЧП и 0,81 – экослед). В 2014 г. объем природных ресурсов, потребленных одним жителем Азиатско-Тихоокеанского региона и Африканского континента, был меньше среднеглобальной биоёмкости, приходящейся на одного жителя. В то время страны ЕС и Северной Америки превысили пороговое значение, отвечающее высокому уровню развития человеческого потенциала. Таким



образом, кроме Катара ни одно другое государство, ни регион мира не отвечали обоим критериям устойчивого развития.

У стран, находящихся во II и III квадрантах, не наблюдается превышения средней производительности биосферы в расчете на одного человека. При этом в III квадранте находятся государства со средним и низким ИРЧП. Страны из IV квадранта демонстрируют невысокий уровень развития человеческого потенциала и значительно превышают среднемировую производительность биосферы в расчете на одного жителя планеты. К 2014 г. Россия переместилась из III в IV квадрант – при увеличении ИРЧП всего на 0,07 (с 0,713 в 2000 г. до 0,784 в 2014 г.) и сокращении общей численности населения страны на 4,7 млн человек (со 147,9 млн чел. до 143,2 млн чел. соответственно), в 4,5 раза выросло значение экологического следа в гга в расчете на одного человека и составило 4,4 гга/чел (в то время как в 2000 г. экослед составлял всего 0,46 гга/чел).

ООН определена нижняя граница высокого уровня человеческого развития. Страны, достигшие отметки в 0,8 или превысившие ее, демонстрируют значительные различия по величине экологического следа в расчете на душу населения. К примеру, в Катаре при ИРЧП в 0,83 экослед составляет всего 0,8 глобальных гектар на душу населения, в то время как в Дании, ИРЧП которой находится на отметке в 0,9, уровень экологического следа превышает 8,25 гга/чел. Более того, в настоящее время среднедушевой экологический след стран, как с низким, так и с высоким уровнем развития человеческого потенциала, может отличаться в разы. Данный аспект вместе с ослаблением связи между уровнем дохода и благополучием граждан после прохождения определенной отметки уровня среднедушевого ВВП показывает, что достижение высокого уровня благополучия совершенно не обязательно проходит на фоне роста потребления. Таким образом, увеличение потребления не выступает обязательным условием высокого уровня развития.

Асимметрия распределения выражается в том, что страны с разным уровнем человеческого развития могут иметь схожий среднедушевой экологический след. Исчезновение связи между уровнем дохода и благополучия после достижения определенного уровня среднедушевого ВВП указывает на то, что достойный уровень человеческого развития можно достигнуть и при невысоком уровне потребления. Из сопоставления величины экологического следа, приходящегося в среднем на одного жителя той или иной страны, с мировым потреблением и среднеглобальной биоемкостью планеты нельзя сделать корректного вывода в отношении справедливости или несправедливости распределения мировых ресурсов.

В данном контексте можно говорить только о том, в каких странах реализуются такие модели потребления, которые будучи распространенными по всей планете привели бы к сохранению глобального перерасхода, а в каких странах нет.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бубнов Ю. История концепции Устойчивого развития – основные вехи. 1962–1992. Медиаресурс «EcoRussia.info» [Электронный ресурс]. URL: <http://ecorussia.info/ru/grouZpages/sdgroup-sustainable-development-timeline> (дата обращения: 22.09.2015).
2. ИРЧП. Комплексные исследования. Центр гуманитарных технологий «gt». Экспертно-аналитический портал [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info> (дата обращения: 25.09.2015).
3. *Mahbulul Haq*. About Human Development. Human Development Reports. UNDP [Электронный ресурс]. URL: <http://hdr.undp.org/en/humandev/> (дата обращения: 20.09.2015).
4. Living Planet Report 2012. Biodiversity, biocapacity and better choices. Table 2: Ecological Footprint data tables. P. 142–147 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.footprintnetwork.org/images/uploads/LPR\\_2014.pdf](http://www.footprintnetwork.org/images/uploads/LPR_2014.pdf) (дата обращения: 22.09.2015).
5. International Human Development Indicators. Database. UNDP [Электронный ресурс]. URL: <http://hdrstats.undp.org/en/tables/> (дата обращения: 21.09.2015).

## СТАТИСТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВ ТЕСТОВЫХ ЗАДАНИЙ

**В. Н. Гусятников, И. В. Каюкова, Т. Н. Соколова**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*  
E-mail: victorgsar@rambler.ru, i.v.kayukova@mail.ru, tnsokol@yandex.ru

Предметом исследования является процесс формирования банка тестовых заданий. Проведена статистическая обработка результатов тестирования и определены характеристики для каждого задания. На основе графика распределения вероятности выполнения задания предлагается их классифицировать. По каждому типу задания предлагаются рекомендации по его применению и пути его совершенствования.

## STATISTICAL METHODS OF FORMATION OF BANKS OF TEST TASKS

**V. N. Gusyatinikov, I. V. Kayukova, T. N. Sokolova**

Object of research is process of formation of bank of test tasks. Statistical processing of results of testing is carried out and characteristics for each task are defined. On the basis of the plot of distribution of probability of performance of a task it is offered to classify them. On each type of a task recommendations about its application and a way of its improvement are offered.

Повышение качества подготовки обучающихся является наиболее актуальной задачей, стоящей перед российской системой образования. Переход на новые образовательные стандарты, основанные на компетентном подходе, нацеливают вузы на более полное удовлетворение запросов работодателей на качественных специалистов. В требованиях новых образовательных стандартов и руководящих документах прямо говорится, что вузами должны быть сформированы оценочные средства, позволяющие поэтапно контролировать процесс формирования компетенций в ходе обучения. Для оценки уровня сформированности компетенций разными авторами предлагаются различные подходы и методики [1–6].

В настоящее время вузами накоплен большой объем традиционных оценочных средств в виде контрольных вопросов, тестов и банков тестовых заданий, которые широко используются для оценки уровня подготовленности студентов. Автоматизированные среды тестирования (такие как система федерального интернет-экзамена (ФЭПО), адаптивная система тестирования (АСТ), ЕГЭ и др.) позволяют накапливать результаты тестирования. К сожалению, до последнего времени статистический анализ этих результатов, хотя и проводится, но его возможности используются не в полной мере. Нередко возникают претензии к качеству и корректности отдельных тестовых заданий. При этом исправление подобных ошибок чаще всего выполняется самим разработчиком на основе его субъективной оценки задания. Процесс сопровождения банков тестовых заданий протекает бессистемно, так как выявление некорректных заданий происходит стихийным образом, как правило, по заявкам самих тестируемых.

Измерительные характеристики банков тестовых заданий (БТЗ) определяются совокупностью параметров отдельных тестовых заданий. Для корректных измерений уровня подготовленности студентов требуется соблюдение целого ряда условий: одинаковая дифференцирующая способность отдельных заданий, низкая вероятность их угадывания, равномерность распределения заданий по трудности и т.д. При этом характеристики реальных банков тестовых заданий, создаваемых преподавателями вуза, как показывают проводимые исследования, отличаются от идеальных характеристик. Поэтому качество большинства банков тестовых заданий, накопленных вузами, не позволяет объективно оценить уровень подготовленности студентов.

Для систематизации работы по сопровождению банков тестовых заданий и повышению их качества необходим инструмент, позволяющий на основе статистики ответов определять характеристики отдельных те-

стовых заданий и БТЗ в целом. Такой инструмент позволит быстро выявлять не только некорректные тестовые задания, но и задания с неудовлетворительными характеристиками, обнаруживать недостатки в распределении заданий по трудности, определения трудности каждого ТЗ и его дифференцирующей способности с целью корректировки, удаления или пополнения банка заданиями с требуемыми характеристиками.

Предлагаемая методика основана на теории педагогических изменений и предназначена для проведения статистического анализа результатов тестирования с целью решения указанных выше задач. Методика отработывалась на результатах тестирования студентов Саратовского социально-экономического института, накопленных в течение нескольких лет в системе АСТ. Использованы результаты тестирования по дисциплинам базовой части учебных планов укрупненной группы специальностей «Экономика и управление»: математика, информатика, русский язык и культура речи и др. В каждом БТЗ содержится до тысячи заданий, количество протестированных студентов – несколько сот человек, общее количество ответов на отдельные задания превышает один миллион.

Результаты тестирования по определенной дисциплине извлекаются из базы данных АСТ в виде таблицы, содержащей идентификатор студента, идентификатор задания, дату тестирования, бинарный результат выполнения задания. Предполагается, что в момент тестирования каждый студент обладает определенным уровнем подготовки  $\theta$ .

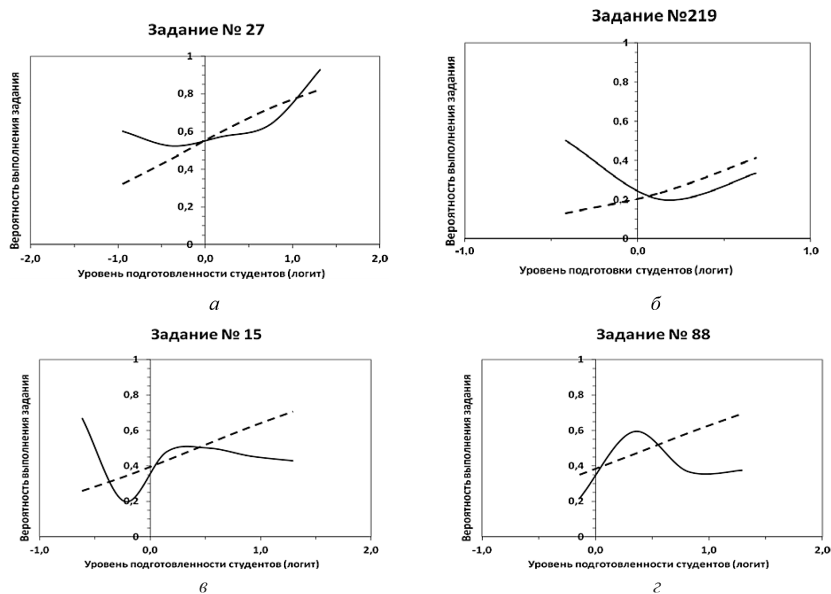
Анализ распределения заданий по трудности внутри каждого из рассмотренных БТЗ показал, что задания распределены неравномерно, их распределение близко к нормальному. Таким образом, создание БТЗ без контроля трудности приводит к дефициту относительно простых и относительно сложных заданий, а также к переизбытку заданий со средним уровнем сложности. Это не позволяет достичь достаточной точности измерения уровня подготовленности студентов.

Для анализа качества каждого тестового задания строится зависимость частоты его успешного выполнения от уровня подготовки тестируемых. Для оценки  $\theta$  каждого тестируемого используются результаты всего теста. Задания, для которых наблюдается монотонное возрастание частоты выполнения от уровня подготовленности студента, считаются правильными, т.е. соответствующими классической теории педагогических измерений. Однако далеко не все задания в БТЗ обладают указанным свойством.

Анализ полученных результатов показал, что можно типизировать 5 видов заданий по характеру зависимости вероятности выполнения зада-

ний от уровня подготовленности студентов: монотонная возрастающая; обратная; независимая от уровня; немонотонная с «провалом»; немонотонная с «горбом».

Примеры наблюдаемых характеристик отдельных заданий приведены на рисунке, а в таблице приведены их формулировки.



Зависимости вероятности выполнения отдельных заданий от уровня подготовленности студента: *а* – монотонно возрастающая зависимость; *б* – обратная зависимость; *в*, *г* – немонотонная зависимость («провал» – *в*, «горб» – *г*). Сплошная линия соответствует измеренным значениям, пунктирная – модели Бирнбаума

Монотонно возрастающая зависимость вероятности выполнения заданий от уровня подготовленности студентов (задание № 27) свидетельствует о хорошем задании с высокой степенью валидности; такие задания не нуждаются в редактировании.

Обратная зависимость вероятности выполнения задания от уровня подготовленности студентов (задание № 219) может свидетельствовать о некорректности задания (привыкшие ко всему двоечники угадывают ответ, который автор считает верным, а отличники выбирают другие ответы). Такие тестовые задания надо редактировать или удалять из банка.

В формулировке данного задания есть неточности: не указана версия Word, необходимо также уточнить режим просмотра документа.

Независимость вероятности выполнения задания от уровня подготовленности студентов свидетельствует о некорректности задания и случайном выборе правильного ответа как слабыми, так и сильными студентами.

### Формулировки отдельных заданий

<p><b>Задание № 27:</b> Укажите «лишний» объект с точки зрения способа представления информации:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> учебник (книга)</li> <li><input type="checkbox"/> фотография</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> телефонный разговор</li> <li><input type="checkbox"/> картина</li> <li><input type="checkbox"/> чертеж</li> </ul>	<p><b>Задания № 219:</b> При просмотре документа MS Word в режиме Обычный граница между страницами отображается в виде:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> пунктирной линии</li> <li><input type="checkbox"/> двойной пунктирной линии</li> <li><input type="checkbox"/> тонкой сплошной линии</li> <li><input type="checkbox"/> тонкой волнистой линии</li> </ul>
<p><b>Задание № 15:</b> Понятие «информационная культура» определяется как совокупность способностей, знаний и навыков, связанных:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> со знанием основных понятий и терминов информатики</li> <li><input type="checkbox"/> с умением программировать на языках высокого уровня</li> <li><input type="checkbox"/> с умением использования прикладного программного обеспечения для решения информационных потребностей</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> с пониманием закономерностей информационных процессов и способностью использовать средства информационных технологий при решении задач в своей практической деятельности</li> </ul>	<p><b>Задание № 88:</b> При кодировании рисунка средствами растровой графики изображение:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> разбивается на ряд областей с одинаковой площадью</li> <li><input type="checkbox"/> представляется совокупностью координат точек, имеющих одинаковый цвет</li> <li><input type="checkbox"/> преобразуется в двумерный массив координат</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> представляется в виде мозаики из квадратных элементов, каждый из которых имеет свой цвет</li> <li><input type="checkbox"/> преобразуется в черно-белый вариант изображения</li> </ul>

Немонотонная зависимость с «провалом» (задание № 15) соответствует заданиям, которые для правильного ответа требуют определенного уровня подготовленности, но при этом слабые, привыкшие ко всему студенты угадывают правильный ответ. Такие задания следует либо удалить из БТЗ, либо отредактировать, уменьшив вероятность угадывания, например, в заданиях закрытой формы увеличить количество правильных вариантов ответа.

Немонотонная зависимость с «горбом» (задание № 88) соответствует заданиям с такими неточностями в формулировке, которые путают студентов с высоким уровнем подготовленности. Недостаточная глубина знаний «средних» студентов позволяет им давать правильный ответ. В данном примере к числу правильных ответов может быть отнесен и первый дистрактор, сильные студенты в большинстве случаев выбирали 2 варианта ответа, что негативным образом сказалось на их результате.

Приведенные примеры показывают, что разработанная методика и программное средство позволяют не только оценить качество БТЗ, но и целенаправленно формировать банк тестовых заданий:

1) оценить уровень трудности каждого тестового задания, входящего в банк;

2) отнести каждое задание к одному из выделенных классов и принять обоснованное решение по корректировке или исключению задания;

3) оценить функцию распределения заданий по трудности и принять обоснованное решение по дополнению банка заданиями с требуемым уровнем трудности.

Применение методики позволяет автоматизировать анализ параметров отдельных тестовых заданий и банка в целом, систематизировать сопровождение БТЗ, что способствует повышению объективности и точности оценок уровня подготовленности студентов на основе существующих банков тестовых заданий.

*Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 14-06-00339).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Каюкова И. В. Методика оценки и прогнозирования уровня формируемых компетенций // Вестн. Саратов. гос. соц.-эконом. ун-та. 2012. № 4 (43). С. 148–151.
2. Гусятников В. Н., Безруков А. И., Соколова Т. Н. Инструменты интеграции систем управления качеством в образовательный процесс // Интеграция образования. 2010. № 4. С. 16–19.
3. Киселева В. П., Наводнов В. Г., Болотов В. А. Федеральный интернет-экзамен в сфере профессионального образования // Высшее образование сегодня. 2013. № 12. С. 2–6.
4. Большаков А. А., Вешнева И. В., Мельников Л. А., Перова Л. Г. Метод оценки профессиональных компетенций, основанный на лингвистическом подходе для системы управления вузом // Системы управления и информационные технологии. 2013. Т. 52, № 21. С. 116–120.
5. Гусятников В. Н., Безруков А. И., Каюкова И. В. Методы оценки уровня формируемых компетенций на основе модернизированной модели Раша // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 1704.
6. Болотов В. А., Пылин В. В., Наводнов В. Г., Порядина О. В. Новый федеральный интернет-экзамен – новая технология независимой оценки качества подготовки бакалавров // Высшее образование сегодня. 2015. № 3. С. 19–23.

## **ДОВЕРИЕ К ЭКОНОМИКЕ И ФАКТОР ГОСУДАРСТВА В ТРАНЗИТИВНОМ ИЗМЕРЕНИИ РОССИИ**

**С. А. Данилов**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: danilovsa@info.sgu.ru

В публикации исследуются особенности и характеристики конструирования доверия в экономике России с учетом контекста риск-динамики. Внимание акцентируется на факторе государства в формировании доверия в бизнес-средах, населения к финансово-экономическим институтам страны, что является продуктивным в аспекте современного социального транзита.

## **TRUST IN THE ECONOMY AND A FACTOR IN THE STATE MEASUREMENT OF TRANSITIVE RUSSIAN**

**S. A. Danilov**

The publication examines the features and design characteristics of confidence in the Russian economy, taking into account the context of risk dynamics. Attention is paid to the factor in the formation of the state of confidence in the business environment, the population to financial and economic institutions of the country, which is particularly productive in terms of modern social transit.

Высокий динамизм, противоречивость, тотальность модернизации – далеко не полный набор характеристик современного общества, когда состояние и качество «общества потребления» в его «информационном», «массовом» и иных ракурсах конвертируются в содержание «общества риска» (У. Бек). Неслучайно, что именно доверие как социальное явление выступает важнейшим механизмом, обеспечивающим устойчивое функционирование общества, его сфер, отношений, институтов. Доверие выступает в качестве превентивного акта по отношению к риску, его минимизирующий.

Исследование проблематики доверия, выявление его системности, фундаментальности, интегративного потенциала позволяет сделать вывод о необходимости теоретической концептуализации данного феномена ресурсами социально-философской рефлексии. Существующие многочисленные исследования доверия позиционируют его в качестве ценности, «определяют факторы его институализации, описывают доверие в характеристиках социального капитала, продуктивной социальной конструкции (теории Э. Гидденса, Н. Лумана, Д. Коулмена, Р. Патнема, А. Селигмена, Р. Штомки. Ф. Фукуямы)» [1, с. 3].



Экономический горизонт обладает актуальным потенциалом для анализа доверия. Доверие в экономике характеризует ожидания в восприятии одними субъектами соблюдения правил и обязательств другими субъектами. Именно в сфере экономики с особой четкостью проявляется одна из популярных максим доверия: его сложно приобрести, но легко потерять.

Современная экономическая реальность на своих локальных и глобальных уровнях характеризуется ростом взаимозависимостей, обострением конкуренции в условиях насыщенности рынков. Очевиден рост контингентности экономической реальности – растет количество субъектов, которые «требуют» формирования доверия к ним. Множественность определяет проблему доверия, лежащего в его основании выбора, что еще раз подчеркивает связь доверия и риска. Социально-экономическая реальность невозможна без доверия и постоянно его «требует». Функционирование социально-экономических систем направлено на максимизацию доверия, что проявляется в формировании экономических отношений, осуществлении транзакций, усилении кооперации и интеграции. Здесь отметим, что проблема доверия проявляется через состояние амбивалентности (двойственности).

С одной стороны, действительно, чем больше доверия, тем лучше функционирует система экономических отношений. Субъекты обладают большей уверенностью в действиях контрагентов, действия которых подчиняются принятым и стабильно функционирующим правилам. С другой стороны, максимизация доверия рождает проблему рисков доверия, когда субъекты экономики теряют бдительность, попадая под «очарование» производных экономической рационализации: систем страхования, рейтингов, индексов, в том числе как итог «рекламы надежности» финансовых институтов – банков, пенсионных фондов, фондовых и валютных бирж и рынков. Это объяснимо, ведь именно страховая сфера принимает на себя риски Другого, выступая «третьим лицом», обеспечивающим поддержку в случае наступления страхового случая, возмещая понесенные убытки. Но субъект осуществляет своеобразное снятие ответственности с себя и перенос на других участников, делая переход *«доверия в уверенность»*, что в условиях «тотальной рационализации» общества, когда мы не можем не доверять, является закономерным.

В данных условиях жесткой рационализации общества особым образом проявляет себя социокультурная сфера, представленная многообразием ценностей, традиций, форм сознания, архетипов и паттернов социальной памяти. Влияние культуры придает уникальный рисунок экономи-

ческому измерению транзитивных процессов, протекающих в различных странах и обществах. Ранее отмечалось, что в тотально рациональном обществе доверие как рациональная процедура по отношению к будущему закономерна. Так, согласно Н. Луману, рационализация социального бытия имеет своим результатом доверие. Но вместе с тем восприятие экономических процессов и рисков, поведение производителей и потребителей встроено в систему социокультурных связей, определяется культурными, религиозными, этническими факторами, формируя «особенности национальной экономики».

Проблематика доверия в российской экономике приобретает особую актуальность в контексте социальной динамики. Процессы цивилизационного развития страны характеризуются высокой степенью транзитивности, и в данных процессах роль института государства усиливается. Транзитивный процесс – процесс рискогенный, раскрывающийся через модернизацию, конфликтогенность (войны, революции), кризисность (политическая, экономическая). В этих ситуациях обнаруживается не только ценностные изменения, но и институциональный транзит. В обществе переходного периода наблюдается «пересмотр» институциональных механизмов, уменьшение эффективности которых определяется, прежде всего, снижением доверия общества к ним.

Выдвинем гипотезу – в условиях властеориентированности российского социума формирование и поддержка отношений доверия осуществляется через фактор государства, которое выступает генератором его (доверия) институализации. *Властеориентированность* российского общества можно определить через зависимость социально-трансформационных процессов от функционирования института государственной власти. Власть, особенно в ее верховном измерении, выступает и инициатором экономических реформ, и источником революционной рискогенности, и генератором стратегий и тактик модернизаций.

Понятие «*государственно-ориентированная*» экономика нами рассматривается как экономика, где институт государства играет не только финансово-экономическую, но и ментально-культурную роль. Так, ответственность экономических провалов возлагается на лица, возглавляющих государственные структуры (реформы Е. Гайдара, денежная реформа Павлова), выбор российским потребителем банка в большинстве случаев будет определяться наличием/отсутствием его в системе страхования вкладов, обеспеченной ресурсами государства, а решение о судьбе пенсионных накоплений осуществляется в пользу ПФР.

Транзитивный процесс характеризуется так называемым «созидательным разрушением», в терминах Й. Шумпетера – ситуации, когда происходит деградация прежних институтов доверия, заканчивающаяся их реформированием или возникновением старых. Российский опыт характеризуется ситуацией, когда создаются новые формальные институты через политику *жесткой институализации* (ваучерная приватизация), или развивается *незавершенная институализация, характеризующаяся созданием квазиинститутов*.

Интенсивность транзитивной рискогенной динамики обнаруживает еще один горизонт проблематики, связанный с процессами институализации доверия. Актуализация феномена доверия в экономических средах осуществляется через формально-институциональное (собственно, институты) и неформально-институциональное измерение (институции). Так, процессы кризисной динамики девальвируют формальные институты и, следовательно, доверие к ним. Демонтаж *формальных институтов*, призванных генерировать и поддерживать доверие, приводит к активизации *неформальных институций*, которые оказываются более мобильными и обладают более высоким адаптивным потенциалом. Примером служит кризис советских институтов, в том числе экономических, в России начала 1990-х гг., что привело к появлению неформальной (теневой и криминальной) экономики – «серые» схемы зарождающихся коммерческих банков, нелегальный валютный обмен, экономические ОПГ.

Концентрация такого ресурса доверия у государства также свидетельствует о роли государства в процессах институализации доверия. Как отмечает В. В. Сухих: «государство через прогнозирование должно предвидеть будущее и планировать развитие экономики, заранее выращивая нужные институты, в том числе для обеспечения высокого уровня доверия» [2, с. 491]. Безусловно, достижение институционального доверия как элемента доверия генерализованного или обобщенного в условиях российской специфики невозможно вне института государства. Государство должно выступать *гарантом доверия*, а его роль *генератора доверия* в условиях российского общества должна быть гармонизована активностью других социальных институтов.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект № МК-84.2014.6).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Столяр В. Ю. Доверие как феномен социально-экономической реальности: автореф. дис. ... канд. филос. наук. Тверь, 2008. 21с.

2. *Важенин С. Г., Сухих В. В.* Государство и доверие в экономике при разных социально-экономических системах в России // Теория эволюции социально-экономических систем / под ред. А. И. Татаркина, В. И. Маевского. М.: Экономика, 2008. С. 491–504.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФОРМИРОВАНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

**В. А. Дерунов**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*  
E-mail: vd-2302@yandex.ru,

В решении вопроса развития российского рынка высокотехнологичной продукции особый интерес вызывает разработка методологических основ формирования его структуры и механизма функционирования. Для этой цели необходим анализ и оценка факторов, влияющих на данный процесс. Автором проведено исследование входных барьеров российской инновационной политики, предложена их типология. Выделены административные барьеры, сдерживающие инновационное развитие экономики. На основе социологических исследований и статистических данных нескольких лет предложены факторы рыночной неэффективности, ограничивающие инновационную активность компаний, систематизированные в группы: экономические, внутренние и прочие. Доказано, что основным недостатком рыночной неэффективности является высокая цена нововведений, недостаток финансовых ресурсов и высокий экономический риск. Проведен анализ спроса на высокотехнологичную продукцию российских производителей. Разработан комплекс мер, направленных на формирование внутреннего спроса на высокие технологии.

## **STUDY OF FACTORS INFLUENCING THE FORMATION OF THE RUSSIAN MARKET OF HIGH-TECH PRODUCTS**

**V. A. Derunov**

In addressing the issue of development of Russian market of high-tech products of particular interest is the development of methodological bases of forming of its structure and functioning. For this purpose the necessary analysis and evaluation of factors affecting the process. In this paper we review the barriers to entry of the Russian innovation policy, suggested their typology. Selected administrative barriers to innovative development of the economy. On the basis of sociological surveys and statistical data from multiple years provides factors of market failures limiting innovation activity of companies, classified into groups of economic, internal and other. It is proved that the main disadvantage of market inefficiency is the high price of innovation, lack of financial resources and high economic risk. In work the analysis of the demand for high-tech products of Russian manufacturers. Developed a complex of measures, directed on formation of domestic demand for high technology. In work conducted research and developed recommendations will allow to create in Russia strong demand for high-tech products and raise the innovative activity in the global market.

Одним из главных факторов, влияющих на структуру рынка высокотехнологичной продукции, является входной барьер, который в той или иной степени сдерживает возникновение в отрасли абсолютно новых игроков.

Сооружение барьера является одним из способов борьбы за получение и сохранение конкурентного преимущества. Как правило, входной барьер обусловлен высокой издержкой, что не оставляет новым конкурентам попыток утвердиться в определенной отрасли.

Смысл таких барьеров заключается в увеличении расходов, связанных с проникновением в определенную отрасль, для того чтобы поставить под угрозу окупаемость вкладываемых компанией-инноватором денежных средств. Входной барьер фактически существует для того, чтобы увеличить вступительные взносы или увеличить риски для новичка. Благодаря такому барьеру компании, существующие на рынке, могут не беспокоиться о новых участниках, усиливая конкурентоспособность.

Рассматривая ситуацию с рыночными барьерами в российской инновационной политике, уместно будет привести точку зрения И. Р. Агамирзяна, директора Российской венчурной компании. По его словам, одним из самых сложных моментов для венчурных компаний является переход от научно-исследовательской деятельности к непосредственному производству. Именно этот переход характеризуется, главным образом, недостатком денежных средств, а также отсутствием нужного управленческого и производственного опыта у сотрудников предприятия [1]. Рынок с заблокированным входом характеризуется системой, где вход новых компаний на рынок целиком и полностью заблокирован старыми компаниями в краткосрочном и в долгосрочном периоде. В табл. 1 представлены основные виды барьеров высокотехнологичной продукции. Однако всевыше перечисленные проблемы, как правило, являются проблемой работников стартапа, а не госучреждений, которые занимаются развитием и формированием высокотехнологичного сектора в Российской Федерации.

Кроме того, имеется целый ряд административных барьеров, наиболее существенными из которых являются фактическая разделенность представителей различных секторов, а также недостаток квалифицированного персонала.

Чтобы преодолеть входной барьер и создать подходящую ситуацию для вхождения высокотехнологичных компаний на рынок, по нашему мнению, государство должно снять бюрократический барьер, это поз-

Таблица 1

## Виды барьеров на рынке высокотехнологичной продукции

Экзогенный (по отношению к компании) барьер в экономике	Микроэкономическая система образования барьеров компаниями-конкурентами	Эндогенный барьер российских компаний	Макроэкономический барьер российских инновационных секторов
<p>– Институциональный барьер обусловлен действующим законодательством, высокотехнологичной политикой органов власти, методами по регулированию рынка и низкой законодательной базой</p> <p>– «Затратный» барьер связан с крупными капиталовложениями для новых предприятий</p> <p>– Барьер, относящийся к дифференциации продукции (ввиду большого количества торговых брендов или больших расходов при переходе от продукта одной компании к другой)</p> <p>– Другие барьеры, обусловленные наличием или отсутствием определенных ресурсов</p>	<p>– Эффективная отдача от масштаба</p> <p>– Снижение стоимости</p> <p>– Неценовая конкуренция</p> <p>– Дифференциация продукции</p> <p>– Новые вложения в производство</p> <p>– Стратегия интеграции и потенциальные ограничения</p>	<p>– Неявный переход от ведения научно-исследовательской деятельности непосредственно к производству</p> <p>– Недостаток финансов у компании</p> <p>– Отсутствие нужных управленческих и производственных навыков у сотрудников предприятия</p> <p>– Трудности с внедрением высоких технологий и с пониманием современных тенденций целевых рынков</p> <p>– Отсутствие опыта работы с интеллектуальной собственностью</p> <p>– Не уделяется внимание защите новых технологий (ноу-хау)</p>	<p>– Разделение основных сообществ, которые имеют отношение к высоким технологиям</p> <p>– Отсутствие инфраструктуры, которая поддерживала бы инновационные компании</p> <p>– Отсутствие проектов, которые были бы привлекательными для инвесторов (в особенности на начальной стадии)</p> <p>– Нет ярко выраженного интереса к высокотехнологичной продукции со стороны крупных российских компаний</p> <p>– Малый процент венчурных инвестиций</p>

волит эффективно повлиять на инновационную деятельность огромного количества компаний.

Рассмотрим более подробно факторы рыночной неэффективности, которые ограничивают инновационную активность компаний.

В табл. 2 представлены факторы и их оценка по шкале от 0 до 3 (3 – это наибольшее влияние) по производству высокотехнологичной продукции на основании данных социологических опросов и статистических данных [2].

Таблица 2

**Факторы рыночной неэффективности,  
ограничивающие инновационную активность компаний**

Фактор	Годы			
	1993–1995	2003–2005	2008–2010	2011–2014
<b>Экономический фактор</b>	2.07	1.97	1.94	1.92
Недостаток личного финансирования	2.5	2.25	2.15	2.11
Недостаток государственного финансирования	2.25	1.95	1.95	1.90
Низкий спрос на новую продукцию	1.9	1.75	1.55	1.4
Высокий уровень стоимости нововведений	2.1	2.15	2.15	2.16
Высокие экономические риски	1.6	1.75	1.9	1.95
<b>Внутренний фактор</b>	1.38	1.4	1.44	1.46
Низкие инновационные возможности компании	1.5	1.65	1.65	1.68
Недостаток высококвалифицированных сотрудников	1.35	1.4	1.5	1.55
Недостаток информации об инновациях	1.3	1.3	1.35	1.4
Недостаток информации о рынке сбыта	1.4	1.3	1.35	1.3
Неэффективная кооперационная связь	1.35	1.35	1.35	1.33
<b>Прочие факторы</b>	1.53	1.5	1.57	1.54
Слабая законодательная база	1.65	1.6	1.55	1.5
Слаборазвитая инновационная инфраструктура	1.45	1.45	1.5	1.55
Неопределенные экономические выгоды	1.5	1.45	1.65	1.6

Основным недостатком рыночной неэффективности является высокая цена нововведений, недостаток финансовых ресурсов (как личных финансов компании, так и финансирования) и высокий экономический риск [3]. Значение данных экономических факторов, как мы видим, снижается почти на всем разбираемом периоде, а внутренние факторы предприятий усиливают свое воздействие [4].

Структура рынка высокотехнологичной продукции напрямую зависит от целого ряда факторов, в связи с этим формирование каждого нового рынка имеет свою особую траекторию развития. Барьеры на рынке инновационных компаний также имеют разную природу. Так, российскому рынку высокотехнологичных товаров свойственны факторы, которые связаны как с эндогенными барьерами высокотехнологичных предприятий (недостаток финансов, профессионалов и т.д.), так и с барьерами макроэкономической среды (слаборазвитая инновационная инфраструктура, законодательная база и т.д.).

Таким образом, стремление вывести высокотехнологичную продукцию на рынок неизбежно сталкивается с рядом ограничений, которые создаются на государственном уровне.

При одинаковых условиях, географическая и культурная близость компаний является фактором уменьшения расходов. Однако замкнутость, различные ограничения формирования тех или иных компаний ввиду низкого спроса на высокотехнологичную продукцию подразумевает слабую конкуренцию, что в целом сказывается и на результативности инновационных процессов.

В России по многим причинам организовать мощную инновационную компанию не просто, спрос на высокотехнологичную продукцию внутри страны достаточно невелик, поэтому российских инвесторов, кому инновационные малые высокотехнологичные предприятия (МВП) были бы интересны, мало. Однако благодаря экономическому росту на сегодняшний день в России отмечается избыток капитала, а необходимость диверсификации портфеля принуждает инвесторов находить все новые и новые области вложения денежных средств, что, отметим, косвенно свидетельствует о росте курса акций и объемов торгов по ценным бумагам единственной инновационной «публичной» российской компании РБК [5].

Тем не менее статистика деятельности малых инновационных компаний показывает, что на сегодня положение благодаря росту высокотехнологичной активности начинает улучшаться.



Главное решение проблем развития МВП в Российской Федерации – это оптимизация спросовых ограничений. Так, исходя из анализа практики российских МВП, спрос на высокотехнологичную продукцию либо:

- совершенно отсутствует (вследствие технологического отставания);
- сформирован, но не в достаточной степени;
- потенциально существует, но не сформирован.

Таким образом, государству необходимо формировать, главным образом, внутренний спрос на высокотехнологичную продукцию за счет:

1) возобновления инвестиционных льгот хотя бы в компаниях машиностроения как наиболее высокотехнологичных;

2) избавления от НДС и ввозной таможенной пошлины импортируемого инновационного оборудования, ресурсов, материалов, сертификатов, ноу-хау и т.д.

Кроме того, нужно допустить иностранные высокотехнологичные предприятия на внутренний рынок, для того чтобы они сформировывали спрос. Но чтобы не лишиться внутреннего рынка, следует контролировать спрос и импорт инновационной продукции.

Для решения этих вопросов нужно:

- расширить границы деятельности фондов;
- исследовать конъюнктуру на рынках высокотехнологичной продукции;
- выявить перспективные ниши и найти разработчиков.

Другой важный вопрос – этапная разорванность инфраструктуры поддержки МВП. Существующие госфонды могут поддерживать либо научные исследования (нулевой этап), либо отчасти и на возвратном основании – функционирующие МВП, находящиеся на 3-м этапе своего развития.

В связи с этим необходимо сформировать фонды (либо расширить деятельность уже имеющихся фондов), в задачи которых входило бы оказание услуг (лицензирование, маркетинговые исследования, патентование и т.д.) высокотехнологичным компаниям, которые находятся на 2-й стадии (стартовое финансирование).

Риск финансирования высокотехнологичного бизнеса в Российской Федерации остается выше, чем в западных странах. Это, естественно, ухудшает условия предоставления финансовых средств. Для страхования риска инвесторов, а также для расширения возможностей выхода рационально использовать схему следующего содержания (схема была апробирована в программе Yozma): итак, некий госфонд (например, Фонд Бортника), покупая часть акций МВП, ручается через определенный срок

приобрести долю венчурного фонда по цене вложенного капитала, умноженного на процент (LIBOR+2–4%).

Кроме того, целесообразно будет часть денег стабилизационных фондов инвестировать не в ценные бумаги экономически развитых стран, а в аффилированную российскую систему западных венчурных фондов.

Еще одна весьма важная проблема – это формирование сети МВП, которая предназначена, главным образом, для эффективного поиска партнеров по кооперации в области НИОКР, а также долгосрочных инвесторов.

Также стоит обратить внимание на то, что потенциальные клиенты могут обладать минимальной информацией о качествах новых товаров, и приобретение информации будет затруднено из-за существенных расходов (иными словами, в случае неосуществимости непосредственной верификации качеств товара). Решить данные проблемы, естественно, можно за счет получения сертификата от независимой сертифицирующей компании, проведения коммуникационного мероприятия, но малому или среднему бизнесу это не под силу. Таким образом, инноватор «обречен» на торговлю неисключительными лицензиями.

Во-первых, на продукцию, представляющую собой радикальную инновацию, может отсутствовать необходимый качественный показатель. Необходимость модификации показателя требует существенных лоббистских усилий. Усилия могут быть меньше, если в больших компаниях Российской Федерации существовали бы отделения, ответственные за высокие технологии. Данные отделения могли бы давать гранты, отбирать малые высокотехнологичные компании, исследовать информацию о научно-технологических проблемах корпорации, контролировать перспективные технологии и т.д. [6].

Во-вторых, что, бесспорно, имеет свое достоинство: производители конечных высокотехнологичных товаров, как правило, не работают с одним поставщиком. Им нужно 2–3 поставщика, чтобы обезопасить себя от возможных сбоев поставок. Кроме того, поставщики должны с самого начала обладать существенной производственной мощностью, чтобы обеспечить спрос на высокотехнологичную продукцию.

К тому же спрос на высокотехнологичную продукцию начинается с огромного количества изделий, так как ради экспериментальных партий производственная цепочка реорганизовываться не станет. Наличие производственного базиса дает возможность свести к минимуму необходимость лицензирования производства в дальнейшем, а также обладать обученным персоналом, системой дистрибуции, партнерскими связями.

И, в-третьих, конкурентная среда может начать распускать разные слухи, пытаясь увеличить трансакционные издержки для компаний-инноваторов, тем самым, осложнить им выход на рынки [7]. Так, чтобы благополучно противостоять потоку отрицательной информации, нужно, прежде всего, наладить контакты с лицами, которые принимают решения.

Поскольку ведение бизнеса на высокотехнологичном рынке подразумевает большие риски и довольно долгий срок окупаемости инвестиций, то необходимо вовлечение большого круга участников [8].

Научно-технологическая среда инертна, в особенности если спрос на традиционную продукцию растет. Одним из лучших путей независимого преодоления сопротивления среды компаний является интеграция вперед – самостоятельное или путем освоения производственных операций последующих уровней. Преодоление инертности научно-технологической среды на макроуровне может произойти лишь за счет изменения институтов, которые регулируют инновационные процессы [9], т.е. целенаправленного видоизменения внешней среды.

В этом смысле необходима реализация ряда мер:

1) создать систему муниципальных и госзакупок высокотехнологичной продукции, а также принять госпрограммы, которые направлялись бы на реализацию больших наукоемких проектов. Такая система позволила бы сформировать спрос на продукцию среди частного потребителя;

2) решить задачи, касающиеся превращения технико-внедренческих ОЭЗ и наукоградов в высокотехнологичный кластер. Данная задача является особенно актуальной на сегодняшний день, так как многоукладность российской экономики, полученная от СССР, характеризуется отсутствием комплектующих и материалов надлежащего качества, что существенно уменьшает ценовые преимущества отечественных компаний;

3) использовать таможенную политику для увеличения доли рынка российских производителей. Как показывает практика, рост пошлин на ту или иную конкурентоспособную продукцию приводит к увеличению производительности отрасли, а также к росту рентабельности, что хоть и несильно, но положительно коррелирует с высокотехнологичной активностью в ней.

Реализация данного комплекса мер позволит сформировать в России устойчивый спрос на высокотехнологичную продукцию и повысить инновационную активность на мировом рынке.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 15-36-20573 мол\_а\_вед).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Кальшьева Е.* Помощи связали руки // Рос. газ. 2011. № 792 (10) [Электронный ресурс]. URL : <http://www.rg.ru/2011/03/22/venture.html> (дата обращения: 21.09.2015).
2. *Гохберг Л. М.* Индикаторы инновационной деятельности. М.: НИУ ВШЭ, 2012.
3. *Дерунова Е. А.* Рыночно-государственная модель управления инновационным развитием АПК // Инновационный Вестник Регион. 2012. № 3. С. 58–63.
4. *Еремкин В. А., Рыбалкин В. В.* Входные барьеры на российском рынке высокотехнологичной продукции и роль государственных институтов в их снижении // Эконом. журн. 2014. № 1 (33). С. 24–36.
5. *Грасмик К. И.* Малые высокотехнологичные предприятия в экономике России : состояние, проблемы развития // Креативная экономика. 2008. № 5. С. 44–53.
6. *Грасмик К. И.* Малые высокотехнологичные предприятия России : факторы развития, пути государственной поддержки. Междисциплинарные исследования и инновации // Вестн. Омского ун-та. 2011. № 2. С. 322–326.
7. *Переходцев Г.* На острие атомной иглы // Эксперт. 2001. № 11. С. 51–53.
8. *Дерунова Е. А.* Методические подходы к оценке влияния факторов внешней и внутренней среды на потребительское поведение при выборе высокотехнологичной продукции // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13. вып 4, ч. 2. С. 623–629.
9. *Дерунова Е. А.* Рыночно-государственная модель управления инновационным развитием АПК // Инновационный Вестник Регион. 2012. № 3. С. 58–63.

## **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ТЕРРИТОРИАЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ БАНКА РОССИИ**

**С. С. Душкаев, Д. С. Мамонтов**

*Отделение по Саратовской области Волго-Вятского главного управления  
Центрального банка Российской Федерации, Саратов*  
E-mail: [dushkaev@ya.ru](mailto:dushkaev@ya.ru)

В статье рассматриваются основные составляющие системы внутреннего контроля и управления рисками в территориальном учреждении Банка России. Показываются этапы процесса управления рисками, приводится методика их оценки.

## **RISK-MANAGEMENT SYSTEM IN A REGIONAL BRANCH OF THE BANK OF RUSSIA**

**S. S. Dushkaev, D. S. Mamontov**

The article deals with main components of risk-management system in a regional branch of the Bank of Russia, shows the stages of risk-management process and a method of risks assessment.

Система управления рисками является неотъемлемой частью общего процесса банковской деятельности, в том числе центральных банков. Система управления рисками Банка России обладает своей спецификой, а вопросы управления рисками имеют немалый потенциал для исследования. Эффективная система управления рисками в связи с расширением круга возлагаемых на Банк России обязанностей и увеличением объемов обмениваемой информации между подразделениями приобретает особую актуальность.

Понятие риска в контексте деятельности Банка России можно представить как возможное событие или ситуация внутри или вне Банка России, оказывающие негативное влияние на достижение целей и задач Банка России и характеризующиеся вероятностью наступления и величиной неблагоприятных последствий для Банка России.

К основным видам рисков, возникающих в деятельности Отделения по Саратовской области (далее Отделение Саратов) Волго-Вятского главного управления Центрального банка Российской Федерации относятся: операционный, правовой, репутационный, кредитный, рыночный, хозяйственный, имущественный, управленческий риски а также риск необеспечения сохранности банкнот и монет Банка России и ценностей.

Система управления рисками определяет то, как выявляются и оцениваются риски в деятельности подразделений Отделения Саратов, какие способы реагирования применяются к рискам.

Система управления рисками всегда находится в подвижном состоянии: на постоянной основе утверждаются и периодически пересматриваются стратегия, планы и документы по различным аспектам деятельности Банка России, идет непрерывный процесс формирования эффективной системы внутреннего контроля, адекватной поставленным целям и задачам Банка России, видоизменяются основные риски, устанавливаются и переоцениваются допустимые уровни этих рисков.

Управление рисками заключается в последовательной реализации следующих этапов:

- идентификация рисков, присущих направлениям деятельности;
- фиксирование реализованных рисков;
- оценка и анализ рисков;
- реагирование на риски посредством разработки механизмов контроля, направленных на предупреждение и минимизацию рисков;
- мониторинг риска с учетом изменений технологий операций, введения новых требований к исполнению нормативной базы.

При выявлении риска в подразделении Отделения Саратов предусмотрена его фиксация в журнале учета информации о возникновении рисков событий по направлениям деятельности с описанием риска-события, причин возникновения и принятых корректирующих и предупреждающих мероприятий. Накопление статистической базы по рискам позволяет выработать эффективную стратегию предупреждения и минимизации рисков недостижения поставленной цели, снижения последствий от операционных, финансовых, правовых или репутационных рисков.

Оценка рисков в Отделении Саратов производится экспертным путем с использованием матрицы исходя из частоты и последствий возникновения риска (рис. 1).

**Матрица оценки рисков**

↑ Вероятность возникновения риска	Очень часто 5	5	10	15	20	25
	Высокая частота 4	4	8	12	16	20
	Средняя частота 3	3	6	9	12	15
	Низкая частота 2	2	4	6	8	10
	Очень редко 1	1	2	3	4	5
		Очень легкие 1	Легкие 2	Средней тяжести 3	Значительные 4	Очень тяжелые 5

→

Рис. 1. Последствия возникновения риска (возможный ущерб)

По результатам оценки уровень риска может принимать значения: критический, умеренный, незначительный.

Критический (очень высокий) риск (значение индекса риска 12–25) – неприемлемый уровень риска. Процессы, которым присущ данный вид риска, подлежат немедленному корректирующему воздействию, необходимо пересмотреть или разработать новые процедуры внутреннего контроля, перераспределить функции, полномочия, ответственность.

Умеренный (существенный) риск (значение индекса риска 5–10) – средний уровень риска, требуется установить постоянный контроль за возможным повторением рисков событий и разработать дополнительный контур мероприятий по минимизации риска.

Незначительный (малый) риск (значение индекса риска 1–4) – приемлемый уровень риска, риск подлежит наблюдению, требуется провести мероприятия по минимизации рисков.

В целях эффективного управления рисками, а также оптимизации и унификации фиксирования, оценки и анализа риск-событий в Отделении Саратов было разработано web-приложение «Журнал риск-событий».

Удобство использования электронного журнала риск-событий обусловлено оперативной фиксацией возникших рисков, возможностью ведения статистики как в целом по организации, так и в разрезе структурных подразделений, возможностью просмотра информации о рисках за предшествующие периоды и ретроспективного анализа возникших рисков. Кроме того, учитывая большой объем фиксирующихся рисков, web-приложение позволяет снизить трудозатраты в заполнении – вид рисков, уровня риска, вероятность риска, уровень контроля и ожидаемые последствия выбираются из выпадающих списков. Конечный результат заполнения журнала риск-событий представлен на рис. 2.

**Журнал учета**  
**Информация о возникновении рисков событий в деятельности Отделения Саратов**  
**Отдел информатизации**  
**(Журнал риск-событий)**

За 1-й квартал 2015-го г.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Наименование процесса (операции) деятельности	Дата реализации рискового события	Дата выявления рискового события	Описание рискового события (отклонения), причины возникновения	Вид рискового события наличие / отсутствие фактического (финансового, репутационного) ущерба в результате реализации рискового события	Результаты оценки риска (К/У/Н)	Ф.И.О., должность исполнителя операции, на которой произошло рисковое событие	Уровень контроля, на котором установлено рисковое событие (1,2,3,*)	Предпринятые корректирующие мероприятия

Рис. 2. Образец страницы журнала риск-событий

В деятельности Отделения Саратов по итогам 3 кварталов риск-события с уровнем «критический» отсутствовали, с уровнем «умеренный» – крайне мало. Подавляющее большинство риск-событий было связано с операционным риском. По всем реализованным рискам финансовый ущерб отсутствовал, что подтверждает эффективность системы управления рисками в Отделении Саратов.

По направлениям деятельности более 90% риск-событий в 2015 г. в Отделении Саратов были связаны с пересчетом и обработкой наличных денег. Это связано с наибольшим количеством выполняемых операций по данному направлению деятельности. Кроме того, важным является такой фактор, как большой износ денег в обращении. Износ банкнот связан с большой долей наличных расчетов в общем объеме платежей и, соответственно, высокой оборачиваемостью наличных денег, что в целом характерно для российской экономики. В целях содействия снижению доли наличных денежных расчетов в Отделении Саратов функционирует рабочая группа по сокращению эмиссии наличных денег в обращение.

В целом существующая система внутреннего контроля и управления рисками в Отделении Саратов в настоящее время охватывает весь спектр риск-событий, которые могут возникнуть в деятельности Отделения, позволяет выявить возможные риски на стадии предварительного контроля проводимых операций и минимизировать потенциальные последствия реализации риск-событий.

## **ЦЕНА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНТЕГРАЛЬНОГО РИСКА ИННОВАЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**С. В. Ермасов**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: ermasov@mail.ru

Статья посвящена рассмотрению особенностей цены финансирования интегрального риска инновационной организации с позиции издержек привлечения источников покрытия риска и убытка. Подчеркивается, что покрытие интегрального риска инновационной организации основано на комбинации самострахования и страхования, долгового и недолгового, дособытийного и послесобытийного финансирования. Автором определяются изменения структуры источников покрытия интегрального риска инновационной организации для совершенствования инвестиционного и финансового анализа инновационной деятельности.

## **PRICE OF RISK FINANCING OF INNOVATION COMPANY**

**S. V. Ermasov**

The article analyzes the features of the integrated financial price of risk from the perspective of an innovative organization. This price of risk can help to attract financial sources to cover the cost of risk and possible losses. This article emphasized that the integral risk innovative organization based on a combination of self-insurance and insurance, debt and non-debt financing, pre-loss and post-loss financing. The author defines changes in the structure of financial sources that can cover the integral risk of innovative organization. These changes can improve the investment process and financial analysis of innovation.



Средневзвешенная стоимость финансирования интегрального риска инновационной компании (*weighted average cost of risk financing (WACRF)*) – это средняя процентная ставка по всем источникам финансирования интегрального риска компании. При расчете учитывается удельный вес каждого источника финансирования в общей стоимости интегрального риска компании. При этом выделяются, как минимум, три основных источника финансирования интегрального риска компании-страхователя [1]: самострахование, страхование, долговое и недолговое финансирование остаточного риска и убытка. Поэтому средневзвешенную стоимость финансирования интегрального риска компании можно рассчитывать как сумму стоимости финансирования через самострахование, стоимости финансирования через страхование и стоимости финансирования остаточного риска или убытка вне самострахования и страхования, взвешенных по их удельной доле в структуре покрытия интегрального риска компании.

Экономический смысл средневзвешенной стоимости финансирования интегрального риска компании состоит в том, что организация может принимать любые решения по управлению интегральным риском, если уровень их эффективности не ниже значения этого показателя средневзвешенной стоимости финансирования. Стоимость финансирования интегрального риска показывает уровень минимальной эффективности покрытия риска компании для обеспечения роста стоимости компании в окружении рисков и убытков. Показатель «средневзвешенная стоимость финансирования интегрального риска компании» интегрирует в себе информацию о конкретном составе элементов сформированной (формируемой) финансовой защиты от рисков и убытков, стоимости их покрытия за счет самострахования, страхования и финансирования остаточного риска или убытка в общей величине интегрального риска компании [2]. Он определяет относительный уровень расходов (в форме компенсаций убытков за счет собственных средств, уплаты страховых премий, процентных платежей и т.п.) за пользование финансовыми ресурсами, вложенными в защиту от рисков и убытков [3].

Если интегральный риск компании распределить на компоненты – приемлемый риск (*absorbable risk*) как принимаемый риск (*acceptable risk*), критический риск (*critical risk*) как передаваемый риск (*transmittable risk*), остаточный риск (*residual risk*) как риск вне самострахования и страхования (*uninsurable risk*), то можно связать три компонента интегрального риска компании с тремя источниками финансирования: финансирование приемлемого риска

с самострахованием (*self-insurance*), финансирование критического риска со страхованием (*insurance*), финансирование остаточного риска с долговым и недолговым финансированием вне самострахования и страхования. При этом для учета нереализации и реализации рисков в конкретные убытки важно выделить дособытийное (*pre-loss financing*) и послесобытийное (*post-loss financing*) финансирование трех компонентов интегрального риска тремя источниками финансирования.

Цены дособытийного и послесобытийного финансирования интегрального риска инновационной компании складываются из трех компонентов – цена финансирования через самострахование, цена финансирования через страхование и цена финансирования остаточного риска или убытка вне самострахования и страхования. Только в дособытийном финансировании интегрального риска компании используются предварительные расчетные показатели до реализации рисков в убытки, учитывается цена финансирования остаточного риска, но не остаточного убытка:

$$PreWACRF = CFSI + CFI + CFRre, \quad (1)$$

где *PreWACRF* – *cost pre-loss financing integral risk of innovational company* (цена дособытийного финансирования интегрального риска инновационной компании как страхователя);

*CFSI* – *cost financing of self-insurance* (цена финансирования через самострахование);

*CFI* – *cost financing of insurance* (цена финансирования через страхование);

*CFRre* – *cost financing residual estimated risk* (цена финансирования расчетного остаточного риска как стоимости покрытия риска вне самострахования и страхования).

Цена дособытийного финансирования интегрального риска компании через самострахование формируется соотношением расчетной величины принятых на себя рисков и расчетного фонда самострахования с обязательной коррекцией на расчетные показатели – рентабельность инвестиций фонда самострахования и недополученную рентабельность активов, аккумулированных в фонде самострахования [4]:

$$CFSI = [(SeAR/FSIe) \times 100\% + ROIefsi - ROAueafsi]S Wefsi, \quad (2)$$

где *FSIe* – *estimated fund of self-insurance* (расчетный фонд самострахования);

*SeAR* – *estimated size of accepted risks* (расчетная величина рисков, принятых на себя);

*ROIefsi* – estimated return on investments of fund of self-insurance (расчетная рентабельность инвестиций фонда самострахования в процентах);

*ROAueafsi* – undrawn estimated return on accumulated assets of fund of self-insurance (недополученная расчетная рентабельность активов, аккумулированных в фонде самострахования в процентах);

*SWefsi* – specific weight of estimated fund of self-insurance in risk financing of innovational company (удельный вес расчетного фонда самострахования в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя).

Цена дособытийного финансирования интегрального риска компании через страхование формируется соотношением полной суммы страховых премий по заключенным страховым договорам или подписанным страховым полисам и полной величиной страховых сумм по этим же страховым договорам или полисам. При этом страховые суммы выступают как лимиты возможных страховых выплат как в страховании по системе первого риска:

$$CFI = (IPt/IAt) \times 100\% \times SWiat, \quad (3)$$

где *IPt* – total insurance premiums of concluded insurance agreements or signed insurance policies (полная сумма страховых премий по заключенным страховым договорам или подписанным страховым полисам);

*IAt* – total insurance amounts of concluded insurance agreements or signed insurance policies (полная величина страховых сумм по заключенным страховым договорам или подписанным страховым полисам как лимитов возможных страховых выплат);

*SWiat* – specific weight of total insurance amounts of concluded insurance agreements or signed insurance policies in risk financing of innovational company (удельный вес полной величины страховых сумм по заключенным страховым договорам или подписанным страховым полисам как лимитов возможных страховых выплат в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя).

Цена дособытийного финансирования расчетного остаточного риска вне самострахования и страхования интегрального риска компании складывается из двух компонентов – цена долгового финансирования части остаточного риска и цена недолгового финансирования другой части остаточного риска. При этом цена долгового финансирования части остаточного риска определяется отношением стоимости части расчетного остаточного риска и процентных платежей к величине кредитов

и займов без процентных платежей. Цена недолгового финансирования другой части остаточного риска определяется более простым отношением стоимости другой части расчетного остаточного риска и величины грантов, субсидий, субвенций, дотаций. Долговое и недолговое финансирование остаточного риска являются ожидаемым оговоренным финансированием:

$$CFRre = [(CRre1 + IM)/DF) \times 100\% \times SWcdf] + [(CRre2/NDF) \times 100\% \times SWcndf], \quad (4)$$

где  $CRre1 + IM$  – *cost part of residual estimated risk + interest money (IM)* (стоимость части расчетного остаточного риска, покрываемого ожидаемым оговоренным долговым финансированием, и процентные платежи);

$CRre2$  – *cost other part of residual estimated risk* (стоимость другой части расчетного остаточного риска, покрываемого ожидаемым оговоренным недолговым финансированием);

$DF$  – *cost of debt financing of residual estimated risk* (стоимость долгового финансирования части расчетного остаточного риска – величина кредитов и займов без процентных платежей);

$CNDF$  – *cost of non-debt financing of residual estimated risk* (стоимость недолгового финансирования другой части расчетного остаточного риска – величина грантов, субсидий, субвенций, дотаций);

$SWcdf$  – *specific weight of debt financing of residual estimated risk in risk financing of innovational company* (удельный вес долгового финансирования части расчетного остаточного риска в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя);

$SWcndf$  – *specific weight of non-debt financing of residual estimated risk in risk financing of innovational company* (удельный вес недолгового финансирования другой части расчетного остаточного риска в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя).

Несмотря на то что цена послесобытийного финансирования интегрального риска компании складывается из тех же трех компонентов – цена финансирования через самострахование, цена финансирования через страхование и цена финансирования вне самострахования и страхования, в послесобытийном финансировании используются фактические величины убытков, уплаченных страховых премий, оплаченных компенсаций убытков:

$$PostWACRF = CFSIp + CFICp + CFCLrp, \quad (5)$$

где *Post WACRF* – *cost post-loss financing integral risk of innovational company* (цена послесобытийного финансирования интегрального риска инновационной компании как страхователя);

*CFSiCp* – *cost financing of self-insurance paid compensation* (цена финансирования через оплаченную компенсацию при самостраховании);

*CFICp* – *cost financing of insurance paid compensation* (цена финансирования через оплаченную компенсацию при страховании);

*CFCLrp* – *cost financing of paid compensation of residual loss* (цена финансирования остаточного убытка как оплаченной компенсации вне самострахования и страхования).

Цена послесобытийного финансирования интегрального риска компании через самострахование формируется отношением величины убытков по принятым рискам на самострахование и страховой франшизы к полной величине оплаченных компенсаций убытков по принятым рискам на самострахование с обязательной коррекцией на фактические сложившиеся показатели – рентабельность инвестиций фонда самострахования и недополученную рентабельность активов, аккумулированных в фонде самострахования:

$$CFSiP = \{[(LARa + IFa)/PCtfsi] \times 100\% + ROIfsi \text{ } ROAuafsi\} \times SWpcar, \quad (6)$$

где *LARa* – *actual size of loss of accepted risks* (фактическая величина убытков по принятым рискам на самострахование);

*IFa* – *actual size of insurance franchise* (фактическая величина страховой франшизы по убыткам, переданным на компенсацию самострахованием);

*PCtfsi* – *total paid compensation of accepted risks* (полная величина оплаченных компенсаций убытков по принятым рискам на самострахование);

*ROIfsi* – *actual return on investments of fund of self-insurance* (фактическая рентабельность инвестиций фонда самострахования в процентах);

*ROAuafsi* – *undrawn actual return on accumulated assets of fund of self-insurance* (недополученная фактическая рентабельность активов, аккумулированных в фонде самострахования в процентах);

*SWpcar* – *specific weight of total paid compensation of accepted risks in risk financing of innovational company* (удельный вес полной величины оплаченных компенсаций убытков по принятым рискам на са-

мострахование в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя).

Цена послесобытийного финансирования интегрального риска компании через страхование формируется соотношением полной суммы уплаченных страховых премий по действующим страховым договорам или страховым полисам и полной величины оплаченных страховых компенсаций по этим же страховым договорам или страховым полисам. Только из полной величины оплаченных страховых компенсаций необходимо вычесть фактическую величину страховой франшизы по убыткам, переданным на компенсацию самострахованием:

$$CFICp = [IPtp / (ICtp - IFa)] \times 100\% \times SWictp, \quad (7)$$

где  $IPtp$  – *total paid insurance premiums of operating insurance agreements or insurance policies* (полная сумма уплаченных страховых премий по действующим страховым договорам или страховым полисам);

$ICtp$  – *total paid insurance compensations of operating insurance agreements or insurance policies* (полная величина оплаченных страховых компенсаций по действующим страховым договорам или страховым полисам);

$IFa$  – *actual size of insurance franchise* (фактическая величина страховой франшизы по убыткам, переданным на компенсацию самострахованием);

$SWictp$  – *specific weight of total paid insurance compensations of operating insurance agreements or insurance policies in risk financing of innovational company* (удельный вес полной величины оплаченных страховых компенсаций по действующим страховым договорам или страховым полисам в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя).

Цена послесобытийного финансирования фактического остаточного убытка вне самострахования и страхования интегрального риска компании складывается из тех же двух компонентов – цены долгового финансирования части остаточного убытка и цены недолгового финансирования другой части остаточного убытка. При этом цена долгового финансирования части остаточного убытка определяется отношением стоимости части фактического остаточного убытка и стоимости оплаченной компенсации кредитами и займами с фактическими уплаченными процентными платежами. Цена недолгового финансирования другой части остаточного убытка определяется более простым отношением стоимости другой части фактического остаточного убытка и стоимости оплаченной компенсации грантами, субсидиями, субвенциями, дотациями.

Долговое и недолговое финансирование остаточного убытка являются полученным финансированием на заранее оговоренных условиях:

$$CFCLrp = \{[CRL1adf / (CPCarl + IMap)] \times 100\% \times SWpcdf\} + \\ + [(CRL2andf / CPCarl) \times 100\% \times SWpcndf], \quad (8)$$

где *CRL1adf* – *cost part of actual residual losses* (стоимость части фактических остаточных убытков, покрываемых долговым финансированием);

*CRL2andf* – *cost other part of actual residual losses* (стоимость другой части фактических остаточных убытков, покрываемых недолговым финансированием);

*CPCarl + IMap* – *cost of paid compensation for part actual residual losses (CPCarl) + actual paid interest money (IMap)* (стоимость оплаченной компенсации части фактических остаточных убытков, покрываемых долговым финансированием, + фактические уплаченные процентные платежи);

*CPCarl* – *cost of paid compensation for other part actual residual losses* (стоимость оплаченной компенсации другой части фактических остаточных убытков, покрываемых недолговым финансированием);

*SWpcdf* – *specific weight of paid compensation of debt financing for part actual residual losses in risk financing of innovational company* (удельный вес оплаченной компенсации части фактических остаточных убытков, покрываемых долговым финансированием, и фактических уплаченных процентных платежей в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя);

*SWpcndf* – *specific weight of paid compensation of non-debt financing for part actual residual losses in risk financing of innovational company* (удельный вес оплаченной компенсации части фактических остаточных убытков, покрываемых недолговым финансированием, в финансировании интегрального риска инновационной организации как страхователя).

В отличие от модели WACC (англ. *weighted average cost of capital*, WACC), в которой экономисты Мертон Миллер и Франко Модильяни продемонстрировали в теореме Модильяни–Миллера, что в идеальной ситуации, при отсутствии налогов, стоимость капитала компании не зависит от структуры капитала (отношения собственного и заемного капитала), в модели WACRF стоимость финансирования интегрального риска зависит от структуры распределения интегрального риска на компоненты (соотношения приемлемого, критического и остаточного рисков), а также от структуры источников финансирования компонентов

интегрального риска (соотношения самострахования, страхования, долгового и недолгового финансирования).

Поскольку в крупном бизнесе, в рамках финансово-промышленных групп зачастую позволительно формировать крупное самострахование без особого ущерба в поддержании рентабельности работающих активов и высокой степени покрытия рисков и убытков, то финансирование интегрального риска инновационной компании в крупном бизнесе или бизнес-группе становится более привлекательным через самострахование в форме взаимного или кэптивного страхования. Если малое предприятие осуществляет инновационную деятельность вне другого крупного бизнеса или бизнес-группы, то финансирование интегрального риска за счет одного самострахования не позволительно, так как резервирование незначительных собственных средств в фонде самострахования снизит рентабельность работающих активов до недопустимого уровня и степень покрытия рисков и убытков будет ничтожно малой [5, 6].

Структура источников финансирования компонентов интегрального риска должна учитывать тип инновации [7]. Если инновация радикальная, системная и масштабная, то критический риск и остаточный риск будут значительно доминировать в структуре интегрального риска компании, осуществляющей такую инновацию, тогда в структуре финансирования рисков и убытков должно соответственно доминировать страхование [8], включая сострахование и перестрахование, недолговое финансирование остаточного риска или убытка над долговым финансированием. Но если инновация улучшающая, частичная, локальная, мелкомасштабная, то приемлемый риск будет значительно доминировать в структуре интегрального риска компании, осуществляющей такую инновацию, тогда в структуре финансирования рисков и убытков должно соответственно доминировать самострахование, долговое финансирование остаточного риска или убытка над долговым финансированием без госучастия.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Эллиотт М. У.* Основы финансирования риска / пер. с англ.; науч. ред. И. Б. Котлобовского. М.: ИНФРА-М, 2007. 134 с.
2. *Бартон Т., Шенкир У., Уокер П.* Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься: пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2003. С. 14.
3. *Пикфорд Д.* Управление рисками: пер. с англ. М.: ООО «Вершина», 2004. 225 с.
4. *Хохлов Н. В.* Управление риском М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. С.172–175.
5. *Ермасов С. В., Ермасова Н. Б.* Страхование: учебник для бакалавров. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2014. С. 140–144.



6. *Ермасов С. В., Ермасова Н. Б.* Инновационный менеджмент: учебник для вузов. М.: Высш. образ., 2007. С. 82.

7. *Ермасов С. В.* Особенности многоуровневого финансирования рисков радикальных и улучшающих инноваций // Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России: материалы XV Междунар. науч.-практ. конф. Казань: Изд-во Казан. гос. ун-та, 2014. С.26–32.

8. *Цыганов А.* Страхование рисков инновационной деятельности [Электронный ресурс]. URL: // <http://www.insur-info.ru/press/51683/> (дата обращения: 21.09.15).

## **РАЗВИТИЕ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**О. А. Зайцева, Т. В. Новик**

*Полесский государственный университет, Пинск, Республика Беларусь*

E-mail: [olga-996@mail.ru](mailto:olga-996@mail.ru)

В данной статье рассмотрено развитие рынка банковских платёжных карточек в Республике Беларусь на современном этапе. Проанализирован рынок банковских платёжных карточек. Выявлены проблемы развития, а также на основе проведённого исследования автором предложены направления повышения эффективности расчётов карточками. В научной статье доказывается, что на сегодняшний день рынок банковских платёжных карт можно охарактеризовать как динамично развивающийся.

## **MARKET DEVELOPMENT BANK PAYMENT CARDS IN BELARUS TODAY**

**O. A. Zaitseva, T. V. Novik**

This article discusses the development of the market of bank payment cards in the Republic of Belarus at the present stage. It analyzes the market of bank payment cards. The problems of development, and on the basis of the study the author offers directions of increase of efficiency of calculations cards. The research proved that today the market of bank payment cards can be described as dynamic.

На современном этапе развития приоритетным направлением совершенствования системы бюджетных платежей и укрепления банковской системы является сокращение наличных денег в обращении и применение современных платёжных технологий.

Современным платёжно-расчётным инструментом для решения задачи минимизации наличного денежного обращения стали банковские карты.

Банковские карточные продукты или технологии – это та сфера, о которой слышан каждый из нас, поскольку мы ежедневно ощущаем на себе все её преимущества и недостатки, в связи с тем что явля-

емя постоянными клиентами банков и пользуемся широким спектром их услуг при совершении операций с использованием банковских платежных карточек [1].

В наши дни банковские платежные карточки прочно вошли в нашу жизнь, и в банковском деле карточный бизнес занял лидирующие позиции. Ни для кого не секрет, что в среднем на одного человека приходится где-то 1–2 пластиковые карточки, а в некоторых случаях – более двух пластиковых карт различных эмитентов.

Банковская платежная карточка представляет собой платежный инструмент, посредством которого ее держатели могут осуществлять безналичные расчеты за товары, услуги и работы или получать наличные денежные средства.

За 2014 г. в Республике Беларусь общее количество выпущенных в обращение карточек составило 12,3 млн единиц, что на 3,1 млн превышает выпуск в 2010 г. (9,2 млн единиц), темп прироста составил 33,7%. Необходимо отметить, что на 01.07.2015 количество банковских карточек в обращении составило 12,225 млн единиц (рис. 1).

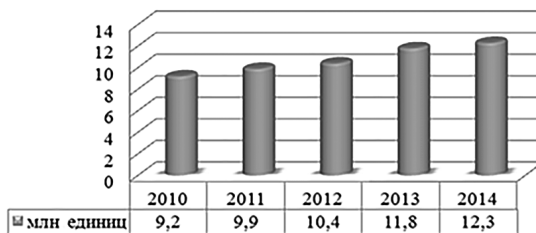


Рис. 1. Количество банковских карточек в обращении за 2010–2014 гг., млн единиц

По состоянию на 01.07.2015 эмиссию карточек в Республике Беларусь осуществляют 23 банка. Лидером в выпуске банковских карточек является ОАО «АСБ Беларусбанк» – 5,6 млн единиц, на втором месте находится ОАО «БПС-Сбербанк» – 1,7 млн единиц, ОАО «Белагропромбанк» занимает третье место по эмиссии карточек в Республике Беларусь, на его долю приходится 1,3 млн единиц (рис. 2).

Необходимо отметить, что на сегодняшний день наблюдается значительный прирост именно платёжных карточек международных платёжных систем, чем карточек национальной платёжной системы «Белкарт». На 01.01.2015 эмиссия карточек международных платёжных систем VISA и MasterCard составила 7,1 млн единиц и увеличилась

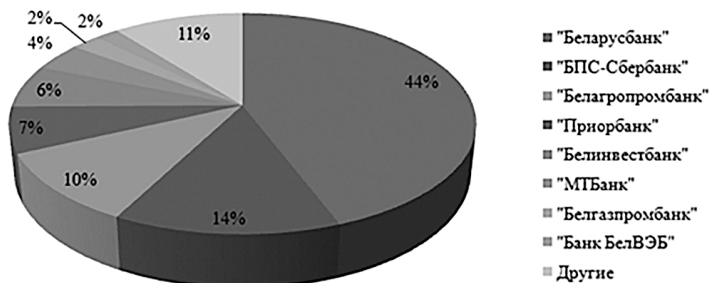


Рис. 2. Эмиссия карточек банков Республики Беларусь на 01.07.2015. Доля «Беларусбвнка» – 44%, все остальные доли перечислены по часовой стрелке в порядке указанном в легенде графика

на 1,9 млн единиц по сравнению с 2013 годом. Это можно аргументировать тем, что в настоящее время растёт спрос населения на расчеты за границей, а также на покупку различных товаров через сеть интернет-магазинов, где для расчётов используются карточки международных платёжных систем (рис. 3).

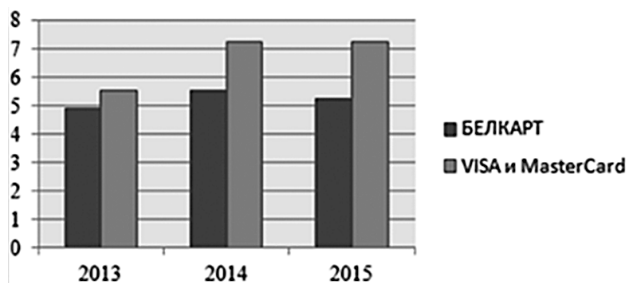


Рис. 3. Количество банковских платёжных карточек с 01.01.2013 по 01.01.2015 гг., млн единиц

В свою очередь, объём операций с использованием карточек за 2014 г. составил 85 219 733 млн рублей и характеризуется увеличением на 69 525 497 млн по сравнению с 2010, в том числе за счет получения наличных средств – на 48 244 928 млн и за счет оплаты товаров (услуг) и прочих безналичных операций – на 21 280 570 млн рублей (рис. 4).

Необходимо обратить внимание на тот факт, что по состоянию на 01.07.2015 с начала 2015 г. с банковскими платёжными карточками

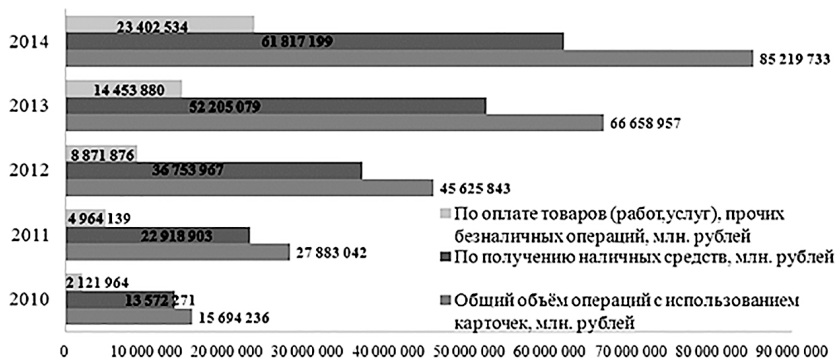


Рис. 4. Объем операций с использованием платёжных карточек, млн руб.

на территории Республики Беларусь было совершено 442 млн операций на общую сумму 160 657 140,9 млн белорусских рублей. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платёжных карточек составил 75,4%. За пределами страны – 8,3 млн операций на сумму 743 916,9 тыс. долларов США. Удельный вес безналичных операций в общем количестве операций с использованием платёжных карточек по таким операциям составил 96,2% [2].

Стоит отметить, что существенный рост количества карточек за последние несколько лет, прежде всего, обусловлен их выдачей физическим лицам в рамках реализации зарплатных проектов, а также проведением банками своей депозитной политики. Исходя из этого, можно предположить, что такая тенденция будет характерна и для ближайшего будущего.

Важность проблемы развития банковских карточек для платёжной системы Республики Беларусь вызвана её решающим значением для успешного экономического развития. В нашей стране существуют следующие проблемы развития рынка банковских карт: недостаточная кадровая подготовка работников; неподготовленность населения к замене денежной наличности средствами безналичных расчетов; частые сбои в работе или нерабочее состояние платёжных терминалов, инфокиосков, банкоматов; незаинтересованность персонала предприятий торговли и сервиса в увеличении доли безналичных расчетов (проводить рекламные игры с вручением ценных призов и подарков; распростра-

нять рекламные флаеры, листовки, буклеты по пластиковым карточкам; применять программы-лояльности) [3].

Рынок банковских платежных карточек в Республике Беларусь можно охарактеризовать как достаточно развивающийся, и для того чтобы стимулировать дальнейшее развитие банковских карт, необходимо: предоставлять скидки при осуществлении безналичных платежей, повышать финансовую грамотность населения, обеспечивать безопасность и надежность средств безналичных платежей, проводить маркетинговые мероприятия.

В Республике Беларусь одним из возможных путей не только привлечения и удержания клиентов, но и создания интереса в использовании платежных карточек при платежах является реализация банками Республики Беларусь (АСБ «Беларусбанк», «Приорбанк», ЗАО «Альфа-Банк», ЗАО «МТБанк», ЗАО «БелСвиссБанк») программ лояльности на основе *co-brand*-карточек (*co* – от *cooperation*, что в переводе с английского – кооперация, сотрудничество, объединение усилий, совместные действия; *brand* – торговая марка). После получения данной карточки физическое лицо имеет возможность воспользоваться различными дополнительными услугами, а также скидками, благодаря которым можно сэкономить деньги.

Таким образом, программа внедрения банковских платежных карт открывает для банков новый и перспективный способ привлечения средств частных лиц и субъектов хозяйствования, она имеет долгосрочный характер, и в связи с этим основной эффект от её реализации будет получен не сразу. Поэтому банки, несмотря на влияние ряда негативных факторов на процесс распространения банковских платежных карточек, должны провести соответствующую работу в области увеличения эмиссии платежных карт, создания соответствующей инфраструктуры приема карточек к оплате и маркетинга карточных продуктов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Мартынова В. А.* Банковская карта – просто, удобно, оперативно // Финансы. 2014. № 11. С. 32–35.
2. Банковские платёжные карточки. Национальный банк Республики Беларусь [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite> (дата обращения: 24.09.2015).
3. *Антоневич А. В.* Перспективные направления развития расчётов населения банковскими пластиковыми карточками // Экономика и управление. 2012. № 1. С. 52–56.

# ЦЕННОСТНЫЕ И РАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВАНИЯ ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОГО РИСКА

**А. В. Иванов**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: ivanovaw@info.sgu.ru

Статья посвящена осмыслению преимуществ этического подхода при рассмотрении рискованных ситуаций, описываемых науками социально-гуманитарной направленности.

## VALUES AND RATIONAL FOUNDATIONS OF SOCIAL RISK ASSESSMENT

**A. V. Ivanov**

The article is dedicated to the interpretation of advantages of the ethical approach to study of risky situations described by the sciences of socio-human direction.

Современная методология анализа риска опирается на теорию нормирования риска, согласно которой допустимый риск – это риск, который считается приемлемым при существующих общественных ценностях [1]. Как следует из приведенного определения, допустимый риск является производным от принятых в обществе этических норм, а современная теория риска самым тесным образом связана с понятием безопасности, зависящей от коллективных ценностей и моральных представлений. Как указывает М. В. Лебедев, «социальные риски представляют предмет этического обсуждения скорее, чем индивидуальные, потому что они в меньшей степени затрагивают индивидуальный выбор и, следовательно, ведут к более явным этическим противоречиям» [2, с. 170]. Таким образом, экспликация этических концептов, связанных с оценкой риска, представляет собой актуальную проблему современной рискологии, о чем свидетельствует растущий объем научных публикаций, посвященных данной теме.

Этические проблемы, связанные с социальными рисками, могут быть трех основных видов:

1) кто и как должен определять, что такое риск (или что представляет риск)?

2) каковы те условия, при которых социальный риск является этически приемлемым?

3) какая из современных морально-этических концепций является наиболее адекватной для решения проблемы приемлемости различных

рисков (техногенных, экономических, экологических, социальных, индивидуальных)?

Риск – это широкое понятие, сочетающее в себе вероятность (количественный показатель неопределенности) и ценностные характеристики некоторого события (качественный критерий риска). В свою очередь, допустимый риск основывается на совместном экономическом учете преимуществ, которые обеспечивают решение, характеризующееся некоторым риском, и ущерба (потерь), который может быть причинен в его результате.

Такой подход полностью идентичен морально-этическим концепциям консеквенциализма (*consecventio – последствие*). Консеквенциализм, как моральная теория, сформировался в западноевропейских странах, исповедующих протестантскую религию, в XVIII веке. Основными его носителями были такие философы, как Дж. Локк, Лейбниц, И. Бентам. Логика консеквенциализма заключается в том, что действие является морально оправданным тогда, когда благоприятные последствия этого действия перевешивают отрицательные. Поэтому вопрос о том, является ли поведение моральным, решается исключительно на основе сопоставления потерь и выгод от последствий рискованного выбора. Консеквенциализм требует, чтобы были выявлены все «хорошие» и «плохие» последствия поведения, чтобы потом проанализировать, чего же больше. Сторонников этого течения условно можно разделить на три категории:

- этический оппортунизм (эгоизм) – действие является морально оправданным, если его благоприятные последствия перевешивают неблагоприятные с точки зрения лица, совершающего эти действия;
- этический альтруизм – действие является морально оправданным, если его благоприятные последствия перевешивают неблагоприятные для всех, кроме того, кто совершает эти действия;
- утилитаризм – действие является морально оправданным, если его благоприятные последствия перевешивают неблагоприятные для всех.

Другую парадигму с точки зрения нормирования риска порождает *деонтология* (от греч. δέον – «должное»), которая представляет собой философскую доктрину о проблемах морали и нравственности. При вынесении оценки совершенному действию деонтология руководствуется его соответствием или несоответствием моральным ценностям. Иногда данную доктрину называют этикой долга или долженствования, либо этической системой, основанной на правилах поведения, поскольку

именно они лежат в основе понятия долга. С позиций деонтологической этики главным критерием оценки риска является не столько достижение полезного результата, сколько отсутствие вреда фундаментальным правам личности и общества (право на жизнь, свобода, собственность и др.). Деонтологическая концепция риска, являясь альтернативой утилитаризму, фактически представляет собой теорию нравственного самоограничения общества [3].

Очевидно, что реальные единичные решения по снижению рисков находятся в промежутке между этими двумя крайностями, однако их экспликация показывает необходимость удержания этической перспективы не только в социальном и юридическом аспектах, но и при вероятностном, статистическом, техническом и других видах количественного анализа риска. Обе теории в полной мере не могут «оправдать» наличие остаточного риска причинения вреда, и поэтому государство обязано формировать компенсационные механизмы, направленные на снижение последствий проявления остаточного риска на практике.

Устанавливая требования безопасности в технических регламентах с учетом риска причинения вреда, государство фактически дает «добро» на несколько фатальных исходов, несчастных случаев, несколько вариантов причинения вреда. Как подчеркивает Свен Олаф Ханссон, отмеченные теории не являются в полной мере адекватными для оценки анализа риска, а это требует более пристального внимания к проблеме ценностных оснований его оценки. В чем же именно заключается философская составляющая суть этой проблемы? Дело в том, что авторы этических теорий, как справедливо подчеркивает Ханссон, на протяжении всей своей истории обосновывали свои построения в духе классической детерминистской онтологии, в котором заранее известны моральные критерии и рационально просчитаны основные варианты исходов моральных решений. «Основные этические (метаэтические) теории по-прежнему сфокусированы на решении детерминистских проблем этики, – пишет Ханссон, – в то время как они исключают из рассмотрения проблемы риска и неопределенности. <...> Насколько я могу судить, представители этических теорий по-прежнему живут во вселенной Ньютона» [4, с. 16].

Классическая этика также ориентируется на изучение ценностного поведения в условиях определенности, когда известны основные альтернативы и их последствия. Иными словами, классическая этика исходит из того, что в момент принятия решения, связанного с риском, уже известны вероятные последствия принимаемых решений, а также крите-



рии их оценки, что в целом противоречит практике и ведет к неоправданным детерминистским допущениям и недооценке неопределенности в акте морального выбора. Это становится очевидным, если обратиться к известным этическим парадоксам, демонстрирующим противоречивость утилитаристской и деонтологической концепции в оценке риска, например, «парадоксу вагонетки», подробно рассмотренному американскими философами Филиппой Фут и Джудит Джарвис Томсон [5, 6].

В этом известном примере, рассмотренном Фут, тяжелая неуправляемая вагонетка несется по рельсам. На пути ее следования находятся пять человек, привязанные к рельсам неизвестным злодеем. Наблюдателю, выступающему в роли испытуемого, предстоит принимать нелегкое для себя решение. Поскольку он находится на развилке переключения двух железнодорожных путей, к счастью, он может переключить стрелку – и тогда вагонетка поедет по другому, запасному пути, на котором находится один человек, также привязанный к рельсам. Какое решение самое оптимальное?

Концепция консеквенциализма предписывает в обязательном порядке переключить стрелку. Ведь гибель одного человека гораздо лучше, чем гибель пяти. Согласно этой концепции, переключение стрелки является не единственно возможным оптимальным действием, но, с точки зрения морали, лучшим действием будет – не делать ничего. Аргументация этой парадоксальной позиции такова. Так как во всех случаях рациональный выбор противоречит нравственным ценностям (жизнь одного человека столь же бесценна, как и жизнь пяти), то в данной ситуации нанесение морального ущерба неизбежно. Переключение стрелки состоит в нанесении травмы, фактически делая случайного свидетеля ответственным за смерть людей, в то время как в противном случае единственным ответственным будет злодей, приковавший своих жертв. Также оппоненты переключения стрелки подчеркивают невозможность сравнивать человеческие жизни.

Все приведенные случаи, конечно, мало имеют общего с реальной жизнью. Очень редко в ситуациях, связанных с рисками, дело обстоит подобным образом, и не только потому, что не всегда ставится вопрос о человеческой жизни, но в первую очередь вследствие того, что зачастую у субъекта, принимающего решения, отсутствует информация обо всех имеющихся альтернативах и их последствиях. И проблема неопределенности последствий наших поступков становится важнейшим фактором морально-этических дилемм этики риска. Вопрос, следовательно, заключается не в том, чтобы выбрать между двумя решениями, одно

из которых противоречит требованиям морали, но позволяет спасти жизнь другому, а другой вариант, наоборот, отвечает этическим критериям, но влечет за собой гибель человека. Следовательно, проблемы, связанные с риском, должны рефлексироваться именно как нравственные дилеммы в аспекте этической релевантности самого понятия риска. Игнорирование риска ведет к элиминации существенных аспектов процесса принятия решения. Вместо этого сама процедура выбора должна рассматриваться с позиций неопределенности. Ведь субъект, принимающий решение, действует в условиях открытой ситуации, когда невозможно просчитать все последствия решений, а также определить вероятности исходов.

К тому же следует подчеркнуть, что хотя риски могут носить, как уже упоминалось, индивидуальный характер (например, риски от потребления холестерина, курения и т. д.), но большинство из них социальные (например, от добровольного использования природного газа). Более того, так как рискованное решение чаще всего имеет широкий спектр непреднамеренных последствий, распространяемых на все общество в целом и даже будущие поколения, может возникать эффект «размывания» этических критериев оценки риска. В итоге в социальной и научной практике происходит ослабление связи между нормами, субъективными решениями и осознанием их последствий, которое Свен Ханссон вслед за Робертом Нозиком называет эффектом «ослабления каузальной связи» (*the causal dilution problem*). Эта проблема имеет следующий вид: «Если этическая теория Т формулирует некоторые моральные суждения об объектах с заранее определенными свойствами, каким образом необходимо реконцентуализировать данную теорию, чтобы получить адекватные моральные суждения об объектах, свойства которых нельзя полностью определить?» [7, с. 45]. Детерминизм в философском аспекте адекватен детерминизму в обеспечении безопасности, когда рассматривается единственный сценарий развития наиболее тяжелой нештатной ситуации. При этом все меры безопасности анализировались именно с точки зрения развития такой аварии. Исследование сценариев реальных аварий показывает, что, как правило, они развиваются не по линейным схемам с единственно возможным вариантом событий, а отличаются широким разбросом параметров, что лишнее свидетельствует о неадекватности классического детерминизма.

Как же нужно оценивать риски? Главная проблема здесь – следует ли рассматривать приемлемость риска по принципу максимина, стремясь как бы минимизировать свой выигрыш в перспективе самого

неблагоприятного расклада, или, наоборот, по принципу минимакса, стремясь как бы максимизировать свой выигрыш даже при неблагоприятных условиях (в теории игр – действиях противника). Следует ли при оценке риска максимизировать среднюю ожидаемую полезность (где «полезность» – способность удовлетворить некоторые человеческие потребности и где «ожидаемая полезность» – субъективная вероятность некоторого состояния дел, умноженная на его способность удовлетворить некоторые человеческие потребности) или минимизировать вероятность самого плохого результата? С прагматической точки зрения, выгоднее второй вариант, потому что наихудшие случаи технологического риска происходят редко, а, следовательно, оценки по максимуму являются слишком консервативными, препятствуют социальному прогрессу и придают слишком много значения маловероятным событиям. С эгалитаристской точки зрения, по мнению Джона Ролза, автора современной теории справедливости, оценки по максимуму предпочтительнее, так как субъективные вероятности риска недоопределены и теряют значение в перспективе потенциально катастрофических последствий, например, глобальных катастроф. Малая вероятность таких катастроф не перевешивает безмерно серьезные последствия риска.

*Работа выполнена при поддержке гранта Президента Российской Федерации для молодых кандидатов наук МК-84.2014.6*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александровская Л. Н., Аронов И. З., Елизаров А. И. Статистические методы анализа безопасности сложных технических систем. М.: Логос, 2001. 232 с.
2. Лебедев М. В. Этика социального риска // *Философия науки*. Вып. 11. М.: ИФ РАН, 2005. С. 168–171.
3. Nida-Rümelin J., Schulenburg J., Rath B. *Risikoethik*. Berlin; Boston, 2012. 276 p.
4. Hansson S. *Philosophical Perspectives on Risk* // *Techné: Research in Philosophy and Technology*. 2004. Vol. 1, № 8. P. 10–35.
5. Foot P. *The Problem of Abortion and the Doctrine of the Double Effect*. Oxford: Basil Blackwell, 1978. P. 19–33.
6. Thomson J. *The Trolley Problem* // *The Yale Law Journal*. 1985. Vol. 94, № 6. P. 1395–1415.
7. *Handbook of risk theory. Epistemology, decision theory, ethics, and social implications of risk* / eds. S. Roeser, R. Hillerbrand, P. Sandin, M. Peterson. Berlin: Springer Verlag, 2012. 1187 p.

## **ПОНЯТИЕ РИСКОВ В СИСТЕМЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**Н. Г. Кабанцева, Н. Ф. Данилова**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*

E-mail: kng28@yandex.ru, danilovanat54@mail.ru

В статье исследованы различные подходы к определению понятия «экологический риск», в том числе в контексте страхования экологических рисков, критерии классификации экологических рисков. Авторами предложена собственная трактовка понятия экологического риска.

## **THE CONCEPT OF RISK IN THE SYSTEM OF ECOLOGICAL SECURITY**

**N. G. Kabantseva, N. F. Danilova**

The article examines the different approaches to the definition of «environmental risk», including in the context of environmental risk insurance, the criteria for the classification of ecological risks. The authors propose their own interpretation of the concept of environmental risk.

Деятельность любого субъекта хозяйствования – юридического или физического лица – в современных экономических условиях сопровождается различными рисками. Объективность существования данной экономической категории вызвана, прежде всего, разнообразием социально-экономических отношений, в которые вступают субъекты хозяйствования, а также вероятностной сущностью природных, социальных, экономических, технологических, политических и прочих процессов.

Вопросы, связанные с экологизацией мировой экономики, охраной природной среды стали широко обсуждаться с середины прошлого столетия, а именно с шестидесятых годов двадцатого века. Это было вызвано, на наш взгляд, значительным увеличением и расширением спектра экологических рисков, обусловленных интенсивным развитием мировой и отечественной экономики, появлением новых не всегда безопасных материалов и технологий. Многие новейшие технологии, в том числе в ядерной энергетике, биохимии, стали залогом повышения жизненного уровня в современном обществе. Однако рост потребления природных ресурсов делает необходимым формирование принципа презумпции экологического риска, опасности, связанной с намечаемой или уже осуществленной хозяйственной деятельностью

Исследование научных публикаций, связанных с проблемами рисков экологической безопасности, позволяет констатировать, что отдельные авторы определяют экологический риск как меру опасности [1, с. 225]. Вместе с тем, необходимость количественного изменения риска не может, на наш взгляд, служить поводом отождествлять его с мерой, которая является, прежде всего, понятием, относящимся к формализованным математическим и физическим объектам. В свою очередь, такие понятия, как опасность, риск к ним непосредственного отношения не имеют.

Целый ряд исследователей, в том числе Н. В. Хохлов, понятие «экологический риск» напрямую связывают с гражданской (юридической) ответственностью [2, с. 17; 3, с. 59]. Вышеупомянутый автор дает следующую трактовку категории: «Под экологическим риском понимается вероятность наступления гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а также жизни и здоровью третьих лиц». Неточность данного определения обусловлена, на наш взгляд, тем, что такие понятия, как «экологический риск», «экологический ущерб» здесь ассоциируются только со страхованием гражданской ответственности. В то же время можно привести массу примеров возникновения экологического риска и полного отсутствия гражданской ответственности. В частности, возникновение экологического риска в результате стихийных, природных катаклизмов (ураган, наводнение, землетрясение).

В законодательном порядке понятие «экологический риск» определено лишь в Законе РФ «Об охране окружающей среды» в ст. 1, там указано: «Экологический риск – вероятность наступления события, имеющего неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельностью, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера» [4]. Недостатком данной трактовки экологического риска является тот факт, что здесь упоминается вероятностный характер события присущий, однако только такой категории, как страховой риск. Следует, к сожалению, отметить, что в законодательных актах, регулирующих страховые отношения (гл. 48 Гражданского кодекса РФ, Закон РФ «Об организации страхового дела в РФ»), нет четкого определения таких понятий, как «экологическое страхование» и «экологический риск». В этой связи использование данных понятий в основной массе научных и периодических публикаций ассоциируется со страхованием гражданской ответственности предприятий – источников повышенной опасности, которую

они несут за причинение убытков физическим и юридическим лицам вследствие причинения вреда окружающей среде. Об этом свидетельствует, в частности, классификация лицензируемых видов страхования, представленная в Законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (ст. 32.9), предусматривающая только страхование гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты [5].

Рассматривая экологический риск в контексте страхования, следует на наш взгляд, несколько расширить утвержденное в законодательном порядке определение и предложить следующую ее интерпретацию: экологический (страховой) риск – это событие, обусловленное действиями природного, антропогенного характера, отрицательным образом влияющее на окружающую среду, человека и являющееся объектом страхования. Реализация экологического (страхового) риска предусматривает обязанность страховщика в силу закона или договора произвести страховые выплаты, обеспечивающие покрытие ущерба [6, с. 13].

Проведенные нами исследования позволяют утверждать, что многообразие экологических опасностей, являющихся катализатором экологических рисков, обуславливает и многообразие их классификации. Факторы, определяющие разнообразие экологических рисков и формы их проявления, представлены в табл. 1.

Кроме того, возможна группировка экологических рисков по степени вероятности их возникновения. Это позволяет определить наиболее часто встречающиеся в современной мировой экономике риски и риски специфические, нетрадиционные (табл. 2).

Наряду с перечисленными выше рисками, имеющими так называемую «национальную принадлежность», в современном обществе существует целый ряд глобальных экологических рисков, затрагивающих интересы не одной страны, а всего мирового сообщества в целом, например, риски, обусловленные глобальным изменением климата планеты, или риски сокращения ее биоразнообразия. В качестве признака классификации экологических рисков может быть использована и природа их возникновения, то есть природа риска (табл. 3) [2, с. 10]

Процесс управления экологическими рисками предполагает их группировку в зависимости от вероятности их наступления, а также в зависимости от возможности устранения последствий наступления риска.

В первом случае экологический риск подразделяется на актуальный (реальный), возникающий в результате изменений окружающей

**Формы проявления экологических рисков**

Фактор	Формы проявления риска
Экологический	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение эффективности использования природных ресурсов, в результате потери качества (свойств) объектов природопользования.</li> <li>• Полная деградация (потеря) природных ресурсов, их выбытие из процесса природопользования.</li> <li>• Дисбаланс в экосистеме в результате наступления природных и технокатастроф с необратимыми последствиями.</li> </ul>
Экономический	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Экономические потери (ущерб) природопользователей, в том числе в результате выбытия (утраты) из хозяйственного оборота источников сырья.</li> <li>• Экономические потери в системе межрегионального, международного обмена.</li> <li>• Экономические потери на рынке труда в результате выбытия объектов природопользования.</li> <li>• Нарушение условий экономического воспроизводства.</li> </ul>
Социальный	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение жизненного уровня населения неудовлетворенность условиями жизнедеятельности.</li> <li>• Ухудшение условий воспроизводства населения, рост инвалидности, в т.ч. по рождению.</li> <li>• Миграция населения (в т.ч. трудовых ресурсов), деградация систем расселения.</li> <li>• Выбытие части трудовых ресурсов, преждевременная смертность, детская смертность, массовая гибель людей, генетические нарушения.</li> </ul>
Технический и технологический	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Преждевременный износ основных фондов, рост аварий и технических нарушений (сбоев).</li> <li>• Нарушение технологических процессов, особенно в сельском хозяйстве.</li> <li>• Снижение эффективности использования производственных мощностей.</li> </ul>

## Классификация экологических рисков

Традиционные (часто встречающиеся)	Специфические (редко встречающиеся)
Экологический риск промышленных аварий и катастроф	Экологические риски, обусловленные истощением, расхищением растительных и природных ресурсов страны
Экологический риск, обусловленный радиоактивным загрязнением окружающей среды	Экологические риски, связанные с интенсивным освоением космоса
Экологический риск, обусловленный конверсией оборонных отраслей промышленности, армии (риски уничтожения химического, ядерного оружия, боеприпасов)	Экологические риски, обусловленные процессами глобализации экономики
Экологические риски, обусловленные интенсивным развитием атомной и др. видов энергии	Экологические риски, связанные с приватизацией и разгосударствлением собственности
Экологические риски, обусловленные принятием крупномасштабных проектов природопользования (освоение нефтяных и газовых месторождений, строительство нефте- и газопроводов, железнодорожных и автомобильных магистралей и др.	Экологические риски, обусловленные утратой плодородия почв

среды, и потенциальный (ожидаемый), наступление которого ожидается с той или иной степенью вероятности в прогнозный период. При этом потенциальный риск может трансформироваться в актуальный риск.

С точки зрения возможностей устранения последствий экологические риски классифицируются на три основные группы: устранимые, частично устранимые, неустраиваемые.

Классификация экологических рисков, экологических опасностей не является самоцелью. Она позволяет в наиболее полной форме учесть весь спектр факторов, влияющих на них. В свою очередь, исследование данных факторов позволяет с большей долей точности оценить размер самого экологического риска и последствий его возникновения.



## Виды экологических рисков

Виды экологических рисков	Основные признаки (природа риска)
Природно-экологический	Изменения (в том числе негативные) окружающей природной среды
Технико-экологически	Появление и развитие новых технологий, достижениями научно-технической революции
Риск устойчивых техногенных воздействий	Процессом загрязнения, негативное изменение окружающей среды в результате обычной (безаварийной) хозяйственной деятельности
Риск катастрофических техногенных воздействий	Процессом загрязнения, негативное изменение окружающей среды в результате техногенных катастроф, аварий и т.д.
Социально-экологический	Формирование и дальнейшее развитие эколого-социальной среды как защитной реакцией государства и общества на обострение экологических проблем
Эколого-нормативный	Принятие и ужесточение экологических законов и норм, обеспечивающих рациональное использование хозяйствующими субъектами природных ресурсов
Эколого-политический	Возникновение различных сообществ (экологические организации, политические партии и т.д.), обеспечивающих защиту окружающей среды в процессе использования объектов природопользования

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белова С. В., Ильицкая А. В., Козьяков А. Ф. Безопасность жизнедеятельности : учебник для вузов. М. : Высш. шк., 2007. 616 с.
2. Хохлов Н. В. Управление риском : учеб. пособие для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.
3. Нецветаев А. Г., Жилкин М. С. Экологическое страхование – надежный инструмент экономико-правового механизма охраны окружающей среды // Юридический мир. 1999. № 9. С. 8–15.
4. Федеральный закон от 10.01.2002 № 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об охране окружающей среды» (с изменениями и дополнениями). Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/CGI/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183028> (дата обращения: 12.10.2015).
5. Федеральный закон «Об организации страхового дела в РФ» № 4015-1 от 27 ноября 1992 г. (с изменениями и дополнениями). Справочно-правовая система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183204;fd=134;from=182060-52;rnd=177853.5507495566271245;ts=01778538326834053732455> (дата обращения: 10.10.2015).
6. Кабанцева Н. Г., Кабанцева В. С. Страхование как механизм защиты от экологических рисков : Саратов : Изд-во Саратов. ин-та РГТЭУ, 2012. 92 с.

# **ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ И АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

**А. П. Каширцева**

*Московский государственный технический университета им. Н. Э. Баумана, Россия*

E-mail: Akashirtseva@gmail.com

Строительная отрасль как отрасль материального производства во многом отличается от других отраслей экономики и характеризуется специфическими особенностями. Высокий уровень конкуренции в строительной отрасли резко повысил необходимость внедрения на предприятиях строительной отрасли эффективной системы анализа и контроля как за строящимися объектами по отдельности, так и за деятельностью предприятия в целом. В современных условиях для отечественных строительных предприятий наиболее актуальной становится задача разработки и описания эффективных бизнес-процессов, происходящих внутри и вне компании. Целью данной работы является описание путей поиска информации из существующих бизнес-процессов на предприятии и разработка системы анализа объекта строительства и деятельности предприятия в целом. В процессе написания работы использованы материалы экономической литературы в контексте строительной отрасли. В исследовании использовались методы научного познания, такие как сравнительный, аналоговый, типологический, логический, индуктивный, дедуктивный методы, обеспечивающие обоснованное раскрытие экономической природы, сущности и содержания предмета данного исследования. В результате исследования предложены возможные подходы к построению системы оценки и анализа объекта строительства и деятельности строительного предприятия.

## **BUILDING A SYSTEM EVALUATION AND ANALYSIS OF ACTIVITY OF ENTERPRISES OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY**

**A. P. Kashirtseva**

The construction branch as branch of production of goods differs from other branches of economy in many respects and it is characterized by specific features. High level of the competition in construction branch sharply increased the necessity of the implementation of an effective system analysis and control at the enterprises of the construction industry. In modern conditions, the most urgent task now is the task of developing and describing effective business processes inside and outside the company for any domestic construction enterprises. The aim of this work is the description of ways of finding information from existing business processes in the enterprise and development of a system analysis of the construction and activity of the enterprise as a whole. The economic literature in the context of the construction industry are used in the article. The study used scientific methods of cognition, such as comparative, analog, typological, logical, inductive, deductive methods, providing reasoned disclosure of the economic nature, essence and content of the subject of this study. The study proposed possible approaches to the construction of a system of assessment and analysis of the construction and operation of the construction company.

Строительство представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, реновации, расширения, капитального

и текущего ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Определяющая роль строительной отрасли заключается в создании условий для динамичного развития экономики страны. Строительному производству свойственны общие закономерности и принципы управления экономикой.

Строительная отрасль объединяет деятельность общестроительных (выполняющих широкий комплекс основных видов строительных работ, таких как монтажных, каменных, бетонных, плотничных и других массовых работ) и специализированных организаций (выполняющих лишь один вид или комплекс однородных работ), проектно-изыскательских и научно-исследовательских организаций, предприятий стройиндустрии в составе строительных объединений, а также организаций, выполняющих строительные-монтажные работы хозяйственным способом.

Специфика проведения анализа и управления строительным предприятием выражается в следующем:

- каждый реализуемый проект на предприятии уникален;
- проекты имеют длительный жизненный цикл от момента разработки проектной документации до сдачи объекта заказчику/ввода объекта в эксплуатацию;
- для каждого строительного объекта обязательным является составление проектно-сметной документации;
- проекты проходят многочисленные стадии согласования и прохождения экспертизы (государственной, негосударственной);
- строительство объекта подразумевает продолжительный инвестиционный цикл;
- высокая степень государственного регулирования;

Сложность изучения бизнес-процессов на предприятиях строительной отрасли заключается в многообразии организационных и хозяйственных форм процесса строительного производства, большом количестве участников, выполняющих различные функции. В процессе строительного производства, как правило, участвуют инвестор, заказчик, проектировщик, подрядчик, специализированные субподрядные организации, а также могут быть привлечены кредитные организации и страховые компании [1].

При разработке стратегии развития отдельного строительного предприятия необходимо исходить из соподчинения целей предприятия целям более высокого уровня управления – целям управления конкретной бизнес-группы в строительной отрасли [2].

При построении системы анализа предприятия необходимо детально изучить организационную структуру предприятия, существующие на предприятии бизнес-процессы, построить матрицу ответственностей подразделений (управлений, отделов) предприятия за информационную составляющую каждого бизнес-процесса и всего предприятия в целом. К подразделениям, предоставляющим информационные отчеты для проведения анализа, можно отнести следующие: строительное, перспективного развития, материально-технического обеспечения, финансовое, юридическое, аудита и контроля, бухгалтерию и др. При выстраивании системы анализа предприятия в первую очередь необходимо определиться с объемом требуемой информации для анализа объекта строительства или предприятия. После того как появилось понимание по объему требуемой для анализа информации необходимо понять внутри какого бизнес-процесса предприятия собирается, обрабатывается и готовится к представлению данная информация. Также необходимо проработать варианты получения требуемой информации из уже отлаженных бизнес-процессов предприятия. Следует помнить, что одна и та же информация, представленная в различных вариациях, может быть итоговой информацией в различных бизнес-процессах как одного подразделения, так и нескольких подразделений. При таком формировании информационных отчетов пользователь данной информации будет затрачивать дополнительное время на изучение различных информационных отчетов с целью выбора того, который будет информативен и прост для восприятия. Вариант с дублированием информации в различных подразделениях представлен на рис. 1.

Однако может сложиться и другая ситуация, когда требуемая для анализа информация не задействована ни в одном из бизнес-процессов подразделений компании. В этом случае пользователю, проводящему анализ строительного объекта или предприятия, необходимо самостоятельно выстраивать и отлаживать бизнес-процесс формирования информационного отчета. На рис. 2 изображен вариант с нехваткой информации. Рассмотрим данные ситуации на более упрощенных примерах, где в формировании требуемого информационного отчета участвуют только 2 подразделения предприятия.

На рис. 3 изображены 2 ситуации с пересечением информации по подразделениям. В первом случае пересечения информационных отчетов не хватает для покрытия требуемой информации для проведения анализа и в этом случае возникает  $\Delta$  «нехватки» информации, при этом присутствует дублирование неактуальной для проведения анализа

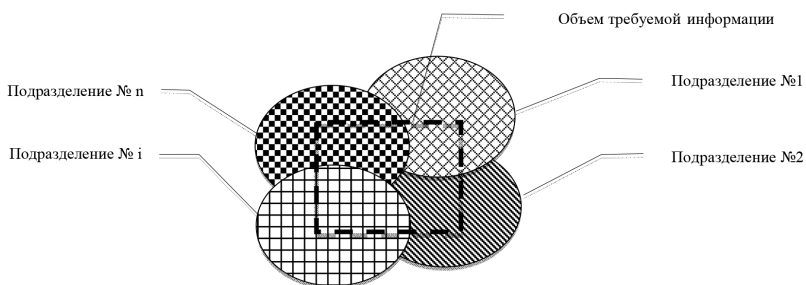


Рис. 1. Дублирование информационных отчетов в нескольких подразделениях предприятия

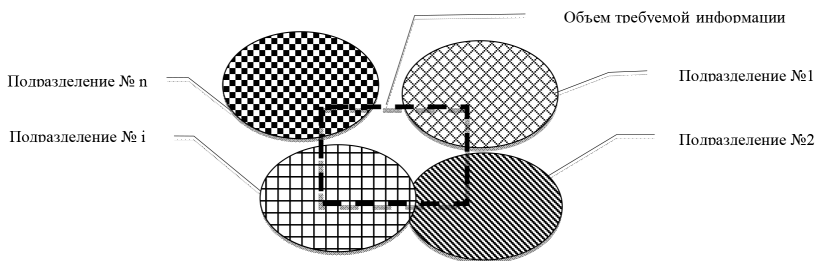


Рис. 2. Нехватка информационных отчетов по результатам работы нескольких подразделений предприятия

информации. Во втором случае, наоборот, возникает  $\Delta$  «переизбытка» информации, причем тут присутствует и дублирование информации, необходимой для проведения анализа, и наличие излишней информации, неактуальной для проведения анализа.

Одной из важнейших задач системы управления на строительном предприятии является определение рациональной последовательности формирования информационных отчетов, отражающих основные характеристики предприятия как экономической системы. Углубленный анализ структуры бизнес-процессов дает возможность оценить влияние факторов, формирующих финансовые результаты предприятия [3].

Стратегическое управление исходит, главным образом, из внешних условий, которые менее контролируемы и в силу этого вносят элемент неопределенности и риска. В этой связи в стратегическом управлении

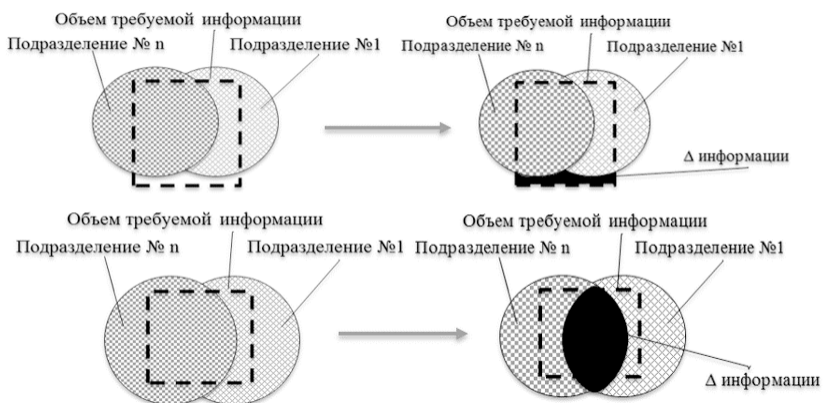


Рис. 3. Возможные варианты взаимодействия информационных отчетов

основное внимание уделяется тому, как организация с учетом ее сильных и слабых сторон, а также различных ограничений, накладываемых на ее деятельность, может конкурировать с другими бизнес-структурами, действующими в той же отрасли.

Деятельность строительных предприятий ввиду специфики производимой продукции также определяется стратегией региона, на территории которого они расположены. Без четких ориентиров на уровне государственной и региональной власти, опыта разработки стратегии и достаточных ресурсов для ее реализации они вынуждены осуществлять свою деятельность в условиях повышенного риска.

При анализе сферы деятельности – строительство, была установлена необходимость разработки системы управления непосредственно для строительных предприятий с учетом всех специфических особенностей данной отрасли: неоднотипность, сезонность, нестационарность, участие в производственном процессе нескольких компаний длительные сроки строительства.

В современных условиях предприятие должно самостоятельно определять и анализировать параметры внешней и внутренней среды, формировать стратегию. С этой точки зрения следует отметить важность анализа реальной ситуации в сфере строительства и выявления факторов, выступающих ограничителями возможного «поля» стратегий в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Современные условия строительства и реконструкции зданий и сооружений, обострение конкуренции, ее несовершенство резко повысили необходимость формирования системы учета и анализа эффективности строящегося «с нуля» и/или реконструируемого объекта. Эффективное использование финансовых и других ресурсов предприятия и подразумевает необходимость регулировать их объем и оптимизировать их соотношение между собой. Построение эффективной системы анализа для строящегося или реконструируемого объекта подразумевает процессы выбора параметра, необходимого для оценки эффективности, создание системы / базы данных по историческим значениям данного параметра. По тенденции изменения выбранного параметра можно будет судить об эффективности работы предприятия и наличии или отсутствии у него проблем.

Для построения системы внутри финансового контроля и анализа предприятия в строительной отрасли необходимо разработать классификацию видов деятельности предприятия. Далее в разрезе каждого вида деятельности предприятия (ремонт, реконструкция и т.д.) по каждому объекту, который будет отнесен по классификации к этому виду работ, необходимо провести анализ эффективности реализации. Дальнейший уровень детализации каждого вида деятельности предприятия по объекту строительства можно разделить на следующие виды работ: ПИР, СМР, ПНР, оборудование, экспертизу проекту. В разрезе каждого вида работ при анализе будет интересна следующая информация: стоимость работ, график финансирования и выполнения работ, площадь объекта, срок выполнения работ. Для того чтобы можно было сравнить объекты между собой, необходимо перейти к сопоставимым параметрам, которые характерны для каждого объекта строительства. В качестве такого параметра предлагается выбрать стоимости  $1 \text{ м}^2$  по каждому виду работ в разрезе выбранного вида деятельности. Собрать статистику по стоимости  $1 \text{ м}^2$  по всем объектам, входящим в интересующий для анализа вид работ предприятия, внутри каждого вида деятельности необходимо провести группировку стоимости работ. Имея большой объем статистических данных, рассчитаем среднюю стоимость  $1 \text{ м}^2$  по выбранному виду работ в разрезе выбранного вида деятельности. Далее для данной группировки можно посчитать дисперсию и доверительный интервал. На основании проведенного анализа можно перейти от сплошного контроля к выборочному. В таком случае под контроль попадают только те объекты строительства, стоимость  $1 \text{ м}^2$  которых будет выходить из зоны доверительного интервала по выбранному виду деятельности.

Имея статистику по стоимости 1 м<sup>2</sup> можно проводить сравнительный анализ внутри предприятия в разрезе различных объектов или контрагентов, можно судить об эффективности работы предприятия, также можно сделать внешний анализ по отрасли, то есть сравнить среднюю стоимость 1 м<sup>2</sup> по виду работ со стоимостью конкурентов.

При построении системы анализа предприятием управления финансовыми результатами строительного процесса необходимо учитывать *основные* организационно-экономические и технико-экономические *особенности строительного процесса*.

Общие особенности строительного процесса:

- 1) нестационарность, временный характер, неоднотипность строительного производства и характера конечной продукции;
- 2) технологическая взаимосвязь всех операций, входящих в состав строительного процесса;
- 3) участие различных предприятий в производстве конечной строительной продукции;
- 4) влияние на процесс строительства естественных природно-климатических факторов, рельефных особенностей участка строительства.

Современные условия строительства зданий и сооружений постоянно повышают необходимость эффективного управления ресурсами при строительстве объекта. Эффективное использование финансовых ресурсов подразумевает необходимость регулировать их объем и оптимизировать их соотношение с другими видами ресурсов.

Методы управления строительными проектами, которые реализуют предприятия, должны быть ориентированы на эффективное управление затратами и результатами деятельности предприятия.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Каширцева А. П., Пилогина А. В.* Проблемы финансового управления в строительной отрасли // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. № 2. С. 58–62.
2. *Кушиев Н. А.* Стратегические аспекты управления и контроля денежных потоков в интегрированных корпоративных образованиях строительной отрасли // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–2. С. 28.
3. *Савина Н. Б.* Принципы построения системы нормативов при построении модели финансового управления расходами в системе бюджетного управления строительным предприятием // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2011. № 10. С. 241–245.



# **РИСКИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ДИВИДЕНДНУЮ ПОЛИТИКУ КОМПАНИЙ В РОССИИ**

**А. С. Козлова**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*

E-mail: alina.brosalova@yandex.ru

В данной статье рассматриваются теоретические аспекты выявления факторов риска, влияющих на дивидендную политику компаний в России. Автором были выявлены основные проблемы, связанные с определением факторов риска: отсутствие единого подхода в их определении, отсутствие преемственности, наличие эффекта «дублирования». Благодаря систематизации подходов к определению исследуемых факторов риска были выделены две группы факторов риска: внешние факторы риска (требования законодательства общеправового характера и система налогообложения) и внутренние факторы риска (принятые обязательства, касающиеся дивидендных выплат, потребность компании в финансовых ресурсах, инвестиционные предпочтения мажоритарных акционеров).

## **RISKS AFFECTING DIVIDEND POLICY OF COMPANIES IN RUSSIA**

**A. S. Kozlova**

This article examines the theoretical aspects of identifying risk factors that affect dividend policy of companies in Russia. The author has identified the main problems associated with the definition of risk factors: the lack of a unified approach in their definition, lack of continuity, the presence of the effect of «duplication». A taxonomy of approaches to the definition of the investigated risk factors were allocated into two groups of risk factors: external risk factors (requirements of the legislation of the General legal nature and system of taxation) and internal risk factors (commitments relating to dividend payments, the company's demand for financial resources, investment preferences of majority shareholders).

В настоящее время в условиях продолжающейся «войны санкций», снижения мировых цен на энергоносители и ослабления национальной валюты продуктивная работа российских компаний становится более рискованной. Такое изменение условий функционирования российских компаний не может не отразиться и на их дивидендной политике. В результате чего необходимо выделение факторов риска, влияющих на дивидендную политику российских компаний.

Особое внимание данному вопросу уделяется в научной литературе, посвященной рынку ценных бумаг. В достаточно большом количестве работ используется так называемый «ограничительный подход», в рамках которого исследователи выделяют не конкретные факторы риска, а ограничения или группы ограничений, существование которых влияет на дивидендную политику [1]. Нередко выделяемые факторы

риска определяются на основании зарубежной, а не отечественной практики.

Некоторые авторы (И. А. Бланк, П. Н. Брусов, Т. В. Филатова, А. А. Дегтярев и т.д.) предлагают более сложную систему факторов риска, влияющих на дивидендную политику российских компаний: по их мнению, первоначально нужно выделять укрупненные группы факторов риска, а затем – отдельные факторы риска в рамках каждой группы [2, с. 401; 3, 4, с. 154; 5].

Изучив различные точки зрения на вопрос выделения факторов риска, влияющих на дивидендную политику компаний в России, можно сделать следующие выводы.

1. В настоящий момент в научной литературе отсутствует единый подход к их выделению, причем различия между существующими научными позициями очень значительны, одни исследователи ограничиваются простым перечислением факторов риска, а другие считают необходимым разбивать их на отдельные группы.

2. Наблюдается отсутствие научной преемственности. В ряде случаев происходит «пересечение» различных точек зрения, когда разные авторы независимо друг от друга используют сходную логику построения подобной совокупности факторов риска или обращают внимание на одни и те же факторы риска.

3. Характерно наличие ярко выраженного эффекта «дублирования» факторов риска, когда авторами одновременно предлагается использовать несколько существенно похожих факторов риска (такие факторы риска близки по своему экономическому смыслу и влияют на какую-то одну сторону деятельности компании).

4. Наблюдается «избыточность факторов риска». Она выражается в том, что в формируемую совокупность факторов риска включаются те, которые, вообще не должны рассматриваться при исследовании дивидендной политики отечественных компаний.

Исходя из выявленных недостатков сформировавшихся подходов в выявлении факторов риска, влияющих на дивидендную политику российских компаний, следует структурировать, систематизировать и дополнить имеющиеся классификации факторов риска.

Во-первых, необходимо изменить подход к выделению групп исследуемых факторов риска, принципиально отказавшись от формирования большого количества групп.

Более целесообразно подразделять все факторы риска всего на две группы: внешние и внутренние факторы риска.

Также необходимо радикальное сокращение количества учитываемых факторов риска – это позволит не только избежать эффекта «дублирования» и решить проблемы «избыточности» факторов риска, но и даст возможность выделить именно те факторы риска, которые действительно влияют на дивидендную политику отечественных компаний в современных экономических условиях. При этом вполне допустимо «секвестирование» выделяемых различными исследователями факторов риска в 2 основных направлениях: исключение несущественных факторов риска и объединение нескольких однородных факторов риска.

Применяя подобный подход, под внешними факторами риска можно понимать те факторы риска, которые могут восприниматься любой компанией (точнее – ее акционерами и менеджментом) исключительно как некие внешние константы, т. е. сама компания никак на них повлиять не в состоянии и вынуждена под них «подстраиваться».

В рамках группы внешних факторов риска целесообразно выделить всего два основных фактора риска:

1) требования законодательства общеправового характера, в частности, определяющие порядок, условия и ограничения на выплату дивидендов;

2) система налогообложения, в том числе используемые налоговые ставки и их дифференциал – при его наличии – при налогообложении разных видов дохода.

Под внутренними факторами риска будут пониматься те факторы риска, которые находятся в «сфере влияния» компании.

К внутренним факторам риска, влияющим на дивидендную политику российских компаний, можно отнести:

- 1) принятые обязательства, касающиеся дивидендных выплат;
- 2) потребность компании в финансовых ресурсах (с учетом наличия, стоимости и возможности привлечения дополнительных ресурсов);
- 3) инвестиционные предпочтения мажоритарных акционеров.

Так, в отечественной практике принятие компаниями обязательств, связанных с дивидендными выплатами, встречается достаточно редко, причем зачастую эти обязательства носят ограничительный характер. Обычно суть вводимых ограничений достаточно проста – компания обязуется направлять на выплату дивидендов не более определенной суммы (в некоторых случаях может вводиться полный мораторий на дивидендные выплаты). Значительно реже применяются так называемые «щедрые обязательства», как правило, как один из инструментов урегулирования акционерных конфликтов, которые предусматривают, что при вы-

полнении конфликтующими акционерами определенных действий компания направляет на выплату дивидендов большую часть полученных доходов (иногда в рамках специального соглашения фиксируется сумма, которая должна быть выплачена в рамках принятых компанией «щедрых обязательств») [6–7].

Еще одним внутренним фактором риска является потребность компании в финансовых ресурсах. При рассмотрении данного фактора риска целесообразно учитывать два очень важных момента: возможность их привлечения из других источников, так как в экономике и, соответственно, на рынке капитала, бывают такие периоды, когда компаниям привлечь средства из других источников практически невозможно и стоимость привлечения финансовых ресурсов, которая может достаточно сильно колебаться, причем в отдельные периоды времени, как правило, характеризующиеся высокой степенью неопределенности, может резко и далеко не всегда обоснованно возрастать.

При отсутствии возможности привлекать финансовые ресурсы из альтернативных источников или их чрезвычайно высокой стоимости с очень большой долей вероятности компании будут или минимизировать дивидендные выплаты, или полностью отказываться от них, при этом при невозможности привлечения ресурсов единственно возможным становится только второй вариант.

Еще одним фактором риска являются инвестиционные предпочтения мажоритарных акционеров компании относительно дивидендной политики компаний в России. Большинство современных исследователей не подразделяют акционеров на мажоритарных и миноритарных, утверждая, что на дивидендную политику влияют все акционеры независимо от принадлежащего каждому из них пакета акций компании. Но на самом деле миноритарные акционеры российских компаний на формирование дивидендной политики влияния не оказывают, так как миноритарным акционерам чрезвычайно сложно сформулировать консолидированную позицию относительно дивидендной политики компании, а затем добиться принятия этой позиции компанией, а при наличии у мажоритарного акционера «пакета полного контроля» подобная задача вообще не может быть решена. На практике миноритарным акционерам невозможно добиться пересмотра дивидендной политики или сколь-нибудь ее существенной корректировки, так как у мажоритарного акционера всегда есть возможность заблокировать любые их «дивидендные» инициативы на этапе их утверждения.

Таким образом, в условиях современной экономики акционерам и менеджменту российских компаний необходимо выделять следующие факторы риска, влияющие на их дивидендную политику: внешние факторы риска (требования законодательства; система налогообложения) и внутренние факторы риска (принятые обязательства, касающиеся дивидендных выплат; потребность компании в финансовых ресурсах; инвестиционные предпочтения мажоритарных акционеров).

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А. Н., Войнаренко М. П., Пономарева Н. А., Фалтинский Р. А. Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний / под ред. А. Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.aup.ru/books/m494/3\\_3\\_3.htm](http://www.aup.ru/books/m494/3_3_3.htm) (дата обращения: 24.09.2015).
2. Бахрамов Ю. М., Глухов В. В. Финансовый менеджмент: учебник для вузов. 2-е изд. СПб.: Питер, 2011. 496 с.
3. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. Киев: Ника-Центр, 1998 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consensus-audit.ru/dic/blank/factoryi-formirovaniya-dividendnoj-politiki/> (дата обращения: 26.09.2015).
4. Брусов П. Н., Филатова Т. В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. М.: КноРус, 2013. 232 с.
5. Дегтярев А. А. Факторы дивидендной политики и их классификация // Финансовый менеджмент. 2005. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://dis.ru/library/556/25445/> (дата обращения: 18.08.2015).
6. Калистратов М. А. Классификация маргинальных сделок на рынке ценных бумаг // Вестн. СГСЭУ. 2015. № 2 (56). С. 52–56.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#) (дата обращения: 26.09.2015).

## МЕХАНИЗМ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАК ДВИЖУЩИЙ ФАКТОР РОСТА ПОТРЕБЛЕНИЯ В РОССИИ

**Е. А. Коробов, Е. В. Романова**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова  
E-mail: korobovea@yandex.ru, kafedra413@mail.ru*

Статья посвящена изучению состояния современной пенсионной системы в России и ее влияния на уровень национального потребления. Выявлены основные государственные приоритеты, на которых строилось реформирование пенсионной системы. Показаны пути совершенствования пенсионного механизма с целью стимулирования роста валового потребления.

## MECHANISM OF THE PENSION SYSTEM AS A DRIVER OF THE CONSUMPTION GROWTH IN RUSSIA

**E. A. Korobov, E. V. Romanova**

The article is dedicated to the study of the current state of Russian pension system and its influence on the gross consumption level. The essential public priorities are revealed, which the pension system changes were based on. Approaches to the improvement of the pension mechanism for engaging the gross consumption level are suggested.

На сегодняшний день пенсионная система России – сложный, комплексный и нестабильный финансовый институт. Основной ее проблемой является то, что Пенсионный фонд России (ПФР), который является центральным элементом системы, не может самостоятельно отвечать по своим финансовым обязательствам, опираясь только на доходную часть своего бюджета. Вызвано это объективными социальными и экономическими реалиями страны: малым деторождением в 1990-е гг., общим старением населения и увеличением средней продолжительности жизни. Как результат, дефицит бюджета ПФР увеличивается из года в год (табл. 1). Покрывается он традиционно за счет средств федерального бюджета.

В наследие от Советского Союза Российской Федерации перешла распределительная пенсионная система, действующая по принципу солидарности поколений, когда работающие граждане за счет перечисления работодателями денежных средств в пенсионный фонд содержали пенсионеров. Из-за негативных демографических процессов в стране такая модель была признана неэффективной. В 2002 г. была проведена пенсионная реформа, главным нововведением которой стало появление обязательного накопительного компонента в дополнение к существовавшей страховой части пенсии. В 2002 г. мужчинам моложе 1952 г. рождения и женщинам моложе 1956 г. рождения были открыты персональные накопительные счета, средства на которых не выплачивались текущим пенсионерам, а инвестировались с целью накопления и роста для выплаты в будущем, по достижении владельцами счетов пенсионного возраста. В 2005 г. эта схема была скорректирована так, что пополнение накопительных счетов продолжалось только для граждан моложе 1966 г. рождения [2].

Дальнейшее реформирование пенсионной системы России заключалось в том, что с 1 января 2015 г. пенсия, до этого состоявшая из страховой и накопительной компонент, была разделена на два самостоятельных вида пенсий: страховую пенсию и накопительную пенсию.

Таблица 1

## Структура доходов бюджета Пенсионного фонда России в 2010–2013 гг., % [1]

Показатель	2010	2011	2012	2013
Доходы, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Страховые взносы, всего	41,6	53,7	51,6	54,5
в том числе:				
– на выплату страховой части трудовой пенсии	34,5	45,7	43,2	44,4
– на выплату накопительной части трудовой пенсии	7,0	7,1	7,4	7,9
2. Доходы от размещения накопительной части страховых взносов	0,6	0,6	0,4	0,8
3. Средства федерального бюджета, передаваемые бюджету ПФР, всего	57,4	45,4	47,9	44,6
в том числе:				
– на покрытие дефицита бюджета ПФР (с 2011 г. на обеспечение сбалансированности бюджета ПФР)	28,6	17,6	17,5	14,8
– на валоризацию величины расчетного пенсионного капитала	10,9	9,6	9,6	9,2
– на выплаты федеральной социальной доплаты к пенсии	0,7	0,7	0,6	0,6

В течение 2014–2015 гг. каждый гражданин 1967 г. рождения и моложе должен выбрать свой вариант пенсионного обеспечения: формирование только страховой или страховой и накопительной пенсий. В первом случае 22% от фонда оплаты труда работника перечисляется в ПФР так, что 6% от них идут на финансирование фиксированной выплаты (составляют солидарный тариф), а 16% – на формирование страховой пенсии (индивидуальный тариф). Во втором случае 6% – на финансирование фиксированной выплаты, а индивидуальный тариф разделяется на 10% – формирование страховой пенсии, а 6% – на формирование накопительной пенсии. Индивидуальный тариф фиксируется на индивидуальном лицевом счете застрахованного лица в системе обязательного пенсионного страхования (ОПС). Отчисления на страховую пенсию отражаются на нем в виде баллов, а на накопительную пенсию – в виде денежных средств. При этом средства, уплаченные в ПФР на формирование страховой пенсии, идут на выплату пенсий сегодняшним пенсионерам. Исходя из всего вышесказанного, новая пенсионная формула выглядит следующим образом [3]:

$$СП = ФВ \times К + ПК \times С \times К, \quad (1)$$

где СП – страховая пенсия, ФВ – фиксированная выплата, К – премиальные (повышающие) коэффициенты, ПК – сумма всех годовых индивидуальных пенсионных баллов гражданина, С – стоимость одного пенсионного балла.

Формула расчета накопительной пенсии имеет вид [4]:

$$\text{НП} = \text{ПН}/\text{Т}, \quad (2)$$

где НП – накопительная пенсия, ПН – сумма средств пенсионных накоплений гражданина, Т – количество месяцев статистического периода выплаты накопительной пенсии.

Для граждан старше 1967 г. рождения страховая пенсия формировалась путем пересчета их прежней страховой компоненты на 31 декабря 2014 г. в баллы, а накопительная пенсия выплачивалась в зависимости от того, сколько лет осуществлялись платежи на их персональные накопительные счета.

Анализ механизма современной системы ОПС в России, формализованного в формулах (1) и (2), позволяет выявить финансовые и социально-экономические приоритеты, которые были заложены Правительством РФ при его разработке.

1. *Максимальное снижение нагрузки на федеральный бюджет.* Введение балльной системы при расчете величины страховой пенсии предполагает законодательную оценку стоимости одного балла 1 февраля и 1 апреля каждого нового года. Официальная концепция Министерства финансов и ПФР предполагает повышение стоимости 1 пенсионного балла на индекс роста потребительских цен за прошедший год, размер которого устанавливается Правительством Российской Федерации. Очевидно, что здесь акцент в оценке величины 1 балла сместится с объема обязательств ПФР перед пенсионерами на размер доходной части бюджета ПФР. То есть исходить будет из объема имеющихся средств. А это позволит производить переоценку каждый раз так, чтобы величина бюджетных трансфертов стремилась к минимуму.

2. *Снижение доли теневых доходов населения.* Этот приоритет является традиционным для органов государственной власти в России. Поскольку размер теневой экономики у нас в стране по разным оценкам варьируется от 20% до 40% (а по самым суровым и до 60%) ВВП, то легализация доходов в этой сфере могла бы значительно повысить эффективность всей системы ОПС в России.

3. *Сохранение компоненты «фиксированная выплата» при формировании страховой пенсии.* Поскольку отправной точкой при расчете



страховой пенсии является трудовой стаж, которого в общем случае может и не быть, данный компонент обеспечивает тот гарантированный минимум денежных средств, на который может претендовать пенсионер при достижении пенсионного возраста.

4. *Гибкая система премиальных коэффициентов*, заложенная в формуле (1), ставит своей задачей всестороннее стимулирование граждан РФ к как можно более позднему выходу на пенсию. Это, с одной стороны, снижает потребность в финансовых ресурсах для выплат текущих пенсий, а с другой стороны, способствует наполняемости бюджета ПФР за счет страховых взносов от потенциальных пенсионеров, отказавшихся от выхода на пенсию по достижении соответствующего возраста. Согласно теории временной стоимости денег, денежная сумма сегодня гораздо более весома, чем эта же сумма, но завтра. Особенно в условиях высокой российской инфляции.

5. *В новой пенсионной концепции введено понятие нестрахового периода*. Это промежуток времени, когда гражданин формально не работал, но исполнял социально важную деятельность, как, например, служил в армии или занимался уходом за пожилым человеком, ребенком-инвалидом и т.д. За каждый год такой деятельности начисляются повышенные пенсионные баллы.

6. *Еще более высокие пенсионные баллы начисляются за нестраховые периоды, связанные с воспитанием второго, третьего, четвертого и т.д. ребенка*. Подобный подход направлен на стимулирование деторождения в стране и улучшение общей демографической ситуации.

Обобщая вышеизложенные приоритеты, можно сказать, что основной упор в финансовом механизме ОПС после изменений января 2015 г. сделан на достижение фискальных целей государства с попутным решением социальных проблем. На наш взгляд, в этом контексте обе пенсии – страховая и накопительная – должны вносить свой вклад в общее стимулирование роста валового потребления на уровне отдельных домохозяйств и всей макроэкономики в целом.

Размер страховой пенсии, получаемой конечным пенсионером, может варьироваться в пределах от величины фиксированной выплаты до некоторого значения, при этом чем выше фиксированная выплата, тем больше минимальный размер пенсии. В свою очередь, фиксированная выплата напрямую зависит от законодательно определенного минимального размера оплаты труда (МРОТ). Его динамика за последние годы имеет следующий вид: с 1 января 2015 г. его величина была установлена в 5965 руб., с 1 января 2014 г. – 5554 руб., с 1 января

2013 г. – 5205 руб., с 1 июня 2011 г. – 4611 руб. [5]. Если сопоставить эти значения с величиной прожиточного минимума (табл. 2), то становится ясно, что МРОТ у нас в стране составляет едва ли не половину от прожиточного минимума, то есть является чисто номинальной категорией, которую на практике при трудоустройстве либо не используют вообще, либо задействуют как официальную ставку при выплате серых зарплат. Увеличение МРОТ хотя бы до величины прожиточного минимума позволит увеличить отчисления как в ПФР, так и во все государственные внебюджетные фонды. При этом возросшая нагрузка на госбюджет в среднесрочной перспективе будет компенсирована увеличением фискальных поступлений от снижения общего объема зарплат «в конвертах».

Поскольку функционирование пенсионной системы основано на страховых взносах, уплачиваемых из фонда оплаты труда работника, то, на наш взгляд, имеет смысл разработка особого механизма перераспределения сверхприбылей предприятий и организаций, полученных за счет установления заработной платы работникам ниже среднеотраслевых стандартов оплаты труда. В первую очередь, это относится к предприятиям розничной и оптовой торговли, сырьевым компаниям, естественным и государственным монополиям. Кроме того, предприятия инновационного комплекса, создающие новые рабочие места с более высоким уровнем оплаты труда, должны получать преференции от государства и налоговые льготы [6].

Накопительная пенсия также составляет важнейшую часть пенсионного механизма, которая может быть эффективно задействована для целей стимулирования валового потребления в национальной экономике России. Система пенсионных накоплений была запущена в 2002 г. и с 2005 г. до 2015 г. совокупный объем пенсионных накоплений увеличился в 18 раз с 183,9 млрд рублей до 3,35 трлн рублей, а их доля в структуре ВВП – с 0,85% в 2005 г. до 4,2% в 2014 г. При этом объем пенсионных накоплений в отрасли негосударственных пенсионных фондов (НПФ) вырос с конца 2005 г. до конца первого полугодия 2015 г. с 2 млрд рублей до 1,7 трлн рублей (2,4% от ВВП) [7]. Все это делает НПФ и управляющие компании основными институциональными инвесторами на внутрироссийском фондовом рынке, способными масштабно воздействовать на экономические процессы в стране.

Динамика уровня бедности в России является важнейшим показателем, иллюстрирующим снижение уровня потребления большими массами населения. Так, резкий рост масштабов бедности в I квартале 2015 г.

(табл. 2) явился следствием увеличения размера прожиточного минимума из-за высокой инфляции на потребительские товары. По данным ФСГС, в этот период ее величина составила 16% [8]. Комплексными причинами такого положения дел явились санкционные войны между Россией и иностранными государствами, снижение цен на энергоносители и сильная девальвация рубля. На наш взгляд, немаловажным фактором, разгоняющим инфляцию, стало серьезное удорожание кредита в марте 2014 г. [9]. Это явилось прямым следствием того, что в финансовую систему не поступили деньги из «замороженной» еще в 2013 г. накопительной части пенсии. Последовал рост процентных ставок по кредитам, что внесло свой вклад в инфляционные процессы и расширило масштабы бедности в стране.

В заключение можно отметить, что страховая и накопительная пенсии являются мощными инструментами, способными стимулировать валовое потребление в национальной экономике, обеспечивая общий экономический рост. При этом контроль за уровнем оплаты труда в разных отраслях и сохранение обязательного характера пенсионных накоплений должны составлять основу государственной политики как по обеспечению эффективной работы системы ОПС, так и по стимулированию экономического роста.

Таблица 2

**Динамика прожиточного минимума  
и численности малоимущих граждан в РФ [8]**

Период, квартал	Величина прожиточного минимума, руб.				Численность малоимущих	
	на душу населения	для трудоспособ. населения	для пенсионеров	для детей	Число, млн	Доля населения, %
II кв. 2015 г.	10017	10792	8210	9806	20,1	14,0
I кв. 2015 г.	9662	10404	7916	9489	22,9	15,9
IV кв. 2014 г.	8234	8885	6785	7899	13,1	9,1
III кв. 2014 г.	8086	8731	6656	7738	16,6	11,5
II кв. 2014 г.	8192	8834	6717	7920	17,4	12,1
I кв. 2014 г.	7688	8283	6308	7452	19,8	13,8

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Семернина Ю. В., Коробов Е. А., Мартынова А. В. Накопительный компонент системы пенсионного страхования в России: использование иностранного опыта // Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы: материалы XVI Междунар. науч.-практ. конф. Ярославль: ЯрГУ, 2015. С. 460–464.
2. Семернина Ю. В. Новации системы пенсионного страхования: влияние на российскую экономику // Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики России: сб. материалов XV Междунар. науч.-практ. конф. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2014. С. 514–518.
3. Федеральный закон № 400-ФЗ «О страховых пенсиях» от 28 декабря 2013 // Информационно-справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 03.10.15).
4. Федеральный закон № 424-ФЗ «О накопительной пенсии» от 28 декабря 2013 // Информационно-справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 07.10.15).
5. Минимальный размер оплаты труда в Российской Федерации // Информационно-справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 05.10.15).
6. Протасова Е. Л. Проблемы бедности в современной России и возможные пути ее решения // Социально-экономические явления и процессы. 2010. № 4 (20). С. 74–78.
7. Участие НПФ в накопительной пенсионной системе РФ: оценка эффективности [Электронный ресурс]. URL: [http://raexpert.ru/researches/npf/npf\\_rf\\_2015/](http://raexpert.ru/researches/npf/npf_rf_2015/) (дата обращения: 02.10.15).
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 28.09.15).
9. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 01.10.15).

## МЕТОДОЛОГИЯ ФОРСАЙТА КАК ИНСТРУМЕНТ СНИЖЕНИЯ РИСКОВ

**Е. В. Коротковская, К. В. Гончарова**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: [korotkovskaya@yandex.ru](mailto:korotkovskaya@yandex.ru), [Goncharova\\_rv@mail.ru](mailto:Goncharova_rv@mail.ru)

В статье представлено понятие форсайтинга, его методология и возможности предвидения и снижения рисков социально-экономических систем. Представлена обоснованность актуальности и востребованности долгосрочного стратегического прогнозирования на основе методологии форсайта.

## FORESIGHT METHODOLOGY AS A TOOL TO REDUCE RISKS

**E. V. Korotkovskaya, K. V. Goncharova**

The article presents the concept of foresighting, its methodology and the possibility of foreseeing and mitigating risks of socio-economic systems. Presents the justification of the relevance and demand of long term strategic forecast based on the methodology of foresight.

Методология форсайта основана на экспертной оценке стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития, а также на выявлении технологических прорывов, способных оказать воздействие на экономику и общество в долгосрочной перспективе.

Форсайт состоит из взаимосвязи и совершенствования традиционных и инновационных экспертных методов. Следовательно, обеспечивается повышение обоснованности предвидения перспектив научно-технического и социально-экономического развития. А основной вектор развития методологии направлен на более активное и целенаправленное использование знаний экспертов, участвующих в проектах [1].

По мнению Бена Мартина (SPRU, University of Sussex), форсайт – это систематические попытки оценить долгосрочные перспективы науки, технологий, экономики и общества, чтобы определить стратегические направления исследований и новые технологии, способные принести наибольшие социально-экономические блага. И с этим следует согласиться, так как понимание перспектив позволит принимать сегодня самые оптимальные и эффективные решения на уровнях страны, региона и отдельного предприятия.

Итак, почему же долгосрочное стратегическое прогнозирование и **методология форсайта сегодня столь популярны?** С практической точки зрения на современном этапе развития индустриальных стран наука и инновации стали важнейшим фактором социально-экономического прогресса. Для достижения его устойчивых и высоких темпов, укрепления позиций на мировой арене каждая из этих стран «запрограммирована» на совершенствование институтов и механизмов воспроизводства и распространения знаний, их воплощения в инновационные продукты и услуги. При этом ни одна страна в мире не может вести полномасштабные исследования по всем научным направлениям, так как получение новых знаний требует многомиллионных расходов на оборудование и подготовку специалистов. Следовательно, нужно научиться эффективно определять приоритеты своего инновационного развития, сохраняя лидирующие позиции в наиболее перспективных областях. А решения об использовании форсайта должны исходить из специфики местных условий и отвечать на вызовы, стоящие перед наукой и бизнесом [2].

И в Европе, и в России сегодня наблюдается ослабление связей науки и экономики. Форсайт способствует укреплению этих связей и ставит науку, технологии и инновации в центр национального социально-экономического развития. Сейчас распространение получает такое направление, как форсайтинг вуза. Например, в Саратовском государствен-

ном университете имени Н. Г. Чернышевского создано и функционирует уже второй год Студенческое форсайт-бюро. Его целями является поиск решений существующих и будущих проблем, так как известно, что все то, что создается сейчас, непосредственно влияет на наше будущее. Собираясь с командой единомышленников, студенты обсуждают проблемы и ищут наилучшие пути решения. Среди интересных мероприятий можно выделить проведение круглого стола, цель которого – составление плана мероприятий по улучшению транспортной системы города и увеличению количества парковочных мест. Участники предоставили свой поэтапный план действий в виде «дорожных карт». Также члены Студенческого форсайт-бюро принимали участие в отборочном туре Всероссийского чемпионата по деловой игре «Железный предприниматель» и показали там хорошие результаты. По итогам было видно, что, к сожалению, не все студенты умеют делать правильные финансовые расчеты в бизнес-планах, поэтому бюро подготовило группу студентов, которая проведет лекции по ликвидации финансовой безграмотности.

Каждая страна или регион пользуется «своей комбинацией» методов форсайта. В России выбор ориентиров научно-технологического развития происходит на регулярной основе путем формирования перечня приоритетов и критических технологий. Приоритетные направления развития науки и технологий раз в несколько лет анализируются и корректируются с учетом глобальных тенденций развития и среднесрочных приоритетов социально-экономического развития страны. На их основе формируется федеральная целевая программа, в рамках которой финансируются прикладные исследования и разработки, создающие основу технологического развития страны [3].

К сожалению, в современной России институциональная среда инновационной деятельности не является стимулом к инновационной активности бизнеса, а существенное отставание уровня технологического развития большинства секторов экономики от стран-лидеров, обусловленное сложившейся системой воспроизводства технологической многоукладности российской экономики с явно выраженным преобладанием производств, относящихся в отсталым технологическим укладам, ведет к деградации кадровых и материально-технических ресурсов.

Развитие кластеров, объединяющих различных «игроков» экономической среды, а также базирующихся на информационно-коммуникационных технологиях, создают новый контекст существования национальных хозяйств. Как следствие, происходит размывание политических границ, изменение структуры и интенсивности технологических, финансо-

вых, товарных и трудовых потоков, возникают новые возможности для мобилизации и комбинирования ресурсов. Совершенствуются системы образования, социально-экономические, политические, управленческие коммуникации и технологии. Усиление интеллектуальной составляющей экономического роста приводит к реструктуризации пространства принятия решений и перемещению науки и инноваций в центр политического регулирования.

В этих условиях значимость для страны выявления национальных приоритетов трудно переоценить. Одновременно возрастает цена ошибок, которые с неизбежностью приводят к потере конкурентных преимуществ, технологическому и экономическому отставанию, социальным издержкам и иным негативным последствиям. Напротив, удачно выбранные приоритеты, дополненные разумной и действенной стратегией их практической реализации, позволяют достичь не только социально-экономических, но и геополитических эффектов.

Вернуться в мировую экономическую систему равноправным партнером, научиться делать то, что не умеют другие страны, повысить национальную конкурентоспособность не просто, но вполне реально. На этом пути Россия должна учесть и освоить лучшую мировую практику по применению такого мощного инструмента моделирования будущего, как форсайт на национальном и региональном уровне, в отраслях и крупных компаниях.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Гохберг Л. М.* Будущее как стратегическая задача // Форсайт (информ.-аналит. журн.). 2007. № 1 (1). С. 4–6.
2. Официальный сайт: Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. URL: <http://www.asi.ru/> (дата обращения: 25.09.2015).
3. *Цвек А., Браун А., Рийкерс-Дефрасне С.* Международный Форсайт 2000-х годов: сопоставительный анализ // Форсайт (информ.-аналит. журн.). 2014. Т. 8, № 2. С. 6–15.

# **ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК СПОСОБ ПРЕОДОЛЕНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ**

**Е. В. Коротковская<sup>1</sup>, И. И. Степанов<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

<sup>2</sup>*Рязанский государственный университет им. С. Есенина, Россия*

E-mail: korotkovskaya@yandex.ru, E-mail: hiermonk-luke@yandex.ru

В данной работе на основе изучения основных направлений государственно-частного партнерства обосновывается возможность использования механизма государственно-частного партнерства для снижения рисков инновационного развития страны.

## **PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS AS A WAY OF DEALING WITH THE RISKS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE COUNTRY**

**E. V. Korotkovskaya, I. I. Stepanov**

In this paper, on the basis of studying the main directions of state – private partnership demonstrates the possibility of using the mechanism of public-private partnership to reduce the risks of innovative development of the country.

Спецификой финансирования гражданской науки из федерального бюджета является упор на прикладные научные исследования, в то время как на фундаментальные исследования направляется в три раза меньше ресурсов. Кроме того, уровень расходов на НИОКР к ВВП (1,1%) все еще значительно уступает аналогичным показателям не только европейских, но и многих других государств. Такое положение дел ведет к возникновению риска отставания инновационного развития экономики и требует разработки механизмов снижения рисков инновационной сферы.

По нашему мнению, важнейшим способом преодоления рисков инновационного развития выступает государственно-частное партнерство (ГЧП). Государство занимается формированием инновационной инфраструктуры с участием предпринимательского сектора.

Связывающим фактором инновационной инфраструктуры выступают технологические платформы как формы реализации государственно-частного партнерства, которые представляют собой набор коммуникационных инструментов, позволяющих аккумулировать информацию о научных исследованиях и разработках, с одной стороны, и потребностях в таких продуктах, с другой стороны. Они также берут на себя функ-



ции поиска дополнительных ресурсов для исследований и разработок и способствуют совершенствованию нормативно-правовой базы в сфере инновационного развития.

Другой формой реализации ГЧП и преодоления рисков инновационного развития является инновационный территориальный кластер, состоящий из совокупности организаций и предприятий (участников кластера), размещенных на определенной территории, при наличии общей научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях. Кластер выступает механизмом координации деятельности и кооперации его участников, призванным обеспечивать повышение финансово-экономической эффективности деятельности каждого участника за счет высокого уровня их кооперации и концентрации.

Вспомогательные функции в системе государственно-частного партнерства выполняют институты развития и научно-исследовательские ассоциации, которые берут на себя решение информационных и консалтинговых задач.

Институты ГЧП содержат различные диверсифицированные структуры, обеспечивающие коммуникационные связи, которые призваны активизировать усилия по формированию перспективных коммерческих продуктов (услуг), привлекать дополнительные ресурсы для исследований и разработок, а также обеспечивать участие всех заинтересованных сторон. Подобная практика ведет к снижению рисков создания инновационного продукта и доведения его до конечного потребителя. Обладая базой для проведения работ внедренческого типа, они смогут сосредоточиться на коммерциализации результатов научно-технических исследований и предложить свои услуги всем заинтересованным предприятиям и организациям.

Снижению рисков инновационного развития способствуют следующие направления: формирование кластерных инициатив; организация кластеров; содействие в техническом развитии поставщиков, создание субъектов кластерной инфраструктуры; софинансирование научных исследований и разработок кластеров; организация приграничного сотрудничества кластеров; привлечение иностранных инвестиций в кластеры; содействие в международном технологическом сотрудничестве и расширении экспорта кластеров. Формой реализации всех этих направлений являются совместные государственно-частные программы.

В России насчитывается 407 территориальных кластеров. Следует отметить, что кластеры распределены по российской территории весьма неравномерно. Наиболее развиты кластерные структуры в Приволжском,

Центральном и Сибирском федеральных округах, где соответственно функционируют 122, 119 и 101 кластер. В Северо-Западном округе создано 49 кластеров, в то время как на территории Дальневосточного и Уральского округов функционируют соответственно 6 и 10 кластеров. Подобная тенденция способствует снижению рисков развития наукоемкого сектора страны.

Наиболее важными для обеспечения модернизации экономики и её конкурентоспособного развития являются инновационные территориальные кластеры. Под инновационным территориальным кластером понимается совокупность размещенных на ограниченной территории предприятий и организаций (участников кластера), которая характеризуется наличием:

- объединяющей участников кластера научно-производственной цепочки в одной или нескольких отраслях (ключевых видах экономической деятельности);
- механизма координации деятельности и кооперации участников кластера;
- синергетического эффекта, выраженного в повышении экономической эффективности и результативности деятельности каждого предприятия или организации за счет высокой степени их концентрации и кооперации.

Инновационный территориальный кластер характеризуется сформированной инновационной инфраструктурой, включающей взаимодействие между собой участников кластера, которыми могут быть промышленные предприятия, образовательные учреждения, центры исследований и разработок, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, технопарки, общественные организации, финансовые институты и пр.

В августе 2012 г. Правительством России был утверждён перечень 25 инновационных территориальных кластеров. В состав участников инновационных территориальных кластеров вошли ведущие российские научные институты РАН (в частности, национальный исследовательский центр «Курчатовский институт»); ведущие национальные исследовательские университеты (например, МФТИ, МИЭТ и МИСИС и др.); ведущие машиностроительные компании (в частности, Государственная корпорация «Росатом», ЗАО «Гражданские самолёты Сухого», ОАО «Камаз» и др.) и компании информационно-коммуникационного сектора (в частности, ОАО «Ростелеком», ОАО «Яндекс» и др.), а также ведущие компании сектора биотехнологий (в частности, ОАО «Валента Фармацевтика», ОАО «Химико-фармацевтический комбинат «Акрихин» и др.),

крупнейшие предприятия топливно-энергетического комплекса (в частности, ОАО «Газпром», ОАО «Татнефть», ОАО «Нижнекамскнефтехим» и др.).

Общей особенностью отобранных 25 инновационных территориальных кластеров является сравнительно высокий уровень расходов на НИОКР. Так, за период с 2007 по 2011 г. расходы на НИОКР по отобранным кластерам составили 1,11 трлн руб., что составило 43% от соответствующих расходов по всей российской экономике. В период с 2012 по 2014 г. были увеличены расходы на НИОКР в среднем на 145% по сравнению с соответствующими расходами в период с 2007 по 2011 г. При этом наибольшее увеличение затрат на НИОКР (свыше 200%) было осуществлено по двум группам кластеров: «Ядерные и радиационные технологии» и «Фармацевтика, биотехнологии и медицинская промышленность».

В настоящее время ведётся реализация следующих основных направлений поддержки инновационных кластеров в рамках реализации программ ГЧП [1]:

- предоставление субсидий, бюджетам субъектов Российской Федерации на цели реализации мероприятий, предусмотренных программами развития инновационных территориальных кластеров;
- поддержка реализации мероприятий программ развития инновационных территориальных кластеров в рамках федеральных целевых программ и государственных программ Российской Федерации;
- привлечение государственных институтов развития к реализации программ развития инновационных территориальных кластеров;
- стимулирование участия крупных компаний с государственным участием, реализующих программы инновационного развития в деятельности инновационных территориальных кластеров;
- распространение на территории базирования инновационных территориальных кластеров части налоговых льгот, которые законодательно предусмотрены для проекта «Сколково».

Государство за последние годы активно инициировало формирование системы финансовых институтов развития (госкорпорация «Банк Развития», Инвестиционный фонд Российской Федерации), а также институтов развития инновационной экономики (ОАО «Российская венчурная компания» (РВК), фонд «Сколково», ОАО «Роснано», Автономная некоммерческая организация «Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов», а также государственная некоммерческая организация «Фонд содействия развитию малых форм предпри-

ятий в научно-технической сфере», госкорпорации «Ростех» и «Росатом»), которые базируются на принципах ГЧП.

Среди вышеперечисленных институтов необходимо выделить ОАО «РВК» и фонд «Сколково», т. к. они играют первостепенную роль в поддержке малого инновационного бизнеса на территории Российской Федерации.

С помощью средств ОАО «РВК» и средств бюджетов субъектов Федерации создано около 12 региональных венчурных фондов, финансирующих обладающие высокими рисками проекты, их размер составил к 2014 г. около 28 млрд руб. Создан «Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий», деятельность которого направлена на поддержку венчурных проектов в сфере ИКТ.

Однако положительная динамика использования средств фондов не отмечается. Совокупный объем инвестированных средств составляет 6,9 млрд руб., или 27% от всех средств фонда. Таким образом, 73% средств ОАО «РВК» еще не инвестировано в инновационные проекты. Всего фондами РВК за 9 лет было проинвестировано только 72 инновационных компании [2].

«Сколково» – это характерный пример государственно-частного партнерства. Центр «Сколково» создан для поддержки инновационных проектов в России. Целью «Сколково» является создание благоприятной среды для осуществления передовых исследований и разработок, в том числе создания энергетических и энергоэффективных технологий, ядерных, космических, биомедицинских и компьютерных технологий, медицинской техники, телекоммуникаций и пр.

К настоящему времени в Фонд «Сколково» поступило более 4000 заявок, 861 компания стала участниками, одобрено 176 грантов на сумму в 8,6 млрд руб.

Следует отметить, что проект ГЧП «Сколково» предусматривает освобождение участников проекта от налога на имущество, НДС и налога на прибыль в течение 10 лет.

Открытое акционерное общество «Роснано» было создано 11 марта 2011 г. в результате реорганизации Государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий», основанной в 2007 г. Основными видами деятельности группы являются прямое инвестирование средств в компании, реализующие нанотехнологические проекты, и специализированные инвестиционные фонды, а также развитие инновационной инфраструктуры в сфере нанотехнологий.

Основной целью ОАО «Роснано» является коммерциализация нанотехнологических разработок, создание на их основе реально работающего бизнеса. Компания выступает финансовым соинвестором в проектах, обладающих значительным экономическим потенциалом.

«Роснано» является одним из самых крупных в стране технологических инвесторов. Причем его проекты полностью лежат в сфере hi-tech, так как инвестиции делаются только в сфере нанотехнологий; всего за несколько лет их объем превысил 100 млрд руб. Фокусируясь на сегменте российского рынка прямых инвестиций, «Роснано» обеспечивает доступ к финансированию высокотехнологичных компаний, нуждающихся в инвестициях для дальнейшего роста. При выходе из проектов «Роснано» стремится достичь максимальной доходности на вложенный капитал. В 2012 г. группа впервые осуществила выход из трех инвестиционных проектов, получив прибыль в сумме 543 млн руб.

В 2013 г. «Роснано» одобрила к финансированию 14 новых проектов, открыла 16 новых производств в различных регионах России.

Таким образом, наблюдается постепенное использование механизма ГЧП в качестве способа снижения рисков инновационной сферы России, в первую очередь в виде развития отдельных кластеров.

К основным механизмам реализации ГЧП в России можно отнести: концессию; особые экономические зоны; инвестиционные фонды; соглашение о разделе продукции; кооперацию между промышленными предприятиями и вузами.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Коротковская Е. В.* Инвестиционная привлекательность регионов как функция регионального инвестиционного некоммерческого риска // Математическое моделирование в экономике и управление рисками : материалы III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов : Изд-во Сарат. ун-та, 2014. С. 277 – 282.

2. *Коротковская Е. В.* Развитие инновационной экосистемы регионов современной России // Экономическая система современной России : пути и цели развития : Междунар. науч.-практ. конф. Москва, МГУ : 19 ноября 2014 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.econ.msu.ru/ext/lib/Category/x48/x91/18577/file/> (дата обращения: 23.09.2015).

# **БИЗНЕС-ПЛАН ТЕХНОПАРКА КАК ФОРМА НИВЕЛИРОВАНИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Е. С. Коротковская, Ф. М. Смолов**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: korotkovskaya@list.ru, idudareva@yandex.ru

В статье рассматривается понятие «технопарк», особенности написания бизнес-плана технопарка. Грамотно составленный бизнес-план технопарка приводит к нивелированию рисков инновационной деятельности.

## **THE BUSINESS PLAN OF THE TECHNOLOGY PARK AS A FORM OF LEVELLING OF RISKS IN INNOVATION ACTIVITIES**

**E. S. Korotkovskaya, F. M. Smolov**

The article discusses what is a technopark, writing a business plan for the technology park. What is very important, because well-written business plan of technopark causes leveling of the risks of innovation.

Для нивелирования рисков в работе вновь открывающегося технопарка необходимо прописывать подробный бизнес-план. Прежде всего скажем, что такое технопарк и особенности написания бизнес-плана технопарка.

Технопарки являются одним из важных инструментов формирования инновационной экономики и инновационных кластеров, о чем свидетельствует накопленный передовой зарубежный опыт. Технопарк – организация, созданная для предоставления компаниям оснащенной производственной, экспериментальной, информационной, инфраструктурной базы. Технопарк – это организация, управляемая специалистами, главной целью которых является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также состязательности инновационного бизнеса и научных организаций. Для достижения этих целей технопарк стимулирует и управляет потоками знаний и технологий между университетами, научно-исследовательскими институтами, компаниями и рынками. Он упрощает создание и рост инновационным компаниям с помощью инкубационных процессов и процессов выведения новых компаний из существующих [1].

Бизнес-план – неотъемлемый элемент стратегического управления компанией, независимо от формы собственности и направления деятель-

ности, высвечивающий основные направления функционирования предприятия в течение определенного временного периода; один из прединвестиционных этапов деловых проектов, который служит инструментом повышения степени осуществимости перспективных идей.

Методика составления бизнес-плана может различаться в зависимости от целей и задач, стоящих перед компанией. Бизнес-план служит основой бизнес-предложения при переговорах с будущими партнерами и может использоваться для привлечения инвесторов и кредиторов. В связи с этим для каждого раздела бизнес-плана выбирается своя стратегия и определяются конкретные мероприятия по ее реализации с указанием конкретных исполнителей.

Созданию технопарка, как и любой другой коммерческой организации, предшествует процесс бизнес-планирования.

Ежегодный бизнес-план технопарка – комплексный документ, представляющий собой программу социально-экономического развития технопарка, выраженную в системе взаимосвязанных экономических показателей.

В бизнес-плане предоставляется информация о деятельности, текущем и целевом состоянии всех участников технопарка, а также используемых активов, независимо от их принадлежности и размещения.

Особенностью бизнес-плана как стратегического документа является его сбалансированность по постановке задач с учетом реальных финансовых возможностей технопарка (рисунок). Исполнителем бизнес-плана является управляющая компания технопарка.

Бизнес-план составляется отдельно каждой управляющей компанией, являющейся в соответствии с действующим законодательством юридическим лицом, показатели которого отражают:

- текущее финансово-экономическое состояние технопарка и тенденции его развития;
- стоящие перед технопарком (управляющей компанией) стратегические и оперативные цели;
- необходимые для их выполнения финансовые, материально-технические, трудовые и интеллектуальные ресурсы;
- целевые значения ключевых показателей эффективности и целевое финансово-экономическое состояние технопарка, являющееся результатом достижения стратегических и оперативных целей;

Бизнес-план состоит из двух частей: пояснительной записки (таблица) и системы показателей.



#### Разделы пояснительной записки к бизнес-плану

№	Раздел	Пояснения
1	Общие сведения о технопарке	Краткие сведения о технопарке (инфраструктура, направления деятельности и т. д.) и управляющей компании технопарка (органы управления, контакты и т. д.)
2	Бизнес-стратегия в планируемом периоде	Общая стратегия развития технопарка. Отражается целевое состояние и мероприятия по его достижению всех участников технопарка
3	Резидентная стратегия	Стратегия содействия бизнесу резидентов, развития резидентной и инновационной структуры. Субъектами стратегии являются резиденты и инвестиционные компании
4	Развитие бизнес-услуг	Стратегия оказания бизнес-услуг резидентам технопарка. Субъектами стратегии являются резиденты и управляющая компания технопарка (в части затрат)
5	Инвестиционная стратегия	Стратегия развития инфраструктуры технопарка. Субъектом стратегии является управляющая компания технопарка (в части принадлежащих ей активов)
6	Управление финансами	Финансово-экономические показатели технопарка



Бизнес-план технопарка должен включать следующие разделы:

1) резюме проекта создания и (или) развития технопарка;  
2) описание проекта. Формат и структура бизнес-плана могут варьироваться в зависимости от характера проекта. Информация, включенная в бизнес-план, должна быть объективной, основываться на обоснованных данных и не противоречащих им разумных предположениях, все числовые данные и ключевые предположения должны сопровождаться ссылками на источники информации с указанием даты, по состоянию на которую приведена информация [2];

3) информация об основных участниках проекта. Должна включать следующие сведения: об управляющей компании технопарка; об инвесторах проекта, в том числе о величинах их инвестиций в проект, подтверждении их готовности осуществить инвестиции в проект; о резидентах (в том числе предполагаемых) технопарка, подтвердивших свою готовность разместить производства на территории технопарка, в том числе информации о размерах их инвестирования в проект. В случае подтверждения инвестиций со стороны резидентов технопарка в составе суммы инвестиций указываются отдельно: инвестиции в выкуп/строительство зданий (строений) на территории технопарка, приобретение оборудования, прочие статьи;

4) описание услуг управляющей компании технопарка;

5) анализ рынка в сферах технопарка. Должен включать: анализ рынка производственно-складской недвижимости в регионе, в том числе определение диапазона ставок арендной платы и цен продажи за помещения производственно-складского назначения и за земельные участки промышленного назначения; сравнительный анализ деятельности конкурентных технопарков и ценовой анализ их предложений резидентам;

6) организационный план-график создания и (или) развития технопарка;

7) маркетинговый план. Должен включать: определение целевых отраслей, на компании которых ориентирован технопарк, обоснование выбора таких отраслей; определение сегмента компаний в рамках списка определенных отраслей (в том числе по виду выпускаемой продукции, величине выручки, количеству работников территориальному аспекту размещения до момента запуска проекта технопарка); определение конкретных компаний – потенциальных резидентов; обоснование ценовых условий на услуги управляющей компании технопарка с учетом проведенного анализа рынка, в том числе цены продажи объектов недвижимости/земельных участков и ставки арендной платы за объек-

ты недвижимости/земельные участки в технопарке; план мероприятий по привлечению резидентов в технопарк, с указанием планируемого бюджета на такие мероприятия;

8) финансовый план, в том числе план финансирования проекта. В указанном разделе представляется следующая информация: основные исходные данные, допущения и предпосылки, использованные для построения финансовых прогнозов; ключевые статьи доходов и затрат (в том числе инвестиционных и эксплуатационных) по годам реализации проекта; результаты оценки воздействия изменений ключевых факторов риска на финансовые прогнозы; иную информацию, в том числе графический материал, иллюстрирующий и детализирующий результаты финансовых прогнозов; план финансирования проекта, содержащий общую потребность в финансировании (в разбивке по основным категориям инвестиционных затрат); предполагаемую структуру источников финансирования; размер и форму участия управляющей компании; график предоставления, обслуживания и возврата заемных средств управляющей компанией; размер, форму и условия предоставления финансирования иными участниками проекта [3];

9) анализ проектных рисков;

10) прогноз денежных потоков проекта. Должен быть выполнен с соблюдением следующих условий: срок прогнозирования должен составлять 10 лет; использование индексов-дефляторов; использование прогнозируемых рыночных темпов роста цен на ставки арендной платы, объекты недвижимости/земельные участки; использование официально публикуемых Министерством экономического развития Российской Федерации в прогнозах социально-экономического развития прогнозных индексов на тарифы организаций коммунального комплекса;

11) расчет показателей экономической эффективности проекта. Должен содержать: расчет эффективности проекта: без привлечения средств субсидии из федерального бюджета для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации; с привлечением средств субсидии; расчет  $WACC$  – средневзвешенной стоимости капитала; расчет критериев экономической и финансовой эффективности проекта (чистая приведенная стоимость ( $NPV$ ); внутренняя норма доходности ( $IRR$ ); рентабельность инвестиций ( $RI$ ) как соотношение  $NPV$  проекта и суммарной недисконтированной величины инвестиций субъекта, с точки зрения которого составлен прогноз денежных потоков;

дисконтированный и недисконтированный сроки окупаемости проекта); расчет бюджетной эффективности – прогноз денежных потоков, с разбивкой на статьи затрат и доходов бюджетов каждого из уровней бюджетной системы Российской Федерации; выводы об экономической целесообразности реализации проекта и обоснование использования средств субсидии. Другие аспекты применительно к разработке бизнес-плана.

При анализе бизнес-плана технопарка следует поэтапно перебирать все известные риски, проанализировать влияние каждого риска на деятельность технопарка, ранжировать риски по уровню опасности и описать в бизнес-плане меры по устранению или минимизации влияния каждого риска. Важно понимать, что бизнес-план не статистический, а динамический документ. Анализ рисков – это не разовое мероприятие, ведь рыночное окружение постоянно меняется. Риски должны анализироваться и нивелироваться на каждом этапе деятельности технопарка.

Подробная структура документа позволяет явно проследить механизмы и методы функционирования технопарка как единой организации, так и отдельных участников, что обеспечивает возможность мониторинга финансово-хозяйственной деятельности технопарка и выявления негативных тенденций в его развитии по «центрам ответственности».

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Википедии [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Технопарк> (дата обращения: 12.09.2015).
2. Независимый Российский кредитно-финансовый портал [Электронный ресурс]. URL: <http://bank-explorer.ru/> (дата обращения: 15.09.2015).
3. *Рогожин Ю. В., Рогожина Т. В.* Создание и работа технопарков // Современная наука: теория и практика. 2014. Т. 5, № 1. С. 103–112.

## **РИСКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ПРИНИМАЕМЫЕ К СТРАХОВАНИЮ**

**О. К. Котар**

*Саратовский государственный аграрный университет им. Н. И. Вавилова, Россия*

*E-mail: kotarok@mail.ru*

В статье представлен анализ рисков, который позволяет выбирать сельхозпроизводителям определенные инструменты управления ими в сложившихся условиях. Классификация рисков создает возможность для эффективного применения соответствующих инструментов управления риском. Практика ведения сельского хозяйства выработала целый спектр разнообразных организационно-экономических мероприятий, смягчающих или устраняющих негативное воздействие природных условий на конечные суммарные результаты производства. Наиболее эффективным инструментом управления сельскохозяйственными рисками является страхование.

## **RISKS OF AGRICULTURAL PRODUCTION TO BE TAKEN TO INSURANCE**

**O. K. Kotar**

The article presents an analysis of the risks, which allows farmers to choose certain tools manage under the circumstances. Classification of risks to enable the effective application of the relevant in-TOOLS FOR risk management. Risk classification creates an opportunity for effectiveness application of appropriate risk management tools. Practice-Veda of Agriculture has developed a diverse range of organizational and economic measures mitigating or eliminating the negative impact of natural conditions, while on the final summary of the results of production. The most effective tool for managing agricultural risks is insurance.

Сельскохозяйственное производство, как и любая другая отрасль экономики, обладает своими особенностями, проявляющимися через средства производства и сложившиеся производственные отношения, изготавливаемую продукцию, и подвержено значительному воздействию природно-климатических условий.

Главная особенность сельскохозяйственного производства заключается в земле, ее качестве, характере использования, она также является основным средством производства. Несмотря на значимость качества земли, во многих случаях результаты производственной деятельности сельхозтоваропроизводителей подвержены негативному воздействию такого природного явления, как засуха. Засуха – это длительный бездождный период, сопровождаемый снижением относительной влажности воздуха, влажности почвы и повышением температуры, когда не обеспечиваются нормальные потребности растений в воде [1].

В государственной программе развития сельского хозяйства РФ были выделены следующие риски сельскохозяйственного производства (рис. 1) [2]:

- макроэкономические;
- социальные;
- международные торгово-политические;
- нормативно-правовые риски.



Рис. 1. Риски сельскохозяйственного производства

Также выделяют риски 1-й сферы АПК, связанные с производством и поставкой технических средств, комбикормов, удобрений сельхозпроизводителям, т.е. всего того, что создает возможность осуществлять расширенное воспроизводство. Риски 3-й сферы АПК возникают в связи с монополизмом заготовительных, перерабатывающих предприятий, а также ритейлеров на региональных рынках продовольствия. Риски растениеводства и риски животноводства являются рисками 2-й сферы АПК [3].

Риски растениеводства связаны с нарушением селекции возделывания сельскохозяйственных культур, несоблюдением севооборотов, технологий, сроков посева и уборки урожая и др.

Риски животноводства связаны с биологическими особенностями сельскохозяйственных животных. При этом выделяют риски в молочном и мясном скотоводстве, свиноводстве, овцеводстве и козоводстве, коневодстве, птицеводстве и других отраслях животноводства [4]. Так, в молочном скотоводстве продуктивность животных зависит от наличия

в стаде племенного скота, от структуры стада, продолжительности сервис-периода и лактации, от сроков откорма молодняка и использования маточного поголовья, от технологии содержания и др.

Классификация рисков создает возможность для эффективного применения соответствующих инструментов управления риском [5]. Практика ведения сельского хозяйства выработала целый спектр разнообразных организационно-экономических мероприятий, смягчающих или устраняющих негативное воздействие природных условий на конечные суммарные результаты производства. В последнее десятилетие широкое распространение в агропродовольственной системе РФ получил такой инструмент регулирования рисков, как вертикальная интеграция. Образование агрохолдингов, объединяющих организации различных сфер АПК, позволяет минимизировать последствия рисков сельскохозяйственного производства для его членов [6]. Положительный эффект может быть также достигнут посредством диверсификации отраслей производства и способов производства, подразумевающих комбинирование различных производственных направлений с целью снижения колебаний в уровне доходов производителей.

Наиболее распространенный инструмент управления риском в сельскохозяйственном производстве – это страхование [7]. В большинстве экономически развитых стран страхование с государственной поддержкой является одним из основных инструментов управления рисками в сельскохозяйственном производстве, использование которого не нарушает правил ВТО, обеспечивающих устойчивость отрасли в случае наступления неблагоприятных природных событий [8].

Тем не менее не все риски, присущие сельскохозяйственному производству, учитываются при заключении сельхозпроизводителями договора страхования с государственной поддержкой, а только страхуемые. В сельскохозяйственном производстве страховым риском является предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование с государственной поддержкой. Законодательно закрепленными признаками риска выступают вероятность и случайность его наступления. Кроме того, риск должен быть оцениваемым по размеру возможного ущерба [9, 10].

Сельскохозяйственные риски, при страховании которых осуществляется оказание государственной поддержки, приведены на рис. 2.

Таким образом, производители сельскохозяйственной продукции каждый год находятся в состоянии риска финансовых потерь в результате воздействия неблагоприятных событий, поскольку окупаемость



Рис. 2. Страховые риски сельскохозяйственного производства [11]

затрат, понесенных, как правило, в начале сезона, не может быть гарантирована по его окончании, что ухудшает финансово-экономические показатели их функционирования, а вместе с ними и всей агропродовольственной системы страны в целом.

Исследование сельскохозяйственных рисков позволяет определить те инструменты управления ими, которые для сложившихся условий производства являются наиболее эффективными, позволяющими сохранять финансовую устойчивость сельхозпроизводителей.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы // Собрание законодательства РФ. 2007. № 31. Ст. 4080.
2. Дмитриева О. Между погодой и климатом // Рос. газ. 2010 18 авг. № 5262 (183).

3. *Зубков А. Ф.* Концепция саморегуляции биоэкологических процессов в агроэко-системе // *Вестн. защиты растений.* 2007. № 2. С. 3–24.
4. *Носов В. В., Котар О. К.* Государственное участие в сельскохозяйственном страховании: отечественная практика и мировой опыт // *Вест. Сарат. гос. аграрного ун-та.* им. Н. И. Вавилова. 2013. № 1. С. 82–87.
5. *Носов В. В., Усанов А. Ю., Котар О. К.* Закон об агростраховании: новые подходы и новые проблемы // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность.* 2013. № 18 (207). С. 2–8.
6. *Носов В. В., Котар О. К.* К вопросу о дифференциации бюджетной поддержки сельскохозяйственного страхования в субъекте Российской Федерации // *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика.* 2013. № 4. С. 119–138.
7. *Прахина С. И., Гужова Е. И., Смирнова М. М.* Климатические риски в сельскохозяйственном производстве и некоторые пути их преодоления // *Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Науки о Земле.* 2011. Т. 11, вып. 2. С. 35–41.
8. *Сельскохозяйственная энциклопедия* / под ред. В. В. Мацкевичи, П. П. Лобанова. М.: Сов. энци., 1969. Т. 1. 1100 с.
9. *Скульская Л. В., Широкова Т. К.* Риски в сельскохозяйственном производстве и пути нейтрализации их негативного последствия // *Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН.* 2010. Т. 8, № 8. С. 478–501.
10. *Шаритов С. А., Колпаков П. А., Насибулин И. М.* Риски сельскохозяйственных предприятий // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.* 2013. № 10. С. 25–27.
11. *Nosov V. V., Kotar O. K., Kosheleva M. M., Alajkina L. N., Novikova N. A.* Assessing effectiveness of insurance premium subsidy in agricultural insurance // *Ecology, Environment and Conservation.* 2014. Vol. 20, № 4. P. 475–481.

## **СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ С ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ РФ**

**М. М. Кошелева<sup>1</sup>, В. В. Носов<sup>2</sup>**

<sup>1</sup>*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*  
<sup>2</sup>*Российский государственный социальный университет, Москва*  
E-mail: masha\_aspirant@mail.ru, novla@list.ru

В статье рассматриваются изменения структуры результирующих показателей сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в разрезе субъектов РФ.

## **STRUCTURAL CHANGES IN AGRICULTURAL INSURANCE WITH STATE SUPPORT BY FEDERAL DISTRICTS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**M. M. Kosheleva, V. V. Nosov**

The article examines changes in the structure of the resulting indicators of agricultural insurance with state support in the context of the subjects of the Russian Federation.



Результативность субсидирования страховой премии в сельскохозяйственном страховании характеризуют показатели величины площади под застрахованными сельскохозяйственными культурами и многолетними насаждениями, ее удельный вес в общей посевной площади, а также число хозяйств заключивших договора страхования [1].

Количество субъектов Российской Федерации, принявших участие в сегменте сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, в 2013 г. составило 60, или 72,3% от их общего количества, что на 2 субъекта меньше, чем в 2011 г., когда был принят и вступил в силу с 1 января 2012 г. закон № 260-ФЗ, который, по мнению Министерства сельского хозяйства РФ, должен был модернизировать сельскохозяйственное страхование в РФ и сделать его эффективным в целях обеспечения финансовой устойчивости сельхозпроизводителей [2].

Удельный вес субъектов Российской Федерации в которых осуществлялось сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой по каждому федеральному округу представлен в табл. 1.

*Таблица 1*

**Удельный вес субъектов Российской Федерации, принявших участие в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой, %**

Федеральный округ	2011 г.	2013 г.
Центральный	77,8	77,8
Северо-Западный	36,4	36,4
Южный	100,0	83,3
Северо-Кавказский	100,0	100,0
Приволжский	92,9	92,9
Уральский	66,7	66,7
Сибирский	83,3	83,3
Дальневосточный	44,4	33,3

Максимальное число субъектов на территории которых осуществляется сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой находится в Северо-Кавказском федеральном округе. В Северо-Западном и Дальневосточном федеральных округах участие в сельскохозяйственном страховании принимает около трети субъектов входящих в данные округа.

В федеральных округах имеет место разноплановая динамика по величине площади под застрахованными сельскохозяйственными культурами и многолетними насаждениями (табл. 2).

Таблица 2

**Посевная (посадочная) площадь по договорам страхования урожая сельскохозяйственных культур и посадок многолетних насаждений с государственной поддержкой, тыс. га**

Федеральный округ	2011 г.	2013 г.	Прирост, %
Центральный	1123,4	2079,5	85,1
Северо-Западный	39,2	45,0	14,8
Южный	1500,4	1644,9	9,6
Северо-Кавказский	1423,1	1119,5	-21,3
Приволжский	4483,9	3710,3	-17,3
Уральский	337,2	779,6	131,2
Сибирский	5235,7	2155,6	-58,8
Дальневосточный	69,5	127,5	83,5

В Северо-Кавказском, Приволжском и Сибирском федеральных округах в 2013 г. по сравнению с 2011 г. произошло снижение посевной (посадочной) площади по договорам с государственной поддержкой. В Центральном, Северо-Западном, Южном, Уральском и Дальневосточном, наоборот, – увеличение. Больше всего площади под застрахованными сельскохозяйственными культурами в 2011 г. приходилось на Сибирский и Приволжский федеральные округа – 36,8% и 31,5% соответственно (рис. 1). Наименее застрахованные регионы – Дальневосточный и Северо-Западный федеральный округ.

В 2013 г. лидером является Приволжский федеральный округ, удельный вес которого составил 31,8%, несмотря на сокращение площади под застрахованными культурами. В два раза увеличился удельный вес Центрального федерального округа, в то время как удельный вес Сибирского федерального округа сократился почти в 2 раза.

Анализ структурных изменений в разрезе субъектов Российской Федерации в 2013 г. по сравнению с 2011 г. проведем, используя индекс

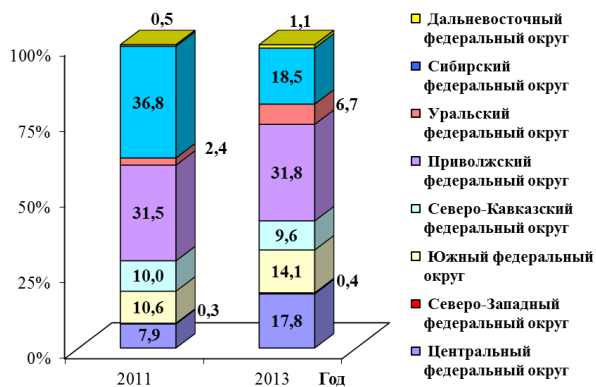


Рис. 1. Удельный вес посевной (посадочной) площади под застрахованными культурами и посадок многолетних насаждений с государственной поддержкой. Веса в каждом столбце перечислены в том же порядке, что и названия округов в легенде графика

Рябцева [3], имеющий шкалу оценки меры структурных различий:

$$I_R = \sqrt{\frac{\sum (d_2 - d_1)^2}{\sum (d_2 + d_1)^2}}. \quad (1)$$

Значение данного индекса составило 0,230, что свидетельствует о существенном уровне различия в изменении структуры посевной (посадочной) площади по договорам страхования урожая сельскохозяйственных культур.

Разнонаправленная динамика имеет место и по количеству хозяйств, заключивших договора страхования сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений с государственной поддержкой (табл. 3).

Прирост имеет место в Центральном, Уральском и Дальневосточном федеральных округах. Снижение в Северо-Западном, Южном, Северо-Кавказском, Приволжском и сибирском федеральных округах.

Наибольшее количество хозяйств заключивших договора сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в 2013 г. в Центральном и Приволжском федеральном округах – 1381 и 1221 соответственно или 29,6% и 26,2% от их общего количества (рис. 2).

Наименьший удельный вес приходится на Северо-Западный федеральный округ – 20 хозяйств, или 0,4%.

**Количество хозяйств заключивших договора страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой**

Федеральный округ	2011 г.	2013 г.	Прирост, %
Центральный	365	1381	278,4
Северо-Западный	54	20	-63,0
Южный	468	455	-2,8
Северо-Кавказский	564	539	-4,4
Приволжский	1621	1221	-24,7
Уральский	96	202	110,4
Сибирский	1221	725	-40,6
Дальневосточный	63	120	90,5

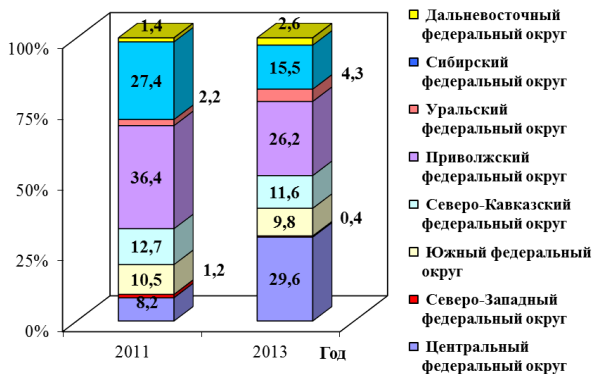


Рис. 2. Удельный вес хозяйств заключивших договора страхования урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений с государственной поддержкой.

Индекс Рябцева (0,294) также свидетельствует о существенном различии в изменении структуры в разрезе субъектов РФ по величине хозяйств заключивших договора страхования урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений с государственной поддержкой в 2013 г. по сравнению с 2011 г.

Таким образом, по рассматриваемым показателям наблюдается существенные различия в изменении структуры изучаемых показателей в разрезе субъектов РФ.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Концепция совершенствования сельскохозяйственного страхования [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fagps.ru> (дата обращения: 21.09.2015).
2. Носов В. В., Усанов А. Ю., Котар О. К. Закон об агростраховании: новые подходы и новые проблемы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 18 (207). С. 2–8.
3. Региональная статистика: учебник / под ред. В. М. Рябцева, Г. И. Чудилина. М., 2001. 380 с.

## **ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

**О. В. Кузьмичева**

*Самарский государственный университет, Россия*  
E-mail: [olia.kuzmicheva@yandex.ru](mailto:olia.kuzmicheva@yandex.ru)

В данной статье рассмотрены методы оценки экономической эффективности проектов по обеспечению информационной безопасности информационных систем предприятия. Выявлены характерные особенности методов, а также показаны их плюсы и минусы. Из рассмотренных в статье методов оценки экономической эффективности, основанных на экономических показателях, применительно к проектам информационной безопасности делается вывод, что, несмотря на большое количество разнообразных подходов к оценке экономической эффективности таких проектов, их применимость на практике при оценке систем обеспечения информационной безопасности имеет ряд ограничений.

## **PROBLEMS OF ASSESSING ECONOMIC EFFICIENCY OF PROJECTS INFORMATION SECURITY**

**O. V. Kuzmicheva**

This article describes methods for evaluating the economic efficiency of projects to ensure the information security of enterprise information systems. The characteristic features of the methods, as well as showing their pros and cons. From the article discussed methods of evaluating the economic efficiency based on economic indicators for projects Information Security concluded that, despite the large number of different approaches to assessing the cost-effectiveness of such projects their applicability in practice when assessing information security systems has a number of limitations

Наличие различных видов информации, содержащейся в информационных системах любого промышленного предприятия, и связанный с этим масштабный рост инвестиций в обеспечение информационной

безопасности ставит актуальной проблему оценки экономической эффективности проектов по обеспечению безопасности информационных систем предприятий. Набор решений, которые могут быть включены в систему обеспечения информационной безопасности, а также требования к этим решениям сформулированы в соответствующих нормативных документах в области защиты информации [1, 2]. Однако степень формализации представления данных требований и возможность их неоднозначного понимания не позволяют в полной мере осуществить на их основе корректный стоимостной анализ представленных на рынке средств и систем обеспечения защиты информации. Большинство этих требований сводится к тому, что на сегодняшний день большинство предприятий с повышенными требованиями в области информационной безопасности (нефтегазовый, банковский сектор и т.д.) вынуждены использовать до 30% бюджета информационных технологий (ИТ) на организацию информационной безопасности. Ввиду этого руководители и собственники предприятий при выборе систем по обеспечению информационной безопасности внимательно относятся к показателям экономической эффективности таких систем.

Определим понятие экономической эффективности как результативность деятельности, соотношение доходов и расходов, а также сопоставление результатов и затрат на их достижение.

Если рассматривать эффективность систем информационной безопасности с точки зрения эффективности инвестиций, то для её анализа необходимо провести оценку, с одной стороны, объёма необходимых инвестиций, а с другой стороны, возврата от произведённых инвестиций. Для оценки инвестиций можно условно выделить несколько групп методов и моделей, представленных в таблице.

Методы, основанные на финансовых показателях, получили широкое распространение, так как для их использования обычно не требуется выстраивания параллельных систем учёта, кроме того, получаемые результаты понятны для руководства.

В оценке экономической эффективности информационных систем на предприятиях принято рассматривать 3 подхода: портфельный, бюджетный и проектный.

Портфельный подход предполагает управление затратами и выгодами на уровне портфеля ИТ-приложений и ИТ-проектов, то есть инвестиции и их результаты оцениваются на уровне предприятия в целом или отдельных бизнес-направлений.

### Классификация методов измерения затрат и отдачи от ИТ

Группа	Подгруппа	Методы	Показатели
Методы, основанные на финансовых показателях	Анализ денежного потока	Классические инвестиционные методы	Чистая приведенная стоимость (Net Present Value, NPV)
			Внутренняя норма доходности
			Отдача на инвестиции (Return on Investment, ROI)
	Анализ затрат	Учет затрат по видам деятельности	Учет затрат по видам деятельности (Activity based costing, ABC)
Совокупная стоимость владения (Total Cost of Ownership, TCO)			

Бюджетный подход предполагает управление и контроль ИТ бюджетными средствами. В этом случае предполагается строгое определение бюджета ИТ (например, как фиксированный процент от дохода предприятия).

Проектный подход ориентирован на оценку и управление каждым отдельным проектом. В таких случаях, как правило, определяется внутренний бизнес-заказчик, который определяет потребность в автоматизации или внедрении информационных технологий, этот бизнес-заказчик четко понимает свои потребности и суть необходимых изменений.

Однако несмотря на большое количество разнообразных подходов и методов оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, их применимость при оценке систем обеспечения информационной безопасности имеет ряд ограничений.

Эти ограничения связаны с тем, что оценка эффективности инвестиций в системы защиты информации должна учитывать как объективные обстоятельства (затраты), так и вероятностные факторы (прибыль), которые вызваны возникновением заранее неизвестных обстоятельств, способных снизить эффективность защиты или полностью скомпрометировать предусмотренные меры информационной безопасности.

Стоит отметить, что расчеты «классических» показателей оценки эффективности инвестиционных проектов имеют ряд недостатков, применительно к проектам систем обеспечения информационной безопасности, а именно:

- сложность определения положительного денежного потока. Такая сложность оценки вытекает из самой природы угроз информаци-

онной безопасности – вероятности их реализации, которая, в свою очередь, зависит от ряда вероятностных факторов и предпосылок; – отсутствие строгого обоснования выбора количества и уровня угроз информационной безопасности, от компенсации которых берется положительный денежный поток;

Классические финансовые модели оценки отдачи от инвестиций зачастую «не работают» для проектов информационной безопасности, так как для проведения такой оценки с приемлемой точностью требуются огромные ресурсы, несопоставимые с выгодами от получения заказчиком самой оценки. Кроме того, существенные трудности создает «нематериальность» выгод, а также невозможность чёткого сопоставления изменений в показателях деятельности организации с внедрением системы информационной безопасности.

Все указанные выше проблемы характерны для оценки эффективности инвестиции от всех видов информационных систем, но особенно концентрированно они проявляются именно при анализе эффективности проектов информационной безопасности. В результате многие современные предприятия, если и применяют какую-либо методику для оценки бизнес-выгод в финансовом выражении от проектов информационной безопасности, то, как правило, применяют поверхностные или заведомо некорректные методики.

В заключение можно сделать вывод, что, несмотря на большое количество разнообразных подходов к анализу экономической эффективности выгод от ИТ, применительно к проектам по обеспечению информационной безопасности нет таких, которые бы позволяли на основе финансовых показателей конкретно оценить отдельную выбранную информационную систему информационной безопасности и при этом учесть наличие выгод, обычно относимых к «неосязаемым».

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27 июля 2006 г. № 149-ФЗ // Рос. газ. 2006. 29 июля. № 165.
2. ГОСТ Р 51624–2000. Защита информации. Автоматизированные системы в защищенном исполнении. Общие требования. Введ. 30 июня 2000 г. 175-ст- ЦНИИИ МО РФ. М.: Стандартинформ, 2000. 11 с.



## МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ РИСКА СГОВОРА НА ОЛИГОПОЛИСТИЧЕСКИХ РЫНКАХ

**А. А. Молоцкая**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: a.molotskaya@yandex.ru

В статье описан методологический подход к оценке уровня риска сговора на рынках олигополии России.

## MODEL OF AN ESTIMATION OF RISKS OF COLLUSION ON OLIGOPOLI MAREK

**A. A. Molotskaya**

The article analysis methodological approach in estimation of risks of collusion on oligopoly markets of Russia.

Научные исследования уровня риска сговора на рынках олигополии можно условно разделить на два направления. Первое ориентируется на выявление факторов, влияющих на склонность к кооперативным действиям на рынке олигополий, и изучение взаимосвязи между ними с помощью эконометрической модели. Второе направление изучает микроэкономические основы развития отраслевой структуры рынка. В данной статье рассматривается взаимосвязь с позиции первого методологического подхода и акцентируется внимание на факторах, которые, по данным исследователей, могут влиять на тенденции к сговору в условиях олигополии.

В литературе выделяют следующие качественно-количественные факторы, которые являются наиболее значительными с точки зрения построения модели поведения различных участников олигополистического рынка и склонности к сговору [1–3]:

1) количество фирм на рынке –  $N$ . Самый простой показатель, учитывающий общее число компаний на рынке, включая фирмы, не обладающие рыночной властью. С учетом допущений в научной литературе, что среднее число фирм на олигополистическом рынке должно варьировать от 2 до 20 фирм, определим следующие барьеры значения показателя  $N$ : более 20 фирм – 1 балл; 12–19 фирм – 2 балла; 9–11 баллов – 3 балла; 6–8 баллов – 4 балла; 2–5 фирм – 5 баллов;

2) количество крупных фирм на рынке –  $N_{кр}$ . Исходя из этого, определим шкалу измерения второго фактора по 5-балльной системе. 2 фир-

мы – 5 баллов; 3 фирмы – 4 балла; 4 фирмы – 3 балла; 5 фирм – 2 балла; больше 5 фирм – 1 балл;

3) суммарная доля рынка крупных фирм – *CR*. Чем выше суммарная доля рынка, занятая крупнейшими игроками рынка, тем больше вероятность скоординированных действий. Установим следующие пороговые значения:  $CR < 90\%$  – 5 баллов;  $CR 70\%–90\%$  – 4 балла;  $50–70\%$  – 3 балла;  $30–50\%$  – 2 балла; менее  $30\%$  – 1 балл;

4) барьеры входа/выхода на рынке. Наличие барьеров на рынке дает определенную стабильность позиций действующим лидерам. Соответственно чем больше барьеров, тем больше вероятность согласованности действий крупных фирм. Наличие каждого барьера принимаем за 1 балл. Согласно оценке ученых, к барьерам относятся: административные (лицензирование, согласование); законодательные; финансовые (крупные финансовые затраты на ведение бизнеса); технические; экономические; экономия на масштабах; научные исследования и разработки;

5) однородность продукции. В случае высокой дифференциации продукта на рынке актуальность ценового сговора существенно снижается, поэтому оценим рынок с дифференцированной продукцией в 1 балл, а с однородных продуктов – 5 баллов;

6) стадия развития отрасли. Если оценивается относительно новая отрасль, то объем реализации можно увеличивать за счет более полного охвата рынка, и стратегия ценовых войн еще не актуальна. Введем следующие балльные оценки: зарождение отраслевого рынка – 0 баллов; рост рынка – 1 балл; зрелость рынка – 3 балла; спад рынка – 4 балла;

7) использование одной дилерской сети. Предприятия либо торгуют через одну дилерскую сеть, либо используют ее на отдельном региональном рынке, или у каждой компании есть своя дилерская сеть. Исходя из этого, определим следующие балльные оценки: общая сеть – 5 баллов; частично общая – 3 балла; собственная – 1 балл;

8) совместные проекты. Трактуются как «да» и «нет». При выявлении совместных проектов, ассоциаций, союзов, альянсов, оценка в баллах составляет 5 баллов, при их отсутствии – 1 балл.

Таким образом, представленная модель содержит основные факторы, выявление которых дает возможность спрогнозировать сговор как более или менее вероятный.

Суммарное количество баллов по данной модели варьирует от 8 до 41.

Исходя из этого, нам представляется возможной следующая интерпретация результатов при оценке склонности к сговору на рынке любой олигополистической отрасли, отраженная в табл. 1 [4–6].

Таблица 1

**Группы риска склонности к сговору на олигополистических рынках**

Количество баллов	Уровень риска	Оценка группы риска
8–15	Низкий	Рыночная расстановка сил характеризуется конкурентным противостоянием, преобладанием некооперативной модели поведения фирм-участников рынка
16–24	Средний	Существует некоторая вероятность сговора, но для его реализации необходимы определенные условия, которые вынудят компании рассмотреть сценарии агрессивных и даже рискованных согласованных действий. Такими условиями могут стать: изнуряющая ценовая война, выход новой компании на рынок, появление новых продуктов, новых стилей, новых технологий, несущих реальные угрозы
25–33	Высокий	Существует весьма высокая вероятность сговора крупных фирм данной отрасли. Рыночная расстановка сил такова, что данная модель поведения является наиболее оптимальной для получения максимальной прибыли
34–41	Критический	Вероятность сговора на данном рынке исключительно высока и либо уже была реализована, либо, скорее всего, будет в будущем. Коалиционные модели поведения периодически можно наблюдать в такой отрасли. Явный сговор, или образование картеля, оптимален при данной расстановке сил с целью извлечения максимальной прибыли. Но может быть использован и скрытый сговор. Вероятность такого развития событий также чрезвычайно высока

Для оценки ситуации на рынке олигополий на 2014 г. и приведению их к общему знаменателю проведем оценку по предложенной схеме действующих на территории России крупнейших олигополистических структур. Результаты оценки приведены в табл. 2.

Из данных видно, что в группу с исключительно высокой вероятностью сговора попадает олигополистическая структура операторов сотовой связи. Отрасль машиностроения, напротив, не обладает критическим уровнем угрозы сговора и для реализации такого сценария необходимо

дополнительное изменение ряда параметров, но при этом угроза остается. Остальные рассмотренные олигополии входят в группу риска с высокой вероятностью и возможностью сговора [7–9].

Таблица 2

**Оценка риска сговора крупнейших олигополий России 2014 г.**

Отрасль олигополий	ВИНК	Услуги сотовой связи	Химическая промышленность	Машиностроение
Количество фирм на рынке	1	4	4	4
Количество крупных фирм на рынке	1	3	6	2
Общая доля рынка крупных фирм	5	5	4	4
Барьеры для входа на рынок	6	4	3	4
Тип продукции на рынке	5	5	1	1
Жизненный цикл отрасли	3	3	4	1
Использование одной дилерской сети	1	5	3	1
Совместные проекты	5	5	1	1
Итого	27	34	26	18

Согласно проведенному анализу нескольких крупнейших олигополий России можно сделать вывод, что наиболее подверженная сговору отрасль является отрасль телекоммуникации и нефтегазовый сектор. По данным Федеральной антимонопольной службы, именно эти отрасли находятся в наиболее неблагоприятной конкурентной среде и требуют особого внимания в части государственного регулирования ценообразования.

Оценка этих показателей указывает на вероятность кооперативного поведения участников олигополистических рынков. Анализ действия определенной группы факторов на структуру рынков позволил установить, что действительно имеется взаимосвязь между рассмотренными

факторами и структурой рынка. Следовательно, гипотеза требует дальнейшей апробации и развития по текущей теме.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Нуреев Р. М.* От свободной конкуренции к олигополии // TERRA ECONOMICUS. 2012. Т. 10, вып. 3. С. 127–143.
2. *Шронина Л. В.* Состояние и проблемы отрасли по производству машин и оборудования // Вестн. Таганрог. ин-та управления и экономики. 2014. № 1(19). С. 12–16
3. *Кущегреева Л. В.* Антимонопольная политика и антимонопольное регулирование процессов ценообразования в РФ // Потенциал современной науки. 2015. № 4. С. 17–32.
4. *Старкова Н. О., Голубев Н. В.* Особенности современного нефтеперерабатывающего комплекса РФ // Austr. J. Human. and Soc. Sci. 2015. № 5–6. С. 188–191.
5. *Казанцева Е. Г.* Устойчивость олигополии как рыночной структуры // Новые технологии. 2011. Вып. 3. С. 78–85.
6. *Казанцева Е. Г., Харченко Л. Л.* Роль олигополистических компаний в глобальных цепочках добавленной стоимости // Новые технологии. 2014. Вып. 33. С. 33–39.
7. Официальный сайт Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационной технологии и массовых коммуникаций [Электронный ресурс]. URL: <http://rkn.gov.ru/news> (дата обращения: 14.09.15).
8. Стенограмма круглого стола. Оценка состояния конкуренции и конкурентной среды // Современная конкуренция. 2014. № 2 (44). С. 3–38.
9. *Машков С. В.* Олигопольный рынок: оценка склонности к сговору // Вестн. Гомель. гос. техн. ун-та им. П. О. Сухого. 2005. № 7. С. 128–130.

## РИСКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВУЗОВ

**К. В. Мохнаткина**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: Kse339@yandex.ru

В системе образования за последние годы произошли существенные преобразования. Основными направлениями развития системы образования стали совершенствование механизмов финансирования и управление образовательными учреждениями, повышение инвестиционной привлекательности сферы образования, развитие эффективного рынка образовательных услуг. В связи с этим экономическая эффективность и самоокупаемость вузов, переход на эффективный контракт с сотрудниками и подушевое финансирование требуют определения новых подходов к деятельности университетов.

## RISKS OF USING MODERN SOURCES OF FUNDING HIGHER EDUCATION

**K. V. Mokhnatkina**

In the education system in recent years has been dramatically transformed. The main directions of development of the education system were the improvement of mechanisms of financing and management of educational institutions, increase the investment attractiveness of the education sector, the development of effective market of educational services. In this

regard, economic efficiency and sustainability of higher education institutions, PE-transition to an effective contract with employees and capitation require op for determining new approaches to the performance of the universities.

Успешное развитие вузов в современных условиях связано со следующими факторами:

- правильно выбранная и реализуемая стратегия развития вуза;
- выработанная модель коммерциализации вуза;
- определены и реализуются эффективные бизнес-процессы.

Все эти факторы непосредственно влияют на систему бюджетирования вуза. Определяя источники финансирования, выбор которых позволит наиболее успешно реализовать начатые процессы по модернизации деятельности вуза, необходимо обратить внимание на источники, доход от которых составит существенный вклад в структуру доходов бюджета университета. К таким источникам можно отнести следующие [1]:

- доход от использования целевого капитала;
- доход от предоставления образовательных услуг;
- доход от научно-исследовательской деятельности;
- доходы от инновационной деятельности;

Одним из наиболее приоритетных направлений работы, определяющих финансовую стабильность всей системы высшего образования в России, – формирование и управление целевым капиталом.

Ключевым механизмом реализации образовательного фандрайзинга является эндаумент-фонд, который выступает не только как дополнительный источник дохода, но и является индикатором конкурентоспособности вузов.

Под эндаумент-фондом понимается целевой капитал, предназначенный для использования в некоммерческих целях, наполняемый преимущественно за счет благотворительных пожертвований, а также он может инвестировать свои средства с целью извлечения дохода. Весь полученный доход направляется в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. Таким образом, собственником и получателем дохода может быть как одно, так и несколько учреждений [2].

Если собственником и получателем доходов является одно образовательное учреждение (схема организации работы представлена на рис. 1), то расходы, финансируемые за счет доходов эндаумент-фонда, подлежат обособленному бухгалтерскому учету.

Во втором случае при организации эндаумент-фондов собственником денежных средств, полученных от функционирования фонда целевого капитала, выступает специализированный фонд, а получателем



Рис. 1. Схема организации работы эндаумента в случае, когда собственником и получателем доходов является одно образовательное учреждение [3]

доходов от фандрайзинга является образовательное учреждение. Функции специализированного фонда сводятся к формированию и централизации поступающих денежных средств от благотворителей и распределению доходов, полученных от вложения средств в активы других предприятий и организаций [3] (схема организации работы представлена на рис. 2).

Основным отличием эндаумент-фонда от благотворительной организации является строго целевой характер деятельности и нацеленность на получение дохода за счёт инвестирования средств.

Целевой капитал призван обеспечить финансовую стабильность посредством получения гарантированного дохода и формирования долговременного источника финансирования определённой некоммерческой деятельности.

В последнее время проводится много исследований на тему функционирования эндаумент-фондов в России. В рамках этих исследований был выявлен ряд достоинств и недостатков фондов целевого капитала [4].

К преимуществам реализации модели целевого капитала относятся:

- создание возможности для долгосрочного планирования и развития социальной сферы;
- прозрачность и наличие гарантии для доноров в целевом расходовании средств;
- возможность изменить подход к реализации социальных проектов;
- создание возможности аккумулировать средства в благотворительных целях.

К недостаткам модели можно отнести следующие:





- ждения в качестве базового по подготовке специалистов для определенной отрасли;
- высокий уровень информационной открытости учреждения;
  - высокая доля добровольных пожертвований во внебюджетных доходах учреждения;
  - активное сотрудничество с частными компаниями по различным направлениям деятельности;
  - наличие дополнительных образовательных программ;
  - наличие инновационных образовательных программ и технологий; ведение масштабной научно-исследовательской деятельности;
  - реализация активной маркетинговой политики по продвижению образовательных и иных услуг учреждения на рынке, а также привлечению спонсоров, работодателей, выпускников и родителей обучающихся;

Большую роль в становлении и эффективном функционировании эндаумент-фонда играет управляющая компания, задачей которой является качественное управление активами фонда и, как следствие, приращение целевого капитала [7].

В России развитие фондов целевого капитала вузов происходит достаточно медленно. Это объясняется тем, что (если рассматривать создание эндаумент-фондов как бизнес-проект) отсутствует «спонсор» проекта. Кроме того, особую роль играет менталитет людей, которые воспринимают эндаумент-фонд как способ ухода от налогов, а не как инструмент работы с капиталом. Третья причина заключается в том, что необходимы профессионалы, которые способны эффективным образом работать с капиталом.

На стадии формирования фондов целевого капитала в России эндаумент-фонды зарекомендовали себя как перспективный инструмент укрепления финансовой базы организаций-получателей дохода от использования целевого капитала. Таким образом, начата реализация основной идеи закона о целевом капитале – обеспечение комплексного подхода к регулированию процесса формирования и использования некоммерческими организациями имущества, которое может служить источником стабильного дохода указанных организаций, необходимого для обеспечения их уставной деятельности [6].

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30.12.2006 г. Гарант: информационно

правовое обеспечение [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12151312/#help> (дата обращения: 18.09.2015).

2. Федеральный закон № 276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 30.12.2006 г. Гарант : информационно правовое обеспечение [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12151313/#help> (дата обращения: 18.10.2015).

3. *Барашков О. А., Скворцова Ю. В.* Эндаумент как источник финансирования деятельности высших учебных заведений [Электронный ресурс]. URL: [http://science-bsea.narod.ru/2011/ekonom\\_2011\\_1/barashkov\\_skvorcova.htm](http://science-bsea.narod.ru/2011/ekonom_2011_1/barashkov_skvorcova.htm) (дата обращения: 17.09.2015).

4. Фонд социального финансирования [Электронный ресурс]. URL: <http://fund-sf.ru/endaumenty/endaument-podrobno> (дата обращения: 18.09.2015).

5. Федеральный закон № 328-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» от 21.11.2011 г. Гарант : информационно правовое обеспечение [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/12191968/#help> (дата обращения: 19.10.2015).

6. *Старикова Л. Д.* Эндаумент как форма финансирования образования // Сиб. вед. журн. 2012. № 2. С. 54–70.

7. Федеральный закон № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 г. Гарант : информационно правовое обеспечение [Электронный ресурс]. URL: <http://base.garant.ru/10105879/> (дата обращения: 18.09.2015).

## **РИСКИ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

**М. А. Новоселова, А. А. Фирсова**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*  
E-mail: [mariya\\_nov@mail.ru](mailto:mariya_nov@mail.ru), [a.firsova@rambler.ru](mailto:a.firsova@rambler.ru)

В статье рассмотрена сущность государственно-частного партнерства, особенности реализации инвестиционных проектов, сопровождающихся определенными рисками, проанализированы риски муниципальных ГЧП проектов.

## **RISKS OF IMPLEMENTATION OF MUNICIPAL PROJECTS PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP**

**M. A. Novoselova, A. A. Firsova**

In the article the essence of public-private partnerships, particularly investment projects involving certain risks, analyzed the risks of municipal PPP projects.

Одним из важнейших элементов модернизации экономики России и проведения успешной инновационной политики в нашей стране стало партнерство государства и бизнеса. Потенциал такого сотрудничества очень велик, но существующие трудности в реализации проектов, связанные с их капиталоемкостью и длительной окупаемостью, становятся

преградой на пути их внедрения, особенно со стороны частных инвесторов. В складывающейся на сегодняшний день социально-экономической ситуации в нашей стране органам государственного управления совершенно необходимо минимизировать возникновение рисков и грамотно согласовать разделение возможных рисков между сторонами – участниками проекта.

Одним из способов привлечения частного бизнеса в инновационные проекты и разделения государством совместно с инвестором рисков являются государственно-частные партнерства (ГЧП). На протяжении последних нескольких лет термин «государственно-частное партнерство» стал употребляться все чаще как в научной, так и в деловой литературе. Концепция ГЧП приобретает в России все большее применение, и повышенное внимание к данной проблеме требует анализа проблем и перспектив взаимодействия государства и бизнеса в процессе инвестирования инновации для инновационного развития российской экономики [1].

Таким образом, институт ГЧП между государством и бизнесом образует организационный и институциональный альянс, используемый в широком кругу промышленных отраслей, в сфере инновационных проектов с целью реализации общественно значимых программ.

Государственно-частное партнерство позволяет избежать, с одной стороны, недостатков прямого регулирования государства, а с другой – «провалов рынка» [2]. В поддержку ГЧП выступает то, что общественный и частный секторы, объединяя собственные уникальные характеристиками и преимущества, получают возможность действовать более эффективно и достигать лучших результатов там, где неэффективность государственного управления наиболее заметна. Как правило, это социальная сфера, проблемы экологии, создание и реконструкция инфраструктуры.

При внедрении проектов ГЧП положительную выгоду приобретают не только непосредственные участники проекта как государство и бизнес, но и экономика страны получает ощутимую поддержку от успешной реализации проекта. Так, согласно исследованиям, проведенным Центром государственно-частного партнерства, экономика получит возможность более интенсивного развития инфраструктуры и увеличения темпов обновления основных производственных фондов. За счет инноваций и компетенций частных партнеров повысится качество строительства, эксплуатации и управления. Откроется более широкий доступ к рынкам частного капитала. Повышение стандарта качества и эффективности управ-

ления объектами соглашения повлечет рост качества услуг, оказываемых населению, и качества производимой продукции, что позволит снизить бюджетную нагрузку и, несомненно, высвободить дополнительные ресурсы.

Государство, в свою очередь, сократит издержки при создании и поддержании социальной или иной общественно значимой инфраструктуры; снизятся бюджетные и прочие риски как результат разделения рисков с частным партнером. Доступ к альтернативным источникам капитала позволит реализовать ранее невозможные проекты. Наличие в проекте заинтересованного частного партнера снизит риски недобросовестности государственного заказчика и повысит вероятность получения ожидаемого результата.

Бизнес, участвуя в ГЧП, приобретает защищенность инвестиций, гарантированная рентабельность, автономность в принятии оперативных решений. Таким образом, частная компания в долгосрочной перспективе получает государственные активы и государственные заказы на объект соглашения, а предприниматель получает от государства гарантии возврата вложенных инвестиций. Так, обладая хозяйственной свободой, частная компания может, например, за счет повышения производительности труда или снижения себестоимости увеличивать общую прибыльность проекта.

При всей полезности внедрения любой проект государственно-частного партнерства, являясь сложным инвестиционным проектом, несет в себе множество рисков. Так, В. Г. Варнавский, А. В. Клименко и В. А. Королев в своей работе [3] выделяют четыре основные категории рисков в проектах ГЧП:

- 1) политические и правовые;
- 2) технические;
- 3) коммерческие;
- 4) экономические, валютные и финансовые.

Важно понимать, что риски ГЧП зависят также от форм осуществления и уровня проекта. Рассматривая проекты муниципального уровня, можно расширить классификацию рисков следующими видами:

- 5) стратегические;
- 6) обстоятельства непреодолимой силы.

• К политическим и правовым рискам можно отнести политические, законодательные и социальные изменения, отрицательно влияющие на проект на уровне отрасли, региона, страны в целом. Например, измене-

ние условий налогообложения, невозможность продления срока действия полученных ранее разрешений и т.д.

- Технические риски связаны с проектированием, строительством и вводом в эксплуатацию, с доступностью и качеством местоположения инфраструктурного объекта, в том числе сроки и стоимость обеспечения и подготовки строительной площадки, получения разрешительных документов, а также риски геологического и экологического состояния земельного участка. Существует риск превышения фактических сроков и стоимости работ над плановым, а также риски невыполнения требований по качеству. Риск эксплуатации объекта связан с задержками в оказании услуг либо недостаточной работоспособностью объектов, превышением фактической стоимости эксплуатации над запланированной.

- К коммерческим рискам относятся риски продаж и прочие рыночные риски. Возможен избыточный или недостаточный спрос на услуги инфраструктурного объекта.

- Стратегические риски связаны с неверной оценкой инвестиционной стоимости объекта, а также неспособностью публичного или частного партнера выполнить условия соглашения о ГЧП в полном объеме.

- Экономические, валютные и финансовые риски включают изменения процентных ставок, обменных курсов валют или инфляции, что может негативно повлиять на результативность проекта.

- Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор).

От качества управления рисками и добросовестности их распределения напрямую зависит успешность реализации проектов государственно-частного партнерства.

Согласно рейтингу регионов ГЧП, рассчитанному Центром развития ГЧП на основании методики оценки факторов, влияющих на развитие механизмов ГЧП при определении уровня потенциала региона, Саратовская область относится к регионам с очень низким потенциалом и характеризуется наиболее низкими показателями по факторам «Опыт региона по реализации проекта» и «Инвестиционная привлекательность». В связи с этим риски внедрения проектов ГЧП в регионе очень высоки [4].

Рассматривая инвестиционные проекты, реализуемые в Саратовской области, можно проанализировать (классифицировать) риски проектов в контексте области их внедрения. В регионе в большинстве своем проекты направлены на реформирование сферы ЖКХ. В частности, 56% проектов, планирующих к реализации, направлены на ремонт и обслуживание централизованных систем горячего, холодного

водоснабжения и (или) водоотведения. Срок реализации данных проектов составляет 5 лет. Еще 4 проекта, вынесенные на рассмотрение и внедрение в Саратовском регионе:

1) передача в концессию объектов теплоснабжения, находящихся в собственности Саратовского муниципального района Саратовской области;

2) система переработки и утилизации ТБО на территории Саратовской области, состоящая из 2 полигонов ТБО, 18 мусороперегрузочных станций, 2 мусороперерабатывающих комплексов, 2 цехов биокомпостирования;

3) строительство дворца водных видов спорта;

4) строительство жилых корпусов и обустройство территории ГАУ СО Центр реабилитации «Пещера монаха».

В качестве факторов риска рассматриваются события или условия, которые могут привести к изменению сроков реализации инвестиционной программы не менее чем на 10% от планового уровня и на которые ответственный исполнитель и участники инвестиционной программы не могут оказать непосредственного влияния.

Среди рисков реализации всех муниципальных программ ГЧП Саратовской области необходимо выделить следующие:

1) риск финансового обеспечения, который связан с финансированием муниципальной программы ГЧП Саратовской области в неполном объеме, как за счет бюджетных, так и внебюджетных источников. Данный риск возникает по причине значительной продолжительности муниципальной программы, а также высокой зависимости ее успешной реализации от привлечения внебюджетных источников. На предоставление мер государственной поддержки капитального ремонта коммунальных сетей в рамках создаваемой региональной системы требуется значительный объем средств областного и местных бюджетов. Однако, имея в регионе практику программного бюджетирования обеспечения реализации муниципальной программы ГЧП за счет средств бюджетов, риск сбоев в реализации муниципальной программы по причине недофинансирования можно считать умеренным;

2) риск ухудшения состояния экономики, что может привести к снижению бюджетных доходов, ухудшению динамики основных макроэкономических показателей, в том числе повышению инфляции, снижению темпов экономического роста и доходов населения. Учитывая опыт последнего финансово-экономического кризиса, который оказал существенное негативное влияние на динамику основных экономических показате-

лей, такой риск для реализации муниципальной программы ГЧП может быть качественно оценен как умеренный;

3) риск возникновения обстоятельств непреодолимой силы, в том числе природных и техногенных катастроф и катаклизмов, что может привести к существенному ухудшению состояния сетей и коммунальной инфраструктуры в муниципальном образовании, а также потребовать концентрации средств бюджетов на преодоление последствий таких катастроф. На качественном уровне такой риск для подпрограммы можно оценить как умеренный;

4) риск несоблюдения сроков реализации мероприятий и превышения бюджета приводит к увеличению срока окупаемости проекта и недополучения выручки;

5) реконструкция и эксплуатация как коммунальных сетей, так и зданий и сооружений может привести к возникновению риска не востребо­ванности или недостаточного использования вновь введенных производственных мощностей.

Наибольшее отрицательное влияние из вышеперечисленных рисков на реализацию муниципальной программы ГЧП может оказать риск ухудшения состояния экономики, который содержит угрозу срыва реализации муниципальной программы.

Реализации муниципальной программы ГЧП также угрожают риски, которые связаны с изменением внешней среды, и риски, которыми невозможно управлять в рамках реализации данной программы.

С другой стороны, риски законодательного характера для Саратовской области можно оценить как минимальные в связи с тем, что Саратовская область стала одним из первых субъектов Российской Федерации, где принят региональный закон о государственно-частном партнёрстве. Особенностью в реализации проектов с участием ГЧП в регионе является то, что каждый из них проходит предварительные публичные слушания. Это делается для того, чтобы заранее просчитать все возможные финансовые и социальные риски.

В заключение отметим, что для благоприятной реализации муниципальной программы ГЧП необходимо выработать качественную стратегию управления рисками проектов и их добросовестное распределение между сторонами реализуемого проекта. Это обеспечит высокую экономическую эффективность внедряемому проекту, а также обеспечит гарантию участникам ГЧП проекта в возврате вложенных инвестиций и получении ожидаемой прибыли.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Фирсова А. А.* Проблемы и перспективы реализации государственно-частного партнёрства в инвестировании инновационной деятельности в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2011. № 5. С. 63–68.
2. *Кирилук А. С.* Развитие форм государственно-частного партнерства // Вестн. Сарат. гос. соц.-экон. ун-та. 2011. № 1. С. 21–27.
3. *Варнавский В. Г., Клименко А. В., Королев В. А.* Государственно-частное партнерство. Теория и практика : учеб. пособие. М. : Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2010. 112 с.
4. Рекомендации по реализации проектов государственно-частного партнерства в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fa.ru/> (дата обращения: 08.10.2015).

## **РИСКИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ И ВОЗМОЖНОСТИ ИХ СНИЖЕНИЯ**

**Е. В. Огурцова**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: tirolmen@yandex.ru

Анализируется стратегия социально-экономического развития региона в условиях экономической рецессии. Показана необходимость модернизации ранее разработанной стратегии регионального развития. В то же время рассматриваются возникающие риски: риск завышенных ожиданий, риск демобилизации экономических действий, риск трансформации региональной экономики в периферийную экономику.

## **STRATEGY RISKS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN SARATOV REGION AND FACILITIES OF ITS DECREASING**

**E. V. Ogurtsova**

The article is dedicated to socio-economic strategy development of region in conditions of economic recession. In article showed the modernisation necessity in strategy of regional growth developed earlier. In the same time emerged risks are considered: risk of overestimated expectation, risk of economic effect demobilization, risk transformation of regional economy in peripheral economy.

Ключевой характеристикой современного этапа экономического развития региона является рост неустойчивости и неопределенности вектора процесса. Сокращение монетизации экономики вследствие финансовых ограничений, экономическая рецессия, обусловленная исчерпанием потенциала сырьевой модели роста, сокращение доходов всех уровней бюджетной системы по причине ухудшения конъюнктуры на мировых



энергетических рынках определили неблагоприятный фон регионального развития, вместе с тем актуализировали разработку стратегии социально-экономического развития области в новых сложившихся условиях. «Для того, кто не знает, куда идти, никакой ветер не будет попутным» – гласит восточная мудрость. Таким образом, необходимость создания стратегии, указывающей путь регионального развития, направления приложения усилий субъектов региональной экономики и в то же время соответствующей новым реалиям, не вызывает никаких сомнений. Ранее разработанная стратегия нуждается в корректировке с учетом задач, определяемых новыми условиями, и с учетом возникающих по данному поводу рисков.

Основной риск, возникающий в данной связи, – риск завышенных ожиданий. Завышенные макроэкономические прогнозы, на которых базировалась ранее разработанная стратегия, не соответствуют действительности. Направленность прогнозируемого тренда ключевых макроэкономических параметров прямо противоположна той направленности, которая сложилась в реальности: инфляция не сокращается, а нарастает, курс доллара по отношению к рублю растет, а не уменьшается, а цены на нефть не растут, а катастрофически быстро падают. Ситуация, которая сложилась на сегодняшний день в российской экономике, соответствует, по мнению авторитетных экономистов, «фазе рецессивной стагнации» [1, с. 4]. В результате завышенные ожидания делают представленную стратегию развития излишне оптимистичной и амбициозной, возникают рискованный отрыв стратегии от формирующейся действительности.

Является ли данная характеристика представленной Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2025 г. поводом для серьезных концептуальных изменений? Отнюдь нет. Стратегия развития региона – это, прежде всего, обозначение вектора динамики региональной экономики: определение исходного состояния региональной системы, целевого результата, направлений и способов его достижения и, что тоже немаловажно, приоритетов в ходе развития. Стратегия посредством гармонизации интересов производителей, населения, финансово-кредитных институтов должна мобилизовать усилия в сфере хозяйствования, исходя из чего сдержанная стратегия развития региона, в сравнении с амбициозной стратегией, несет в себе риск демобилизации экономических действий. Отрицательный тренд ключевых макроэкономических параметров, взятый за основу стратегического плана, способен погасить инвестиционную активность. У экономических агентов – бизнеса, населения должно быть видение перспективы экономического развития региона.

Пессимистический сценарий развития экономики региона закладывает деструктивные ожидания у субъектов хозяйствования, свое будущее они не связывают с данным регионом, в результате чего их инвестиционная активность падает. Ни о каком опережающем развитии при таких условиях не может быть и речи, экономическая система региона обречена на деградацию.

Таким образом, несмотря на то что ключевые макроэкономические параметры изменились в худшую сторону, стратегия социально-экономического развития Саратовской области не должна быть изменена содержательно. Ухудшение прогнозных макроэкономических показателей свидетельствует об усложнении условий реализации стратегии развития региональной экономики, но не меняет вектора регионального развития, в связи с чем надлежит гибко оценить меняющуюся реальность и несколько сместить выбранные ранее приоритеты.

Во-первых, необходимо более четко прописать векторы стратегического развития региона. В стратегии социально-экономического развития региона в качестве приоритетных направлений необходимо выделить три: структурные изменения, которые должны быть обеспечены в результате реализации стратегии; развитие человеческого капитала; повышение эффективности регионального управления.

В Стратегии социально-экономического развития Саратовской области до 2025 г. в качестве главной стратегической цели выбрано становление области к 2015 г. как одного из ведущих промышленно-аграрных центров России. Вместе с тем, анализ потенциала социально-экономического развития области и его использования свидетельствует о ситуации, характерной для периферийных экономик. Регион является ярко выраженным ресурсным донором – «энергетическим донором», «донором высококвалифицированных кадров», «рентным донором» (имеется в виду экономическая рента, создаваемая в регионе и изымаемая корпоративными структурами федерального масштаба, транснациональными корпорациями, работающими на территории региона). Высокая ресурсная обеспеченность региона сочетается с низкой долей добавленной стоимости в стоимости реализованной продукции, низкой производительностью труда в большинстве секторов региональной экономики, высокой зависимостью Саратовской области от федеральных дотаций. Возникает риск неустойчивого развития региона, характерный для экономик периферийного типа, зависящих от состояния экономики «ядра», центра. Темпы роста региональной экономики в целом и ее базовых секторов в настоящее время выше среднероссийских, но падение реальных доходов населения

региона, влекущее за собой снижение потребительского спроса, а также сокращение прибыли региональных предприятий в результате снижения экономической активности создают условия реализации данного риска. Снизить его вероятность возможно за счет расширения собственной экономической базы региона, трансформации региональной экономики из периферии в полупериферию. В стратегии необходимо приоритет сделать на развитие региональных предприятий. Это ни в коем случае не исключает действий по привлечению транснациональных корпораций, государственных корпораций и структур федерального масштаба в реализации потенциала региона, но приоритет необходимо обозначить как развитие в первую очередь региональных промышленных и аграрных предприятий, что предполагает проведение диагностики потенциала их роста. Привязка к внешним факторам регионального развития, возможно, является результатом недооценки внутреннего потенциала роста региональной экономики, емкости внутреннего рынка региона, недостаточным учетом способности минимизации риска неустойчивого развития региона с помощью целевой промышленной политики.

В-вторых, необходимо более четко определить механизм предполагаемых структурных изменений: планировать способы воздействия и менять содержание региональной экономической политики, чтобы добиться базового структурного изменения, продумать методы и инструменты, характер их использования; способы снятия ограничений регионального развития.

В-третьих, в целях оценки результативности предпринимаемых усилий необходимо продумать систему индикаторов изменений состояния региональной социально-экономической системы и показателей эффективности управления ею. Необходима сопряженность стратегических и тактических решений, измеримость результативности решений.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Рязанов В.* Возможности и условия преодоления стагнации отечественного хозяйства // *Экономист.* 2015. № 6. С. 3–19.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ОБЩЕСТВЕ РИСКА: ПРОБЛЕМА КАТАСТРОФИЧЕСКИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ**

**М. О. Орлов**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: orok-saratov@mail.ru

Социокультурной новацией новоевропейского сознания является оценивание человеческого капитала через призму производительного труда. Произошло концептуальное утверждение труда в качестве лекарства от страха. При этом труд несет принципиально иной характер, нежели он осмыслился в древности – как наказание, принуждение обездоленным обеспечивать славу благороднорожденным. В новоевропейском сознании труд приобретает характер аскетического религиозного служения ради преодоления неформальности внешнего материала, его окультуривания в гармоничную и комфортную среду обитания. В данной статье осуществляется осмысление феномена человеческого капитала в обществе риска.

## **HUMAN CAPITAL IN THE COMPANY RISK: THE PROBLEM OF CATASTROPHIC CHANGE**

**M. O. Orlov**

Sociocultural innovation of modern European consciousness assessment of human capital through the prism of labor productivity. There has been a conceptual statement of work as a cure for the fear. This work has a fundamentally different character than he was conceptualized in ancient times – as a punishment, coercion to provide disadvantaged glory nobly born. In the consciousness of the modern European labor assumes the character of ascetic religious service for the sake of overcoming the external amorphousness of the material, its cultivation in a harmonious and comfortable environment. This article made comprehension of the phenomenon of human capital in the risk society.

Попытки охватить ход событий в планетарном масштабе не теряют своей остроты со времен «Заката Европы», а в последнее время новейшая история оценивается с позиции глобализации, фиксируя ускорение и укрупнение событийного потока. Однако скоростное мелькание смазывает картину и вводит в заблуждение, не давая осознать, что принципиальная новизна в данном ракурсе – лишь скорость воспроизведения – количественная сторона, и как бы это ни было значительно, но для цельной оценки эпохи недостаточно. Уникальные особенности эпохи можно выявить лишь в качественных оценочных категориях, ухватив складывающийся архетип новой эпохальной единицы. Только таким образом возможно оценить, воплощаются ли, наконец, эсхатологические чаяния, или мы наблюдаем лишь процесс отслаивания рудиментарных элементов эпохи. Мы живем в век не только и не столько информационно-технической, но антропологической революции: осевая линия пересекает как раз

таки феномены, как человеческое тело и психика. Именно с этой точки зрения совокупность происходящего имеет шанс быть оцененным как оригинальная историческая целостность.

Современная философия не трактует эту оригинальность напрямую, но через осмысление от противного: путем отбрасывания сути классического сознания пытается сформировать суть сознания постклассического. Базовым утверждением при данном подходе является определение новоевропейской философии, в том числе в качестве прообраза психологии, как философии сознания. Именно философия сознания, торжество разума легло в специфику европейской цивилизации Нового времени, как защитный механизм перед страхом жизни. Способ преодоления безразличия и холодной неподатливости мира. Краеугольный камень любой цивилизации – это тот ответ, который она дает на фактически такую неразрешимую для человека проблему, как жизнь. Вариантов много: передача своей судьбы в руки всемогущего Бога как единственного вседержителя смысла бытия.

Социокультурной новацией новоевропейского сознания является оценивание человеческого капитала через призму производительного труда. Произошло концептуальное утверждение труда в качестве лекарства от страха. При этом труд несет принципиально иной характер, нежели он осмыслялся в древности – как наказание, принуждение обездоленным обеспечивать славу благороднорожденным. В новоевропейском сознании труд приобретает характер аскетического религиозного служения ради преодоления неформальности внешнего материала, его окультуривания в гармоничную и комфортную среду обитания.

Инновационное общество сегодня активно эксплуатирует капитал влечений, как еще вчера капитал труда, начиная поглощать все обозреваемые сферы жизни, выстраивая очередную историческую целостность. Труд как настойчивая систематическая деятельность по преодолению сопротивления материала с целью превращения его в товар сегодня лишается всякого пафоса, становясь, по мнению масс-медиа, делом «второсортных» людей. Престижным становится «творческий труд», который мыслится как сублимация сексуальной энергии. При этом модель такого труда перерастает в различные формы манипуляций символами ради обладания неким ускользающим симулякротом. Подобные эффекты мы наблюдаем в виртуальном пространстве, в мире высокой моды или игры на бирже, подобной спецификой обладает в глобализирующейся экономике и супердорогой сервис [1]. Вообще атрибутом новой эры, как

«эры удовольствий», становится услуга, в отличие от предыдущей эры труда, знаменем которой было производство. Отсюда так прочно вошли в оборот учреждений образования и культуры понятия: «образовательная услуга» или «эффективная коммерческая реализация Art-проектов».

В понятиях неоконсервативной идеологии – замена эры труда с ключевой ролью сознания эрой свободных влечений, где во главу угла ставятся, прежде всего, бессознательные механизмы психики. На уровне социальной реальности это культивирование либеральных идей, являющихся маской, ширмой, прикрытием для вседозволенности, как на уровне международной политики США, так и на уровне индивидуальных субъектов, стремящихся найти оправдание своих аморальных желаний или даже преступлений [2]. Вообще дихотомия в стиле хорошо/плохо при рассмотрении столь масштабных явлений – неуместный подход. Эпохи вообще морально неменяемы как минимум потому, что их не выбирают. Оценка эпохи и собственно эпоха – разбросанные во времени явления. При этом гегелевское понимание свободы как меры общественного прогресса сохраняет актуальность и для постиндустриальной эры. Однако опасность этой свободы не в том, что она снимает внешние ограничения с мира человеческих влечений. Свобода представляет угрозу, когда приложена к устаревшим индустриальным ценностям, которые определяют развитие наращиванием производственных объемов вещных богатств, прежде всего. При этом доступные средства для прогрессивного производства на сегодняшний день практически безграничны. Дурная бесконечность перепроизводства замыкается лишь на одном препятствии – потреблении. Преодоление этого препятствия становится смыслом его существования, единственной исполненной страсти задачей. Человеческий быт забит вроде бы нужными, но явно ненужными вещами, а индустрия торговли демонстрирует невиданное богатства выбора [3]. Но производство продолжает работать по нарастающей, превращая купленное вчера в сегодняшний мусор. На сегодняшний день самой острой проблемой является это превращение цивилизации в тотальную свалку потребления. Та же самая логика распространилась на отношение к идеям и ценностям. Утрата опыта приобщения к священному и подлинному бытию децентрирует все человеческие стратегии и желания, обрекая человечество на неминуемый реальный Апокалипсис. Однако если невозможно блокировать рост потребностей, искусственно стимулируемый перепроизводством, может, следует заменить его ростом иных потребностей, столь же эмоционально насыщенных, но не требующих максимума предметного оснащения. Если взглянуть на проблему с иной стороны и предположить, что со-

временность не только поставила человечество перед глобальной проблемой, но и нащупала пути к ее разрешению? И потребности, следующие из человеческих влечений, можно противопоставить страсти к предметно-вещным накоплениям? Сфера бессознательного, в отличие от сферы сознания, которая прозрачна для познающего разума, нуждается либо в специальном анализе, в целях перекладывания бессознательных психических процессов на язык дискурсивного мышления, либо в символической персонификации психических процессов с дальнейшим моделированием в форме драматического действия. Это варианты только у порога сферы бессознательного, где находится сегодняшняя наука, за которым нас ожидает немало пока еще неявленных горизонтов.

Наконец, на базе именно психологии бессознательного возможна новая стратегия управления человеческим капиталом, которая не будет запрещать какие-либо действия, но девальвировать их через позиционирование более адекватных обстоятельствам, эмоционально позитивных действий. При этом психология бессознательного не является безусловной альтернативой психологии сознания, но подобно разным слоям человеческой психики надстраивается и дополняет одна другую. Но это уже тема для отдельного исследования.

*Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ (проект № 15-33-12009).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Орлов М. О., Данилов С. А. Роль коммуникации в политической жизни современного общества // *Философия и общество*. 2008. № 4. С. 126–131.
2. Орлов М. О. Социальная динамика глобального мира. Саратов, 2009. 256 с.
3. Орлов М. О. Социально-политические факторы динамики глобальных процессов // *Власть*. 2008. № 8. С. 84–88.

## **СПЕЦИФИКА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ СДЕЛОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В РОССИИ**

**С. В. Поспелова**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: svetik-belenkaya@yandex.ru

Развитие рынка слияний и поглощений в России связано с объективными процессами концентрации капитала и укреплением компаний на международных рынках. Поэтому необходимо создать цивилизованный механизм проведения таких сделок и выбора источников их финансирования.

## THE SPECIFICITY OF SOURCES OF FINANCING OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN RUSSIA

S. V. Pospelova

The development of the market of mergers and acquisitions in Russia due to the objective processes of capital concentration and consolidation of companies in international markets. It is therefore necessary to create a civilized mechanism for such transactions and sourcing of their financing.

Для российских компаний вопрос финансирования сделок слияний и поглощений (M&A) является достаточно серьезным с 1990-х гг. Это было связано с неразвитостью фондового рынка и общей экономической ситуацией в стране. Отработанных схем финансирования сделок на тот момент не существовало, и сами сделки еще не представляли собой цивилизованный механизм перехода корпоративного контроля. Из-за особенностей развития фондового рынка в России и поныне наблюдаются нехарактерные для западного рынка M&A пропорции денежного и бумажного финансирования.

В период до 2008 г. условия как фондового рынка, так и рынка заемных ресурсов, а также уровень корпоративного развития компаний были таковы, что большинство из них, удовлетворяя определенным критериям, могли без особых трудностей привлечь средства для осуществления сделок по приобретению. В кризисный период ситуация изменилась в первую очередь относительно источников средств, однако формы финансирования остались в целом неизменными. Кроме того, данная форма финансирования сделки более характерна для крупных слияний, а не для поглощений.

Низкая доля финансирования слияний и поглощений при помощи обыкновенных акций на первых этапах объясняется ограниченной возможностью использования компаниями этих инструментов из-за относительной неразвитости российского фондового рынка, а также вследствие недостаточной ликвидности и низкой стоимости ценных бумаг российских компаний. Низкая оценка акций российских компаний приводит к тому, что финансирование денежными средствами более выгодно по сравнению с финансированием обыкновенными акциями.

Оплата конвертируемыми ценными бумагами означает оплату за счет акционерного капитала. Возможна оплата гибридными (или производными) ценными бумагами. В качестве инструмента оплаты наиболее часто используются производные ценные бумаги на акции



компании-покупателя. Применение в этих целях конвертируемых ценных бумаг характерно для первых этапов осуществления слияний.

Возможен вариант оплаты слияния или поглощения обыкновенными акциями компании-покупателя, но за счет денежных средств компании. Это относится к случаю оплаты слияния или поглощения акциями компании-покупателя, находящимися на ее балансе, т.е. предварительно приобретенными ею за счет собственных средств компании, либо к случаю обмена акций компании-покупателя на акции компании-цели между акционерами компаний с условием последующего выкупа (и постановки на баланс) акций компании-цели.

Тем не менее, если рассмотреть статистику российского рынка, то более 90% всех сделок на рынке M&A финансируются за счет денежных средств [1]. Данный факт можно считать одной из национальных особенностей российского рынка корпоративного контроля, что, в свою очередь, обуславливается следующими основными причинами: 1) общий уровень развития фондового рынка можно характеризовать как низкий по сравнению с западными рынками, на российском рынке далеко не все акции представляют собой устойчивый в долгосрочной перспективе, ликвидный платежный инструмент; это особенно актуально в условиях кризиса; 2) проявляет себя и национальный менталитет собственников, все еще ориентированных на краткосрочное планирование, когда, соответственно, важнее деньги сегодня, чем работающий актив завтра; 3) сказываются спекулятивные особенности формирования российского рынка M&A, а именно желание российских владельцев «заработать» на сделке, получив в свое распоряжение реальные деньги за дешево купленный ранее актив; 4) дает о себе знать и структура рынка M&A, для которой характерны именно приобретения/поглощения. Равноправных слияний на российском рынке относительно мало. Для слияний крупных компаний характерна оплата акциями, другими ценными бумагами; 5) недостаточно консолидированы перспективные отрасли российской экономики, следствием чего является нежелание российских владельцев средних компаний переходить к форме участия в управлении крупными активами через институты собрания акционеров.

Определив основную для российских компаний форму финансирования, следует также проанализировать различные источники финансирования сделки. В общем случае можно выделить три варианта источников финансирования: за счет собственных средств; за счет IPO; за счет заемных средств.

Финансирование сделок M&A за счет собственных средств или за счет средств, полученных от IPO, имеет некоторые черты сходства. Однако этим вариантам свойственны существенные различия, которые и позволяют их разграничивать. Так, собственные средства для оплаты сделки компания должна аккумулировать на счете в течение определенного времени, деньги же от IPO поступают практически одновременно. При финансировании за счет собственных средств не изменяется структура собственности компании, а при IPO структура собственности меняется. Также немаловажно, что процесс подготовки к IPO сопряжен с существенными финансовыми затратами; это также увеличивает стоимость получаемых финансовых ресурсов.

Финансирование сделок собственными средствами фактически не применяется на практике. Этот вариант характерен только для таких типов присоединений/поглощений, когда крупная компания покупает какое-либо сервисное предприятие. Существенным условием подобного рода сделок является наличие у компании-покупателя достаточного операционного денежного потока для ее оплаты. Порог составляет, как правило, 10% от текущего годового показателя EBITDA. В этом случае компании не имеет смысла привлекать заемные ресурсы.

Первоначальное публичное предложение (IPO) – это первичное предложение акций компании широкой публике, сопровождающееся достаточно сложной процедурой регистрации. Выход на IPO имеет огромное значение для жизни фирмы. Привлекая значительные ресурсы, она получает шанс улучшить свое финансовое состояние. Расширяется круг кредиторов, как правило, улучшаются отношения с клиентами и контрагентами. Выпуск акций позволяет привлечь внимание к компании, что также усиливает ее конкурентные позиции.

В то же время для успешного размещения акций необходимо выполнение ряда условий. Это и благоприятная экономическая ситуация в стране, и адекватный уровень развития, и регулирования фондового рынка, а также наличие инфраструктуры, позволяющей разместить акции. Сегодня в России соблюдаются далеко не все из этих условий. И все же, несмотря на вышеперечисленные неудобства, до кризиса 2008 г. в стране наблюдался бум IPO. Первичное публичное размещение акций, как показывают исследования, было вполне разумным способом привлечения финансирования в России. Однако случаи, когда деньги, полученные от IPO, идут на финансирование сделок M&A, весьма редки, и на это есть свои причины.

ИРО, как правило, проводят крупные компании, которые уже превысили определенный размер и рассчитывают на капитализацию размером не менее \$1 млрд (в случае с меньшей капитализацией затраты на проведение сделки будут относительно велики). Статистика проведения ИРО показывает, что компании-эмитенты одной из главных целей использования полученных средств называют осуществление сделок М&А. На Западе фирма, выпуская акции, обычно получает существенный объем свободных денежных средств, которые необходимо использовать таким образом, чтобы повысить котировки акций. В подобных ситуациях у компаний существуют два основных направления инвестирования средств: либо собственные инвестиционные проекты, либо сделки М&А. После размещения большинство западных компаний проявляли значительную активность на рынке М&А. 64% компаний совершали сделки М&А в течение первого года после размещения, а 83% – в течение последующих двух лет. Подобная статистика характерна и для российских эмитентов (которые размещаются на западных биржах).

В России, по данным статистики, не было осуществлено ни одного ИРО, деньги от которого напрямую пошли бы на оплату той или иной сделки по слиянию и поглощению. Косвенно деньги, полученные от размещения акций, конечно, участвуют в процессе финансирования сделок, но механизм выглядит следующим образом: компания-эмитент в период своего становления проявляет активность на рынке слияний и поглощений, занимая на эти цели средства у банков; превысив определенный порог долговой нагрузки (для российских предприятий это 2,5–4 показателя EBITDA), собственник принимает решение о выходе на биржу; удачное размещение позволяет снизить долговую нагрузку, погасив частично существующие долги компании; после выхода на биржу компания может существенно реструктурировать свой кредитный портфель и, как правило, получает возможность занимать деньги на более выгодных условиях.

Тем самым деньги от размещения участвуют в финансировании сделки М&А, но косвенно. Ситуация, когда вслед за проведением ИРО именно денежные средства, полученные от первичного публичного размещения акций, идут на финансирование какой-либо сделки, маловероятна по следующим основным причинам: 1) процесс выхода компании на биржу сопряжен с определенными организационными трудностями, которые компания должна преодолеть (в частности, выстраивание прозрачной структуры собственности, определение дивидендной политики, создание различных институтов управления общества), что может существенно увеличить сроки проведения ИРО. В подобных условиях достаточно слож-

но планировать проведение сделки по приобретению актива, особенно если на него претендуют несколько покупателей; 2) процесс осуществления любой сделки M&A сопряжен с существенными рисками, особенно для публичной компании; это может выразиться в том, что неудачная сделка способна повлечь за собой падение курса акций, что на начальной стадии торговли ценными бумагами является плохим признаком для компании; 3) точно спрогнозировать сумму, полученную при размещении акций на бирже, достаточно сложно и ввиду того, что спрос на бумаги определяется в процессе проведения так называемого «road show», которое происходит за месяц до самого размещения, а конечная цена акции определяется за несколько дней перед размещением; 4) поскольку в любом случае существует определенный временной разрыв между получением от IPO денег и возможностью их последующего инвестирования, то, как правило, эффективное использование денег не подразумевает их простое нахождение на счете банка в ожидании того, что, например, через полгода компания их потратит на приобретение. Таким образом, принципы эффективной финансовой политики сами формируют единственно верное решение использования денег от первичного размещения – оптимизацию своего кредитно- финансового портфеля.

Можно сделать вывод, который подтверждается статистикой активности публичных компаний в области M&A: первые сделки после IPO начинают осуществляться как минимум через полгода после выпуска акций на биржу. Именно в этот период акции уже имеют достаточную историю торгов, компании могут с достаточной степенью достоверности прогнозировать изменение курса акций от проведения сделки, а также, как правило, имеют уже реструктурированный кредитный портфель.

К сожалению, мировой финансовый кризис подорвал доверие инвесторов к фондовому рынку. Это означает, что в ближайшей перспективе роста IPO ждать не следует. Если раньше компании, обремененные долгами, могли рассчитывать на успешное размещение акций, то теперь этот путь финансирования для компаний оказался закрытым.

Использование заемного ресурса в современных условиях является самым дешевым с точки зрения альтернативных источников средств. Причем в большинстве случаев принято выделять всего три источника заемных средств для финансирования сделок слияний и поглощений: кредит, векселя, выпуск облигаций [2–6].

На практике чаще всего используется привлечение банковского кредита. Выпуск облигаций как источник финансирования M&A также встречается, но крайне редко. Это связано с тем, что сама

эмиссия долговых ценных бумаг – достаточно затратная процедура, занимающая определенный период времени. Кроме того, регистрация проспекта эмиссии и других эмиссионных документов не обходится без привлечения финансовых посредников, что существенно увеличивает стоимость получаемых денег. Еще одно немаловажное обстоятельство – требование некоторой доли публичности эмитентов долговых ценных бумаг. Обязательство компании придерживаться определенных требований по раскрытию информации накладывает ограничения на корпоративные действия компаний, и в условиях российской действительности большинство непубличных фирм не готовы пойти на подобные условия. Если говорить о вексельной схеме, то достаточно трудно привести современные примеры применения этой схемы на практике. Без сомнения, вексельные схемы еще актуальны в России, особенно как механизм перераспределения ресурсов внутри холдинговых структур, но не как составная часть рынка M&A.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (НС-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. KPMG [Электронный ресурс]. URL: [www.kpmg.com](http://www.kpmg.com) (дата обращения: 22.09.2015).
2. *Гвардин С. В.* Создание добавленной стоимости компаний при сделках слияний и поглощений: российский опыт. М.: Эксмо, 2008. 224 с.
3. Российский рынок слияний и поглощений: направления и перспективы развития / отв. ред. Е. Г. Чернова, Н. В. Пахомова. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2011. 256 с.
4. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. М.: Олимп-Бизнес, 2008. 1012 с.
5. Центральная база статистических данных Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (дата обращения: 20.09.2015).
6. Слияния и поглощения, ReDeal Group [Электронный ресурс]. URL: [www.mergers.ru](http://www.mergers.ru) (дата обращения: 22.09.2015).

# **АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КОМПАНИИ**

**Л. А. Решетникова**

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия*

E-mail: lyubaresh1@mail.ru

Среди многих факторов, сопровождающих процесс реструктуризации компании особенно важными являются риски, которые способны не только трансформировать стратегические цели реструктуризации, но и нанести компании неизгладимый ущерб. Риски сопровождают все процессы, происходящие в компании, именно поэтому так важно учитывать их при разработке стратегии реструктуризации фирмы и давать им объективную оценку, которая позволяет определить приемлемый уровень риска для фирмы. Выявлению оптимального уровня риска препятствует разнонаправленность интересов различных групп, тем или иным образом участвующих в проведении реструктуризации. Анализ рисков проводится с использованием специально разработанных методов, процедур и инструментов, которые рассмотрены в статье. Таким образом, на протяжении всего процесса реструктуризации фирмы происходит трансформация старой системы управления рисками в новую, которая позволяет бороться с иными рисками, имеющими отличные от прежних источники.

## **ANALYSIS AND RISK-MANAGEMENT OF COMPANY'S RESTRUCTURING PROGRAM**

**L. A. Reshetnikova**

Among many factors, which accompany the process of company's restructuring, the most important risks can transform the strategic objectives of the restructuring, but also may be a reason of crisis in a company. Risks accompany all processes in a company, that's why it is so important to pay attention to risks developing a strategy of company's restructuring and measure them to find the optimal level of risk. Identification of the optimal level of risk faces the difference between interests of the groups, which are involved in the restructuring. Risk analysis is realized with specially developed methods, procedures and tools, which are considered in the article. So, there is a transformation of the previous risk management system that gives you an opportunity to deal with other risks, which have different sources, during the restructuring process.

Риски, связанные с запуском новой продукции, строительством новых производственных помещений и реконструкцией старых, увеличением производственных мощностей, как правило, более предсказуемы и лучше поддаются применению детерминированных и вероятностных моделей при их оценке. Однако риски формирования и внедрения новых организационно-экономических механизмов, маркетинговые риски и целый ряд других рисков иногда оборачиваются для фирмы большими потерями.

Таким образом, в процессе реструктуризации крайне важным является анализ рисков, разнообразных по вероятности наступления, содер-

жанию, размеру возможных потерь и негативных последствий для организации, а иногда и экономики в целом [1, с. 215].

Анализ рисков проводится с использованием специальных методов, процедур и инструментов, которые предоставляют возможность:

- идентифицировать и ранжировать факторы риска;
- смоделировать процесс реализации конкретного проекта программы и оценить вероятность неблагоприятного исхода;
- определить конкретные меры воздействия по выявленным рискам;
- проследить за фактическими параметрами определенного проекта в ходе его реализации и скорректировать их в определенном направлении;

При финансовой оценке рисков реализации стратегии реструктуризации, как правило, проводят оценку трех переменных:

- 1) поступления от продаж;
- 2) издержки на проданную продукцию;
- 3) инвестиционные издержки.

Инструментами для определения этих переменных может служить анализ чувствительности и безубыточности проекта, разработанного в рамках стратегии реструктуризации. При анализе чувствительности определяется и оценивается изменение прибыльности фирмы при различных значениях вышеуказанных переменных [2, с. 302]. Анализ безубыточности проекта позволяет определить минимально допустимый объем реализации (с учетом изменения цены продаж), при котором доходы от продаж равны издержкам производства, и оценить запас объема продаж в процентах от первоначально прогнозируемого объема при воздействии различных факторов, влияющих на изменение цен и издержек.

Помимо этого, проводится комплексная оценка устойчивости программы реструктуризации фирмы. Этот метод включает в себя разработку различных сценариев развития фирмы в ходе реструктуризации. Обычно рассматриваются три сценария: позитивный, нейтральный и негативный. По каждому сценарию сопоставляются прогнозные показатели эффективности проводимых мероприятий по реструктуризации и их предполагаемое воздействие на реальное финансовое состояние фирмы, прогнозируются значения доходных показателей и оцениваются потери, как уже понесенные (если оценка устойчивости производится на промежуточном этапе реализации программы), так и отложенные на будущие периоды в соответствующих условиях трансформации организационно-экономического механизма компании. Программа реструктуризации считает-

ся устойчивой, если во всех рассмотренных вариантах развития событий интересы фирмы и других участников соблюдаются, а возможные неблагоприятные последствия сводятся к минимуму или полностью устраняются за счет созданных резервов и запасов или возмещаются страховыми выплатами.

Выявлению допустимого уровня риска, безусловно, предшествует проведение анализа и специальных расчетов на всех этапах программы реструктуризации фирмы (от диагностики проблем до реализации проектов).

В кризисный период разработка программы реструктуризации фирмы может ограничиваться вариантами с минимальным уровнем риска при достижении нулевой стоимости бизнеса. Основным условием должно быть полное удовлетворение требований кредиторов и наиболее выгодный для компании график погашения задолженности [3, с. 409]. Такая программа, разумеется, не является привлекательной для собственников компании, но имеет право на жизнь как один из вариантов удержать фирму на плаву.

В качестве альтернативы можно рассматривать программу реструктуризации, обеспечивающую удовлетворение как интересов кредиторов, так и минимальных требований собственников. Программа должна отражать стратегию реструктуризации, при которой удовлетворяются требования кредиторов в соответствии с утвержденным графиком погашения долга и достигается стоимость бизнеса, приближенная к первоначальным вкладам учредителей, приведенным к текущей стоимости по ставке дохода альтернативных инвестиций с аналогичными уровнями риска и ликвидности.

Существует несколько наиболее значимых для компании рисков, которые могут возникнуть в ходе проведения мероприятий по реструктуризации.

1. *Риск недостаточной проработки программы реструктуризации.*

Такая программа должна содержать подробный список мероприятий, сроки их выполнения, список ответственных лиц и контролеров с распределением обязанностей между ними, а также описание механизма контроля за выполнением поставленных задач.

2. *Риск неправильной оценки необходимых и достаточных ресурсов.*

Обычно фирмы недооценивают сложность реструктуризации, поэтому для ее реализации могут быть выделены чересчур короткие времен-



ные сроки, оказывается задействовано слишком малое количество специалистов, выделяется недостаточный объем финансирования. Причем крайне затруднительно определить, наличие или отсутствие какого из ресурсов (финансового, человеческого или временного) является ключевым при принятии решения о возможности и целесообразности проведения реструктуризации.

### *3. Риск преждевременной оценки результатов реструктуризации.*

Зачастую промежуточные результаты реструктуризации как позитивные, так и негативные менеджмент организации принимает за ее конечные итоги. В этом случае может быть принято опрометчивое решение о продолжении или прекращении проведения мероприятий по реструктуризации, а стратегические цели так и не будут достигнуты. Для минимизации этого риска необходимо грамотное составление программы реструктуризации с подробным описанием всех краткосрочных результатов и целевых показателей, а также с четкой установкой долгосрочных целей.

### *4. Кадровые риски:*

а) потеря квалифицированных кадров в течение периода преобразований.

Для устранения этого риска менеджеры подразделений должны разработать стратегию мотивации персонала на период проведения реструктуризации, применяя при этом индивидуальный подход к наиболее ценным и опытным сотрудникам. При этом крайне важно то, как проявят себя собственники компании. К неудачам при проведении реструктуризации может привести нежелание или неспособность руководителей фирмы четко определить цели осуществляемых преобразований, довести необходимость этих изменений до всех сотрудников, а затем постоянно контролировать процесс разработки и внедрения намеченного;

б) отсутствие опыта у руководителей выделяемых подразделений при функционировании последних в качестве самостоятельных бизнес-единиц.

Этот риск можно минимизировать двумя способами: путем увольнения менеджеров фирмы и привлечения новых сотрудников или за счет проведения обучающих курсов, лекций, дискуссий и тренингов для разъяснения менеджерам целей и основных направлений реструктуризации. Таким образом, для управления этим риском необходимо привлечение профессионалов извне – будь то преподаватели, сильные практики из других компаний (отечественных и зарубежных) или новая команда управленцев.

*5. Возможная нерентабельность некоторых подразделений фирмы или частей интегрированной компании, особенно на первом этапе реструктуризации, а также в будущем, если портфель заказов не будет расширен за счет заявок сторонних клиентов.*

Чтобы избежать негативных последствий этого риска, необходимо тщательно прорабатывать бизнес-планы и бюджеты компании, рассчитывая плановые и целевые показатели для всех возможных сценариев. Кроме того, необходимо проявлять гибкость и подстраиваться под изменяющиеся условия на промежуточных стадиях реализации программы, при этом не допустив ошибки преждевременной оценки результатов реструктуризации.

*6. Риск недостаточной юридической и налоговой проработки проводимых мероприятий.*

В этом вопросе следует исходить из компетентности и опыта специалистов юридического отдела фирмы и бухгалтеров, которые занимаются учетной политикой фирмы, что вновь говорит о необходимости трансформации кадровой политики [4].

Стратегической целью программы реструктуризации компании остается обеспечение стабильности и непрерывности производства, поскольку его «приостановка» представляет угрозу серьезных финансовых потерь. Поэтому при реструктуризации фирме чрезвычайно важно предусмотреть непрерывность выполнения обязательств перед клиентами.

Кроме того, риск-менеджмент должен взаимодействовать со всеми другими функциональными службами системы управления фирмы, особенно с теми, на которые возлагается ответственность по страхованию ценного имущества фирмы. Страхование наиболее выгодно, если осуществлять его консолидированно – в рамках единой интегративной программы страхования.

В процессе реструктуризации фирмы данное взаимодействие должно контролироваться усиленно, так как речь идет сразу о двух одновременно происходящих процессах: сворачивании старой и внедрении новой модели управления рисками. При этом процесс управления рисками реструктуризации и последующей трансформации системы управления рисками проходит следующим образом (рисунок) [5].

Трансформация продолжается на протяжении всего жизненного цикла проекта реструктуризации фирмы, что приводит к созданию новой системы управления рисками.



Схема трансформации системы управления рисками

Основными методами минимизации рисков являются [6]:

- распределение рисков между участниками проекта.

Участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают круг потенциальных инвесторов. Однако следует помнить: чем выше риск, тем сложнее найти инвестора;

- страхование риска.

Страхование рисков – это передача рисков страховой компании. Страхование рисков применяется всегда, когда есть вероятность задержки или сбоя в ходе реализации программы, которая может обернуться для фирмы увеличением стоимости работ или вообще поставить под сомнение реализацию конкретного проекта;

- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

Одним из достаточно надежных методов снижения риска является «самострахование» путем создания резервных фондов (страховых запасов). Его применение имеет место, когда стоимость страхуемого имущества относительно низкая по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса, а вероятность убытков при этом крайне мала. Резерв используется для тех целей, когда плановые расчеты оказались ошибочными, и на реализацию программы реструктуризации ресур-

сов было выделено меньше, чем требуется по факту. Текущие расходы резерва должны обеспечить наличие необходимого остатка для покрытия будущих рисков;

– учет рисков в плане финансирования.

В плане финансирования проекта реструктуризации могут быть учтены следующие риски: риск жизнеспособности проекта, налоговый риск, риск непогашения задолженностей, риск «заморозки» строительства и другие риски. Однако, «планируя» риски, фирма автоматически повышает цену своей продукции или делает невыгодными условия договора для покупателей, это способствует тому, что продукция теряет свою привлекательность, а фирма – конкурентоспособность. Кроме того, при использовании заемных средств закладывать риски в план финансирования совсем не выгодно, так как плата за пользование заемными средствами значительно вырастет из-за увеличения суммы финансирования.

Риски сопутствуют всем процессам, происходящим в компании, вне зависимости от того, активные это процессы или пассивные, именно поэтому так важно учитывать их при разработке стратегии реструктуризации фирмы.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маркова В. Д., Кузнецов С. А. Стратегический менеджмент: учеб. пособие М.: Инфра-М, 2013. 288 с.
2. Басыров З. А. Реструктурирование предприятия: учебник. М.: Инфра-М, 2008. 354 с.
3. Романова Л. А. Реструктуризация предприятий как одна из наиболее эффективных форм повышения конкурентоспособности предприятий на рынках с нестабильным спросом / под общ. ред. В. Т. Прохорова. Шахты: ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», 2011. 531 с.
4. Антикризис.ру [Электронный ресурс]. URL: <http://www.anticrisis.ru> (дата обращения: 16.07.2015).
5. Ницаева О. В. Реструктуризация как инструмент повышения конкурентоспособности промышленного предприятия // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23). С. 37–44.
6. Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]. URL: <http://www.grandars.ru/> (дата обращения: 16.07.2015).

## **ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ МОНЕТАРНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**Ю. Ю. Савина**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: juliana070587@ Rambler.ru

Представленная статья является краткой оценкой режима денежно-кредитной политики России в условиях международного политического кризиса и применения экономических санкций, в частности, рассматривается вопрос применения таргетирования инфляции, цели, рамки денежно-кредитных решений. Кроме того, в статье поднимается вопрос о фактической необходимости применения данного режима с учетом имеющихся данных.

## **INFLATION TARGETING AS A TOOL OF MONETARY REGULATION**

**Yu. Yu. Savina**

This article is a brief assessment of the regime of monetary policy in Russia in an international political crisis and economic sanctions, in particular, I consider the question of the application of inflation targeting, goals, scope of monetary decisions. I also consider the question of the actual need for the regime, taking into account the available data.

На протяжении уже почти двух десятилетий во всем мире происходит перестройка денежно-кредитной сферы, сопровождающаяся эволюцией целей и приоритетов центральных банков. Одним из ключевых направлений развития России стала разработка режима денежно-кредитной политики, способного при наличии прозрачного и понятного целеполагания обеспечить достижение первоочередных задач монетарного регулирования. Первостепенная задача Центрального банка России при этом заключается в нахождении уровня денежной базы в экономике, который способствовал бы экономическому развитию страны.

Центральный банк, на который возложено практическое проведение в жизнь кредитной политики, стремится в первую очередь воздействовать на величину и структуру кредитных операций банковской системы, таким образом, влияя на динамику инвестирования капиталов, ценообразование, занятость, внешнюю торговлю и т.д.

На сегодняшний день инфляция считается серьезной социально-экономической проблемой, её влияние на экономическое развитие страны весьма значительно и неоднозначно.

Сильная инфляция крайне негативна для экономики и социальной сферы, поскольку дезорганизует воспроизводство и чревата нежелательными социальными конфликтами [1].

В большинстве стран в качестве показателя при оценке инфляции используется индекс потребительских цен – показатель, учитывающий цены на определенные группы товаров и услуг. Некоторые страны используют для таргетирования базовую инфляцию, в которой не учитываются цены на продукты питания, чтобы избежать влияния шоков. Выбор индекса потребительских цен в качестве индикатора инфляции Центральным банком РФ обусловлен тем, что он лучше характеризует изменение стоимости жизни, и его динамика влияет на формирование инфляционных ожиданий субъектов экономики.

Разработка эффективной денежно-кредитной политики требует перехода от «борьбы» с растущим уровнем инфляции с использованием ограничительных методов к системе регулирования инфляции, бюджетного дефицита и прочих ее компонентов. Соответственно государство независимо от уровня и степени инфляции должно контролировать данный процесс [2].

Преодоление инфляции является условием нормального экономического развития. Но снижение инфляции это не способ автоматического подъема производства. Процессы снижения инфляции и подъема производства должны идти одновременно.

Высокая инфляция стала одной из основных проблем России вследствие санкций и политической ситуации в мире. Смещение акцентов внутренней экономической политики в целом и денежно-кредитной политики в частности на режим таргетирования (контролирования) инфляции, получивший за последние два десятилетия широкое распространение в мировой практике, выходит на первый план.

Изучение опыта различных стран мира в проведении данного режима монетарной политики позволяет планировать развитие инструментария денежно-кредитной политики современной России, очертить перспективы ее перехода к режиму таргетирования инфляции, с учетом долгосрочных целей Центрального банка, а также ограничивающие факторы.

Эффективное применение различных инструментов денежно-кредитной политики должно носить разновременный характер. Стратегической целью денежно-кредитной политики в России на настоящий момент является достижение стабильности цен, поддержание (стимулирование) экономического роста во всех секторах экономики и, прежде всего, в реальном.

Параллельно с инфляционным таргетированием происходит отказ от таргетирования других экономических показателей, таких как заработная плата, уровень занятости или валютный курс. Когда власти стремятся к достижению сразу нескольких целей, участники рынка не знают, какой из них в случае ухудшения ситуации будет отдано предпочтение.

В плане Центрального банка РФ при показателе инфляции в августе 2015г. в 15,8% обозначена цель 2017 г. – 4% [3]. Основа для целевого показателя инфляции была заложена задолго до его введения. Установка инфляционного таргета – это совместная инициатива как правительства, так и Центрального банка, так как Центральный банк не может взять на себя обязательство самостоятельного перевода экономики в режим инфляционного таргетирования. Определение целевого ориентира инфляции или инфляционной цели, включает: выбор типа индекса цен; постановку цели с точки зрения уровня цен или ставки инфляции; расчет динамики предстоящей инфляции; формулировку инфляционной цели. Через равные промежутки времени, после сбора значимой информации, процедура повторяется, и к реализации принимается новый план.

Учитывая вышеназванный целевой ориентир инфляции, можно говорить о нереалистично низком значении, из-за которого Центральный банк был вынужден повышать ключевую ставку, что привело к замедлению экономического роста. В случае более высокого таргета политика ЦБ и последствия этой политики были бы более благоприятны для экономического роста.

Логика регулятора такова: повышение ставки делает деньги более дорогими, уровень кредитования снижается, в экономике падает спрос – и в результате цены растут медленнее или снижаются.

Но повышение стоимости кредитов вызывает рост издержек и цен.

Стабильность цен необходима для улучшения инвестиционного климата. А завышенная ставка влияет на рост инфляции, ограничивая инвестиции, так как проекты с участием таких дорогих денег неэффективны. Таким образом, заниженный таргет может существенно затормозить экономический рост. Предположение о том, что постановка цели низкой инфляции означает, что Центральный банк не должен обращать внимания на все другие экономические переменные – ошибочно.

Инфляционное таргетирование в России является не простой задачей, так как российская экономика характеризуется частыми экономическими шоками, которые сводят на нет любое планирование [4].

Кроме того, при переходе от высокой инфляции к низкой трудно предсказать скорость денежного обращения. Для эффективной реализации денежного таргетирования существует необходимость оценки скорости обращения денег как минимум на год вперед при неизвестной функции спроса на деньги. Обычно эту проблему решают исходя из постоянной или даже увеличивающейся скорости оборота денег, но это не логично.

Еще одной сложностью для реализации таргетирования является долларизация экономики, произошедшая вследствие событий конца 2014 г., когда участники рынка предпочли национальной валюте иностранные платежные средства.

Реализуемая в данный момент денежно-кредитная политика проводится в условиях конфликта целей экономической политики. Государство вынуждено одновременно поддерживать доходы населения, низкую инфляцию, стабильный курс рубля, рост ВВП и восстанавливать разрушенную банковскую систему. В то время как больше половины из этих целей противоречат друг другу.

Выбор целевого ориентира инфляции является итогом расчета нескольких вариантов развития событий. Для инфляционного таргетирования важна сама технология расчета ориентиров инфляции. Реализуемая в России денежно-кредитная политика в долгосрочной перспективе связана с административным регулированием и государственным контролем цен, приближением цен на отечественную продукцию к уровню цен на аналогичные импортные товары.

С этой точки зрения инфляционное таргетирование – это алгоритм решения межвременной задачи оптимизации, система решений, используемая Центральным банком.

Цена, которую мы платим за стремление снизить инфляцию на несколько процентов без учета последствий для других показателей, может быть слишком высокой – это остановка экономического роста.

Результаты таргетирования оказывают значительное влияние для объяснения прошлых результатов и мотивируют текущие политические решения, как правило, со ссылкой на опубликованные условные прогнозы инфляции.

Такая практика, как инфляционное таргетирование, реализуемая Центральным банком, позволит внешним наблюдателям тщательно изучить прогнозы, а затем в условиях прозрачности и подотчетности объективно определить, являются ли принятые политические решения уместными, учитывая цели.



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Балабанова А. В. Высокая инфляция – главный фактор риска для российской экономики // Управление риском. 2007. № 1. С.54–60.
2. Баранова А. О. Соотношение монетарных и немонетарных факторов в формировании инфляции в России // ЭКО. 2007. № 11. С. 18–34.
3. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 13.09.2015.).
4. Инфляция и антиинфляционная политика в России / под ред. Л. Н. Красавиной. М.: Финансы и статистика, 2000. 425 с.

## СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МИРОВОЙ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

**И. А. Савченко**

*ОАО «Александринская горно-рудная компания», Магнитогорск, Россия*

E-mail: [irina\\_gonharova91@mail.ru](mailto:irina_gonharova91@mail.ru)

В статье рассмотрено распределение рудных полезных ископаемых по странам. На основе данных о разведанных запасах рудных полезных ископаемых и объёмах их добычи в странах мира был построен блочный интегральный индикатор. По полученным результатам построен рейтинг стран по совокупному показателю объёмов добычи и разведанных запасов для выбранных рудных полезных ископаемых.

## STATISTICAL ANALYSIS OF THE GLOBAL MINING INDUSTRY

**I. A. Savchenko**

In article distribution of ore minerals over the countries is considered. On the basis of data on proven reserves of ore minerals and volumes of their production in the countries the block integrated indicator was constructed. By the received results the rating of the countries on a cumulative indicator of volumes of production and explored reserves for the chosen ore minerals is constructed.

Одним из важнейших факторов устойчивого и бескризисного развития экономики страны является её минерально-сырьевая безопасность. Для обеспечения долговременной и гарантированной безопасности страны необходимо создание надёжной минерально-сырьевой базы, удовлетворяющей как текущие, так и перспективные потребности национальной экономики.

Горнодобывающая промышленность является первичным сектором производства. В ней происходит добыча и первичная обработка материалов и энергоресурсов, необходимых не только для всех остальных отраслей, но и для поддержания национальной безопасности. От состоя-

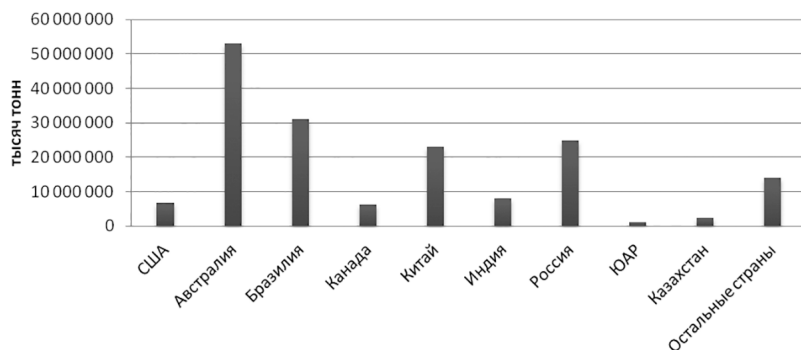
ния и перспектив развития горнодобывающей промышленности зависит и развитие других отраслей страны [1].

Статистический анализ диверсификации мировой горнодобывающей промышленности позволяет получить качественную информацию об отраслевом структурно-динамическом процессе, количественно оценить его и представить содержательную интерпретацию полученных результатов [2].

Мировые природные ресурсы распределены крайне неравномерно между странами. Только 20–25 стран располагают более 5% мировых запасов какого-либо одного вида минерального сырья. Лишь несколько крупнейших стран мира (Россия, США, Канада, Китай, ЮАР и Австралия) обладают большинством его видов [3].

Россия занимает одно из ведущих мест в мире по минерально-сырьевому потенциалу, который оценивается как достаточный для проведения независимой и эффективной экономической политики и обеспечения национальной безопасности.

Как уже было сказано, природные ресурсы распределены крайне неравномерно. При этом в России представлена большая часть разведанных полезных ископаемых. На рисунке представлено распределение разведанных запасов железных руд, которые являются главным сырьем черной металлургии, по странам.



Структура распределения разведанных запасов железных руд по странам в 2013 году

Австралия, по данным на 2013 г., обладает наибольшими запасами железных руд (около 53 млрд т). При этом наибольшая добыча железных руд приходится на Китай (примерно 1,45 млрд т в 2013 г.). На втором

месте по уровню добычи находится Австралия (примерно 0,69 млрд т в 2013 г.), значительно уступая по этому показателю Китаю.

Для выявления стран-лидеров по совокупному показателю объемов добычи и разведанных полезных ископаемых предлагается построить блочный интегральный индикатор (БИИ) [4]. Для построения БИИ использовались данные объемов добычи и объемов, разведанных 13 основных полезных ископаемых (железная, цинковая, медная руды, золото, серебро, и др.) 16 стран мира (Китай, Австралия, Россия, Польша, Мексика, Корея, Конго, Чили, Перу, США, Канада, Бразилия, Индонезия, ЮАР, Казахстан, Индия)[5–7].

Для построения БИИ были проделаны следующие операции [8]:

1) проведена унификация данных, которые были разбиты на группы таким образом, чтобы признаки первой группы описывали объём добычи рудных природных ископаемых. А признаки второй группы отражали объём запасов соответствующих природных ископаемых;

1) для каждой группы построен свой интегральный индикатор в виде модифицированной главной компоненты;

а) определён собственный вектор  $U_j$ ,  $j = 1 \dots p_k$ , для 1-го собственного числа, где  $p_k$  – число признаков в группе;

б) выбраны коэффициенты  $C_j \cdot U_j^2$  и построен индикатор данного блока. Для каждого объекта  $i$  получено свое значение  $F_i$  по следующей формуле:

$$F_i = \sum_{j=1}^{p_k} C_j \cdot X_{ij};$$

с) повторяя а) и б) для каждого блока, получено два блочных индикатора;

3) вычислены веса для каждого блочного индикатора по следующей формуле:

$$q_k = \frac{S_k^2}{S_{total}^2},$$

где  $S_k^2$  – дисперсия каждого блочного индикатора;

$S_{total}^2$  – общая дисперсия;

4) для каждого объекта вычислены расстояния до «эталона» по приведённой ниже формуле:

$$r_i = \sqrt{\sum_{k=1}^K q_k \cdot (F_i^k - N)^2}.$$

5) построен сводный интегральный индикатор для каждого объекта:

$$f_i = N - r_i.$$

В соответствии с полученным рейтингом тройка лидеров следующая: Китай, Австралия, Россия. Однако ситуация с потреблением в России вышеописанных рудных полезных ископаемых отличается. Так, к примеру, Россия имеет чуть менее 10% мировых запасов золота, хотя ее годовое потребление составляет порядка 1% от мирового уровня. Та же тенденция наблюдается с запасами цинковой руды (по разным оценкам, от 10% до 14% от мирового запаса) и потреблением цинка (около 3% от мирового потребления). В 1990-е гг. потребление цинка сильно сократилось и в настоящее время большая часть его экспортируется в другие страны. Кроме того, большая часть производимых цветных металлов идет на экспорт.

Таким образом, одним из конкурентных преимуществ горнорудной промышленности стран-лидеров является развитая сырьевая база, которая позволяет сводить к минимуму риски по поставкам сырья, а также возможность влиять на мировой уровень цен за счет значительной доли на мировом рынке.

Одним из основных ограничений, характерных как для горнорудной промышленности, так и для цветной металлургии соответственно, является дефицит отдельных видов руд, которые необходимо импортировать. По таким рудам запасы, как правило, либо ограничены, либо признаны малорентабельными. Кроме того, имеет место высокий износ оборудования, что, в свою очередь, значительно ограничивает выпуск конкурентоспособной современной продукции с высокой добавленной стоимостью.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Литец Ю. Г., Пуляркин В. А., Шлихтер С. Б.* География мирового хозяйства : учеб. пособие для студентов. М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1999. 400 с.
2. *Поликарпова М. Г.* Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России // Молодой ученый. 2013. № 10. С. 377–379.
3. *Мировая экономика* : учебник. М. : Экономика, 2005. 734 с.
4. *Поликарпова М. Г.* Экономико-статистический анализ инновационно-технологической и интеграционной активности в регионах России // Вопросы статистики. 2012. № 7. С. 45–52.
5. US Geological Survey Mineral Community Summaries/US: Government Printing Office, 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2014/mcs2014.pdf> (дата обращения: 20.09.2015).
6. US Geological Survey Mineral Community Summaries/US: Government Printing Office, 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/mcs/2015/mcs2015.pdf> (дата обращения: 20.09.2015).

7. Мировые товарные рынки минеральных ресурсов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cmmarket.ru/> (дата обращения: 20.09.2015).

8. Айвазян С. А. Сравнительный анализ интегральных характеристик качества жизни населения субъектов Российской Федерации. М. : МЭСИ, 2002. 64 с.

## **РИСКИ ОСНОВНЫХ ФОРМ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**А. А. Саушкин**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: Saushkin\_09@mail.ru

На текущий момент существует большое количество различных форм инвестиционных фондов, представляющих для потенциальных инвесторов широкий спектр возможностей вложения средств. Каждый конкретный вид инвестиционных фондов имеет свои достоинства и недостатки. Как и любой другой вид экономической деятельности, деятельность, связанная с инвестированием денежных средств, сопряжена с возникновением различного рода рисков. В данной статье рассмотрены основные группы инвестиционных фондов и виды рисков, присущих им.

## **THE RISKS OF MAJOR FORMS OF INVESTMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY**

**A. A. Saushkin**

At the moment, there are many different forms of investment funds, representing potential investors a wide range of investments. Each specific type of investment funds has its own advantages and weaknesses. As with any other kind of economic activities, investment funds is associated with the emergence of various kinds of risks. This article describes the main group of investment funds and the types of risks inherent in them.

Инвестиционный фонд – это специализированный финансовый объект, который является посредником между инвестором и объектом инвестирования. Объектом инвестирования могут быть как ценные бумаги или валюта, так и инвестиции другого рода, например закрытые инвестиционные паи. Инвестор имеет возможность вложить определенную сумму денег для получения прибыли. При обращении инвестора в инвестиционный фонд у него появляется возможность вложить денежные средства в тот или иной объект. При проведении данной операции денежные средства переходят в специальные инвестиционные паи. Данные паи могут включать в себя как активы или ценные бумаги, так и объекты недвижимости, в которые были вложены денежные средства.

В результате проведения подобных инвестиционных операций прибыль получают как инвестор, так и инвестиционный фонд, так как по ито-

гам проведенных операций фонду присуждается заранее установленный процент от полученной прибыли. Вкладчик вкладывает средства в ценные бумаги компаний, что приносит ему определенную прибыль. В свою очередь, в компании идет приток капитала, которым они могут воспользоваться для расширения или улучшения своей деятельности.

Существующие на сегодняшний момент времени инвестиционные фонды можно разделить на несколько видов:

- 1) чековые инвестиционные фонды,
- 2) инвестиционные фонды открытого типа,
- 3) инвестиционные фонды закрытого типа,
- 4) доверительные фонды, или доходные дома,
- 5) валютные и фондовые биржи,
- 6) социальные инвестиционные фонды.

Чековые и социальные инвестиционные фонды в данной статье рассматриваться не будут в связи с тем, что первые в большинстве своем являются частично не законными (финансовые пирамиды), а вторые в силу своей специфичности достаточно редко встречаются в инвестиционной среде.

Для начала рассмотрим инвестиционные фонды открытого типа. Они характеризуются тем, что по требованию участников могут выпускать или выкупать свои доли. Это означает, что инвесторы могут неограниченное число раз вводить или выводить свои денежные средства. Данный вид фондов формируется, как правило, на основе обществ с ограниченной ответственностью (ООО). Это означает, что вкладчикам предоставляются не акции компаний, а специальные доли или паи. В свою очередь, для инвесторов это означает, что а они не смогут принимать каких-либо важных решений в жизни предприятия [1].

Данные инвестиционные фонды имеют ряд особенностей. Во-первых, инвесторы покупают паи или доли непосредственно у компаний, без участия посредников. Это возможно в связи с тем, что доли компаний не выставляются на продажу через специализированные биржи и по-другому их невозможно приобрести никаким другим путем. Во-вторых, после приобретения инвестором доли или пая компания по-своему усмотрению может осуществить выпуск новых ценных бумаг, другими словами, провести эмиссию.

Данный факт является специфической особенностью открытых инвестиционных фондов. Ценные бумаги могут выпускаться открытыми инвестиционными фондами в практически неограниченном количестве.

Единственным ограничением является только спрос на эти ценные бумаги. Фондам невыгодно производить паи в количествах, превышающих их реальный спрос, в связи с тем, что их невозможно будет продать. И, наоборот, если паи пользуются спросом, то логично увеличить выпуск данных ценных бумаг.

В случае, когда инвестор хочет продать свои ранее купленные акции, он может продать их только самому фонду. Взамен инвестору выплачиваются денежные средства в сумме, отличной от той, за которую активы были куплены им ранее. Сумма выплат инвестиционного фонда равна цене чистых ценных бумаг всего инвестиционного портфеля, которая в последующем аннулируется. Стоимость чистых ценных бумаг рассчитывается исходя из цены всех активов фонда и разницы между обязательствами фонда, которые прописываются в договоре.

Существенным достоинством данных фондов является то, что их можно отнести к фондам с высокой степенью ликвидности, доступность, диверсификация инвестиций, прозрачность, высокая степень защищенности со стороны государства.

Главным недостатком данного вида инвестирования является относительно невысокие доходы, по сравнению с другими фондами. По причине того, что чем меньше риск инвестирования, тем менее прибыльным оно является.

Рассматривая риски подобного рода инвестиций, можно выделить риски, связанные с отсутствием опыта у инвесторов, которые только начинают заниматься подобным видом деятельности самостоятельно, что зачастую приводит к потере денежных средств при не грамотном их вложении.

Закрытые инвестиционные фонды характеризуются тем, что выпуск ценных бумаг происходит один раз и сразу в большом количестве. Поэтому в случае отсутствия свободных ценных бумаг у фонда единственным способом инвестору приобрести данные ценные бумаги является их покупка у прежних владельцев. Продажи происходят по рыночной стоимости ценных бумаг. Это является как преимуществом, так и их недостатком, так как стоимость ценных бумаг может существенно вырасти или упасть.

Наиболее распространенным видом закрытых инвестиционных фондов являются закрытые паевые фонды. Они создаются только на определенный период времени, как правило, на срок от 3 до 15 лет. При этом прибыль от инвестирования вкладчики получают исключительно после окончания срока действия такого паевого фонда.

Данные фонды, как правило, создаются под определенные проекты. Например, строительство многоэтажных жилых домов. Для строительства здания необходим капитал, который складывается из инвестированных средств. Инвесторы, в свою очередь, получают ценные бумаги (пай), которые подтверждают их долю в этом строительстве. По окончании строительства инвесторы получают положенную прибыль [2].

Основным достоинством данного рода инвестирования является широкий выбор проектов для инвестирования. Кроме того, процесс инвестирования достаточно прозрачен и подвержен высокому уровню контроля со стороны государства.

К недостаткам относятся длительный период возврата вложенных средств, необходимость достаточно большого стартового капитала для инвестирования.

Основным риском, связанным с данным видом инвестирования, в нашей стране является риск вложения средств в мошенническую схему: когда пайщики вкладывают денежные средства в строящийся многоэтажный жилой дом, а в результате оказываются обманутыми недобросовестным владельцем фонда. Отдельно можно выделить группу рисков, связанных с чрезвычайными ситуациями, например строительство многоэтажного жилого дома в зоне с высокой вероятностью оползня или наличия грунтовых вод, подходящих близко к поверхности, вблизи строящегося здания, что может привести к разрушению здания или к опасностям, связанным с его эксплуатированием, что повлечет, в свою очередь, невозможность продажи недвижимости и соответственно возврата денежных средств пайщикам.

Еще один вид инвестиционных фондов – это доверительные фонды, или доходные дома. Для инвесторов, не имеющих свободного времени или достаточных знаний для продуктивного и прибыльного инвестирования, существуют специальные фонды доверительного управления. Они предполагают передачу определенной денежной суммы или объекта недвижимости в подобный фонд. Специалисты данного фонда проводят операции по получению прибыли, используя доверенные им средства. Подобного рода сотрудничество выгодно как инвестору, так и фонду доверительного управления. Так как фонд получает определенный процент с прибыли. Чем выше прибыль, получаемая в итоге инвестором, тем выше прибыль самого фонда. Имущество и объекты недвижимости в результате проведенных операций остаются в собственности самого инвестора.



К достоинствам подобного рода фондов можно отнести достаточно небольшую сумму средств, необходимую для инвестирования, большой процент прибыли, большое количество объектов инвестирования, что приводит к диверсификации рисков вложений.

Главными недостатками данных фондов является, как правило, высокий процент с прибыли, который взимает фонд за предоставление своих услуг.

Рассматривая риски подобного рода инвестирования, необходимо отметить, что, как правило, подобные фонды не несут ответственности за потерю денежных средств, вложенных вкладчиков. Вероятность потери этих средств достаточно высока в связи со множеством факторов, начиная от не опытности сотрудников фонда, занимающихся вложениями средств в те или иные доходные инструменты, и заканчивая нестабильной ситуацией на валютном, фондовом и товарном рынках.

Валютные и фондовые биржи являются одними из самых высокорисковых форм инвестиционных фондов. Фонд или в данном случае брокер предоставляет инвестору возможность проводить операции по купле-продаже валюты, акций компаний или фьючерсов на полезные ископаемые или товары. В результате проведения данных операций фонд не несет никакой ответственности за форс-мажорные обстоятельства, которые могут произойти в результате проведения данного рода операций. Таковыми могут быть резкое изменение котировок в связи с вышедшими негативными новостями или недальновидность инвестора, который совершил некорректную сделку, недооценив существующую ситуацию на биржевом рынке.

Ключевым достоинством данного рода инвестиций является колоссальная прибыль, которую может получить инвестор в течение короткого промежутка времени, вплоть до нескольких минут, и достаточно небольшая плата брокеру за предоставление услуг. Также можно отметить, что для начала инвестирования необходима небольшая сумма денежных средств, в сравнении с другими видами инвестирования.

Ключевым недостатком подобного рода инвестирования и главным рисковым фактором является наличие на рынках огромного количества непредсказуемых факторов, влияющих на результат вложения средств, и, как следствие, высочайшая степень риска, связанная с потерей вложенных средств инвестора.

В нашей стране в настоящий момент наблюдается всплеск активности подобного рода деятельности, так как она не запрещена законодатель-

ством и привлекает потенциальных инвесторов большим процентом прибыльности, что зачастую является роковым для неопытного инвестора.

В заключение следует отметить, что вне зависимости от выбора конкурентного инвестиционного фонда практика вхождения подобного рода услуг в жизнь современного человека неуклонно растет, а для жителей западных стран стала неотъемлемой ее частью. В свете современных тенденций для грамотного распределения инвестиций следует тщательно подходить к выбору формы инвестирования и уделять особое внимание информации, используемой в этих целях, так как в большинстве своем уровень доходности вложений и степень их рискованности связаны непосредственно с наличием или отсутствием достоверной информации, используемой для проведения данных операций.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) [Электронный ресурс]. URL: <http://nacfin.ru/rossiyane-stali-schitat-sebya-finansovo-gramotnee> (дата обращения: 11.10.2015).
2. Финансовый информационный сайт [Электронный ресурс]. URL: <http://finfact.org/> (дата обращения: 11.10.2015).

## ОСНОВНЫЕ РИСКИ РЫНКА ТРУДА СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

**Д. Ф. Синдюков**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: [Dmitriy27222@yandex.ru](mailto:Dmitriy27222@yandex.ru)

Представленная статья рассматривает современное состояние рынка труда России и риски, влияющие на его развитие. Приведена классификация этих рисков. Анализируются основные факторы, препятствующие динамичному развитию рынка и экономики в целом. Дан сопоставительный анализ производительности труда основных отраслей экономики России и США, а также прогноз динамики трудовых ресурсов под влиянием различных факторов.

## THE MAIN RISKS OF THE LABOR MARKET OF MODERN RUSSIA

**D. F. Sindyukov**

The presented paper examines the current state of the labor market in Russia and risks affecting its development. A classification of these risks. It analyzes the main factors preventing dynamic development of the market and the economy as a whole. We present a comparative analysis of the productivity of key industries of Russia and the United States. We give a forecast of the workforce under the influence of various factors.

Трудовые отношения, осуществляемые на рынке труда, всегда затрагивают важный аспект жизни любого государства. Анализ рынка труда является одним из факторов обеспечения динамичного и благополучного развития национальной экономики. Неординарность рынка труда также вызывает неподдельный интерес, ведь все сделки осуществляются с уникальным товаром – рабочей силой, которая не может абстрагироваться от своего носителя – человека. Именно поэтому все отношения на данном рынке более индивидуальны, чем где-либо, так как учитывают личностные интересы.

Глобальная интеграция и динамичное внутреннее развитие страны привели к увеличению различных отрицательных эффектов, в научной литературе именуемых рисками. Многообразие форм рисков демонстрировалось рядом известных учёных, в числе которых Дж. М. Кейнс, И. Шумпетер, Ю. М. Осипов и другие.

Существует множество классификаций рисков, значительно отличающихся друг от друга. Взяв за основу происхождение риска, выделим их основные виды на рынке труда – экзогенные (внешние) и эндогенные (внутренние) (рис. 1).



Рис. 1. Основные риски на рынке труда современной России

В начале «строительства» рыночной экономики нашей страны внешние риски явились шоками. Переориентация всей экономики повлекла за собой необходимость изменения в большинстве производств

и, следовательно, новые трудовые навыки, приобретение которых осложнилось отсталостью научно-технического развития страны и необходимостью создания новых образовательных программ.

Формирование новой нормативно-правовой базы явилось одной из основ создания новой модели экономики. Этот процесс совершенствуется до сих пор, стремясь затронуть и защитить все аспекты социально-экономических отношений на рынке.

Основу любого государства составляет его население, соблюдение нормальной жизнедеятельности которого является основной его целью. Риск неплатёжеспособности населения грозит не только падением уровня жизни, но и застоём рынка труда и экономики в целом. В настоящее время снижение реальной заработной платы является основным риском нашей экономики. Ведь низкая оплата труда не позволяет обеспечить нормального воспроизводства рабочей силы. Анализ таких показателей, как динамика занятых в экономике и среднемесячная реальная заработная плата демонстрирует их непосредственную корреляцию (рис. 2). Следует отметить, что в кризисный период эти показатели взаимодействуют в обратном положении – падение реальной заработной платы привело к росту численности занятых.

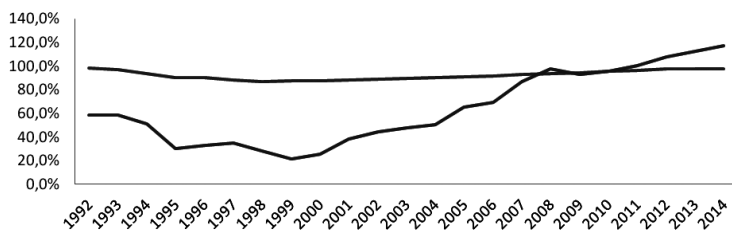


Рис. 2. Взаимосвязь показателей динамики занятых и среднемесячной начисленной реальной заработной платы в России. Верхний график – динамика занятых в экономике (за 100% взят показатель 1991 г.); нижний график – динамика среднемесячной начисленной реальной заработной платы (за 100% взят показатель 1991 г.)

Демографические риски являются не менее важным элементом анализа. Демографический спад соответствующим образом отражается на рынке труда – учитывая картину рождаемости в 1990–2000 гг., минимум выхода новых людей на рынок труда для рабочих профессий и специальностей придется на 2014–2019 гг., для специалистов с высшим образованием – 2017–2024 гг. Помимо этого, стоит сказать, что в ближайшие 20 лет произойдет снижение численности населения

в трудоспособном возрасте на 10 млн человек и в то же время численность населения старше трудоспособного возраста увеличится на 8 млн человек. В итоге на протяжении ближайших 20 лет прогнозируется рост демографической нагрузки с 65% (в 2012 г.) до 83% (в 2031 г.), т. е. на каждые 100 человек в трудоспособном возрасте будет приходиться 83 человека в нетрудоспособном возрасте [1].

Несомненно, эти цифры говорят о значительном снижении трудоспособного населения, что априори не может благоприятно повлиять на весь рынок труда. Также можно сказать, что в скором времени наступит «борьба» за высококвалифицированного рабочего – уже сейчас заметно ощущается нехватка именно таких кадров во многих сферах (рис. 3).

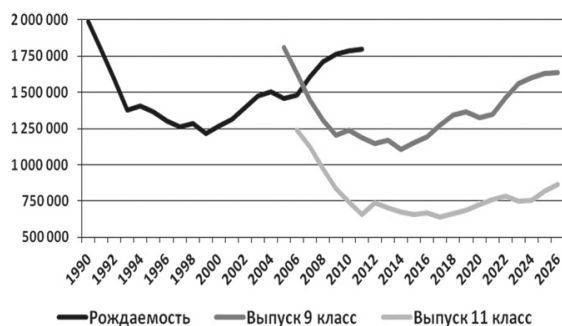


Рис. 3. Динамика рождаемости и перспективы населения со средне-специальным и высшим образованием в России, чел. [2]

Несомненно, есть способы для минимизации данных рисков на рынке труда: рост производительности труда, рост рождаемости, внешняя миграция и более эффективное распределение трудовых ресурсов в стране.

Если говорить о производительности труда, можно отметить, что мы значительно отстаём от мировых лидеров по этому показателю. Значительный износ основных фондов, некачественный менеджмент, низкая дисциплина персонала и его недостаточный уровень подготовки – лишь незначительная часть причин, приводящих к этой неприятной статистике (рис. 4).

Очевидно, что рост рождаемости отразится на рынке труда очень не скоро. Несмотря на организацию различных программ, стимулирующих рождаемость, их эффективность вызывает большие сомнения, поскольку

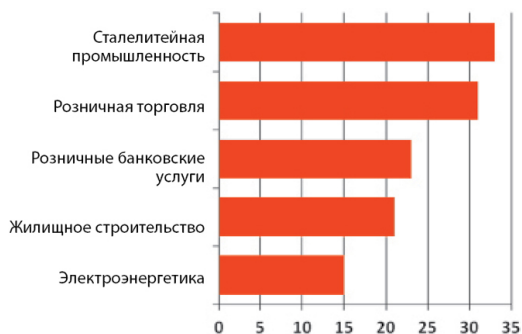


Рис. 4. Производительность труда в России относительно уровня США, % [2]

положительная динамика роста населения была обеспечена в основном за счёт снижения смертности.

Что касается внешней миграции, то следует подчеркнуть её значительное влияние на рынок труда, особенно в последнее время. Несмотря на засилье низкоквалифицированной и низкооплачиваемой рабочей силы, нельзя не отметить переезд значительного количества квалифицированных рабочих, особенно из Украины.

Перераспределение трудовых ресурсов внутри страны является одним из наиболее актуальных вопросов на данный момент. Развитие этого механизма позволит рационально распределить большую часть трудовых ресурсов по всей территории страны. Сейчас же их дисбаланс оказывает лишь негативное влияние на регионы: нехватка рабочей силы значительно затормаживает ведущие предприятия и регион в целом, а перенаселение лишь усугубляет социальную напряжённость. Поэтому актуальность получили механизмы, которые бы стимулировали мобильность населения. Главным из них являются, несомненно, строительство и предоставление дешёвого жилья переселенцам.

Отличительная особенность рынка труда – особая роль государства, оно является регулятором отношений на рынке, устанавливая правила и следя за их исполнением. Также государство использует различные механизмы своей политики, влияя на социальные и демографические риски, значительно их снижая. Сам по себе рынок является одним из важнейших элементов структуры национальной экономики. В его функции входит обеспечение нормального уровня дохода и благосостояния, рациональное вовлечение, размещение, регулирование и использование труда и т.д.

Что же касается сложившейся ситуации на рынке, то стоит отметить, что влияние негативных элементов на рынок не только отражает его слабые стороны, но и стимулирует к дальнейшему развитию и позволяет более эффективно интегрировать его в мировую экономическую систему.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Карачинский А.* Главный риск – ситуация с трудовыми ресурсами // Финансовая газета [Электронный ресурс]. URL: <http://fingazeta.ru/interview/glavnyiy-risk-situatsiya-s-trudovymi-resursami-189428> (дата обращения: 10.10.2015)

2. *Алиханов Р., Бакатина Д., Владимиров В.* Эффективная Россия. Производительность как фундамент роста // Рос. журн. менеджмента. 2009. Т. 7, № 4. С. 109–168.

## **РИСКИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ В РАМКАХ ДОХОДНОГО ПОДХОДА**

**П. В. Синичкин, Е. А. Нестеренко**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*

E-mail: [spv26@yandex.ru](mailto:spv26@yandex.ru); [ekanest11@yandex.ru](mailto:ekanest11@yandex.ru)

В настоящее время российские и зарубежные исследователи в области оценки сходятся во мнении, что в рамках доходного подхода стоимость компании в значительной степени определяется теми доходами, которые она приносит. В статье проведен критический анализ доходного подхода к оценке стоимости непубличных компаний, по результатам которого авторами был сделан вывод о том, что на современном этапе развития оценочной индустрии использование методов доходного подхода при оценке непубличных компаний не лишено рисков достоверности прогнозирования показателей оцениваемой компании. Это обстоятельство, по мнению авторов, ставит под сомнение возможность применения методов доходного подхода к оценке непубличных компаний, так как они предполагают определенный уровень «стационарности» среды прогнозирования в условиях существования проблем качества и уровня детализации информации; отличаются высоким уровнем субъективности; приводят к завышению получаемых результатов, что, в конечном счете, ведет к получению лишь приближенной оценки стоимости непубличных компаний.

## **RISKS OF VALUATION NONPUBLIC COMPANIES IN THE INCOME APPROACH**

**P. V. Sinichkin, E. A. Nesterenko**

At present, Russian and foreign researchers in the field of assessment agree that the income approach value of the company is largely determined by the income it brings. The article provides a critical analysis of the income approach to valuation of private companies, the results of which the authors concluded that at the current stage of development of the industry the use of valuation methods of the income approach in the evaluation of nonpublic companies is not without risks of reliability prediction indicator assesses the company. This, according to the authors, casts doubt on the possibility of applying the methods of the income approach to the estimation of non-public companies, since they assume a certain level of "stationary"

medium forecasting in terms of the existence of quality problems and the level of detail; a high level of subjectivity; lead to an overestimation of the results, which ultimately leads to the only approximate estimation of the cost of nonpublic companies.

На современном этапе существует три базовых подхода к оценке стоимости компаний: затратный, доходный и сравнительный [1, 2]. При этом следует отметить, что в последнее время все большее количество исследователей акцентируют свое внимание на вопросах, связанных с оценкой стоимости непубличных компаний [3,4]. Напомним, что в соответствии с российским законодательством под непубличной компанией понимается компания, которая не отвечает хотя бы одному из следующих признаков: во-первых, ее акции или ценные бумаги, конвертируемые в акции, публично размещаются или обращаются на биржевом или внебиржевом рынке; а во-вторых, она раскрывает предусмотренный российским законодательством объем информации [5].

Позволим себе заметить, что в рамках доходного подхода оценка стоимости компаний, чаще всего, осуществляется с помощью метода дисконтированных денежных потоков, а остальные методы оценки (например, метод прямой капитализации дохода или метод равно эффективного функционального аналога) на практике применяются значительно реже.

Как отмечает О. Чернозуб, «основным методом внутри доходного подхода является метод дисконтированных денежных потоков (DCF)», основным преимуществом которого «является тот факт, что с его помощью оценивается внутренняя стоимость бизнеса, основанная на реальной бизнес-модели компании». При этом автор указывает, что «метод DCF дает более наиболее точные результаты, хотя при этом они по необходимости отражают субъективный взгляд автора оценки на будущее развитие бизнеса», то есть он отмечает довольно высокий уровень субъективности данного подхода, но все же считает его ключевым методом оценки стоимости (в частности, исследователь пишет, что «затратный и сравнительный подходы всегда выступают дополнениями и выполняют вспомогательную функцию») [6, с. 92–93].

Обосновывая целесообразность применения данного метода, О. Чернозуб приводит несколько аргументов в его пользу, указывая на то, что он «является наиболее гибким в оценке»; «дает собственникам представление о цене, ниже которой собственнику не выгодно продавать данный бизнес»; «позволяет создать развернутую стоимостную модель бизнеса с выделенными факторами стоимости»; «позволяет оценивать стоимость с позиции не только материальных активов предприятия



(недвижимость, оборудование, земля), но и с позиции нематериальных активов, которые создают дополнительную стоимость компании» [6, с. 92].

Стоит отметить, что в специализированной литературе в области оценки подчеркивается, что доходный подход в целом и метод дисконтированных денежных потоков в частности характеризуются очень высоким уровнем адаптивности (вариативности).

Так, В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова и С. К. Мирзажанов указывают, что применение метода дисконтированных денежных потоков обосновано в следующих случаях: «ожидается, что будущие уровни денежных потоков будут существенно отличаться от текущих»; «можно обоснованно оценить будущие денежные потоки»; «объект строится или только что построен»; «предприятия представляет собой крупный многофункциональный коммерческий объект»; «потоки доходов и расходов носят сезонный характер» [7, с. 57].

В настоящий момент практически все специалисты в области оценки так или иначе признают высокую степень адаптивности метода дисконтированных денежных потоков, но при этом сам доходный подход воспринимается ими весьма критически. Например, П. Н. Брусков и Т. В. Филатова, проводя анализ доходного подхода относят к его преимуществам то, что он «учитывает будущие изменения доходов, расходов», «через ставку дисконта учитывает уровень риска» и «учитывает интересы инвестора», а к недостаткам «сложность прогнозирования будущих результатов и затрат», возможность существования «нескольких норм доходности, затрудняющая принятие решения», «не учитывает конъюнктуру рынка» и подразумевает «трудоемкость расчетов» [8, с. 40].

Чрезвычайно важно отметить, что сам процесс оценки в рамках данного метода традиционно рассматривается покомпонентно. В частности, В. Е. Есипов, Г. А. Маховикова и С. К. Мирзажанов пишут: «В соответствии с этим методом при определении стоимости предприятия оценщик должен решить две задачи: проанализировать и спрогнозировать будущие потоки денежных доходов с точки зрения их структуры, величины, времени и частоты их поступлений и определить ставки, по которым их необходимо дисконтировать» [7, с. 57]. Соответственно, в конечном счете, адекватность оценки стоимости непубличной компании, полученной с использованием метода дисконтированных денежных потоков, зависит от точности прогнозирования и оценки рисков компании (через определение применяемой ставки дисконтирования).

По нашему мнению, на современном этапе развития национальной экономики оценка стоимости непубличных компаний в рамках доходного подхода несет в себе некоторые риски.

Так, как, во-первых, предполагает достаточно высокую точность прогнозирования, что является весьма проблематичным в условиях объективного существования проблем качества и уровня детализации информации. Общая логика доходного подхода является довольно простой: первоначально на основании ретроспективных данных формируется текущая финансовая модель компании, учитывающая ее доходы и расходы, а затем строится прогнозная модель, при этом прогнозируемая динамика денежных потоков очень сильно зависит от тех допущений и предположений, которые заложены в ее основу. Следовательно, чем более проработанной является текущая модель, тем более точные результаты дает модель прогнозная [9, с. 331].

В непубличных же компаниях серьезно затруднено даже построение текущей финансовой модели: как правило, ретроспективные данные в них не систематизированы и, что очень важно, не являются методологически унифицированными, то есть не всегда прямо сопоставимы между собой. Также следует отметить, что сама информация о деятельности компании обычно характеризуется асимметричностью, в частности, безусловно преобладает бухгалтерская информация, которая обладает определенной степенью условности (например, существенно зависит от принятой в компании учетной политики) и достаточно высокой степенью агрегирования. В результате использования таких данных формируемая текущая финансовая модель обладает достаточно высокой степенью условности: фактически она строится на обобщенных и не совсем точных данных, что при построении прогнозной модели приводит к возникновению значительных ошибок.

Во-вторых, к существенным недостаткам доходного подхода необходимо отнести предположение об определенном уровне «стационарности» среды прогнозирования. По сути, любая прогнозная финансовая модель строится либо исходя из предположения о неизменности определенных параметров (например, средняя величина брокерской комиссии, ежемесячно уплачиваемая клиентом инвестиционной компании, на протяжении всего прогнозного периода будет составлять 0,2% от величины его активов), либо исходя из предположения об относительно равномерном характере их развития (например, средний размер инвестиционного портфеля клиента инвестиционной компании будет увеличиваться на 15% в год). В действительности же параметры среды прогнозирования явля-

ются намного более вариативными и, как правило, изменяются одновременно и асимметрично, причем никакая прогнозная модель, особенно построенная в условиях недостатка информации, не сможет корректно учесть все происходящие изменения [10].

Здесь следует особо отметить, что предположение о стационарности среды прогнозирования «касается» и оценки рисков, связанных с деятельностью компании, в том числе определения величины ставки дисконтирования [11, с. 371.]. Традиционно дисконтирование осуществляется по единой ставке, что априори предполагает неизменность как стоимости собственного, так и заемного капитала, что не подтверждается практикой. Так, при росте среднего уровня процентных ставок, сопоставимом по масштабам с наблюдавшимся в России в конце 2014 г., объективно произошло увеличение средневзвешенной стоимости капитала (WACC) обычно используемой в качестве ставки дисконтирования, поэтому даже при неизменности величины денежных потоков компании, оценка ее стоимости, произведенная до повышения процентных ставок и после него будут отличаться друг от друга, причем заметно (этот эффект будет тем сильнее, чем менее сбалансирована структура капитала оцениваемой непубличной компании).

В-третьих, доходный подход отличается высоким уровнем субъективности: фактически он позволяет оценить: сколько должна стоить компания сейчас при прогнозируемом уровне денежных потоков и неизменном уровне риска. Соответственно, чем более оптимистично оцениваются перспективы компании, тем больше она должна стоить на текущий момент. По этой причине в подавляющем большинстве финансовых моделей делается далеко не всегда обоснованное предположение о позитивной динамике финансовых показателей компании.

Например, достаточно часто делается предположение о том, что в течение некоторого периода времени темпы роста бизнеса компании будут довольно высокими (в пределах 7–15%), а в долгосрочной перспективе темпы ее роста будут близки к темпам роста национальной экономики в целом.

Вполне закономерным результатом подобных предположений является построение нереалистичной финансовой модели оцениваемой компании, а значит и совершенно не корректная оценка ее стоимости. Интересно, что даже сейчас, в условиях стагнации российской экономики, большинство публикуемых финансовых моделей (например, в публикуемых в специализированных аналитических отчетах) предполагает рост

бизнеса рассматриваемых компаний, что представляется довольно смелой теоретической предпосылкой.

Наконец, в-четвертых, в классической интерпретации доходный подход, пусть и в неявной форме, предполагает бесконечный срок существования оцениваемой компании. Однако на практике любая оценка компании делается с ориентацией на некий вполне определенный и, что важно, ограниченный временной горизонт (например, в нашей стране наиболее распространенный период инвестирования редко превышает два года [12, с. 13–14]), поэтому проведение расчетов, исходя из «бесконечности» существования оцениваемой компании, приводит к завышению получаемых результатов, так как в расчет принимаются и те денежные потоки, которые находятся «за границами» предполагаемого срока инвестирования.

Подводя итог, мы считаем, что оценка стоимости непубличных компаний в рамках доходного подхода не лишена рисков достоверности прогнозирования динамики показателей оцениваемой компании. В свою очередь, объективные проблемы качества информации и уровня ее детализации, встающие перед оценщиком, подводят под сомнение возможность применения методов доходного подхода к оценке непубличных компаний, так как позволяют получить лишь приближенную оценку их стоимости.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / под ред. А. Г. Грязнова, А. М. Федотова, М. А. Эскиндарова и др. М.: Интерреклама, 2003. 544 с.
2. Оценка бизнеса: учеб. пособие / под ред. В. Е. Есипова, В. Г. Маховиковой. 3-е изд. СПб.: Питер, 2010. 512 с.
3. Семернина Ю. В., Байбеков И. Р. Проблемы оценки кредитного качества эмитентов облигаций // Финансы и кредит. 2014. № 28. С. 21–31.
4. Синичкин П. В. Специфические особенности оценки непубличных инвестиционных компаний // Вестн. Саратов. гос. соц.-эконом. ун-та. 2015. № 3. С. 88–92.
5. Ермакова Е. А., Синичкин П. В. Факторы, влияющие на стоимость непубличных компаний // Universum: Экономика и юриспруденция: электрон. науч. журн. 2015. № 7 (18) [Электронный ресурс]. URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2309> (дата обращения: 03.10.2015).
6. Чернозуб О. Жизнь после кризиса: Стоимостной подход к управлению частной компанией. М.: Альпина Паблишер, 2009. 246 с.
7. Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Мирзажанов С. К. Оценка бизнеса: полное практическое руководство. М.: Эксмо, 2008. 352 с.
8. Брусов П. Н., Филатова Т. В. Финансовый менеджмент: учеб. пособие. М.: КноРус, 2013. 304 с.
9. Семернина Ю. В., Якунина А. В. Математическое моделирование доходности и оценка риска эмитента корпоративных облигаций // Математическое моделирование

в экономике и управлении рисками: материалы III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2014. С. 330–336.

10. *Нестеренко Е. А., Челпанова В. А.* Оценка риска паевых инвестиционных фондов. Математическое моделирование в экономике и управлении рисками: материалы III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2014. С. 315–321.

11. *Семернина Ю. В., Якунина А. В.* Риски участников рынка облигаций // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: сб. материалов Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2013. С. 369–374.

12. *Нестеренко Е. А., Челпанова В. А.* Специфические особенности российских паевых инвестиционных фондов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 41. С.11–20.

## **АНАЛИЗ ДИНАМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ БИРЖЕВОГО ВАЛЮТНОГО РЫНКА В РОССИИ**

**О. В. Сомова**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова  
E-mail: oksana.ok-som@yandex.ru*

В статье проведен анализ биржевого валютного рынка в России за период с 2011–2014 гг., направленный на выявление значимых изменений и основных тенденций анализируемого сегмента валютного рынка. Выбранный период времени, по мнению автора, является наиболее репрезентативным с научной точки зрения (в 2015 г. на биржевом валютном рынке преобладало инерционное развитие), так как, во-первых, именно в этот период происходило качественное изменение структуры как профессиональных посредников (коммерческие банки на этом рынке были потеснены инвестиционными компаниями), так и инвесторов (из рынка исключительно институциональных инвесторов он превратился в смешанный рынок (институциональных и частных инвесторов)); во-вторых, данный период (особенно 2014 г.) характеризовался изменением политики, проводимой Центральным банком РФ (переход к плавающему валютному курсу); в-третьих, этот период отличался аномальной волатильностью валютного курса (во многом это было вызвано падением мировых цен на нефть). Соответственно произошедшие за этот период времени изменения в значительной степени предопределили характер динамических и структурных изменений на российском валютном рынке. Результаты проведенного анализа позволили автору сделать выводы о существенном увеличении уровня ликвидности анализируемого рынка; об увеличении количества совершаемых на нем сделок; о весомой роли на нем крупных (институциональных) инвесторов, преимущественно работающих в сегменте сделок своп.

## **ANALYSIS OF DYNAMIC INDICATORS CHARACTERIZING THE PRESENT STAGE OF DEVELOPMENT EXCHANGE CURRENCY MARKET IN RUSSIA**

**O. V. Somova**

The article analyzes the exchange currency market in Russia for the period of 2011–2014., Aimed at identifying significant changes, and the main trends of the analyzed segment

of the foreign exchange market. The selected time period, according to the author, is the most representative from a scientific point of view (in 2015 in the foreign exchange market is dominated by inertial development), because: first, during this period there is a qualitative change in the structure of both professional intermediaries (commercial banks in this market we have been pushed back investment companies) and investors (from the market exclusively institutional investors, he turned in a mixed market (institutional and private investors)); secondly this period (especially in 2014) was characterized by a change in the policy pursued by the Central Bank of the Russian Federation (the transition to a floating exchange rate); Thirdly, this period was distinguished by abnormal volatility of the exchange rate (in many respects it was caused by the fall in world oil prices). Accordingly, occurred during this period of time changes to a large extent determined the nature of the dynamic and structural changes in the Russian foreign exchange market. The analysis allowed the authors to conclude, first, a significant increase in the level of liquidity of the market being analyzed; secondly, increasing the number of transactions made on it; thirdly, on a stronger role in it of large (institutional) investors, mainly working in the segment of swap transactions.

На современном этапе в отечественной экономической и финансовой литературе вопросы, связанные с анализом состояния российского биржевого валютного рынка, на наш взгляд, получили недостаточное отображение. При этом научные исследования в большей степени посвящены всему валютному рынку в целом, без разделения его на биржевой и внебиржевой сегменты, что влечет за собой высокую степень обобщенности получаемых результатов [1–10]. В значительной мере сложившаяся ситуация объясняется отсутствием полноценной информационной базы, необходимой для проведения соответствующих научных исследований (в частности, в ежедневном разрезе информация по итогам торгов на валютном рынке Московской биржи доступна за ограниченный период времени – начиная с 9 января 2007 г.).

По нашему мнению, наибольший научный интерес представляет собой анализ состояния отечественного биржевого валютного рынка в 2011–2014 гг., так как именно в этот период произошло разрушение своеобразной монополии коммерческих банков на представление доступа к торгам на биржевом валютном рынке, которое ознаменовалось появлением среди участников валютных торгов инвестиционных компаний и активным выходом физических лиц-резидентов на валютный рынок.

В качестве основных динамических показателей, характеризующих уровень развития биржевого валютного рынка на национальном уровне, полагаем, следует рассматривать совокупный дневной объем торгов валютой и общее количество сделок, совершенных в ходе торговой сессии (в свою очередь, на основании этих двух показателей может быть вычислена средняя сумма одной сделки). Для получения объективной картины, позволяющей оценить изменение уровня торговой активности

участников валютного рынка, целесообразно последовательно проанализировать соответствующие биржевые данные по состоянию на последний торговый день каждого календарного месяца за 2011–2014 гг. включительно. Подобный выборочный подход, с одной стороны, позволяет получить достаточно объективные результаты, а с другой – дает возможность значительно упростить процедуру проведения исследования. Для устранения случайных колебаний и получения корректного представления об уровне ликвидности отечественного биржевого валютного рынка следует использовать не собственно исходные данные, а их сглаженные значения с периодом сглаживания равном 3, причем в целях нивелирования разницы в единицах измерения и масштабах значений, принимаемых отдельными показателями, мы полагаем необходимым использование относительных величин сравнения, выбрав в качестве базы сравнения первое сглаженное значение (рис. 1).

На наш взгляд, динамика основных показателей, отражающих уровень ликвидности биржевого валютного рынка, является очень показательной: за рассматриваемый период отмечается резкое увеличение как совокупного объема торгов на 329,09% (или на 900432,392 млн руб.), так и количества сделок: показатель вырос на 811,91% (на 64693 сделки), причем одновременно отмечается существенное снижение среднего объема одной сделки: за анализируемый период он сократился на 51,08% (или на 17,597 млн руб.).

Резюмируя полученные результаты, можно сделать следующие выводы:

1) в 2011–2014 гг. отмечается значительное увеличение уровня ликвидности биржевого валютного рынка, причем наиболее серьезный по своим масштабам «скачок ликвидности» произошел во II полугодии 2014 г. (он был обусловлен ослаблением российского рубля по отношению к другим иностранным валютам, прежде всего, к доллару США и евро), в то время как ранее рост объемов торгов валютой происходил относительно равномерно;

2) количество сделок, совершаемых в течение торговой сессии, росло опережающими темпами по сравнению с объемом торгов валютой в денежном выражении (данная тенденция объясняется одновременным влиянием двух факторов: развитием алгоритмической торговли, зачастую предполагающей совершение большого числа сделок за короткий временной интервал, и активным выходом рынок частных инвесторов в основном физических лиц-резидентов, располагающих незначительными суммами инвестирования);

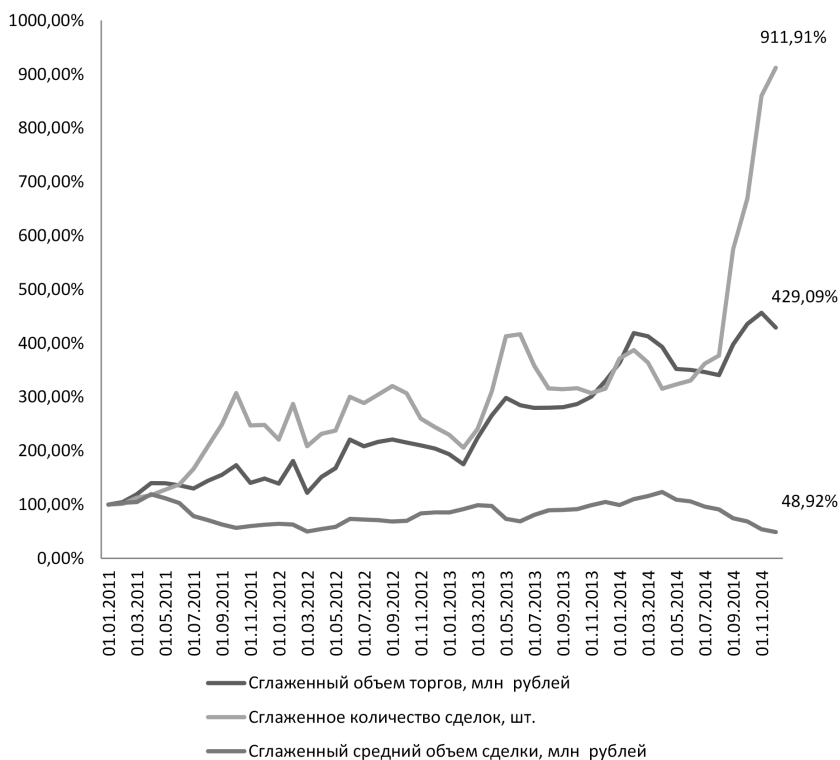


Рис. 1. Динамика сглаженных показателей объема торгов, количества сделок и среднего объема сделки на Московской бирже в 2011–2014 гг. (составлено автором на основе данных интернет-сайта ОАО «Московская Биржа ММВБ-РТС»[Электронный ресурс]. URL: <http://www.micex.ru>)

3) судя по средней величине совершенной сделки, несмотря на ее резкое сокращение, основными участниками отечественного биржевого валютного рынка остаются крупные инвесторы (экономические субъекты, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, и коммерческие банки, совершающие сделки с иностранной валютой в интересах своих клиентов).

С точки зрения структурного анализа российского биржевого валютного рынка нам представляется чрезвычайно интересным сопоставление структуры данного рынка в разрезе двух основных сегментов – сегмента сделок спот и сегмента сделок своп. Следует подчеркнуть, что дан-



ные сегменты валютного рынка существенным образом отличаются друг от друга по своей внутренней сути: если сегмент сделок спот – это сделки классической («чистой») купли-продажи валюты, то сегмент сделок своп на практике таковым не является – большинство участников валютного рынка предпочитает совершать подобные сделки либо в целях снижения принимаемых на себя валютных рисков, либо с целью привлечения финансовых ресурсов на определенный период времени (на практике валютный своп дает возможность участникам торгов, располагающим иностранной валютой, оперативно и с минимальными издержками привлечь рублевую ликвидность). Соответственно в сегменте сделок своп через определенный период времени – в зависимости от срока подобной сделки – обе стороны сделки восстанавливают свою первоначальную валютную позицию (в сегменте же сделок спот этого не происходит).

Кроме того, даже в научной литературе сегмент сделок спот нередко называют сегментом «здесь и сейчас», т.е. все сделки на данном рынке происходят с минимальной временной задержкой, в то время как в сегменте своп существует целая система сроков совершения сделок. Так, на Московской бирже стандартными сроками исполнения сделок своп выступают следующий рабочий день (обозначается как O/N), второй рабочий день после текущего рабочего дня (TOM/SPT), одна неделя (1W), две недели (2W), 1 месяц (1M), 2 месяца (2M), 3 месяца (3M), 6 месяцев (6M), 9 месяцев (9M) и 1 г. (1Y). В целом подобный подход к функционированию биржевого валютного рынка применяется и в зарубежной практике: вариативность сроков совершения этих сделок может быть значительно выше, однако сам рынок своп считается «рынком коротких денег», на котором срок их исполнения (и первой, и второй частей) не превышает одного года.

Нужно заметить, что на протяжении 2011–2014 гг. на российском биржевом валютном рынке развитие этих сегментов происходило очень неравномерно: в целом, несмотря на достаточно существенные колебания, сегмент сделок своп рос опережающими темпами. Примечательно, что при осуществлении непосредственного сравнения по сглаженным данным (при трехпериодном сглаживании) увеличение доли сегмента сделок своп является относительно небольшим: если на конец данного периода удельный вес сегментов сделок своп и сделок спот составлял 55,80 и 44,20%, то на его начало – 50,05 и 49,95% соответственно. Однако более детальный анализ позволяет сделать вывод о том, что в среднем увеличение доли сегмента сделок своп было намного большим (в частности, если ориентироваться на сглаженные данные

по удельным весам этих сегментов, то в целом в течение всего этого периода доля сегмента сделок своп составляла 57,01%, а сделок спот – всего 42,99%). При этом в отдельные моменты времени, которые были весьма продолжительными, сегмент сделок своп был безусловно доминирующим на российском биржевом валютном рынке – его доля стабильно превышала 60%, а иногда – достигала 70% и более (рис. 2).

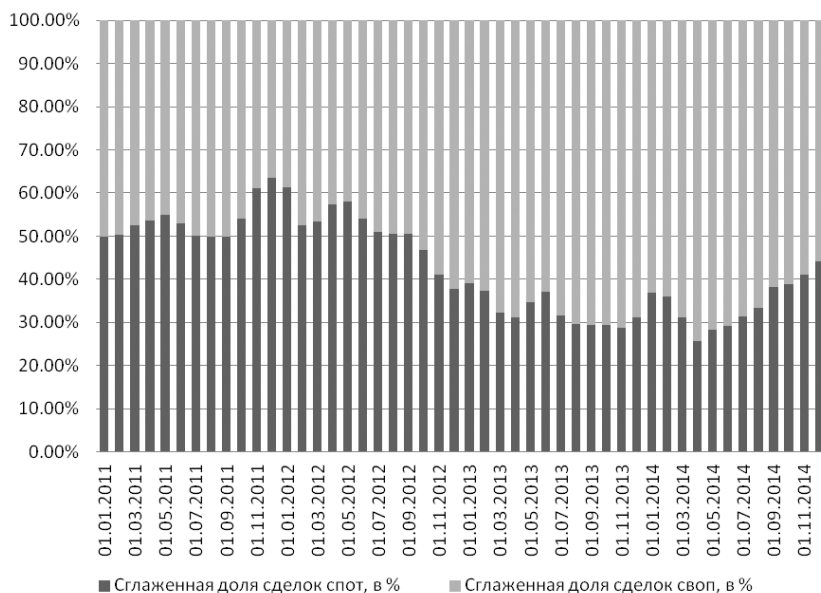


Рис. 2. Динамика удельных весов сегмента сделок спот и сделок своп на Московской бирже в 2011–2014 гг. (составлено автором на основе данных интернет-сайта ОАО «Московская Биржа ММВБ-РТС»[Электронный ресурс]. URL: <http://www.micex.ru>)

По нашему мнению, полученные данные позволяют сделать вывод о том, что несмотря на увеличение количества участников торгов на отечественном валютном рынке, основную роль на нем продолжают играть крупные участники, активно работающие в сегменте сделок своп. Как свидетельствует зарубежная практика, частные инвесторы практически никогда не работают в данном сегменте валютного рынка по ряду причин:

1) в большинстве случаев у частных инвесторов просто отсутствует потребность в привлечении краткосрочного финансирования в рамках

сделок своп (экономические интересы частных инвесторов значительным образом отличаются от интересов институциональных инвесторов);

2) доходность данного сегмента при использовании его для привлечения финансовых ресурсов относительно невелика и в целом сопоставима с доходностью денежного рынка (в большинстве случаев консервативным инвесторам гораздо интереснее инвестировать в облигации эмитентов высокого кредитного качества, номинированные в иностранной валюте, так как при сопоставимом уровне риска доходность облигаций будет заметно выше [11–13]);

3) использование сегмента своп-сделок для снижения валютного риска для многих частных инвесторов является лишь одной из существующих альтернатив, причем далеко не самой привлекательной (например, с точки зрения простоты и доступности частным инвесторам намного удобнее осуществить элементарную диверсификацию своих активов по валютам или использовать фьючерсы на иностранную валюту [14]).

Стоит обратить внимание на то, что о преобладании различных категорий инвесторов в сегменте сделок спот и сделок своп однозначно свидетельствует и средняя величина подобных сделок: если ориентироваться на сглаженные данные, то в среднем за 2011–2014 гг. величина одной сделки, совершенной в сегменте своп, была в 23,33 раза больше, чем в величина одной сделки, совершенной в сегменте спот (296,391 млн руб. против 12,703 млн руб.) [15]. Помимо этого, следует обратить внимание на разный характер изменения средней величины сделок в этих сегментах: если в сегменте сделок своп средний размер одной сделки резко уменьшился – с 19,627 млн руб. на начало периода до 7,624 млн руб. по состоянию на конец периода, по сглаженным данным, или на 61,15%, то в сегменте сделок своп имела место противоположная тенденция – в нем средняя величина одной сделки возросла на 42,35% (с 141,668 млн руб. до 201,667 млн руб.). Следовательно, можно сделать вывод о том, что развитие различных сегментов российского биржевого валютного рынка происходило за счет разных факторов: если сегмент сделок спот развивался преимущественно за счет прихода в него частных инвесторов (соответственно в нем значительно увеличилось количество сделок и уменьшилась средняя величина одной сделки), а сегмент сделок своп – за счет активизации институциональных инвесторов.

Подводя итог, можно сформулировать следующие выводы, характерные для современного этапа развития российского биржевого валютного рынка: во-первых, значительное увеличение уровня ликвидности анализируемого рынка; во-вторых, существенный темп роста количества

«дневных» валютных сделок, по сравнению с объемом торгов валютой в денежном выражении; в-третьих, преобладание крупных инвесторов в качестве ключевых участников биржевого валютного рынка.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (проект НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пьянов С. А. Анализ динамики развития российского и мирового валютных рынков // Российское предпринимательство. 2012. № 23 (221). С. 58–64 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/26293/> (дата обращения: 16.09.2015).
2. Пискулов Д. Ю. Валютный рынок российского рубля: цифры, тренды, вызовы // Деньги и кредит. 2013. № 7. С. 19–26.
3. Шумков Е. А., Ботин В. А. Исследование технического индикатора MACD // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2010. № 64 (10) [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-tehnicheskogo-indikatora-macd> (дата обращения: 16.09.2015).
4. Мырзин К. С., Ильина Т. Г. Показатели эффективности торговой системы на FOREX // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. № 3 (23). С. 102–107.
5. Крюков П. А., Крюкова В. В. Эмпирические подходы к ведению торговых операций на валютном и фондовом рынках // Вестн. Ростов. гос. техн. ун-та. 2014. № 2 (104). С. 111–117.
6. Мастяева И. Н., Рыбалкин Д. А. Применение теории Г. Марковица для мониторинга рынка валют // Фундаментальные исследования. 2014. № 5. С. 544–547.
7. Якунин С. В., Якунина А. В. Формирование валютной системы в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 9. С. 15–22.
8. Селюков В. К. Управление рисками с помощью форвардных контрактов // Российское предпринимательство. 2004. № 12 (30). С. 71–76 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/6845/> (дата обращения: 16.09.2015).
9. Красовский Н. В. Особенности управления валютными рисками в условиях переходной экономики // Вестн. Саратов. гос. соц.-экон. ун-та. 2011. № 5. С. 126–128.
10. Красовский Н. В. Классификация инструментов хеджирования валютных рисков // Вестн. Саратов. гос. соц.-эконом. ун-та. 2012. № 1 (40). С. 130–132.
11. Семернина Ю. В. Риски облигаций как финансовых инструментов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 6. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.uecs.ru> (дата обращения: 16.09.2015).
12. Семернина Ю. В., Якунина А. В. Математическое моделирование доходности и оценка риска эмитента корпоративных облигаций // Математическое моделирование в экономике и управлении рисками: материалы III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2014. С. 330–336.
13. Семернина Ю. В., Якунина А. В. Риски участников рынка облигаций // Математическое моделирование в экономике, страховании и управлении рисками: сб. материалов Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2013. С. 369–374.
14. Нестеренко Е. А., Челпанова В. А. Специфические особенности российских паевых инвестиционных фондов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 41. С. 11–20.
15. Интернет-сайт ОАО «Московская Биржа ММВБ-РТС» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.micex.ru> (дата обращения: 16.09.2015).

# **ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ СТРАХОВЩИКОВ И СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ**

**И. А. Сударикова**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*

E-mail: sudarikova.08@mail.ru

В статье рассмотрены особенности инвестиционной деятельности страховых организаций, определены риски инвестиций страховщиков на микро- и макроуровне, проведен анализ факторов и последствий несоблюдения страховщиками порядка размещения средств страховых резервов и собственного капитала.

## **INVESTMENT RISKS OF INSURERS AND INSURANCE INDUSTRY**

**I. A. Sudarikova**

The article describes the features of the investment activities of insurance companies, insurers identified investment risks at the micro and macro level, the analysis of the factors and consequences of mass non-compliance with the insurers about placement of insurance reserves and equity.

Инвестиционная активность страховщиков обусловлена особенностями страховой деятельности как вида финансового посредничества. Источниками инвестиций страховых компаний выступают не только временно свободные средства страхового фонда, но и собственный капитал. В своей инвестиционной деятельности страховые компании нацелены на получение дополнительного (к доходам по страховым операциям) инвестиционного дохода и, тем самым, обеспечение более высокого уровня рентабельности своего бизнеса. Известно, что западные страховые компании от инвестиционной деятельности получают не менее пятой части своих доходов. Наличие стабильного инвестиционного дохода позволяет расширить применение ценовых методов конкуренции по страховым операциям и тем самым добиться роста страховой выручки. Особенно высока роль инвестиционных доходов в периоды обострения экономических кризисов, когда спрос на страховые продукты существенно падает, а также в периоды обострения конкурентной борьбы, усиливаемой глобализационными процессами.

Инвестиционная деятельность страховых организаций несет в себе не только потенциальные доходы, но и риски, которые могут выражаться в снижении доходности или ликвидности инвестиционного портфеля, или даже потери части инвестиционных активов. В случае их реализации

может существенно ухудшиться платежеспособность и под угрозой окажется выполнение обязательств страховщика. В этой связи инвестиционная деятельность страховщиков (в части размещения средств страховых резервов и собственного капитала) является предметом государственного регулирования и контроля. К активам, покрывающим страховые обязательства и обеспечивающим резерв платежеспособности, предъявляются достаточно строгие требования, направленные на снижение инвестиционных рисков, и поддержание финансовой устойчивости страховых компаний. При формировании инвестиционного портфеля они должны соблюдать принципы доходности, возвратности, ликвидности, диверсификации, соответствия сроков (обязательств и покрывающих их активов), соответствия валюты (обязательств и покрывающих их активов), локализации (инвестиционные активы должны быть преимущественно размещены на национальной территории страховщика в целях обеспечения внутренних источников инвестиций, а также снижения рисков, связанных с обменными курсами).

На 1 января 2015 г. в России функционировало 400 страховых организаций, совокупный капитал которых составлял 387,5 млрд руб. (рост за 3 года на 33%), а совокупные страховые резервы превысили 897 млрд руб. (рост за 3 года на 54%). Исходя из этого инвестиционный потенциал отрасли в 2015 г. может быть оценен в 1285 млрд руб. (рост за года на 47%).

Анализируя инвестиционные потоки российских страховых компаний, необходимо отметить, что вследствие высокой концентрации страховых операций и капитала (на первую десятку игроков рынка приходится 58% страховой премии и более 30% совокупного уставного капитала) основная масса инвестиционных ресурсов сконцентрирована в руках лидеров страхового рынка. В их число входят Росгосстрах, Согаз, Ингосстрах, Ресо-Гарантия, АльфаСтрахование, ВСК, ВТБ Страхование, Сбербанк страхование жизни, Согласие, Альянс. Следовательно, объемы и направления инвестиционных вложений страховой отрасли преимущественно определяются инвестиционными стратегиями лидеров страхового рынка.

Реализуемые страховщиками стратегии можно условно подразделить на следующие типы:

- 1) инвестиционная деятельность преимущественно подчинена задаче расширения (сохранения) страхового портфеля, вследствие чего ресурсы размещаются в те банки и в ценные бумаги тех эмитентов, от которых будет зависеть объем продаж;

2) направление инвестиционных потоков определяется взаимоотношениями страховщика с его собственниками и аффилированными структурами;

3) передача функций по управлению большей частью инвестиционных ресурсов управляющим компаниям, как сторонним, так и аффилированным;

4) формирование классического инвестиционного портфеля в соответствии с требованиями регулятора, в данном случае особенности вышеуказанных стратегий явно не выражены.

На практике чаще встречается комбинированный вариант всех четырех указанных стратегий. Причем их реализация далеко не всегда сопровождается полным соблюдением требований регулятора в отношении качества активов, обеспечивающих платежеспособность страховщиков. Нарушения при этом могут быть обусловлены как отсутствием и невозможностью привлечения качественных активов, так и преднамеренной фальсификацией в целях проведения более агрессивной инвестиционной политики либо вывода реальных активов. Стоит отметить, что какими бы ни были причины нарушений, их неустранение несет в себе большие угрозы, поскольку может привести к неплатежеспособности страховщика и отзыву у него лицензии.

На протяжении последних лет инвестиционная деятельность российских страховщиков характеризовалась следующими негативными моментами:

- сохранение объемов высокорисковых операций на фондовом рынке внутри отчетного периода при систематическом приведении структуры активов в соответствие с требованиями регулятора только на отчетные даты;
- нерыночный характер отбора активов для размещения инвестиционных ресурсов;
- игнорирование принципа соответствия страхового и инвестиционного портфелей по временным параметрам;
- отсутствие надежных долгосрочных инструментов фондового рынка для размещения ресурсов компаниями, занимающимися долгосрочным страхованием жизни либо обладающими большим объемом собственного капитала;
- формальное выполнение требований регулятора, фиктивный характер активов, покрывающих страховые резервы и представляющих собственный капитал страховщика.

В 2014 г. резко ухудшились результаты страховых операций страховщиков: усредненное значение комбинированного коэффициента убыточности приблизилось к 100%. В этих условиях еще более возросла роль инвестиционных доходов, однако среднее по рынку значение рентабельности инвестиций составило 5,3%, а у розничных компаний еще ниже – 5,1%, что намного ниже уровня инфляции. Очевидна низкая эффективность реализуемых большинством компаний инвестиционных стратегий.

Переход функций страхового надзора к Банку России с сентября 2013 г. сопровождался совершенствованием страхового законодательства и мер регулирования, коснувшимся в том числе и порядка инвестирования средств страховых резервов и собственных средств (капитала) страховщиков, в целях снижения риска ликвидности, связанного с невысоким реальным качеством активов страховщиков, и кредитного риска, связанного с прочими инвестициями, перестрахованием и дебиторской задолженностью. В настоящее время конкретный перечень разрешенных активов и требования к ним установлены Указаниями Банка России от 16 ноября 2014 г. № 3444-У и № 3445-У. С 2015 г. были введены новые ограничения инвестиционной деятельности страховых компаний, в частности, из перечня разрешенных активов были исключены векселя. Однако данная мера не сильно отразилась на повышении качества инвестиционных активов, поскольку привела к замещению фиктивных векселей на другие фиктивные активы, например, ипотечные сертификаты участия, которые тяжело проконтролировать.

Начиная с 2014 г. Банк России значительно усилил контроль наличия реальных активов у страховых организаций, в результате которого были выявлены массовые нарушения установленного порядка инвестирования. Долю фиктивных инвестиций страховщиков по итогам 2014 г. компания RAEX оценила примерно в 15%, причем основная доля фиктивных активов пришлось на ценные бумаги – без учета показателей страховщиков из топ-20. Всего на ценные бумаги в 2014 г. пришлось 39% активов страховщиков, долю фиктивных ценных бумаг в 2014 г. оценили в 82%.

В зависимости от степени выявленных нарушений все страховщики подразделены на три группы риска: высокого, среднего и низкого. По состоянию на 1 сентября 2015 г. около 25% страховщиков (92 компании) отнесены к группы высокого риска, чуть меньше (83 страховщика) отнесены к группе среднего риска. Нарушения этих компаний заключаются в предоставлении фиктивных документов, подтверждающих наличие активов (документы о размещении средств на несуществующих депозитах



в банках, фиктивные выписки депозитария о владении страховщиками ценными бумагами, документы оценщиков, завышающие стоимость активов, «аренда» ценных бумаг на отчетные даты). Компании из группы высокого риска имеют систематические проблемы с качеством активов, капитализацией, высокими рисками при небольшом финансовом потенциале. Учитывая имеющее место ухудшение конъюнктуры рынка, в ближайшее время эти компании могут оказаться неплатежеспособными. При этом в эту группу входят и крупные компании федерального масштаба.

Например, у страховой компании «Помощь» (была создана в 1995 г. в г. Санкт-Петербурге) структура активов до приостановления лицензии была следующей: 67% – векселя четырех малоизвестных российских компаний, не обращающиеся на открытом рынке, 11% – денежные средства и банковские депозиты, 9% – ипотечные ценные бумаги, 7% – российские паевые инвестиционные фонды, 5% – недвижимость. Значительная часть активов не имеет рейтинга и является неликвидной. У страховой компании «Русский стандарт страхование» на начало сентября 2015 г. только 20% активов в инвестиционном портфеле были ликвидными, что обусловлено кризисным финансовым состоянием одноименного банка.

Очевидно, что компаниям из группы высокого риска будет очень тяжело устранить нарушения в инвестиционной деятельности, причем вполне возможно, многие из них и не захотят этого делать. Однако массовый отзыв лицензий, который должен последовать в данном случае, может нанести непоправимый урон страховому рынку. Ведь страхователи, в отличие от вкладчиков банков, не защищены гарантиями Агентства по страхованию вкладов. Только в отношении потерпевших по вине страхователей в обязательных видах страхования действуют гарантии компенсационных фондов. Поэтому не следует торопиться с отзывом лицензии, сначала необходимо тщательно изучить финансовое состояние страховщика и использовать все доступные меры по восстановлению платежеспособности при возможном приостановлении действия лицензии.

В настоящее время в отношении страховщиков, отнесенных к повышенной группе риска, Банком России внедрена система мониторинга, позволяющая на более оперативной основе раскрыть информацию об инвестиционных активах не только на конец отчетного периода, но и о движении активов в течение отчетного периода. По всем компаниям из группы риска сейчас составлены дорожные карты. В дальнейшем при выявлении отсутствия или недостаточности реальных активов, в случае невыполнения предписаний страхового надзора, к страховщикам будут

применяться меры, предусмотренные законодательством о несостоятельности (банкротстве).

Особую актуальность в сложившихся условиях будут иметь меры, направленные на полное пресечение фальсификации качества инвестиционных активов. В этом плане будут целесообразны усиление контроля за деятельностью депозитариев, а также дальнейшие ограничения либо полный запрет на использование таких активов, как ипотечные сертификаты участия, жилищные сертификаты, паи закрытых и интервальных паевых фондов, земельные участки, дебиторская задолженность. При этом чтобы не ограничивать развитие ипотеки, следует разрешить страховщикам инвестировать в ипотечные ценные бумаги в случае, если они имеют высокий рейтинг, включены в котировальный список высшего уровня либо в ломбардный список ЦБ или если обязательства эмитента по выпуску хотя бы частично обеспечены государственными гарантиями или АИЖК.

Очевидно, что рынок ждет существенное сокращение игроков, и надо сделать все возможное, чтобы ущерб, причиненный страхователям от их ухода, был как можно меньше. «Чистка» рынка и ужесточение требований к инвестиционной деятельности страховщиков станут важными факторами снижения рисков пользования страховыми услугами.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайт «Эксперт-РА» – рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru> (дата обращения: 12.10.15).

## **ИННОВАЦИОННАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**И. Н. Сулькова**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail [irin-sulkov@yandex.ru](mailto:irin-sulkov@yandex.ru)

В статье рассматривается процесс формирования инновационной модели развития экономики России, выявляются факторы ее формирования, проблемы, перспективы развития инновационной модели Российской Федерации.

## **INNOVATIVE TRANSFORMATION OF NATIONAL ECONOMY**

**I. N. Sulcova**

In the article the process of forming innovative development models of Russian economy, identifies the factors of its formation, problems, prospects of development of innovative model of the Russian Federation.

В настоящее время на первый план выдвигается задача изменения структуры национальной экономики, связанная с уходом от сырьевой направленности на производство продукции с высокой добавленной стоимостью на базе внедрения и использования передовых технологий. Поэтому коренным образом меняется деятельность управленческих систем и механизмов регулирования.

Конкретное выражение целей хозяйствующих субъектов – крупных организационных структур, компаний, фирм и других структурных составляющих экономики – зависит от характера и содержания различных факторов, специфики самих экономических систем и выбранного направления развития [1, с. 85].

Содержание концепции формирования модели инновационной экономики не исчерпывается информационно-коммуникационным аспектом, а представляет качественно новый уровень всего хозяйственного комплекса страны, включая действующие производительные силы общества. Все усилия должны быть нацелены:

- на формирование научно-экономической, политической и законодательной среды, направленной на инновационное развитие;
- построение здорового макроэкономического фундамента национальной экономики;
- создание новой экономики – экономики знаний, сформировавшейся на базе использования достижений зарубежной науки, техники и менеджмента, а также национальных фундаментальных и прикладных исследований.

Движение прогресса и экономической политики все более перемещается на мезо- и микроэкономический уровень – от возможностей и характера поведения отдельных ячеек национальной экономики до индивида, компании, отрасли. Поэтому в современной экономике все заметнее становятся явления, когда реорганизация либо реструктуризация компании и характер ее поведения приносят на рынке все меньше успеха. Для достижения успеха в новых условиях необходимы новые партнеры, новые технологии, новые бизнес-процессы.

На процветание и перспективы компании влияет ее умение использовать факторы производства и производительности. Уровень развития любого региона зависит не от отраслей, в которых конкурируют компании, а от того, каким образом они конкурируют, как они используют инструменты конкуренции и методы повышения своих технологических возможностей.

На деятельность компании и производительность в пределах территории функционирования определяющее воздействие оказывают качество экономической обстановки и динамика изменения внешней среды.

К числу переменных факторов внешней среды, оказывающих сильное воздействие на оперативную деятельность компании, относятся экономические, политические, социокультурные, правовые, технологические, экологические, физико-географические. Они влияют на изменения в стратегии развития.

В современных условиях влияние факторов внешней среды резко повышается с усложнением всей системы общественных отношений. С учетом существенной степени неопределенности внешней среды большую значимость приобретает использование ситуационного подхода к управлению компанией. В соответствии с этой концепцией внутренняя среда организации является реакцией на различные внешние воздействия.

Не вызывает сомнения, что современная Россия, несмотря на солидный научно-технический задел и гигантский опыт промышленного развития, может быть смело включена в список развивающихся стран мира. Но также не вызывает сомнения, что Россия с учетом тех же особенностей индустриального опыта, вклада в мировую науку и технический прогресс наряду с развитыми странами движется по магистральному пути перехода к экономике знаний. Особенность переходного этапа состоит в том, что он осуществляется на фоне «третьей промышленной революции» и реиндустриализации развитых стран, а также признаков новой волны рецессии мировой экономики. Этот курс государства нормативно закреплен в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г., в которой прямо утверждается, что переход экономики на инновационную модель развития является единственным возможным способом достижения высокого уровня благосостояния населения и закрепления геополитической роли страны как одного из мировых лидеров [2]. Ведущие эксперты из промышленных и академических кругов США в одном из последних комплексных исследований определяют инновационное развитие в качестве ключевого фактора и необходимого условия укрепления в современном мире национальной экономики, безопасности и здравоохранения [3, с. 66].

На наш взгляд, основная причина низкой восприимчивости экономик многих развивающихся стран к мерам инновационной модернизации кроется в том, что внимание реформаторов сосредоточено на известных факторах инновационного развития, в то время как оптимизация взаимо-

действия и соотношения этих факторов в инновационной инфраструктуре имеет определяющее значение для эффективности трансформации индустриальной экономики в экономику знаний.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Улезько А. В. Условия формирования инновационной модели развития социально-экономических систем // Вестн. Воронеж. гос. аграр. ун-та. 2015. № 2 (45). С. 84–91.
2. Распоряжение Правительства РФ «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» от 17 ноября 2008 г., № 1662-р (ред. от 08.08.2009) [Электронный ресурс]. URL: [http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasZ2008\\_№1662\\_red\\_08.08.2009](http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/rasZ2008_№1662_red_08.08.2009) (дата обращения: 21.09.2015).
3. Рыбас А. Особенности формирования инновационной экономики в развивающихся странах // Международная жизнь. 2015. № 7. С. 67–75.

### **РИСКИ РЕИНЖИНИРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ: ПОНЯТИЕ, ВИДЫ, ФАКТОРЫ**

**К. В. Табакова**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*

E-mail: Karolinas.t@yandex.ru

В современных экономических условиях актуализируются вопросы применения новейших методов, технологий и инструментов адаптации предприятий к новым условиям внешней среды, способных наиболее полно реализовать их организационно-управленческий и производственный потенциал. По этой причине реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering – BPR) становится все более востребованным со стороны отечественных предприятий. Несмотря на то что основные подходы к теоретическому обоснованию базовых аспектов реинжиниринга изложены в работах известных отечественных и зарубежных ученых, по мнению автора, многие научные публикации, посвященные сущности реинжиниринга бизнес-процессов, не отображают в должной мере вопросов управления рисками, возникающих на определенных стадиях реализации этого процесса. По мнению автора статьи, верная идентификация рисков реинжиниринга способствует реализации оптимальной политики управления рисками реинжиниринга бизнес-процессов.

### **RISKS OF REENGINEERING IN THE ENTERPRISE: CONCEPT, TYPES, FACTORS**

**K. V. Tabakova**

In the current economic climate highlights the issue of applying the latest methods, techniques and tools for enterprises to adapt to new environmental conditions, can fully realize their organizational management and production potential. For this reason, business process reengineering (Business Process Reengineering – BPR) is becoming increasingly popular among domestic enterprises. Despite the fact that the main approaches to the theoretical justification of the basic aspects of reengineering are described in the works of well-known domestic and foreign scientists, according to the author of many scientific publications on the essence

of reengineering business processes do not reflect adequately the management of risks arising in certain stages of the process. According to the author, correct identification of risks reengineering contributes to the optimal risk management policy, business process reengineering.

В условиях экономического кризиса возникает много вопросов перед субъектами хозяйствования по поводу мобилизации внутреннего экономического потенциала для преодоления финансовых проблем, а также трудностей, связанных с оптимизацией бизнес-процессов.

В таких непростых условиях главной задачей бизнеса становится быстрое реагирование на эти проблемы и такое же быстрое внедрение адекватных изменений дальнейшей интенсификации своей деятельности. Анализ бизнес-среды и мониторинг ее изменений, стали основными, стратегически важными процессами предприятий.

Поэтому существует необходимость в применении новейших методов, технологий и инструментов адаптации предприятий к новым условиям внешней среды, способных наиболее полно реализовать их организационно-управленческий и производственный потенциал на рынке.

Реинжиниринг бизнес-процессов (Business Process Reengineering – BPR) является одним из высокоэффективных методов перепроектирования бизнеса, который достаточно широко используется предприятиями в развитых странах и предполагает такой подход к управлению, который позволяет сделать «прорыв», дает резкое повышение производительности и эффективности деятельности предприятия.

Важно заметить, что в современных экономических условиях у предприятий возникает необходимость применять мероприятия по реинжинирингу бизнес-процессов, благодаря которым можно сделать перепроектирование бизнес-процессов под потребности современной рыночной среды с учетом влияния на него кризисных явлений в экономике [1].

Современные подходы к теоретическому обоснованию базовых аспектов реинжиниринга изложены в работах известных зарубежных ученых: М. Хаммером, Дж. Чампи, Т. Давенпортом, М. Робсоном и других. В последнее время значительное внимание проблемам реализации процессов реинжиниринга уделяют также и отечественные ученые: В. Хобта, О. Попова, С. Кравченко, А. Арефьева, Л. Бляхман, М. Бородатова, П. Забелин, В. Тарасов.

На наш взгляд, большинство современных научных публикаций посвящены сущности процесса перепроектирования, но не отображают в должной мере вопросы управления рисками, которые имеют место на всех этапах этого процесса. Таким образом, сейчас нет качественно

адаптированной для российских предприятий управленческой базы реинжиниринга бизнес-процессов. В условиях экономического кризиса подобная неопределенность сдерживает финансирование бизнес-проектов, как со стороны самих собственников предприятий, так и со стороны инвестиционного сообщества.

Необходимость научно-практического обоснования управления рисками реинжиниринга бизнес-процессов существенно влияет на характер деятельности предприятия и очень важно, когда есть обоснованный подход к выявлению рисков реинжиниринга.

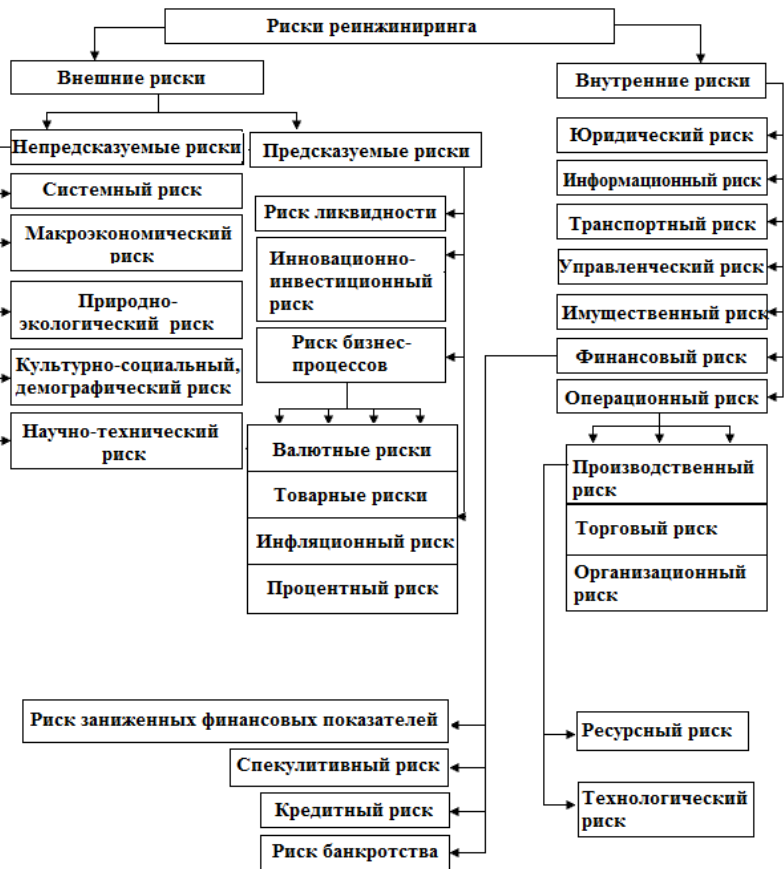
Риск реинжиниринга считается важной экономической категорией, показывающей результат реализации выбранного решения в виде успеха, неудачи или отклонения от поставленной цели при производственно-хозяйственной деятельности предприятия с учетом влияния внутренней и внешней среды [2].

На возникновение рисков влияет та среда, в которой функционирует предприятие, то есть условия, которые могут вызвать или вызывают их реализацию. Другими словами, это источники риска или факторы риска. Рассматривая основные факторы возникновения рисков реинжиниринга, можно заметить, что их систематизация позволяет выделить две большие группы: внешние и внутренние риски (рисунок).

Представленная систематизация рисков реинжиниринга позволяет четко идентифицировать каждый вид риска, возникающий на определенной стадии реализации бизнес-процессов, что, в свою очередь, способствует качественному управлению рисками и увеличению эффективности производственно-экономической деятельности предприятия [3].

Возникновение рисков реинжиниринга во многом зависит от действия факторов, а они определяются средой, в которой функционирует предприятие, (отрасль, которой принадлежит предприятие, форма собственности, масштабы деятельности предприятия и др.). Каждый фактор оказывает влияние на возникновение определенных рисков реинжиниринга [4].

Так, отраслевая принадлежность предприятия позволяет идентифицировать отраслевые риски, способные повлиять на реализацию бизнес-процессов. Форма собственности предприятия также чувствительна к рискам реинжиниринга бизнес-процессов, поскольку отношения собственников и предприятия являются определяющими при идентификации внешних и внутренних рисков. Также важной характеристикой является и размер бизнеса хозяйствующего субъекта, так как риски



Классификация рисков реинжиниринга

реинжиниринга могут существенно различаться на крупных и малых предприятиях [5].

Таким образом, верная идентификация рисков реинжиниринга в зависимости от тех или иных факторов позволяет учесть все релевантные риски, что, в свою очередь, позволяет их адекватно оценить и выработать эффективную политику управления рисками реинжиниринга бизнес-процессов предприятия.

*Работа выполнена при финансовой поддержке гранта Президента РФ (НШ-2781.2012.2) и РФФИ (проект № 12-07-00057).*



## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бородин А. И.* Методология и инструментальные средства для проведения реинжиниринга // Менеджмент в России и за рубежом. 2008. № 3. С. 70–80.
2. *Бланк И. А.* Управление финансовыми рисками. Киев: Ника-Центр, 2011. 600 с.
3. *Балабанов И. Т.* Риск-менеджмент. М.: Проспект, 2011. 88 с.
4. *Васин С. М.* Управление рисками на предприятии. М.: Проспект, 2010. 304 с.
5. *Гранатуров В. М.* Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. М.: Дело и сервис, 2010. 208 с.

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКОРИНГОВОЙ СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

**М. М. Тали**

*Университет Васум, Ирак*  
E-mail: m.economic@mail.ru

В работе рассмотрены вопросы разработки и исследования экономико-математических моделей и информационных технологий для анализа кредитного и валютного рисков коммерческого банка.

## THE IMPROVING OF THE COMMERCIAL BANK SCORING SYSTEM

**M. M. Tali**

The paper considers the issues of research and development of economic-mathematical models and information technologies for analysis of credit and currency risk of the commercial Bank.

Особенностью современного этапа развития российской банковской системы является, с одной стороны, значительное расширение спектра предоставляемых услуг, внедрение новых банковских технологий и соответственно увеличение разнообразия возможных видов рисков; с другой стороны, по мере насыщения рынка банковских услуг наблюдается обострение конкуренции. Таким образом, проблема совершенствования системы управления рисками в современной банковской деятельности является актуальной.

Цель настоящей работы – разработка и исследование экономико-математических моделей и информационных технологий для анализа кредитного и валютного рисков коммерческого банка, позволяющих гибко настраиваться на внешние условия и учитывать изменение значимых факторов, влияющих на величину кредитного и валютного рисков.

Для достижения поставленной цели в работе решались следующие задачи:

- анализ математических методов, применяемых для количественной оценки банковских и валютных рисков, и выбор методов, адекватных поставленной цели;
- анализ практических методик, алгоритмов и инструментальных средств для выявления, оценки и управления кредитными и валютными рисками;
- разработка методики прогнозирования поведения временного ценового ряда с помощью искусственных нейронных сетей;
- построение модели скоринговой системы, основанной на нейросетевых технологиях;
- построение модели для оценки кредитного риска на основе технологии нейронных сетей;
- разработка методики оценки экономической эффективности используемой скоринговой системы, построение сценарных моделей для выбора наиболее целесообразной стратегии использования скоринговой системы;

Анализ различных подходов к классификации рисков банковской деятельности и экономической ситуации позволил сделать вывод, что важнейшими из них являются кредитный, операционный, правовой, валютный, фондовый, процентный и стратегический.

Однако для большинства банков сегодня наиболее значимыми являются кредитный и валютный риски.

Нами проведен SWOT-анализ следующих методов оценки банковских рисков, показавший, что наибольшей гибкостью и динамичностью отличаются методы оценки, основанные на технологиях искусственных нейронных сетей:

- метод рейтинговых оценок,
- методы линейной и логистической регрессии,
- VAR модели,
- метод деревьев решений,
- методы с использованием искусственных нейронных сетей.

В работе подробно рассмотрены процессы управления кредитным риском и построена модель кредитного процесса в многофилиальном банке, в состав которой включена нейросетевая скоринговая система количественной оценки кредитоспособности заемщика. Основой построенной модели явились алгоритмы работы кредитного отдела и службы сопровождения многофилиального банка.

Приведен усовершенствованный алгоритм работы кредитного отдела с использованием адаптивных нейросетей, цифрой 2 на нем обозначен сигнал обратной связи, поступающий из отдела анализа.

В работе рассмотрены системы оперативного управления валютным риском, основанные на нейросетевых технологиях (модель искусственного нейрона).

Существует достаточно большое разнообразие возможных конфигураций нейронных сетей. Наиболее универсальной конфигурацией, подходящей для решения самого широкого класса задач, является многослойный персептрон, типичная архитектура.

В многослойном персептроне каждый нейрон более высокого уровня соединен своими входами с выходами всех нейронов более низкого уровня. Число нейронов на входном уровне должно соответствовать количеству входных параметров решаемой задачи.

Основой построения обучающего множества нейронной сети в работе стали сигналы MPP (MAXIMUM PROFIT PATTERN), которые отражают моменты покупки и продажи на графиках ценовой динамики, позволяющие получить максимальную прибыль от совершаемых операций.

Для экономического обоснования выбора технологии управления рисками нами предлагается использовать следующую модель структуры стартовых и текущих затрат, необходимых для внедрения и работы скоринг-системы в коммерческом банке:

$$Z_{\text{и}} = q_1 \cdot S + q_2 \cdot I + q_3 \cdot C + q_4 \cdot G + q_5 \cdot K + q_6 \cdot A + q_7 \cdot M + q_8 \cdot D,$$

где  $Z_{\text{и}}$  – итоговые затраты,  $S$  – затраты на покупку и поддержание скоринговой системы,  $I$  – затраты на IT-оборудование,  $C$  – затраты на связь,  $G$  – оплата труда,  $K$  – административно-хозяйственные расходы,  $A$  – расходы на аренду,  $M$  – расходы на маркетинг и рекламу,  $D$  – прочие расходы. Коэффициенты  $q_i$  корректируют расходы пропорционально численности, доходности и других показателей взвешивания расходов в общих затратах, согласно методики аллокации расходов, принятой в банке.

Итогом работы явилась разработка моделей, для анализа кредитного и валютного риска коммерческого банка, позволяющих гибко настраиваться на внешние условия и своевременно учитывать изменение значимых факторов, влияющих на величину кредитного и валютного рисков.

Проведен анализ математических методов, применяемых для количественной оценки банковских рисков, а также практических методик, алгоритмов и инструментальных средств для выявления, оценки и управления кредитными и валютными рисками. В качестве метода анализа,

наиболее адекватного целям, поставленным в работе, выбран метод, использующий технологии искусственных нейронных сетей.

Разработана методика прогнозирования поведения временного ценового ряда с помощью искусственных нейронных сетей, основанная на использовании в качестве обучающего правила показателя максимальной прибыли (МРР).

Построена модель скоринговой системы, основанная на нейросетевых технологиях, которая автоматизирует работу кредитного эксперта, позволяет быстро реагировать на изменяющиеся внешние условия, легко настраивается так, чтобы учитывать региональные особенности и позволяет реализовать централизованный контроль за множеством обученных таким образом скоринговых систем.

Разработаны методики оценки экономической эффективности используемой скоринговой системы, построены сценарные модели для выбора наиболее целесообразной стратегии использования скоринговой системы.

## **ДИАГНОСТИКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА ПРИ ПЕРЕХОДЕ НА ИННОВАЦИОННЫЙ ТИП РАЗВИТИЯ**

**Л. Е. Тезина**

*Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва, Саранск, Россия*  
E-mail: ludmilatezina@yandex.ru

Ключевой проблемой российского агропромышленного комплекса остается проблема повышения конкурентоспособности продукции. Отечественная система сельскохозяйственного производства и на сегодняшний день сохраняет свои положительные стороны, предоставляя качественную продукцию. Однако высокий уровень конкурентоспособности товаров невозможен без реализации стратегии, осуществляющей инновационные проекты в отрасли. Статья посвящена современному состоянию предприятий сельского хозяйства Республики Мордовия при переходе на инновационный тип развития. В статье представлены результаты статистического исследования показателей, характеризующих положение дел в растениеводстве и животноводстве региона.

## **DIAGNOSTICS OF THE CURRENT STATE OF THE ENTERPRISES OF AGRICULTURE OF THE REGION UPON TRANSITION TO INNOVATIVE TYPE OF DEVELOPMENT**

**L. E. Tezina**

Key problem of the Russian agro-industrial complex there is a problem of increase of competitiveness of production. The domestic system of agricultural production and keeps

today the positive sides, providing qualitative production. However the high level of competitiveness of goods is impossible without realization of the strategy which is carrying out innovative projects in branch. Article is devoted to a current state of the enterprises of agriculture of the Republic of Mordovia upon transition to innovative type of development. Results of statistical research of the indicators characterizing a situation in plant growing and animal husbandry of the region are presented in article.

В последние годы в нашей стране реализуется долгосрочная стратегия перехода от экономики топливно-сырьевой к инновационно-технологической. Это требует создания целостной инновационной системы с развитой инфраструктурой, рынком технологий и надежной правовой охраной объектов интеллектуальной собственности.

Для предприятий агропромышленного комплекса внедрение инноваций имеет первостепенное значение, так как устойчивое и эффективное развитие сельского хозяйства призвано решить большое количество проблем, существующих в отрасли АПК, сократить бедность и улучшить продовольственную безопасность страны.

Для оценки инновационного потенциала предприятий агропромышленного комплекса Республики Мордовия рассмотрим их современное состояние.

Агропромышленный комплекс Республики Мордовия на 1 января 2015 г. представлен 740 организациями, ведущими сельское хозяйство и производящими пищевые продукты, включая напитки, и табака, в том числе 69 коммерческих предприятий, не относящихся к малому предпринимательству, 41 среднее предприятие, 155 малых предприятий, 338 микропредприятий, 121 коммерческое предприятие, тип которых не определен, и 16 некоммерческих организаций (по официальным данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовии).

Положению дел в сельском хозяйстве Мордовии всегда уделялось особое внимание, как со стороны федеральных, региональных органов власти, так и органов местного самоуправления. Наметившиеся за последние десятилетия тенденции к сокращению посевных площадей под сельскохозяйственными культурами, снижению поголовья скота и производства сельхозпродукции вызывали особую тревогу, так как состояние сельского хозяйства во многом определяет качество жизни граждан, от него зависит продовольственная безопасность страны. Именно поэтому развитие агропромышленного комплекса является одним из приоритетных направлений государственной политики страны.

На протяжении многих лет в нашей республике, как и в целом по России, наблюдается устойчивая тенденция сокращения площадей

продуктивных сельскохозяйственных угодий всех категорий землепользователей. За последние 10 лет посевы различных культур уменьшились на 11,8 тыс. га. В 2014 г. вся посевная площадь составляла 98,4% от размера посевных площадей 2006 г.

Динамика размера посевных площадей в регионе неоднозначна. Максимальный размер посевных площадей в анализируемом периоде отмечен в 2011 г. (768,9 тыс. га), минимальный – в 2012 г. (719,7 тыс. га). В 2014 г. размер посевных площадей составил 728,9 тыс. га; он уступает уровню предыдущего года на 2,5%; уровню 2011 г. – на 5,2% [1].

Многолетний опыт показывает, что сложившаяся структура посевных площадей в общем соответствует почвенно-климатическим условиям сельского хозяйства республики, и в такой ситуации главным направлением в интенсификации растениеводства должно стать повышение урожайности сельскохозяйственных культур (табл. 1).

Таблица 1

**Урожайность сельскохозяйственных культур (в хозяйствах всех категорий; центнеров с одного гектара посевной площади)**

Вид культуры	2010	2011	2012	2013	2014
Зерновые и зернобобовые культуры (в весе после доработки)	6,8	23,3	18,7	19,0	21,9
Сахарная свекла	108,2	379,0	453,4	408,8	367,3
Картофель	36,6	123,1	135,4	125,1	149,3
Овощи (открытого грунта)	86,9	115,6	127,8	115,5	122,7
Кормовые корнеплоды	115,4	257,5	253,0	254,1	272,0
Кукуруза на силос, зеленый корм	36,7	263,4	221,2	214,1	167,4
Многолетние травы (сено)	18,9	25,8	21,2	22,2	20,3
Однолетние травы (сено)	16,7	24,7	21,4	21,0	17,5
Плоды и ягоды	27,2	49,3	59,6	62,6	75,3

Данные табл. 1 свидетельствуют о том, что минимальная урожайность сельскохозяйственных культур зафиксирована в 2010 г. по всем их видам. В 2014 г. урожайность зерновых и зернобобовых культур выросла по сравнению с предыдущим годом на 15,3%, а по сравнению с 2010 г. – более чем в 3 раза. Урожайность сахарной свеклы уменьшилась в 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 10,2, однако по сравнению с началом периода зафиксирован её рост – в 3,4 раза. Урожайность кар-

тофея, плодов и ягод, кормовых корнеплодов в 2014 г. достигла своего максимального значения и составила соответственно 149,3, 75,3 и 272 центнера с гектара. Урожайность овощей в среднем ежегодно в 2010 – 2014 гг. росла на 14,8%. В 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается сокращение урожайности на 21,8% кукурузы и зеленого корма; на 8,6% – многолетних трав и на 16,7% – однолетних трав.

Максимальный валовой сбор зерна и овощей отмечен в 2011 г., сахарной свеклы и картофеля – в 2012 г., в то время как минимальный по всем позициям – в 2010 г. Проведенный анализ показывает, что между посевными площадями, объемом производства и урожайностью нет прямой зависимости. При стабильном ежегодном в длительной динамике уменьшении посевных площадей зерновых культур валовые сборы дают значительные колебания, в то время как достижение максимальных и минимальных значений урожайности не соответствует аналогичному соотношению по показателю валового сбора.

Это еще раз подтверждает нестабильность сельскохозяйственного производства и существенное влияние агрометеорологических условий на выращивание различных видов культур.

Проблема обеспечения населения республики продуктами животноводства и перерабатывающих предприятий сырьем является одной из главных задач агропромышленного комплекса Мордовии. Эта проблема в последнее время приобрела особую актуальность и приоритетное направление в деятельности хозяйств, занимающихся производством животноводческой продукции.

Одной из основных причин является значительное сокращение численности почти всех видов скота в сельхозорганизациях. Так, за последние 10 лет поголовье крупного рогатого скота уменьшилось на 16,7%, в том числе коров – на 7,9%.

Вместе с тем, проводимые в республике мероприятия, нацеленные на всестороннюю поддержку деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволили за последнее десятилетие увеличить поголовье овец – на 3,9%, свиней – в 2,1, птицы – в 3,9 раза, производство скота и птицы на убой в живом весе – в 4,1 раза, молока – на 44,3%, яиц – в 3,4 раза.

Производство основных видов животноводческой продукции в 2005 – 2014 гг. имеет устойчивую тенденцию к росту. Самый значительный рост зафиксирован в производстве яиц – более чем в 3 раза в 2014 г. по сравнению с 2005 г. В среднем в 2005 – 2014 гг. ежегодно производство молока росло на 4,1; скота и птицы – на 16,8%.

Производство скота и птицы, яиц в 2014 г. выросло по сравнению с предыдущим годом на 24,0 и 3,8% соответственно, а по сравнению с 2010 г. их производство увеличилось на 91,6 тыс. тонн и 301,9 млн штук. Производство молока и шерсти, напротив, в течение рассматриваемого периода имело тенденцию к сокращению: в среднем в 2010 – 2014 гг. показатель ежегодно сокращался на 2,9 и 6,1% соответственно.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. производство скота и птицы на убой, в живом весе в сельскохозяйственных организациях возросло на 44397 тонны, или на 31,7% (табл. 2).

Таблица 2

**Поголовье основных видов скота и птицы  
в сельскохозяйственных организациях (тыс. голов)**

Год	Крупный рогатый скот	Коровы	Свиньи	Овцы и козы
2011	298,8	103,6	310,8	41,7
2012	299,0	106,0	311,0	42,0
2013	286,0	102,9	321,0	42,2
2014	273,6	95,8	288,5	40,8
2015	241,3	86,3	299,1	41,3

По данным, приведенным в табл. 2, заметно сокращение поголовья основных видов скота и птицы в сельскохозяйственных организациях в 2011 – 2015 гг. Наибольшее уменьшение характерно для поголовья крупного рогатого скота (в среднем ежегодно оно сокращалось на 5,2%). За рассматриваемый период поголовье коров уменьшалось в среднем на 4,5%, свиней – на 1,0 и овец и коз – на 0,2%, что, безусловно, является негативной тенденцией в развитии республиканского животноводства и оказывает отрицательное влияние на агропромышленный комплекс региона.

Агропромышленный комплекс республики при огромной и своевременной государственной поддержке в целом сохраняет положительную динамику роста основных показателей. Так, индекс физического объема продукции животноводства в 2014 г. составил 115,3% [1].

Республика активно участвует в реализации программ мясного и молочного скотоводства. Перед агропромышленным комплексом ставятся серьезные задачи на период до 2020 г. Развитие молочного животноводства должно быть обеспечено путем строительства молочных комплексов



в ООО АПО «Мокша» Краснослободского района, ОАО «Вастома» Торбеевского района, ООО «Сиал-Пятинское» Инсарского района.

Важнейшее значение для достижения намеченных целей по наращиванию производства мяса имеет завершение строительства комплексов по выращиванию бройлеров на птицефабрике «Чамзинская» и по переработке мяса птицы мощностью 100 тыс. тонн в год в ООО «Юбилейное» Чамзинского района, корпусов дорастивания и откорма индейки на 100 тыс. голов, рассчитанных на производство 1200 тонн мяса птицы, а также строительство нового корпуса для маточного поголовья с целью доведения производства мяса в 2016 г. до 2 тыс. тонн в год в ООО «Норовская индейка» Кочкуровского района, строительство и реконструкция второй очереди комплекса на 4800 свиноматок в ООО «Мордовский племенной центр» Ковылкинского района.

В рамках реализации принятых документов в 2015 г. в сельхозорганизациях планируется увеличить производство мяса скота и птицы не менее чем на 22%, производство яиц довести до 1,5 млрд штук. В молочном животноводстве по годовому надою молока на одну корову должен быть превышен 5-тысячный уровень.

Кроме того, в молочном скотоводстве продолжается внедрение технологии беспривязного содержания с доением коров на автоматизированных установках, дозированного кормления животных в соответствии с уровнем продуктивности, уделяется внимание организации системной селекционно-племенной работы. В целом же модернизация животноводства позволит выйти на совершенно другой уровень производительности труда, продуктивности, а ресурсосберегающие технологии позволят стать сельхозорганизациям более конкурентоспособными [2–4].

Таким образом, на современном этапе инновационное развитие является главным приоритетом экономического и социального развития РФ в целом, непременным условием улучшения качества продукции и повышения конкурентоспособности отечественного сельскохозяйственного производства

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сельское хозяйство Республики Мордовия : стат. сб. Мордовиястат. Саранск, 2015. 32 с.
2. Нехланова А. М., Галсанова Б. С. Система управления инновационной деятельностью в АПК на региональном уровне // Никоновские чтения. 2008. № 13. С. 378–380.
3. Нечаев В. И. Организация инновационной деятельности в АПК. М.: КолосС, 2012. 296 с.
4. Печатнова А. П. Инновационное развитие сельского хозяйства : проблемы и перспективы // Молодой ученый. 2014. № 4. С. 427 – 429.

# **К ВОПРОСУ ПРИМЕНЕНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СПРОСА НА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ**

**Т. В. Темякова**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: [temyakova@yandex.ru](mailto:temyakova@yandex.ru)

Переход от сырьевого к инновационному типу развитию экономики требует системного подхода в формировании организационно-экономического механизма функционирования рынка высокотехнологичной продукции. Одним из основополагающих звеньев данного механизма является комплекс маркетинговых мероприятий, направленных на формирование и стимулирование спроса на рынке высокотехнологичной продукции. В работе проведен анализ и дана оценка зарубежного опыта развития инновационной системы. Представлена структура мирового экспорта и импорта в разрезе стран. Численными значениями обусловлены крайне низкие показатели российского экспорта на рынке высоких технологий и высокие, практически в 10 раз превышающие показатели импорта. Представлена структура экспорта и импорта инноваций в России по отраслям в динамике 2000–2014 гг. В статье исследованы стандартные маркетинговые подходы на мировых рынках инновационной продукции. Выявлены особенности, связанные с маркетинговой стратегией внедрения и стимулирования спроса на высокотехнологичную продукцию. Таким образом, для эффективного формирования и развития рынка высокотехнологичной продукции целесообразно применять системный подход, основанный на комплексе государственных, административных, финансовых и, безусловно, рыночных-маркетинговых мер. Применение выявленных особенностей будет способствовать формированию эффективного рыночного механизма инновационной экономики.

## **TO THE APPLICATION OF MARKETING STRATEGIES IN CREATING DEMAND FOR HIGH-TECH PRODUCTS**

**T. V. Temyakova**

The transition from raw to innovative type of economic development requires a systemic approach in the formation of organizational-economic mechanism of functioning of the market of high-tech products. One of the fundamental links of this mechanism is a set of marketing activities aimed at formation and stimulation of demand in the market of high-tech products. In work the analysis and evaluation of foreign experience of development of the innovation system. The structure of world exports and imports by country. Numerical values due to the extremely low number of Russian exports on the market of high technologies and high, almost 10 times higher than that of imports. The structure of exports and imports of innovations in Russia by sectors in dynamics with 2000–2014 the paper investigates the standard marketing approaches in global markets of innovative products. Revealed features associated with the marketing implementation strategy and stimulating demand for high-tech products. Thus, for effective formation and development of the market of high-tech products it is advisable to use a systematic approach, based on a set of public, administrative, financial and certainly market-marketing measures. Use the identified features will contribute to the formation of an effective market mechanism innovation economy.

Основываясь на анализе и оценке зарубежного опыта инновационного развития, можно сделать вывод, что в настоящий момент лидирующие позиции занимают США, Япония, а также ряд европейских стран – Англия, Франция, Германия, Швейцария и Нидерланды.

Высокий потенциал в инновационном развитии имеют Швеция, Испания, Бельгия, Италия, Индия, Южная Корея, Таиланд, Филиппины, Китай, Сингапур и т.д. Следом идут Россия, Турция, Колумбия, Аргентина, Чили и Перу. На последнем месте располагаются все остальные страны, у которых немного шансов на переход в другой технологический статус [1].

За последнее время объем мирового экспорта инновационной продукции увеличился вдвое и сейчас составляет приблизительно 2,3 трлн долл. [2]. Значительные объемы высокотехнологичной продукции приходятся на развитые страны (примерно 1,4 трлн долл.). Большие объемы экспорта хайтек-продукции высокоразвитых стран состоят из элементов и материалов, которые импортировались из Китая, Мексики и т.д. для окончательной сборки. Экспорт развивающихся стран, который оценивается в 0,9 трлн долл., состоит по преимуществу из уже готовой продукции, импортируемой высокоразвитыми странами [3].

Одним из самых крупнейших экспортеров хайтек-продукции среди развивающихся стран, а также одним из главных поставщиков на мировых рынках является Китай, чей объем составляет 27,6%. Далее располагаются Малайзия (3,5%), Таиланд (2,4%), Филиппины (1,15%), Индия (1,12%), Вьетнам (0,7%), Индонезия (0,4%) [4].

Объемы других развивающихся стран незначительны. Так, экспорт хайтек-продукции всех развивающихся стран растет в 2 раза быстрее, чем аналогичный экспорт высокоразвитых стран. В итоге объемы развивающихся стран на мировых рынках инновационных технологий за последнее время увеличились с 29 до 39%.

Россия на рынке инновационной продукции на сегодняшний день играет незначительную роль (таблица). Ее доля составляет около 0,2%. Общие объемы экспорта хайтек-продукции в 2014 г. насчитывают всего 5 млрд долл. [5].

Наибольшая часть экспорта инноваций – это научно-исследовательские инструменты и научно-исследовательское оборудование – приблизительно 2,2 млрд долл. Второе место – ИКТ – 1,6 млрд долл. Третье – экспорт продукции аэрокосмических отраслей (в 2014 г. составил 0,7 млрд долл.). Минимальные доли в экспорте хайтек-продукции составляют фар-

мацевтическая продукция – 433 млн долл., а также полупроводниковые схемы и компьютерные комплектующие – 177 млн долл. [6].

**Экспорт и импорт высокотехнологичной продукции в России (млн долл.)**

Объемы экспорта и импорта хайтек-продукции	Год					
	2000	2004	2007	2010	2013	2014
Общие объемы экспорта	2786	4011	3072	3163	5381	5022
Общие объемы импорта	30159	36790	25147	34513	41882	47797
Объемы экспорта ИКТ	785	1006	1008	1226	1833	1604
Объемы импорта ИКТ	17127	18751	10359	15479	18402	20974
Объемы экспорта компьютерных составляющих и полупроводниковых схем	185	2109	187	206	209	178
Объемы импорта компьютерных составляющих и полупроводниковых схем	654	778	532	837	918	1041
Объемы экспорта продукции фармацевтических компаний	309	342	416	369	517	433
Объемы импорта продукции фармацевтических компаний	6401	8749	7806	11034	13129	14688
Объемы экспорта аэрокосмической продукции	782	1535	690	502	660	735
Объемы импорта аэрокосмической продукции	1676	3047	3032	2349	3175	3962
Объемы экспорта научно-исследовательского оборудования и инструментов	900	1221	960	1076	2372	2243
Объемы импорта научно-исследовательского оборудования и инструментов	5045	6244	3963	5661	7266	8184

Объемы импорта высокотехнологичной продукции в Россию в 2014 г. составили 47,8 млрд долл., в том числе ИКТ – 20,9 млрд долл., продукции фармацевтических компаний – 14,6 млрд долл., научно-исследовательского оборудования и инструментов – 8,1 млрд долл., аэрокосмической продукции – 3,9 млрд долл., компьютерных составляющих и полупроводниковых схем – 1 млрд долл.

В торговле высокотехнологичной продукцией с другими странами наблюдается увеличение экспорта продукции в абсолютных показателях. Так, с 2005 г. по 2008 г. объемы экспорта хайтек-продукции из РФ увеличились, в 2009 г. экспорт уменьшился, что было вызвано кризисом в мировой экономике, а с 2010 г. наблюдается медленный рост объемов экспорта. Тем не менее доля РФ на мировых рынках высоких технологий с 2000 г. по 2014 г. уменьшилась с 0,4% до 0,2%. Все это говорит о том, что темп роста мирового экспорта инновационной продукции обгонял темп роста российского экспорта.

В рамках нашей работы следует рассмотреть не менее важный вопрос – это стандартные маркетинговые подходы на мировых рынках инновационной продукции. Прежде всего следует отметить, что такого рода подходы на сегодняшний день имеют серьезные ограничения. Это связано с тем, что данная продукция имеет специфическое назначение, кроме того, она характеризуется очень высоким уровнем риска, который, в свою очередь, связан с его закупкой [7]. Соответственно высокая закупочная стоимость, важность продукции, ее технологическая сложность – составляющие риска, которые проявляются в каждой конкретной ситуации.

Все это оказывает значительное воздействие на применение маркетинговых инструментов и определяет ряд характерных особенностей, которые связаны с маркетинговой стратегией внедрения инновационной продукции (рисунок) [8].

1. Особенность первая – количество потребителей сложной инновационной продукции, зачастую, носит ограниченный характер.

2. Особенность вторая – эффективность маркетинга инновационной продукции на мировых рынках, главным образом, связана с рисками от совершаемой сделки. К такого рода рискам относятся: политические риски; функциональные риски (эксплуатационная характеристика продукции может не совпасть с ожиданиями клиента, либо продукция окажется неисправной); финансовые риски, трата времени на устранение неисправностей, жалобы и т.д.; психологические риски (неудовлетворенность от неудачной покупки).

От общего риска зависит решение клиента утвердить, отсрочить или вовсе отклонить покупку. Бесспорно, чем выше риск, связанный с поставкой инновационной продукции, тем продолжительнее принимается надлежащее решение, тем длиннее координируются условия его выполнения.

3. Особенность третья – зачастую подготовка договора на поставку инновационной продукции выполняется при участии широкого круга



Особенности маркетинговой стратегии и внедрения инновационной продукции

специалистов. Кроме того, предполагается проведение длительных, многостадийных переговоров.

4. *Особенность четвертая* – эмоциональные аспекты маркетинга сложной инновационной продукции. Однако они не оказывают серьезного влияния на менеджеров, которые принимают те или иные решения.

5. *Особенность пятая* – программа маркетинга высокотехнологичной продукции, как правило, реализуется на следующих уровнях: конкретных товаров, отдельно взятых компаний, компаний, которые осуществляют посреднические услуги [9].

Цели и интересы данных субъектов будут одинаковыми. Однако избежать конфликтов удастся не всегда, и это также нужно учитывать в процессе подготовки сделки.

6. Особенность шестая – маркетинг инновационных товаров гипотетически может быть средством предупреждения и амортизации последствий экономического кризиса, а также циклического хозяйственного процесса.

Кроме всего прочего, существуют особые инструменты маркетинга инновационной продукции. Например, рекламу, которая традиционно рассматривается в рамках такого элемента, как продвижение, отечественные и зарубежные производители высокотехнологичной продукции оценивают с большой долей скепсиса. По словам многих специалистов, для продукции производственно-технического назначения реклама играет не главную роль, в отличие от продукции широкого применения [10]. Кроме того, реклама оценивается лишь как 3-й по важности инструмент продвижения, уступив место личной продаже, а также стимулированию сбыта.

Таким образом, для эффективного формирования и развития рынка высокотехнологичной продукции целесообразно применять системный подход, основанный на комплексе государственных, административных, финансовых и безусловно рыночных-маркетинговых мер. Применение выявленных особенностей будет способствовать формированию эффективного рыночного механизма инновационной экономики.

*Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ (проект № 15-36-20573 мол\_а\_вед).*

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Медовников Д., Оганесян Т. Неявное знание строительной пирамиды // Эксперт. 2012. № 12 (795). С. 25–33.
2. Science and engineering indicators 2014 // National Science Board [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind14/index.cfm/chapter-6/c6s3.htm> (дата обращения: 10.08.15).
3. Merchandise Trade // World Trade Organization [Электронный ресурс]. URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_merch\\_trade\\_product\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_merch_trade_product_e.htm) (дата обращения: 08.09.2015).
4. Коваленко Г. Л., Масленникова О. А. Мировой рынок и трансфер технологий России и зарубежных стран // Изв. Оренбург. гос. агр. ун-та. 2015. № 1 (51). С. 228–230.
5. Дерунова Е. А., Филатова И. Н., Дерунов В. А. Исследование моделей поведения человека и общества при выборе высокотехнологичных продуктов, выводимых на рынок инновационным сообществом Саратов: ИЦ «Наука», 2014. 180 с.
6. National Science Foundation [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nsf.gov> (дата обращения: 10.08.15).
7. Дерунова Е. А., Фирсова А. А. Исследование потребительского поведения при выборе высокотехнологичных продуктов на региональном уровне // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 3, ч. 1. С. 342–347.
8. Лоховицина Е. С. Особенности маркетинга высокотехнологичной продукции на мировом рынке // Транспортное дело России. 2009. № 11. С. 46–59.

9. Дерунова Е. А. Моделирование оценки эффективности научных разработок в сельском хозяйстве // Экономика региона. 2012. № 2. С. 250–257.

10. Глазьев С. Ю. Об альтернативной системе мер государственной политики модернизации и развития отечественной экономики // Рос. экон. журн. 2011. № 4. С. 68–85.

## **ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ БЛАГА ИЛИ ФИКТИВНЫЙ ТОВАР**

**Р. Р. Тугушева**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: ryasimya.tugusheva@mail.ru

В данной статье исследуется рынок образовательных услуг. Для того чтобы определить, относятся ли образовательные услуги к категории общественных благ, перечисляются признаки данных благ. Статья касается и такой категории, как фиктивный товар. Перечисляются разные подходы к определению «фиктивные товары». Следуя этим определениям, делается вывод о том, можно ли отнести образовательные услуги к данной категории.

## **EDUCATIONAL SERVICES: PUBLIC BENEFITS OR FICTITIOUS GOODS**

**R. R. Tugusheva**

In this article the market of educational services is investigated. To define, whether educational services belong to category of the public benefits, signs of these benefits are listed. Article concerns also such category as fictitious goods. Different approaches to definition fictitious goods are listed. Following these definitions the conclusion is drawn, whether it is possible to refer educational services to this category.

В настоящее время главенствующую роль в экономическом развитии страны играет уровень образования населения. В статье подробно рассмотрен рынок образовательных услуг, а именно сфера высшего профессионального образования в современной российской экономике, так как уровень образования населения имеет высокую социально-экономическую значимость. Существует множество определений, что такое образовательная услуга, но чаще всего используют следующее: образовательная услуга – это совокупность знаний, умений, навыков и информации, которые используются для удовлетворения многообразных потребностей человека, общества и государства [1].

В экономической науке образовательные услуги рассматриваются как общественное благо; опекаемое благо.



Общественные блага – это товары или услуги, при предоставлении которых одному индивиду они становятся доступными и другим. Они обладают двумя признаками: 1) неконкурентоспособность в потреблении; 2) неисключаемость, т.е. производитель не может препятствовать потреблению его кем бы то ни было.

Если допустить, что образовательные услуги можно отнести к категории общественных благ, то первый признак справедлив до определенного предела, так как превышение числа потребителей данной услуги приводит к понижению его качества. Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры, на 10 000 человек населения снижается (рис. 1).

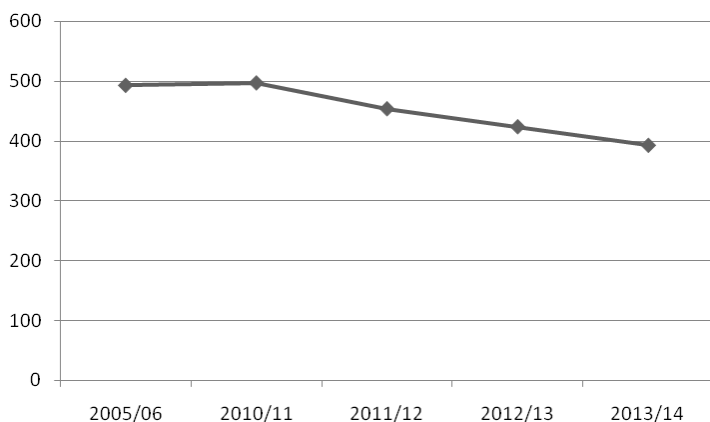


Рис. 1. Численность студентов, обучающихся по программам бакалавриата, специалитета, магистратуры на 10 000 человек населения

Какой фактор повлиял на данный показатель, мы выясним, рассмотрев второй признак.

Второй признак также не всегда выполняется, так как несложно исключить индивида из доступа к услугам высшего образования. Одним из факторов, влияющих на это, является государственное финансирование образовательных услуг.

В 2010 г. расходы государства по сравнению с 2005 г. выросли примерно в 2,5 раза. С 2010 по 2012 г. государство увеличило расходы на 36,4%, а к 2013 г. расходы увеличились на 10% (рис. 2).

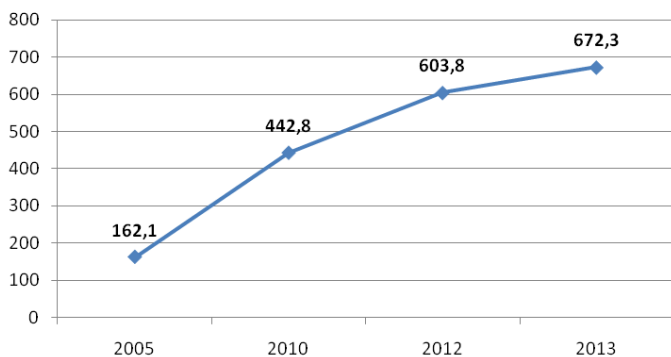


Рис. 2. Расходы федерального бюджета Российской Федерации на образование в 2005–2013 гг. (млрд руб.)

Наблюдается рост расходов домашних хозяйств с 2005 по 2012 г. на образовательные услуги, но в 2013 г. наблюдается уменьшение (рис. 3).

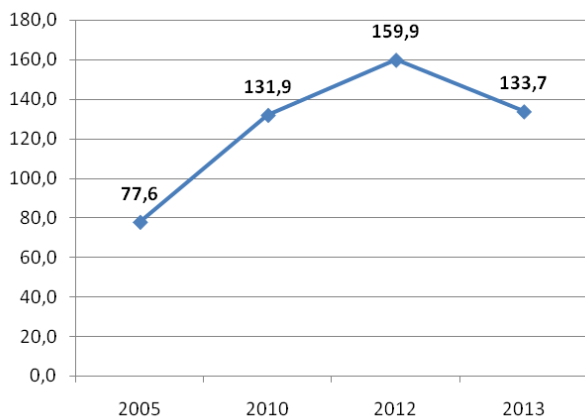


Рис. 3. Расходы домашних хозяйств на образование (в среднем на члена домашнего хозяйства; руб. в месяц)

Можно сделать вывод, что расходы домашних хозяйств на образовательные услуги увеличились не из-за роста количества обучающихся,

а как следствие роста цен на образовательные услуги и небольшие темпы роста государственного финансирования образования.

Общественные блага – это блага, которые должны быть доступны для всех и ответственность за их производство должно брать государство. Но в связи с тем, что финансирование данной услуги берет на себя некоторая часть населения, инвестируя в свой человеческий капитал, чистым общественным благом его не назвать. Поэтому данные услуги можно отнести к категории «квазиобщественные блага».

В качестве опекаемого блага образование рассматривали А. Я. Рубинштейн, Р. Масгрейв и другие. По А. Я. Рубинштейну, опекаемые блага – это товары и услуги, в отношении производства и потребления которых существует нормативный интерес общества [2]. По Масгрейву, к таким благам относятся товары и услуги, спрос на которые со стороны частных лиц отличается от нормативных установок общества [3]. Согласно данным определениям образовательные услуги подходят под категорию данных благ, так как они представляют интерес всего общества и спрос на образование выше, чем количество обучающихся, которых государство готово финансировать.

Первые две парадигмы не отвечают на вопрос о том, как формируется стоимость на образовательные услуги. Появление платных образовательных услуг предполагает формирование рыночных отношений, а также цен на данные услуги. Образовательные услуги характеризуются специфическими качественными характеристиками, и материальные затраты и издержки этих услуг не поддаются измерению. Как мы знаем, товар обладает двумя свойствами: полезностью и стоимостью. Чем полезна данная услуга, можно узнать из ее определения, приведенного выше, но мы не можем заранее оценить качество образовательной услуги, т.е. мы сталкиваемся с информационной асимметрией [4]. При определении стоимости данной услуги мы также сталкиваемся с трудностями, так как мы не можем измерить его издержки, и цена устанавливается иллюзорно. Следовательно, образовательная услуга подходит под такое понятие, как «фиктивный товар».

Фиктивный товар – это товар, не обладающий товарными свойствами в полном объеме. Впервые термин «фиктивные товары» ввел в научный оборот Карл Поляни, который трактовал его как ненастоящий товар, не произведенный для продажи. К фиктивным товарам он относит землю и труд. Он говорил, что труд и земля не являются в отличие от обычных товаров продуктами производственной деятельности, предназначенным для продажи [5]. По определению А. А. Исаева, фиктивные товары –

это предметы торговли (объекты обмена), не отвечающие требованиям, предъявляемым к реальным товарам. К фиктивным товарам он относит следующие: «товары из будущего», то есть товары, которые в момент купли-продажи не существуют, например, урожай пшеницы в будущем году; ценные бумаги (акции, облигации, векселя и т.д.); производные финансовые инструменты; права требования, вытекающие из договоров гражданско-правового характера; иностранная валюта, используемая в качестве инструмента сбережения накоплений [6].

Образовательную услугу можно характеризовать как фиктивный товар по определению А. Горца. Он считает фиктивными товарами те товары, в основе которых заложены живые и формализованные знания. К живому труду он относил повседневные навыки и умения, на основе которых выстраиваются профессиональные, представляющие из себя человеческий капитал. Формализованные же знания создаются посредством взаимодействия и коммуникации между исследователями и учёными. Он отмечает, что как живое, так и формализованное знание нельзя свести к общеизмеримой стоимости, без чего нельзя определить отношение эквивалентности. Невозможность выразить знания, интеллект в абстрактных единицах стоимости вынуждает применять чисто умозрительную оценку знаний, т.е. фиктивную оценку. Формы общего знания в нематериальном труде существуют лишь в живой практике. Они не были приобретены или созданы в расчёте на их применение в определённой работе. Продукты такого труда не являются реальными товарами, т.е. являются фиктивными. Они содержат потребительскую стоимость, но их денежная стоимость точно не определена [7].

Для того чтобы понять, почему образовательная услуга относится к категории «фиктивные товары», приведём некоторые особенности, которые отличают ее от реального товара.

Характеристика реального товара:

- 1) продажа – отчуждение реализуемого товара продавцом, который лишается его при реализации;
- 2) продажа обезличена и анонимна;
- 3) наличие договора на продажу товара является обязательным условием сделки;
- 4) товар используется до его физического либо морального износа;
- 5) товар выполняет свое функциональное назначение в конкретное время и конкретном месте.

Характеристика образовательной услуги:

- 1) продажа не связана с отчуждением, она может быть продана столько раз, сколько найдётся покупателей этого товара;
- 2) продажа адресна;
- 3) для продажи образовательной услуги необходимо оформление договора, фиксирующего взаимные обязательства и ответственность сторон;
- 4) образовательная услуга имеет жизненный цикл продолжительностью 3–6 лет;
- 5) образовательная услуга оказывается по частям разными исполнителями, с возможностью территориального разрыва [8].

Ценообразование на рынке образовательных услуг обусловлено следующими факторами: имиджем образовательного учреждения, ценами других вузов, ценностью (полезностью) образовательной услуги.

Таким образом, образовательные услуги выступают как фиктивный товар, с одной стороны, но, с другой стороны, как общественные блага они реализуются не в полной мере. Государство должно уделять большее внимание данной сфере услуг, так как именно от качества образования зависит уровень подготовки специалистов тех или иных отраслей, а следовательно, и уровень социально-экономического развития страны.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Щетинин В. П.* Своеобразие российского рынка образовательных услуг // МЭ и МО. 1997. № 11. С. 12–13.
2. *Рубинштейн А. Я.* Экономический кризис и новая парадигма общественной поддержки опекаемых благ // Журнал НЭА. 2015. № 2 (26). С. 264–269.
3. *Рубинштейн А. Я.* К теории рынков «опекаемых благ» (научный доклад). М.: Ин-т экономики РАН, 2008. 63 с.
4. *Шведова К. А.* К вопросу об особенностях образовательных услуг // Вестн. Чуваш. ун-та. 2009. № 1. С. 190–196.
5. *Поланьи К.* Саморегулирующий рынок и фиктивные товары: труд, земля и капитал // Thesis. 1993. Вып. 2. С. 10–18.
6. *Исаев А. А.* Фиктивная экономика. Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2009. 160 с.
7. *Горц А.* Нематериальное знание, стоимость и капитал. М.: ИД гос. ун-та ВШЭ, 2010. 209 с.
8. *Козырьков Р. В.* Специфика экономических отношений на рынке образовательных услуг // Проблемы современной экономики. 2011. № 2 (38) [Электронный ресурс]. URL: [www/m-economy.ru/art.php?nArtId=3655](http://www/m-economy.ru/art.php?nArtId=3655) (дата обращения: 10.10.2015).

# **МОДЕЛЬ УСТОЙЧИВОГО УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ЛЕСООБЕСПЕЧЕННОСТИ В ПРЕДКАМЬЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

**Р. Ш. Фархуллин**

*Казанский (Приволжский) федеральный университет, Республика Татарстан, Россия*  
E-mail: rusfara@yandex.ru

Статья посвящена геоэкологической модели по устойчивому управлению антропогенной нагрузки на природные территории и лесные экосистемы Предкамья Республики Татарстан. Освещаются вопросы оптимальной лесистости территории, а также анализируются показатели плотности населения как одного из фактора антропогенной нагрузки на природные ландшафты. Вводится новое понятие «социально-экологическая лесообеспеченность», характеризующее качественную составляющую рекреационной функции лесных систем. Приводится шкала по оценке степени антропогенизации и социально-экологической лесообеспеченности административных районов.

## **MODEL FOR SUSTAINABLE MANAGEMENT RISK OF SOCIAL AND ENVIRONMENTAL WOOD PROCUREMENT IN THE TATARSTAN REPUBLIC'S PREDKAMJE REGION**

**R. Sh. Farkhullin**

The article is devoted to the geographical and ecological model for the sustainable management of anthropogenic load on natural areas and forest ecosystems in the Tatarstan Republic's Predkamje region. The problems of the optimal percentage of forest land, as well as the indicators of population density are analyzed as one of the factors of anthropogenic load on natural landscapes. A new concept of socio-ecological wood procurement characterizes the qualitative component of the recreational functions of forest systems. The scale for assessing the degree of antropogenizatsii and socio-ecological wood procurement administrative districts is shaped.

Важное ландшафтно-экологическое значение имеет сохранение лесных массивов и развитие системы зеленых насаждений с целью выполнения ими ресурсовоспроизводящей, водоохранной, рекреационной и других функций. В связи с этим возникает вопрос об установлении и поддержании оптимального уровня лесистости для каждого конкретного региона. Под оптимальной лесистостью понимается такая ее количественная характеристика, при которой леса наиболее полно выполняют биосферные, ресурсные и другие функции. Для зоны хвойно-широколиственных лесов, куда относится и большая часть Предкамья РТ, оптимальная лесистость равняется 30–45% [1]. Исследования лесистости в регионах, где основное назначение лесных ландшафтов связано с водорегулирующей и рекреационной функциями, показали, что оптимальные ее показатели

должны составлять 30–35% [2]. Отсюда – оптимальная лесистость Предкамья должна равняться как минимум 30%.

Лесистость в зоне смешанных лесов и южной тайги Русской равнины, а следовательно, и в Предкамье Республики Татарстан является достаточно надежным показателем антропогенизации [3]. В девственном состоянии смешанные леса и южная тайга были сплошь покрыты лесами за исключением открытых болот, никогда не занимавших большой площади [4]. В настоящее время лесистость Предкамья составляет 17,9%. Причем с послевоенного периода, т.е. за более чем 60 лет, облесенность рассматриваемого региона улучшилась на 2,3%, при этом наиболее напряженные районы по показателю лесистости остались в целом в прежних границах [5]. В 2013 г. муниципальных районов с лесистостью от 30% и более не оказалось. Лесистость менее 15%, т.е. более чем в 2 раза ниже оптимальной, была характерна для Арского, Атнинского, Балтасинского, Елабужского, Менделеевского, Пестречинского, Тюлячинского муниципальных районов, составивших 35% от площади региона [6]. Из них наиболее критическая ситуация была характерна для той же территории, что и в послевоенные годы, т.е. для Атнинского и Менделеевского муниципальных районов, которые составили 6% от рассматриваемой территории.

Далее мы решили проанализировать показатель плотности населения по предложенной А. Г. Исаченко [7] шкале антропогенной нагрузки на ландшафты (табл. 1), так как высокая плотность населения обуславливает первоочередную значимость социальных и экологических свойств лесов, а низкая – снижает использование лесосырьевых ресурсов.

Таблица 1

**Шкала региональных показателей антропогенной нагрузки на ландшафты (по А. Г. Исаченко [4])**

Показатель	Интенсивность нагрузки							
	очень высокая	высокая	повышенная	средняя	пониженная	низкая	очень низкая	незначительная
Общая плотность населения, чел./км <sup>2</sup>	> 85	50–85	25–50	10–25	5–10	1–5	0,1–1,0	< 0, 1

Анализ плотности населения по районам Предкамья за 2013 г. показал, что повышенную нагрузку на ландшафты испытывали в Арском, Балтасинском, Высокогорском, Елабужском, Зеленодольском, Кукморском, Менделеевском, Сабинском муниципальных районах, в совокупности занимающих 47% от всей площади Предкамья. Остальная площадь характеризовалась средней интенсивностью нагрузки на ландшафты [8].

Причем интенсивность нагрузки с каждым годом увеличивается. Так, средняя плотность населения в 2013 г. – 81 чел/км<sup>2</sup> и 31 чел/км<sup>2</sup> (без учета г. Казань).

Для определения социально-экологической лесобеспеченности (СЭЛ) районов, наряду с данными о лесистости и плотности населения, необходимо учесть величину лесопокрытой площади, приходящейся на одного человека. Установлено, что для обеспечения одного человека необходимым количеством кислорода (400 кг/год) нужны лесные насаждения на площади не менее 0,3 га (для выделения O<sub>2</sub>, поглощения CO<sub>2</sub>, пыли и т.д.) [2]. Данный показатель прямо пропорционален лесистости и обратно пропорционален плотности населения. В 2013 г. критическая ситуация по данному показателю (менее 0,3 га на человека) была характерна для Атнинского и Менделеевского муниципальных районов. При этом по Республике Татарстан в 2013 г. на каждого жителя приходилось 0,3 га покрытой лесом площади.

Таким образом, лесовосстановительные работы в лесничествах не успевают за увеличением численности населения [9]. Поэтому в настоящее время необходимо более активно проводить мероприятия по лесоразведению за счет земель, не пригодных для возделывания сельскохозяйственных культур.

Далее мы совместили указанные три показателя для оценки степени антропогенизации и СЭЛ районов Предкамья. Для этого использовался балльный коэффициент по каждому показателю, который распределился следующим образом (табл. 2).

Сопоставив балльную оценку с конкретными показателями, нами были получены следующие результаты:

1) в 2013 г. в Предкамье менее антропогенизированные районы не обнаружены, а сильно антропогенизированные районы составили 35,7% территории;

2) интенсивность нагрузки в районах Предкамья увеличивается. Так, повышенная интенсивность нагрузки в 2013 г. отмечалась на 42,1% площади;



**Шкала оценки степени антропогенизации и социально-экологической  
лесообеспеченности**

Балл	Показатели		
	Лесистость, %	Плотность населения, чел./км <sup>2</sup>	Лесопокрытая площадь, га, на человека
1	> 30 – менее антропогенизированный ландшафт	5–10 – пониженная интенсивность нагрузки на ландшафт	> 0,9 – более чем достаточная социально-экологическая лесообеспеченность
2	30–15 – средне антропогенизированный ландшафт	25–10 – средняя интенсивность нагрузки на ландшафт	0,9–0,3 – достаточная
3	< 15 – сильно антропогенизированный ландшафт	50–25 – повышенная интенсивность нагрузки на ландшафт	< 0,3 – недостаточная

3) СЭЛ по районам Предкамья ухудшилась, так численность населения увеличивается быстрее показателя лесистости.

Таким образом, в настоящее время облесенность Предкамья является недостаточной для устойчивого существования природных систем, поэтому необходимо коренным образом изменить отношение к лесу и усилить работы по лесовосстановлению, особенно в сильно антропогенизированных районах [10]. Лес следует рассматривать не только как источник древесины, но и как основу благополучия и природной среды, и жизнедеятельности людей. Если этого не сделать, то сложившаяся на данный момент критическая ситуация в отношении лесов, а значит, и природной среды в целом как по Предкамью, так и по Республике Татарстан останется на прежнем уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Энциклопедия лесного хозяйства : в 2 т. М. : ВНИИЛМ, 2006. Т. 1. 424 с.
2. Справочник по экологической экспертизе проектов. Киев : Урожай, 1986. 190 с.
3. *Гареев Б. Р.* Центры ответственности в финансовой структуре компании, их роль в системе бюджетирования // Вестн. Казан. гос. аграр. ун-та. 2008. Т. 3. № 2 (8). С. 35–39.
4. *Мильков Ф. Н.* Человек и ландшафты. Очерки антропогенного ландшафтоведения. М. : Мысль, 1973. 224 с.
5. *Фархулин Р. Ш.* Пространственно-временная изменчивость ландшафтно-экологической ситуации в Предкамье Республики Татарстан // Проблемы природопользования и экологическая ситуация в Европейской России и сопредельных странах : материалы III междунар. науч. конф. : в 3 ч. М. ; Белгород : ИПЦ «ПОЛИТЕРРА», 2008. Ч. 2. С. 125–129.
6. *Гареев Б. Р.* Управленческий аудит и анализ процедур финансового контроллинга // Аудит и финансовый анализ. 2012. № 3. С. 245–249.

7. Исаченко А. Г. Экологическая география России. СПб. : Изд-во С.-Петербур. ун-та, 2001. 327 с.

8. Государственный доклад о состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды Республики Татарстан в 2013 г. Казань : Заман, 2014.

9. Прокофьев В. А., Носов В. В., Динес В. А. Статистические методы анализа социально-экономического развития административно-территориальных образований / под ред. В. А. Прокофьева. Саратов : СГСЭУ, 2008.

10. Фархуллин Р. Ш. Анализ разнообразия древесно-кустарниковых пород Предкамья Республики Татарстан методом информационной энтропии (1950–2007 гг.) // Ученые записки Казан. гос. ун-та. 2009. Т. 151, кн. 3. С. 128–135.

## **РИСКИ В ПРОЦЕССЕ КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ**

**А. В. Федорова**

*Поволжский институт управления им. П. А. Столыпина, Саратов, Россия*

E-mail: anna\_fedorova\_76@list.ru

В статье анализируются особенности взаимосвязей рисков и конфликтов в процессе конфликтологической экспертизы. Экспертиза рассматривается как рефлексивная практика понимания и управления конфликтами. Аналитика и систематика рисков выступает сервисным процессом по отношению к конфликтологической экспертизе. Матрица рисков, на основе которой осуществляется управление рисками и конфликтами, является методом-сборкой сложной и неопределенной реальности. Матрица рисков как инструмент анализа позволяет осуществлять эффективное управление не только рисками, но и конфликтами, а также процессом конфликтологической экспертизы в режиме планирования, программирования, форсайта и проектирования.

## **RISKS IN THE PROCESS OF CONFLICT APPRAISAL**

**A. V. Fedorova**

Features of risks and conflicts interrelations in the conflict appraisal process are analyzed in the article. Appraisal is considered as reflexive practice of conflicts understanding and management. The analytics and systematization of risks acts as a service process in relation to conflict appraisal. The matrix of risks on which basis risk and conflicts are managed is the «assembly»-method for difficult and uncertain reality. The matrix of risks as the analysis tool, allows to exercise effective management not for risks only, but also for the conflicts, and conflict appraisal process in the mode of planning, programming, foresight and design.

Кризисная ситуация, характеризующаяся высокой неопределенностью происходящих событий; слабой прогнозируемостью сценариев развития будущего; несоответствием провозглашаемых целей, средств и получаемых результатов; негативной окраской происходящих изменений, выступает в роли причины переосмысления рисков и конфликтов, а также практики исследований и описания этих сложных

и многомерных явлений [1, 2]. Важно проанализировать и систематизировать риски не только с позиций традиционных исследовательских практик: 1) риск как разновидность социального действия в ситуации неопределенности, результатом которого является вероятностный ущерб, потери, катастрофы и т.д.; 2) риск как произведение вероятности наступления неблагоприятных событий на меру ущерба, потери; 3) риск как элемент единичного социального акта (Т. Парсонс), основной составляющей которого является цель, т.е. «будущее положение вещей, на которое ориентировано социальное действие»; 4) риск как сервисное сопровождение процесса принятия управленческих решений, осуществления управления в организациях, оптимизации процесса коммуникаций и управления конфликтами; 5) риск как последствия оценки объективной вероятности некоторого исхода событий (на основе теоретического или статистического анализа) и на основе этой оценки принятие решения (Ф. Найт); 6) культурологический подход М. Дуглас; 7) социально-философский анализ У. Бека [3, 4].

Будем понимать под рисками *ситуацию* с ее структурными компонентами, событие и взаимосвязанные действия социальных агентов, направленные на преодоление информационной и временной неопределенности (темпоральности), последствиями которых могут быть как ущерб, так и выигрыш/возможности. Отличительными характеристиками риска при этом выступают открытость, нелинейность и непропорциональность затрачиваемых усилий и получаемых результатов. Риск/ситуация может быть исследована с помощью матрицы рисков, когда выявляются источники, причины, условия, факторы, виды рисков, субъекты, объекты, уровень и степень рисков, практики управления. Матрица позволяет зонировать (выявлять зоны высокого, среднего и низкого рисков, осуществлять мониторинг за динамикой перехода рисков из одной зоны в другую) не только поле рисков, но и поле конфликтов. Она выявляет зоны с высоким, средним и низким уровнями конфликтогенности и способствует управлению конфликтами, находящимися в зоне с высоким уровнем и степенью конфликтогенности [4, с. 52].

Конфликт приобретает статус не только сложного и многомерного объекта для исследований и управления, но и механизма проявления и управления общественными противоречиями, механизма перевода дисструктурных, дисфункциональных, диспроцессных и дискommunikационных проявлений конфликтов в конструктивные феномены и процессы социальной реальности [5, с. 122].

*Матрица рисков*, являясь эффективным инструментом управленческого воздействия, выступает в роли *метода-сборки* социально-конфликтной, организационно-конфликтной и управленческой реальности. Особенности и риски метода-сборки описаны в работе Дж. Ло «После метода: беспорядок и социальная наука»: «Это создание или связывание отношений в три компонента: (а) то, что здесь-внутри, или присутствует; (б) то, что отсутствует, но явлено (то есть, оно описано явным образом значимо для присутствия и может быть увидено); (в) отсутствующее, но Иное, поскольку будучи необходимым для присутствия, оно, в то же время скрыто, подавлено или не вызывает интерес...» [6, с. 93]. Матрица рисков, выступая в роли рефлексивного механизма повышения эффективности управления конфликтами и конфликтными ситуациями, проявляется через праксиографию конфликта (то, что явлено, описано и может быть увидено), картографирует и конфигурирует поля с высоким уровнем конфликтности и рисков (то, что отсутствует, но значимо для присутствия) и компетенции эксперта, специфические черты экспертного знания и технологий, используемых экспертами (Иное, не вызывающее интерес, скрытое, подавленное, отсутствующее). «Таким образом, сборка – это процесс связывания, собирания или, лучше, рекурсивного самособирания, в котором соединяемые элементы не приобретают фиксированную форму и не принадлежат к более обширному пред-данному списку, а конструируются (по крайней мере отчасти) в ходе взаимного переплетения» [6, с. 92].

Матрица рисков, осмысливаемая как метод-сборка, не только «собирает» конфликтологические поля и тем самым подготавливает их для процесса конфликтологической экспертизы, но и изменяет реальность конфликтного поля и процесс конфликтологической экспертизы. Появляется возможность транспонирования праксиографического метода на процесс конфликтологической экспертизы. Основными чертами праксиографического метода становятся: учет в процессе конфликтологической экспертизы различного рода материальностей; внимание к процессу, а не результату; высокая неопределенность и риски. Экспертиза перестает быть универсальным методом оценки с универсальными заключениями, а становится картографическим методом,двигающимся от одного конкретного места к другому.

Изменяются задачи, стоящие перед конфликтологической экспертизой: конфликт, как объект аналитики и управления, становится необходимым не «изъять из реальности», а «включить», «встроить» в многомерную, нелинейную и сложную реальность. Мы исследуем и осуществляем

процесс конфликтологической экспертизы по отношению к различным множественным объектам, а не по отношению к одному объекту, к которому мы привыкли. Расширяются границы рефлексивности [6, с. 314]. Она приобретает черты многоуровневого, нелинейного, сложноорганизованного процесса и заключается в осмыслении происходящих событий повседневного уровня (что происходило?), какие действия совершали стороны и эксперты, участвующие в конфликтологической экспертизе (что делали?), как мыслили, что нового обнаружили и что из этого нового готовы использовать в практиках.

Остаются риски, связанные с проблемой множественности, когда процесс конфликтологической экспертизы предполагает, что мир всегда может быть другим. Каким образом можно учесть все многообразие практик? Остаются процедурные риски – риски реализации конфликтологической экспертизы нового качества. Ее можно осуществить в пяти основных режимах: программирования, планирования, сценарирования, проектирования и форсайта [7]. Программирование предполагает жесткий алгоритм действий по отношению к конфликту или конфликтной ситуации, к компетенциям экспертов и экспертному знанию на основе процедурной рациональности. Метафорой может служить компьютерная программа и процесс программирования. Планирование заключается в выстраивании планов или планов-графиков, они могут быть вариативными, нелинейными и фиксировать, например, ключевые события конфликта или конфликтной ситуации, оценки и заключения экспертов. Сценарирование – простраивание различных сценариев осуществления конфликтологической экспертизы в зависимости от изменяющихся значимых условий внешней и внутренней среды конфликта или конфликтологической ситуации.

Проектирование начинается с выявления и постановки проблемы, определения целей, задач, мероприятий по урегулированию конфликтов, аналитики стейкхолдеров, анализу ресурсов, рисков, сильных, слабых сторон проекта, его возможностей и угроз, составлению бюджета и оценки эффективности, определению мер по постпроектному сопровождению и рисков, связанных с этим этапом проектной работы. Форсайт – соединение или ситуативное использование всех четырех режимов, «видимое флаирование», не подчиненное четким целям и задачам.

Возвращаясь к значению матрицы рисков в процессе осуществления конфликтологической экспертизы, необходимо отметить, что этот метод позволяет зонировать поле исследований, определить явные противоречия, проблемы, столкновения интересов, а также латентные

конфликты и конфликтные ситуации, проранжировать их по степени значимости для управления и принятия управленческих решений. Например, недофинансирование проекта в качестве источника высокого риска, способного в случае нивелирования привести к ситуации нереализованности проекта, может способствовать разворачиванию ситуации потенциального конфликта интересов «заказчик–проектная команда–команда по реализации проекта». Конкретизация причин, условий и факторов этого риска может развернуть процесс конфликтологической экспертизы. Необходимыми элементами процесса конфликтологической экспертизы выступают: определение границ ситуации, уровня и масштаба, сторон конфликта и отношений между ними, особенности нарушенных норм, анализ переживаний и затронутых интересов, ограниченных потребностей и групп поддержки, рефлексия по отношению к действиям сторон в конфликте, аналитика и систематика фактов и рассказов, особенностей коммуникаций, средств, сил, ресурсов, определение предмета конфликта и «запуск» технологий проектирования, способствующих урегулированию конфликтной ситуации или ее разрешению. Аудит конфликтной ситуации на основе аналитики и систематики рисков способствует определению проблемы, на разрешение которой будет направлен проект, целей, задач, мероприятий, рисков проекта, ресурсов, стейкхолдеров, результатов и оценки эффективности. Конфликтологическая экспертиза предъявляет новые требования к компетенциям экспертов: они должны владеть методами аналитики и систематики рисков, непосредственно связанных с конфликтом или конфликтной ситуацией, а также рисков, связанных с самим процессом конфликтологической экспертизы.

Можно увидеть, что в ситуации выбора проектного режима для урегулирования или разрешения конфликтной ситуации мы вновь обращаемся к рискам, к **проектным рискам** [8, 9]. Эти риски могут быть «собраны» матрицей рисков. На основе зонирования проектных рисков можно выстраивать более эффективные стратегии управления проектами и постпроектным сопровождением.

В заключение необходимо отметить, что риски по своим структурным характеристикам предваряют конфликтологическую экспертизу и оказываются встроенными в процесс конфликтологической экспертизы с помощью матрицы рисков. Матрица рисков, выступая в качестве метода-сборки по отношению к конфликтологической реальности, изменяет ее сущностные характеристики, претерпевают изменения и задачи, стоящие перед конфликтологической экспертизой, требования

к компетенциям экспертов, режимы осуществления конфликтологической экспертизы.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Здравомыслов А. Г.* Социология российского кризиса : статьи и доклады 90-х. М. : Наука, 1999. 351с.
2. *Бабурин С. Н., Мунтян М. А., Урсул А. Д.* Глобализация в перспективе устойчивого развития. М. : Магистр. 495 с.
3. *Наумов С. Ю., Журавлев П. В., Шеховцев А. Ю., Федорова А. В.* Риски в коммуникативном пространстве социума. Саратов : Изд-во ПАГС, 2004. 156 с.
4. *Федорова А.* Современные системы управления. Нью-Йорк : Lap Lambert Academic Publishing, 2014. 210 с.
5. *Цой Л. Н.* Организационный конфликтменеджмент. М. : Книжный мир, 2007. 352 с.
6. *Ло Дж.* После метода : беспорядок и социальная наука. М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2015. 352 с.
7. *Редюхин В. И.* МИНИлекция 27. «Фигуры мышления» (Выготский) и «поверхность смысла» (Делез) : полоские экраны сознания на поверхности «объемных тел» [Электронный ресурс]. URL: [http://youtu.be/b\\_sFKyDhyY](http://youtu.be/b_sFKyDhyY) (дата обращения: 3.09.2015).
8. *Никсон Д.* Кризис проекта : анализ ошибок и варианты выхода с минимальными потерями. М. : Эксмо, 2009. 256 с.
1. *Бэзьюли Ф.* Управление проектом. М. : Фаир-Пресс, 2002. 208с.

## РИСКИ ПРИМЕНЕНИЯ КРАУДФАНДИНГА КАК МЕХАНИЗМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

**А. А. Фимушкина**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*  
E-mail: [anastasiafimyshkina@gmail.com](mailto:anastasiafimyshkina@gmail.com)

На сегодняшний день самым актуальным вопросом, который стоит перед начинающими разработчиками является вопрос привлечения финансирования для реализации проекта. Традиционные формы привлечения капитала, такие как кредит, могут решить данные проблемы, однако начинающим компаниям и индивидуальным предпринимателям может быть проблематично взять кредит на хороших условиях. Проблема поиска капитала послужила толчком для развития новых моделей финансирования проектов, одной из которых является краудфандинг. В данной работе рассмотрены риски краудфандинга как одного из методов финансирования инновационных проектов.

## THE RISKS OF CROWFUNDING AS A FINANCING MECHANISM OF INNOVATION

**A. A. Fimushkina**

Today the most urgent question facing novice developers is the issue of attracting financing for the project. Traditional forms of raising capital such as credit, can solve these problems, however, start-up companies and individual entrepreneurs can be problematic to take out a loan on good terms. The problem of finding capital was the impetus for the development

of new models of financing projects, one of which is crowdfunding. In this paper I have considered the risks of crowdfunding as a method of financing innovative projects.

В XXI в. термин «инновация» прочно вошел в жизнь современного человека, а само явление инновации, описываемое этим термином, встречается все чаще в современном мире в целом и в экономике в частности. Инновационная деятельность осуществляется в рамках тенденции мировой экономики к модернизации и переходу в новое состояние, называемое в современной литературе инновационной экономикой, которую можно определить как основанную на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологичной продукции с высокой добавочной стоимостью и самих технологий [1].

Во всем мире продвигать идеи на рынок изобретателям помогают специальные компании, в США их больше 5 тысяч, в России – 15–20. По статистике, из 100 изобретений внедряется только одно.

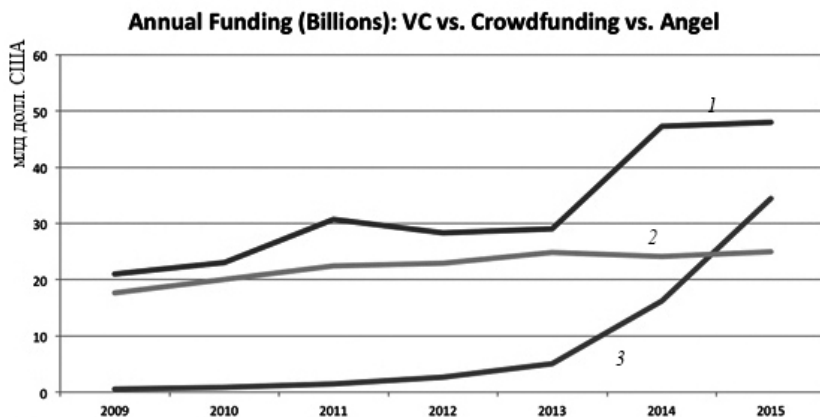
Инновационная деятельность, как и любая другая деятельность, по реализации проектов предполагает необходимость финансирования. Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные и инновационные фонды, частные лица и так далее.

Экстремально высокая неопределенность инновационных проектов является их отличительной характеристикой. Они имеют более высокий риск, чем другие инвестиции, например, в акции или облигации, вместе с тем принося более высокую доходность. Инвестиции в инновационные компании обещают высокий доход, однако риск потери вложений также высок [2].

Эти обстоятельства определяют повышенный риск для потенциальных инвесторов, что становится барьером для инновационных проектов к получению финансирования. В этой ситуации выходом для таких проектов являются такие специфические виды инвестирования, как венчурные инвесторы, бизнес-ангелы и набирающий популярность краудфандинг.

Краудфандинг – это механизм привлечения финансирования от широких масс с целью реализации продукта, помощи нуждающимся, проведения мероприятий, поддержки бизнеса и т.д. Выделяют 3 модели краудфандинга по виду вознаграждения для спонсора: без вознаграждения (пожертвования), нефинансовое вознаграждение (модель кикстартера), финансовое вознаграждение (краудинвестинг) [3].





Ежегодное финансирование: 1 – венчурные фонды, 2 – краудфандинг и 3 – бизнес-ангелы [4]

На рисунке [4] видно, что в последнее время способ продажи инноваций за счет краудфандинга растет. Всего 5 лет назад, в 2010 г., оборот относительно небольшого краудфандингового рынка, «населенного» ранними последователями, составлял всего \$880 млн. В 2014 г. мы услышали цифру в \$16 млрд, а 2015 г., по оценкам экспертов, принесет уже \$34 млрд. Для сравнения, венчурная индустрия обрабатывает примерно по \$30 млрд в год.

Одной из самых известных и крупных краудфандинговых платформ в мире является Kickstarter, которая возникла в США в 2009 г. В России сейчас существует порядка 20 площадок (таблица [5]), самые крупные из которых – Planeta.ru и Boomstarter. Суммарные сборы обоих проектов на данный момент составляют 340 342 227 рублей.

Стоит отметить, что краудфандинг как способ финансирования имеет высокую степень риска как в России, так и за рубежом.

### **Риски краудфандинга в России**

1. *Недостаточно развитое законодательство.* В апреле 2012 г. Президент США Барак Обама подписал новый закон под названием JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act), позволяющий стартап-компаниям собирать до \$1 млн посредством краудфандинга, без подачи бумаг и регистраций на продажу акций, как практиковалось

## Краудфандинговые платформы

Название	Дата создания	Стадия развития	Какие проекты финансирует
Kroogi	2008	Работает	творческие
Электронный благотворительный ящик	2009	Работает	социальные
Startapp	2009	Находится в стадии разработки	любые
ThankYou.ru	2010	Работает	творческие
Мой учитель	2010	Работает	социальные
С миру по нитке	2010	Работает	любые
Naparapet	2011	Ранняя версия	творческие
Start with me	2011	Ранняя версия	любые
Туреза	2011	Работает	социальные
Time-to-start	2011	Мёртвый ресурс	любые
Спонсор Здесь	2011	Мёртвый ресурс	любые
Первый капитал	2011	Закрытое тестирование	творческие
Tap to Start	2011	Закрытое тестирование	любые
TRockOut	2012	Ранняя версия	сервис заказа программного обеспечения в складчину
RuStarter	2012	Ранняя версия	любые
Planeta.ru	2012	Работает	творческие
Русини	2012	Недавно запустился	социальные
Boomstarter.ru	2012	Недавно запустился	любые
CrowdPres	2012	Находится в стадии разработки	творческие
Гдеоиденьги.pф	2012	Находится в стадии разработки	любые
ClickStart	2012	Мёртвый ресурс	любые

ранее [6]. В России полноценного закона о краудфандинге, позволяющего компаниям публично брать деньги у частных лиц, пока нет.

Решением данной проблемы может послужить разделение ответственного краудфандинга на категории, тем самым обеспечив четкое понимание прав и обязанностей сторон, участвующих в каждом конкретном виде краудфандинга. Следует дать законодательное определение для каждой из сторон-участников. Возможно, стоит внести изменения и в налоговое законодательство, а именно ввести налоговые льготы для проектов в области здравоохранения, социального обеспечения, в духовной сфере, так как они, безусловно, имеют большое значение для граждан нашего государства.

*2. Отсутствие ответственности площадки перед инвесторами.* Без аудита риски инвесторов серьезно возрастают. Хотя на данный момент существует Российская консалтинговая компания, предоставляющая решения для бизнеса в сфере краудсорсинга, краудфандинга и краудинвестинга. В идеале к предварительному аудиту проектов должен быть подключен целый консорциум фабрик-производителей, которые будут оценивать их жизнеспособность.

3. *Отсутствие знаний ведения реального бизнеса* – из-за этого «прогорают» большинство стартапов.

Нужно, так или иначе, фильтровать проекты. На данный момент на платформе «Kickstarter» незначительные правила регистрации: до запуска кампании достаточно показать руководству площадки действующий прототип своего изобретения. При этом никто не оценивает сложности производства этого прототипа. Более того, большинство стартаперов сосредоточены не на самом продукте, а конкретно на бизнесе.

Определенно стоит исследовать динамику развития краудфандинга за рубежом для использования их опыта и недопущения подобных ошибок.

О дальнейшем развитии краудфандинга в России пока говорить трудно. У нас играет большую роль фактор доверия. Многие считают, что в России краудфандинг не будет работать как финансовый инструмент, однако необходимость и преимущества данной площадки существенны. К тому же в России краудфандинг без должного законодательства можно представить как очередное мошенничество, отклик на большинство краудфандинговых проектов пока невысок, однако в данное время этот вопрос актуален и из-за необходимости развития инновационных технологий в России.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бакланов А. О.* Роль инноваций в мировых процессах экономического роста и развития. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2007. 89 с.
2. *Балаш В. А., Фирсова А. А., Чистопольская Е. В.* Специфика оценки эффективности инновационных проектов с использованием портфельного подхода // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12, вып. 2. С. 73.
3. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. URL: [www.crowdsourcing.ru/article](http://www.crowdsourcing.ru/article) (дата обращения: 20.09.2015).
4. Финансово-экономический журнал «Forbes» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.forbes.com/sites/chancebarnett/2015/06/09/trends-show-crowdfunding-to-surpass-vc-in-2016/3/> (дата обращения: 20.09.2015).
5. Краудфандинг в России: 21 платформа для привлечения стартового капитала на создание стартапа [Электронный ресурс]. URL: <http://alenapopova.ru/startup/kraudfanding-v-rossii-21-platforma-dlya-privlecheniya-startovogo-kapitala-na-sozdanie-startapa.html> (дата обращения: 22.09.2015).
6. Перспективы краудфандинга: в США – закон, в России – мошенничество. 2013 [Электронный ресурс]. URL: [http://slon.ru/future/perspektivy\\_kraudfandinga\\_v\\_ssha\\_zakon\\_v\\_rossii\\_moshennichestvo-875352.xhtml](http://slon.ru/future/perspektivy_kraudfandinga_v_ssha_zakon_v_rossii_moshennichestvo-875352.xhtml) (дата обращения: 10.09.2015).

## РИСК И РАЗВИТИЕ РИСКОГЕННОЙ СИСТЕМЫ

**В. В. Хасин**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: riskinstitute@sgu.ru

В статье рассматривается развитие рискогенной системы от прошлого через настоящее в будущее. При этом будущее полагается детерминированным как прошлое и настоящее. Его специфика заключается в том, что это не однозначная, а статистическая детерминация с учетом диапазона возможностей.

Риск определяется как оценочная, аксиологическая, категория, составной элемент деятельности субъекта. Его гносеологической основой являются возможности самой системы в условиях неопределенности. В своей деятельности субъект должен учитывать как прошлые («снятые») риски, сохранившиеся в системе, настоящие (актуальные) риски, вырабатываемые самой рискогенной системой, так и продуцируемые ею в процессе развития будущие (потенциальные) риски.

## THE RISK AND DEVELOPMENT OF RISK-FORMING SYSTEM

**V. V. Khasin**

The article is devoted to development of risk-forming system from the past through the present into the future. In this case the future is determined by both as past and present. Its specificity is a statistical determination which considers the range of possibilities.

Risks are defined as the evaluative, axiological category, as component element of the subjects activity. Their gnoseological foundations are the possibilities of the system in conditions of uncertainty. In its activities, the subject must take into account both past risks (removed) that were remained in the system, and the present (current risks), which are generated by this risk-forming system, as well as future (potential) risks that are produced by the system in the development process.

Риск часто определяется как «неопределенность», в частности «неопределенность результатов в будущем, обусловленная неопределенностью самого будущего» [1]. Мы согласны, однако, что «риски – это не сама неопределенность, а функционирование... субъектов в условиях неопределенности. ... Риск – это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности» [2].

Риск – категория оценочная, аксиологическая, его гносеологической основой является категория возможности. Кроме того, будущее в процессе развития определено, детерминированно, как и развитие любых, в том числе рискогенных систем.

Попробуем разобраться. Детерминация процесса развития выступает как реализация возможностей системы. При взгляде на проблему возможностей как гносеологической основы рисков с точки зрения процесса развития мы неизбежно сталкиваемся с такой временной категорией, как

будущее. Будущее детерминированно как прошлое и настоящее. Его специфика бесспорна, но она не означает недетерминированности будущего в философском смысле. Будущее детерминированно, но не однозначно, а статистически с учетом диапазона возможностей. Прошлое – это уже реализованные возможности, а настоящее – это момент перехода возможности в действительность. Вопрос заключается в том, распространяется ли детерминация не только на реализованную возможность, на возможность, ставшую действительностью, но и на возможность нереализованную, гносеологическую основу риска. Учет взаимодействия необходимости и случайности, вероятностное толкование принципа детерминизма, включающее отказ от утверждения о том, что следствие есть полная копия причины, позволяет решить эту проблему вне рамок фатализма и преддетерминизма. Случайность фиксирует события, которые могут либо быть, либо не быть, это отношения типа «или-или», то есть вариант развития, где есть место риску. А в сложных саморазвивающихся системах ему место есть всегда. Возможность – это то, что может быть. Следовательно, всякое случайное (рискованное) есть возможное. Обратное не верно. Возможное перед своим превращением в действительное рано или поздно становится необходимым. Как же осуществляется эта детерминация, каков механизм превращения возможности в действительность?

Гегель отмечал: «Чтобы понять, что такое развитие, мы должны различать двоякого рода состояния: одно есть то, что известно как задаток, способность “в себе бытие” (как я это называю), второе – есть “для себя бытие” – действительность» [3, с. 26]. «Каждое “в себе” выражает способность и возможность», – пишет он в «Философской энциклопедии» [3, с. 136].

Есть две формы существования целостности: «в себе» бытие – состояние, предшествующее действительности (потенциальное существование), и «для себя» бытие – сама действительность. Следовательно, реальность, как включающая в себя на равных правах – действительное, актуально осуществившееся и потенциально возможное, есть «в себе» и «для себя» бытие.

Любое эмпирически фиксируемое событие имеет прошлое, настоящее и будущее. Для того чтобы зафиксировать прошлое, Гегель вводит категорию «в себе бытие». Некоторое конечное бытие начинается со своей предварительной формы. Эта форма есть возможность становления системы. А, как уже упоминалось, любая сложная саморазвивающаяся система неизбежно оценивается субъектом как рискогенная. Но рискоген-

ная система, ставшая целостностью, сама продуцирует те возможности, которые оцениваются как риски. Следовательно, возможности системы (потенции, тенденции, способности) оцениваются как риски, предшествующие образованию рискогенной системы как определенной целостности, и риски, «вырабатываемые» самой системой. То есть необходимо выделять предварительные риски и риски как формообразующие состояние самой системы. Последнее (основание) и формы наличного бытия (обоснованное) соотносятся как феномен и генотип.

В составе предварительных рисков, предшествующих образованию рискогенной системы, уже были предпосылки дальнейшего развития. Вернее, в возможностях, предшествующих образованию системы, которые оценивались субъектом как риски, были такие предпосылки: какая-то совокупность диспозиций, потенций, на основе которой вырастает «для себя» бытие. Это состояние, предшествующее становлению системы как целостности («в себе» бытие), беднее своими возможностями, чем ставшая система, а стало быть и предварительных рисков у нее меньше.

Набор этих рисков, предшествующих становлению рискогенной системы как определенной целостности, сохраняется и в состоянии «для себя» бытие, но к нему прибавляются и те диспозиции, оцениваемые как риски, которые вырабатывает сама система, то есть риски, продуцируемые развитием самой системы, развитием безусловно детерминируемым, но в котором присутствуют и разнообразные возможности и неопределенность. Если мы рассматриваем развернувшуюся систему, то эти риски будут выступать в деятельности субъекта как предпосылки («в себе» бытие) дальнейшего развития системы, детерминировать её переход в новое качественное состояние.

В этом новом состоянии («для себя» бытие) сохраняются в «снятом» виде риски, ранее предшествующие деятельности субъекта по образованию исходной системы, то есть предварительные, прошлые риски, и риски, выработанные ей самой, то есть настоящие актуально существующие риски, и продуцируемые системой новые будущие потенциальные риски. Ясно, что в новом состоянии сохраняются не все прошлые риски, ранее имеющиеся у системы, а лишь те стороны, тенденции старого, которые необходимы для развития нового, то есть «снятые» риски. Эта сохраняющаяся совокупность диспозиций и есть, на наш взгляд, то, что называется абстрактной всеобщностью. Таким образом, субъект в своей деятельности учитывает прошлые «снятые», настоящие, актуальные и будущие потенциальные риски, гносеологической основой которых являются соответствующие возможности в условиях неопределенности, стати-

стичности (необходимость проявляется в массе случайностей) развития рискогенной системы.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кузнецов В. Измерение финансовых рисков // Банковские технологии. 1997. № 7. С. 76.
2. Лаврушина О. И., Валецева Н. И. Банковские риски : учеб. пособие. 2-е изд., стер. М.: КНОРУС, 2008. С. 11.
3. Гегель Г. Полное собрание сочинений : в 14 т. Т. 9. М., 1975.

## **ТЕХНОЛОГИИ В ТОРГОВЛЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ**

**И. Я. Хуссейн**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: yaseeremad82@gmail.com

В сегодняшней глобальной экономике проблема экономического роста и устойчивого развития национальных экономик занимает особое место. Экономический рост (главный показатель экономической теории и практики) связан с индексами производства, его эффективностью и возможностью увеличения уровня доходов и качеством жизни. Кроме того, экономический рост традиционно занимает важное место в структуре большинстве учебников по экономической теории.

## **TECHNOLOGY IN THE TRADE AND ECONOMIC DEVELOPMENT**

**I. Ya. Hussein**

In today's global economy, the problem of economic growth and sustainable development of national economies occupies a special place. Economic growth (the main indicator of economic theory and practice), are associated with indexes of production and its efficiency and the possibility of increasing level of incomes and the quality of life. Also, the economic growth has traditionally occupies an important position in the structure of most textbooks on economic theory, and it is dedicated to a number of scientific articles and monographs.

Практическая деятельность любого правительства по осуществлению его экономической политики в целом направлена на решение проблемы экономического развития и роста [1].

Важно отличать экономическое развитие от экономического роста. Экономическое развитие предполагает необратимый направленный процесс, сопровождаемый качественным изменением состояния объекта. Вместе с тем, экономическое развитие и экономический рост имеют общие целевые установки. Естественными целями экономического роста

и экономического развития являются качество и высокий уровень жизни. При этом важно подчеркнуть, что сам по себе экономический рост может быть количественным увеличением без повышения качества [2]. Можно добиться увеличения производства и потребления материальных благ за счет снижения их качества. Добиться временного экономического роста производства можно и за счет экстенсивно возрастающей эксплуатации ресурсов. Такой рост, как правило, не устойчив и имеет определенный смысл в контексте решения конкретных политических задач. Поэтому экономический рост особо ценен тогда, когда он сочетается с социальной стабильностью и улучшением уровня жизни. Такой рост предполагает достижение ряда сбалансированных целей – увеличение продолжительности жизни, снижение заболеваемости и травматизма, повышение уровня образования и культуры, более полное удовлетворение материальных и духовных потребностей.

Экономический рост не всегда приводит к экономическому развитию. Высокие темпы экономического роста или, наоборот, нулевой экономический рост не всегда свидетельствует о быстром экономическом развитии или о его отсутствии. Тем не менее при всех особенностях экономический рост остается наиболее характерным критерием экономического развития.

Для обозначения спектра актуальных технологий оптимизации экономической деятельности нам необходимо учитывать такие факторы современности, как глобализация и сверхбыстрое развитие (и удешевление) инфраструктуры виртуальных информационных потоков. Мы живем в эпоху сверхбыстрого потребления (а также купли-продажи) нескончаемых массивов информации. Тот бизнес-игрок, который быстрее уловит потребительские настроения, привязанные к количеству кликов и просмотренных страниц, победит. Значительная доля бизнеса сейчас визуализирована в глобальной сети, там происходят сделки, отрабатываются стратегии рекламных кампаний (в том числе вирусных), ведутся переговоры и онлайн презентации, осуществляется разветвленная международная логистика.

Появились новые формы продвижения и продажи товаров и услуг – онлайн-магазины (в том числе тотальные, продающие максимум разноплановых товаров и услуг и действующие так же, как «барахолки» – такие как *Ebay*). Существует развитая сеть обслуживания web-контента, идет подготовка кадров (программисты, PR-специалисты, дизайнеры и т.д.), обеспечивающих предложение на данные услуги продвижения и развития бизнеса. В стране отмечается возрастающий интерес



к распространению информации о товарах через информационные каналы, в том числе через Интернет, использование интерактивных банковских услуг для оплаты товаров.

Торговля – один из наиболее интенсивно развивающихся секторов приложения информационных технологий. В силу различных причин автоматизация здесь происходит относительно быстрее: торговля более восприимчива к использованию информационных технологий, чем большинство других сфер экономики; стартовые условия автоматизации в торговле были более благоприятны; объективные потребности в автоматизации формировались скачкообразно.

Говоря об электронных коммуникациях торговых компаний, можно выделить четыре основных направления работы:

- 1) создание и развитие официального интернет-сайта;
- 2) информационное продвижение магазинов и товаров в Интернет: размещение информации на профессиональных ресурсах и неформальное общение, влияние на лидеров мнений, PR (работа на форумах, в блогах);
- 3) организация отдела интернет-торговли;
- 4) совершенствование информационной среды в торговых залах компании [3].

Выход в интернет-пространство дает снижение расходов на рекламу, гибкий и своевременный мониторинг предпочтений потребителя (блоги и форумы), позволяет выстраивать долговременные маркетинговые стратегии. На данный момент глобальное интернет-пространство является уникальной мультикультурной средой, перспективной для ведения торгового бизнеса.

Информационные технологии и Интернет обеспечивают облегчение процессов ведения товарооборота, складского учета и доведения товаров и услуг до непосредственных покупателей.

Особое значение имеет взаимосвязь с подсистемами торговых секций (напрямую или через внутренний склад последних), бухгалтерией и представлением аналитической и управленческой отчетности. В частности, анализ функционирования склада предусматривает получение полной картины о состоянии складов, магазинов и прочих подразделений предприятия, о закупках и продажах с формированием любых отчетных документов.

Основой для автоматизации торгового зала может служить внедрение штрихкодов в качестве стандарта деятельности предприятия.

Многие торговые предприятия оснащают торговые залы интеллектуальным оборудованием: электронными кассовыми аппаратами и системами кассового обслуживания, что дает возможность вести внутрисекционный учет, осуществлять обмен данными со складом и бухгалтерией, а также осуществлять оперативный внутрифирменный менеджмент. При этом автоматизируется получение товарных отчетов, создается возможность редактирования и ввода дополнительной информации, проведения групповой обработки операций, а также представления справок в различных разрезах в пределах внутрисекционного учета (складов, материально ответственных лиц и т.д.).

Интеллектуальные кассовые аппараты могут быть снабжены внешним устройством, подключаемым к аппарату для обслуживания пластиковых карточек. Для массовых покупок широкое распространение приобретают микропроцессорные карточки с применением технологии «электронный кошелек».

Технология «Электронный кошелек» особенно популярна для реализации безналичных платежей за повседневные мелкие покупки (продукты питания, автоматические киоски, книги и т.п.). Этот рынок, мало охваченный платежными карточками, составляет большую часть всего товарооборота.

В настоящее время система «электронных кошельков» успешно используется в большинстве стран для оплаты в магазинах розничной торговли. В них предусмотрена возможность пополнения средств на карточке через банкомат или через специальный интеллектуальный терминал. Снятие денег с карточки в магазинах производится в терминалах размером с записную книжку, получивших название «электронный бумажник». Затем эти «электронные деньги» с терминалов электронным путем пересылаются в банк.

Своевременное применение технических новинок в сфере обслуживания клиента-покупателя существенно повышает скорость учета прибыльности бизнеса, систематизирует внутреннюю бухгалтерию, снижает риск нецелевого использования ресурсов. Использование технических новинок в сфере торгового обслуживания зависит от человеческого капитала и системы корпоративного планирования – японской или американской.

Японская система корпоративного планирования предполагает кастово-семейную иерархию, медленное продвижение отдельно взятого работника, отсутствие мотивационных поощрений и усложнений задач.

Экономическое развитие происходит за счет постепенного повышения качества, но система лучше реагирует на возможные риски.

Американская система корпоративного планирования предполагает наличие уникальных личностных качеств каждого участника «команды», «душевную вовлеченность» в дела компании, яркую харизму, позволяющую справляться с все усложняющимися задачами. Тут «каждый новичок может стать рулевым». Это способствует революционному экономическому развитию за счет скачкообразного повышения качества, но система хуже реагирует на возможные риски.

В настоящее время доминирует вторая модель торгового функционирования. Ценности корпоративной этики, разделяемые большинством, способны сплотить людей (возможно проведение различных тимбилдингов), привести к возникновению новых идей и способов продвижения товаров, услуг и пакетов сервиса. Проведение мозговых штурмов в «поисках идей и позитивных потребительских ассоциаций», выделение яркого, узнаваемого и конкурентоспособного корпоративного стиля, проведение коммерческих социологических опросов и презентаций – актуальные технологические решения для роста компании.

Креативность, дизайн, дружелюбная визуальность, корпоративные задачи – суть маркеры современного экономического мышления. Игнорирование или преуменьшение роли данных катализаторов потребительского внимания способно существенно стагнировать/заморозить рост любых бизнес-начинаний. Принцип – «неважно, что продавать, главное – как» – является наглядной иллюстрацией к сложившейся ситуации.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Золотарев В., Михеева И. Экономический рост: методологические подходы к анализу // Экономика в школе. 2006. № 2. С. 96–106.
2. Белобородова М. А. Инновационность как фактор формирования устойчивого экономического роста и развития [Электронный ресурс]. URL: [http://www.rae.ru/snt/?article\\_id=2825&op=show\\_article&section=content](http://www.rae.ru/snt/?article_id=2825&op=show_article&section=content) (дата обращения: 10.10.2015).
3. Инновационные технологии в торговле [Электронный ресурс]. URL: [http://www.usconsult.ru/b\\_081-retail-innovation.html](http://www.usconsult.ru/b_081-retail-innovation.html) (дата обращения: 12.10.2015).

# **ПРОБЛЕМЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НА ОСНОВЕ ИСТОРИЧЕСКИХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ**

**А. П. Цыпин**

*Оренбургский государственный университет, Россия*

E-mail: zipin@yandex.ru

В статье приводится классификация методов прогнозирования макроэкономических показателей и рассматривается возможность их применения к историческим временным рядам. Рассматривается пример использования подходов моделирования и прогнозирования к выделенному виду временных рядов. В заключении делаются выводы об особенностях применения методов прогнозирования к историческим временным рядам.

## **PROBLEMS OF FORECASTING OF MACROECONOMIC INDICATORS ON THE BASIS OF HISTORICAL TIME SERIES**

**A. P. Tsypin**

Classification of methods of forecasting of macroeconomic indicators is given in article and possibility of their application to historical time series is considered. An example of use of approaches of modeling and forecasting to the allocated type of time series is reviewed. In the conclusion conclusions about features of application of methods of forecasting to historical time series are drawn.

Основной задачей, решаемой в рамках эконометрики, является построение прогнозов социально-экономических показателей на основе оцененных и протестированных моделей. В большинстве случаев в силу высокой инерционности экономических систем удается подобрать функцию, качественно описывающую изучаемое явление. В этом направлении можно привести в качестве примера динамику ВВП, для моделирования которой достаточно использовать линейную функцию. Но также хотелось бы обратить внимание на причинно-следственные связи, моделирование которых сопряжено со значительными трудностями. К примеру, динамика курса доллара по отношению к российскому рублю характеризуется резкими переходами на новый уровень (пороговая динамика) под влиянием шоковых ситуаций.

Рассматривая представленные примеры, стоит указать на тот факт, что при расширении временного интервала, т.е. при рассмотрении класса так называемых исторических временных рядов [1], структурные изменения будут встречаться все чаще.

Рассмотрим имеющиеся на сегодняшний момент времени подходы к прогнозированию и оценим возможность их применения к историческим временным рядам.

Как указывают в своей статье А. В. Доброхотов и В. Ю. Волынский, «единого, универсального метода прогнозирования не существует. В связи с огромным разнообразием прогнозируемых ситуаций имеется и большое разнообразие методов прогнозирования (свыше 150)» [2, с. 192]. В связи с этим возникает необходимость классификации существующих методов и подходов.

Анализ публикаций, посвященных методам и моделям прогнозирования, позволяет утверждать о существовании большого количества классификационных схем методов прогнозирования, при этом большинство авторов сходятся в том, что в зависимости от вида используемой модели можно выделить две большие группы.

Остановимся на краткой характеристике выделенных групп методов и рассмотрим какие из них можно использовать для решения задачи получения достоверных прогнозов на основе исторических временных рядов.

1. Методы экспертных оценок предусматривают опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов. Недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз. По причине отсутствия специалистов в области интерпретации долговременной динамики (о чем свидетельствует отсутствие научных работ в этой области) считаем не целесообразным использование данных методов применительно к историческим временным рядам.

2. Стохастические методы, предполагающие вероятностный характер, как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов [3]. Очевидно, что поиск подходящих алгоритмов построения прогнозов на основе исторических временных рядов лежит именно в области выделенной группы.

По нашему мнению, выбор оптимального метода сопряжен с особенностями исторических временных рядов, в качестве таковых можно назвать: отсутствие общего детерминированного тренда (как правило) и наличие нескольких продолжительных или единовременных переходов к новой траектории (структурная нестабильность ряда).

Выделенные особенности накладывают ограничение на класс методов прогнозирования. Так, проблематично использование регрессионных моделей, содержащих линейный (или нелинейный) тренд, поскольку в этом случае построенная модель, в условиях структурных изменений, приведет к низкокачественному прогнозу.

Также нецелесообразно рассматривать авторегрессионные модели, которые предъявляют к временному ряду требование стационарности, а также имеют низкую эффективность при моделировании нелинейных зависимостей.

На наш взгляд, наибольший успех будут иметь модели, построенные на принципе адаптации, в данную группу входят модели экспоненциального сглаживания. Хотя они и несут в себе трудности с выбором оптимальных параметров сглаживания, но при этом отличаются высокой реакцией на смену траектории движения уровней временного ряда.

Стоит указать на такой класс моделей, как регрессии с дискретными переменными, точнее, модели с переключателями (модель «краха», или «прорыва», и модель «изменения роста (падения)»). Но применение выделенных моделей требует предварительной периодизации динамики [4], или хотя бы выделения точек «перелома» траектории.

Обобщая вышесказанное, представим алгоритм выбора метода прогнозирования уровней исторического временного ряда в виде блок-схемы, представленной на рис. 1.

Хотя представленный алгоритм имеет элемент субъективизма, заключающийся в ответе на поставленные вопросы, но он позволяет при наличии некоторого профессионального опыта свести риск получения некачественного прогноза к минимуму.

Проиллюстрируем работу алгоритма на основе динамики пассажирооборота железнодорожного транспорта России, подробный анализ которого представлен в более ранних публикациях [5].

Представленный временной ряд охватывает два периода развития страны, соответственно может быть отнесен к историческому временному ряду. Анализируя динамику, можно выделить несколько точек смены тенденции: 1993, 1999, 2008 г. (рис. 2).

В практике эконометрического моделирования для идентификации точек перелома тенденции используют тест Чоу на структурную стабильность. В отношении рассматриваемого временного ряда  $F$ -статистика Фишера получена равной 180,99 при эмпирическом уровне значимости равном (стремящемся) нулю. Получаем, что  $F_{\text{факт}} > F_{\text{табл}}$ , т.е. гипотеза о структурной стабильности рассматриваемого истори-



Рис. 1. Этапы выбора метода прогнозирования на основе исторических временных рядов

ческого временного ряда отклонена, тем самым подтверждено наше предположение относительно структурной нестабильности динамики показателя.

Далее, отвечая на вопрос о возможности выделения линейных участков развития, приходим к выводу о наличии ряда нелинейных (первый и четвертый интервалы) отрезков, соответственно для прогнозирования необходимо использовать модель экспоненциального сглаживания.

Учитывая наличие локальных тенденций в развитии пассажирооборота, необходимо использовать двухпараметрическую модель Хольта. В ходе ряда экспериментов в качестве сглаживающих констант нами были выбраны  $\alpha_1 = 0,9$  и  $\alpha_2 = 0,2$ .

Из приведенных на рис. 3 результатов прогнозирования следует, что под влиянием сложившихся социально-экономических условий динамика показателей работы железнодорожного транспорта в области пасса-

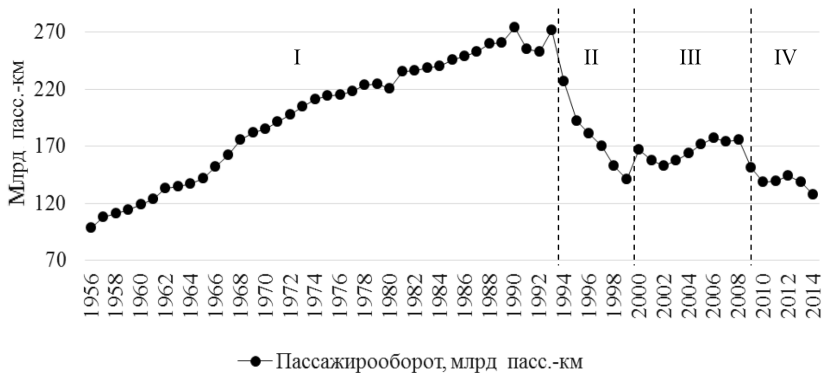


Рис. 2. Динамика пассажирооборота железнодорожного транспорта, млрд пасс.-км.

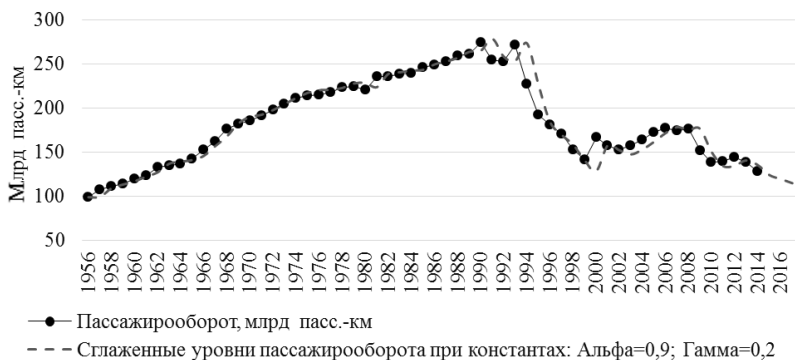


Рис. 3. Прогноз пассажирооборота железнодорожного транспорта на основе двухпараметрической модели Хольта ( $\alpha_1 = 0,9$  и  $\gamma_2 = 0,2$ )

жирских перевозок в предстоящем периоде (2015–2017 гг.) будет иметь тенденцию к снижению.

Подводя итоги рассмотренных классификаций методов моделирования и прогнозирования, можно сформулировать следующие выводы:

1) ряд особенностей, присущих историческим временным рядам, накладывает ограничения на использование ряда методов моделирования и прогнозирования;



2) рассматривая возможность применения имеющихся методов прогнозирования к историческим временным рядам, необходимо сразу отвергнуть экспертные методы и обратиться к стохастическим, среди которых наибольший интерес представляют адаптивные методы и регрессии с переключателями;

3) использование авторского алгоритма выбора метода прогнозирования позволяет исследователю свести риски получения некачественного прогноза к минимуму.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Цыпин А. П.* Статистический анализ трансформации экономики России : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Оренбург, 2005. 18 с.

2. *Доброхотов А. В., Волинский В. Ю.* Современное состояние методологии прогнозирования объемов продаж готовой продукции // Проблемы экономики, финансов и управления производством : сб. науч. тр. вузов России. 2010. № 29. С. 192–201.

3. *Прокофьев В. А., Динес В. А., Телятников Н. Б., Носов В. В.* Статистические методы анализа социально-экономического развития административно-территориальных образований. Саратов : СГСЭУ, 2008. 288 с.

4. *Глинский В. В.* Типология экономического развития современной России на основе методов периодизации макроэкономических процессов // Вестн. Том. гос. ун-та. 2009. № 318. С. 160–165.

5. *Носов В. В., Цыпин А. П.* Исследования показателей работы железнодорожного транспорта на основе исторических временных рядов // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2015. Т. 15, вып. 1. С. 81–85.

## СИСТЕМАТИЗАЦИЯ РИСКОВ ИНТЕГРАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В ЭКОНОМИКЕ

**О. Ю. Челнокова**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: o.chelnokova@mail.ru

Процесс интеграции хозяйствующих субъектов, как и любой другой вид экономической деятельности, сопряжен с возникновением различного рода рисков, попытка систематизации которых предпринята в данной статье.

## SYSTEMATIZATION OF RISKS INTEGRATION OF ECONOMIC ENTITIES IN THE ECONOMY

**O. Yu. Chelnokova**

The process of integration of economic entities, like any other economic activity would pose different risks. In the article the classification of the main types of risks integration in the economy.

В современных исследованиях, посвященных интеграционным процессам, большое значение придается не только определениям и способам интеграции, но также и выяснению причин, в связи с которыми они происходят, как правило, экономических. Многие хозяйствующие субъекты (компании) рассматривают интеграцию как один из способов создания устойчивой и защищенной от конкурентов компании [1]. И надо сказать, что в целом интеграционные процессы расширяют возможности хозяйствующих субъектов [2]. Но, несмотря на существующие оптимистические оценки, многочисленные исследования интеграционных процессов свидетельствуют также о том, что большинство из хозяйствующих субъектов, прибегающих к интеграции, не достигают поставленных целей. Поэтому многие учёные, аналитики и консультанты до сих пор сомневаются в необходимости и эффективности интеграции, что непосредственно связано с большой вероятностью возникновения различного рода рисков.

Поскольку риски интеграции хозяйствующих субъектов (компаний) определяются действием заинтересованных в данном процессе сторон, а также связями между ними, будем понимать под рисками интеграционных процессов степень неопределенности, сопровождающую во времени многократно повторяющиеся связи обменного, передаточного, конкурентного и объединительного типа хозяйствующих субъектов в ситуации выбора, когда имеется возможность отклонения последствий от предполагаемой цели [3].

Риски интеграции имеют многочисленные формы проявления. Систематизируем все многообразие рисков в виде следующей классификации (таблица).

Все представленные в таблице риски интеграции взаимосвязаны, дополняют друг друга и не вступают в противоречие между собой. Несмотря на значимость для интеграции хозяйствующих субъектов каждого из названных рисков, хотелось бы остановиться более подробно на риске недостижения синергетического эффекта, находящего свое выражение в многочисленных проявлениях других видов рисков.

На наш взгляд, риск недостижения синергетического эффекта при интеграции является одним из главных рисков, поскольку эффект синергизма – это основная цель интеграционного процесса, получить который стремятся все субъекты интеграции, и наблюдается он только в том случае, если в результате соединения отдельных частей в единую систему эффект от взаимодействия участников объединения внутри интегри-

### Классификация рисков интеграции хозяйствующих субъектов в экономике

Критерий классификации	Вид риска	Формы проявления вида риска			
<b>Время проявления</b>	Риск, возникающий на этапе планирования интеграции	<ul style="list-style-type: none"> <li>● риск присутствия неопределенности;</li> <li>● риск недостаточной достоверности данных, используемых при принятии решений</li> </ul>			
	Риск, возникающий на этапе принятия решения о проведении интеграции	<ul style="list-style-type: none"> <li>● риск неправильного выбора направления развития хозяйствующего субъекта;</li> <li>● риск неадекватного определения требуемой степени связи между хозяйствующими субъектами;</li> <li>● риск ошибочного выбора стратегического партнера для интеграции;</li> <li>● риск недооценки объема дополнительных инвестиций, необходимых для последующей интеграции;</li> <li>● риск ошибок в процессе переговоров</li> </ul>			
	Риск, возникающий в процессе реализации стратегии интеграции	<p style="text-align: center;">1. Риск, связанный с акционерным капиталом:</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td data-bbox="443 655 687 794" style="width: 33%;">снижение капитализации интегрированного хозяйствующего субъекта по сравнению с суммарной капитализацией его составных частей</td> <td data-bbox="691 655 956 794" style="width: 67%;">перераспределение корпоративного контроля в пользу лиц, не заинтересованных в эффективном функционировании хозяйствующего субъекта</td> </tr> </table>			снижение капитализации интегрированного хозяйствующего субъекта по сравнению с суммарной капитализацией его составных частей
снижение капитализации интегрированного хозяйствующего субъекта по сравнению с суммарной капитализацией его составных частей	перераспределение корпоративного контроля в пользу лиц, не заинтересованных в эффективном функционировании хозяйствующего субъекта				
2.Риск, связанный с ресурсной базой:					
<b>Инфраструктурный:</b> уменьшение эффективности сделки в результате недочетов процесса проведения интеграции; потеря персонала, снижение лояльности персонала, уменьшение производительности труда; сопротивление трудового коллектива происходящим изменениям; снижение качества осуществления бизнес-процессов, ведущее к уменьшению операционной эффективности; противостояние корпоративных культур; технологическая несовместимость информационных систем или высокочувствительность их интеграции		<b>Финансовый:</b> риск увеличения совокупного объема налоговых платежей; риск снижения средней нормы прибыли; риск ухудшения возможностей кредитования; риск увеличения стоимости привлечения заемных средств и размещения ценных бумаг; риск предъявления требований кредиторами о досрочном исполнении обязательств; риск уменьшения общего денежного потока	<b>Операционный:</b> риск возникновения «отрицательного эффекта от масштаба»; риск возникновения технологических изменений в отрасли, которые могут сделать какое-то звено интегрированной структуры не нужным или неэффективным		

Критерий классификации	Вид риска	Формы проявления вида риска
<b>Время проявления</b>	Риск, возникающий в процессе реализации стратегии интеграции	3. Риск, связанный с внешней средой: неблагоприятные изменения в законодательстве и во внешнеэкономической политике
<b>Стадия жизненного цикла хозяйствующего субъекта</b>	Риск начального развития	<ul style="list-style-type: none"> <li>• риск неправильной оценки рыночной конъюнктуры;</li> <li>• риск банкротства (неплатежеспособности);</li> <li>• риск потери стимула к дальнейшей деятельности;</li> <li>• риск поглощения</li> </ul>
	Риск роста	<ul style="list-style-type: none"> <li>• риск неконтролируемого роста;</li> <li>• риск преждевременного перехода в стадию «старение»;</li> <li>• финансовый риск, связанный с использованием заемного капитала;</li> <li>• риск поглощения;</li> <li>• риск упущенных возможностей;</li> <li>• риск потери влияния над бизнесом;</li> <li>• риск обострения внутренних конфликтов</li> </ul>
	Риск зрелости	<ul style="list-style-type: none"> <li>• риск не достижения синергетического эффекта;</li> <li>• риск снижения оборачиваемости оборотных активов;</li> <li>• риск упущенных возможностей;</li> <li>• риск поглощения;</li> <li>• риск потери финансовой устойчивости, наступления кризиса и прекращения существования</li> </ul>
	Риск упадка	<ul style="list-style-type: none"> <li>• риск потери стратегических преимуществ;</li> <li>• риск банкротства или поглощения</li> </ul>
<b>Постановка субъектом хозяйствования субъективных или объективных целей</b>	Внутренний	<ul style="list-style-type: none"> <li>• риск возникновения убытков от изменения дивидендной политики объединенного субъекта хозяйствования;</li> <li>• риск лишних затрат на интеграцию;</li> <li>• риск ухудшения показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности</li> </ul>
	Внешний	<ul style="list-style-type: none"> <li>• риск, связанный с согласованием сделки с антимонопольными, налоговыми и иными органами;</li> <li>• риск изменения внешнеэкономической политики государства</li> </ul>

рованной структуры превышает сумму эффектов деятельности каждого участника в отдельности.

Риск недостижения синергетического эффекта может возникать по различным причинам: не достигнута экономия, обусловленная масштабами деятельности; не рационально и не оптимально произведено комбинирование используемых взаимодополняющих ресурсов; «не сработал» эффект снижения затрат, т.е. не наблюдается ожидаемой экономии на издержках и т.п.

В заключение подчеркнем, что угрозы и вызовы, стоящие перед российской экономикой в связи с переходом от ресурсно-сырьевой к инновационной модели развития, неизбежно требуют не только поиска эффективных механизмов интеграции хозяйствующих субъектов, которые могли бы обеспечить устойчивое развитие как национальных, так и межнациональных объединений, но и выявления сопровождающих процесс интеграции многообразных типов рисков, что делает изучение данного явления особо актуальным.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Бегаева А. А.* Корпоративные слияния и поглощения: проблемы и перспективы правового регулирования / отв. ред. Н. И. Михайлов. М.: Инфотропик Медиа, 2010. 132 с.
2. *Маймакова Л. В.* Основные причины реструктуризации компаний в виде слияний и поглощений // Вестн. Казан. гос. энерг. ун-та, 2010. Т. 1, № 4. С. 81–87.
3. *Челнокова О.Ю.* Риски взаимодействия субъектов системы наука–бизнес–государство в национальной экономике // Изв. Сарат. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13, вып. 2. С.153–158.

## ПРОБЛЕМА КОНВЕРГЕНЦИИ В МОДЕЛЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

**О. Ю. Челнокова, М. Д. Лебедева**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: o.chelnokova@mail.ru, maria27lebedeva@gmail.com

В статье рассматриваются существующие модели экономического роста, используемые для анализа актуального процесса современной экономики – процесса взаимодействия неоднородных элементов экономических систем разных стран, именуемого конвергенцией.

## PROBLEM OF THE CONVERGENCE IN THE ECONOMIC GROWTH MODELS

**O. Yu. Chelnokova, M. D. Lebedeva**

The article discusses the existing economic growth models, which are used for the analysis of convergence, which is the actual process of modern economy. In the article under the convergence is understood as process of interaction of heterogeneous elements of economic systems of different countries.

Актуальность изучения проблематики конвергенции в моделях экономического роста обуславливается, во-первых, существующей взаимосвязью и взаимообусловленностью процессов системной интеграции

и экономического роста [1], а во-вторых, происходящим усилением сближения национальных экономических систем на глобальном уровне.

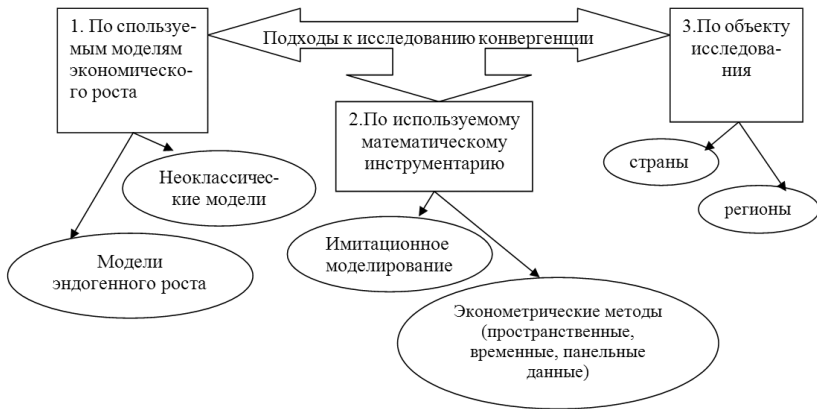
Несмотря на то, что до сих пор определения понятия конвергенции имеют фрагментарный характер и касаются отдельных аспектов изменений национальных экономик, например: схождения роста или экономического развития, уподобления систем или финансовых рынков, сближения моделей национальных правовых систем и мер политики, унификации стилей жизни и моделей потребления [2], в современном научном сообществе чаще всего используется следующая трактовка конвергенции – это устойчивый во времени процесс сближения структуры экономик, проявляющийся снижением межстрановых различий в экономических показателях.

В современной экономике существуют концепция абсолютной и концепция условной конвергенции. Первая, т.е. абсолютная, предполагает, что бедные страны растут быстрее богатых, и разница в уровнях среднедушевого дохода постепенно снижается независимо от характеристик экономики. Вторая, т.е. условная, означает, что бедные страны растут быстрее богатых при одинаковом устойчивом состоянии т.е. при прочих равных условиях (например, при условии схожести структурных параметров и производственной функции). В случае отличия устойчивых состояний условная конвергенция будет свидетельствовать о росте страны нарастающими темпами, чем дальше она находится от собственного устойчивого состояния. При этом оценка скорости условной конвергенции является актуальной проблемой, помогающей понять, как быстро произойдет переход к новому устойчивому состоянию при изменении тех или иных параметров (чаще всего это норма сбережений), влияющих на темпы роста.

В рамках абсолютной конвергенции принято выделять два ее типа:  $\beta$ -конвергенция и  $\sigma$ -конвергенция. Если для относительно более бедных стран характерны более высокие темпы роста, чем для богатых, то это  $\beta$ -конвергенция. А если с течением времени между странами наблюдается уменьшение разброса в подушевом доходе, то это  $\sigma$ -конвергенция. Отметим, что наличие  $\beta$ -конвергенции не предполагает обязательно, что будет иметь место  $\sigma$ -конвергенция.

Все существующие подходы к исследованию конвергенции можно разделить на три группы (рисунок).

Остановимся более подробно на проблеме наличия или отсутствия процесса конвергенции, если использовать для его анализа модели эко-



Подходы к исследованию конвергенции [3]

номического роста. Здесь отправной точкой для исследования концепции конвергенции послужила модель экономического роста Солоу, в рамках которой рассматривался темп роста капиталовооруженности во время движения страны к стационарному состоянию. Согласно модели в абсолютном выражении темп зависит от удаленности страны от стационарного состояния. Тогда при условии совпадения стационарных состояний менее развитые страны будут иметь более высокие темпы роста и тем самым будут приближаться к группе богатых стран. В случае различия стационарных состояний этого может и не происходить.

Необходимо отметить, что попытки эконометрических проверок наличия конвергенции с использованием выводов модели Солоу дают противоречивые результаты. Так, подтверждали гипотезу конвергенции исследования Баумоля [4]. Но ввиду того что он рассматривал либо развитые страны, либо те, которые вначале были бедны, но впоследствии имели высокие темпы роста, т.е. рассматривал страны, по которым имелись надежные ряды данных за достаточно большой период времени, его выводы подверглись сомнению. Попытался устранить данный недостаток Баумоля Де Лонг [5]. Но полученные результаты тоже однозначно не подтверждали наличия конвергенции. Затем Мэнкью, Ромер и Вэйл [6], используя широкую выборку стран, доказали связь темпов роста выпуска с нормой сбережений и темпами роста населения (что предсказывал еще Солоу). Но они же критиковали модель Солоу за то, что она не учитывает

ряда факторов, вызывающих различие в уровне жизни богатых и бедных стран.

Надо сказать, что модель Солоу чаще всего критикуется за экзогенность ключевых факторов экономического роста, таких как темпы роста научно-технического прогресса, норма сбережений и темп роста населения. Именно эти недостатки модели Солоу привели к созданию целого класса моделей экономического роста, получивших название «модели эндогенного роста», в которых факторы роста определяются эндогенно (внутренне), т.е. зависят от поведенческих и институциональных параметров или, другими словами, от экономической деятельности человека.

Предложенная Р. Лукасом [7] АК-модель, на основе которой делается попытка объяснить экономический рост, не привлекая предпосылку об экзогенно задаваемых темпах роста технологического прогресса, предсказывает отсутствие как абсолютной, так и относительной конвергенции. Из данной модели формулируется вывод о том, что сближения уровней жизни в двух странах происходить не будет в том случае, если они имеют одинаковые производственные функции, нормы сбережений и нормы амортизации, но отличаются первоначальным уровнем запаса капитала. Однако проведенные эмпирические наблюдения, показавшие возможность наличия условной конвергенции, привели к созданию модификации модели АК, которая оставляет в силе постоянный темп экономического роста в долгосрочной перспективе, не использует предпосылки об экзогенном технологическом прогрессе и предсказывает условную конвергенцию [8].

Еще ряд моделей эндогенного экономического роста, в частности модель Ромера и модели, объясняющие темп роста научно-технического прогресса так же, как и АК-модель, не предполагает ни абсолютной, ни условной конвергенции, так как темп роста не зависит от уровня капиталовооруженности. Однако возможность получения условной конвергенции в их рамках все же существует [9].

Модель Рамсея, определяющая траекторию потребления и сбережений на основе решения задачи оптимизации поведения домашних хозяйств и фирм, взаимодействующих друг с другом в условиях совершенной конкуренции, так же, как и модель Солоу, предполагает только условную конвергенцию, скорость которой зависит от коэффициентов, характеризующих предпочтения населения (в частности, от коэффициента дисконтирования, отражающего межвременные предпочтения индивида).

В разработанной Самуэльсоном и Даймондом модели пересекающихся поколений, отражающей сложный характер формирования сово-



купного потребления и совокупных сбережений экономических агентов, потребительское поведение которых зависит от стадии жизненного цикла индивида, имеет место условная конвергенция, так как устойчивое равновесие является единственным, и к нему приходит экономика при любом положительном уровне капиталовооруженности. При этом параметр, характеризующий скорость конвергенции, совпадает с долей дохода на капитал в общем доходе.

Более обоснованной и реалистичной, чем в обычном варианте неоклассической модели Солоу, условная конвергенция выглядит в контексте модели Мэнкью–Ромера–Вейла [10]. Связано это с введением в базовую модель экономического роста Солоу такого фактора производства, как человеческий капитал.

Еще одна модель экономического роста с человеческим капиталом – это двухсекторная модель Р. Лукаса с включением особого сектора накопления человеческого капитала – сектора образования. Постоянный устойчивый рост с зависимостью от субъективных параметров возможен здесь на основе накопления персонифицированного человеческого капитала. Однако ситуация абсолютной конвергенции, которая существует в модели Солоу, здесь не возникает. Разрыв между странами сохраняется на постоянном уровне, уровни развития и темпы роста не сближаются.

На основании вышеизложенного можно заключить, что объединяются все рассмотренные модели экономического роста исследуемым явлением наличия или отсутствия конвергенции, а различаются факторами, оказывающими влияние на скорость данного процесса.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Челнокова О. Ю., Огурцова Е. В.* Экономическая интеграция и экономический рост: взаимосвязь и взаимообусловленность процессов // Изв. Саратов. ун-та. Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право. 2012. Т. 12. вып. 3. С. 3–9.
2. *Джалилов А. А.* Основной показатель уровня интеграции стран в мировое общество [Электронный ресурс]. URL: <http://8cent-emails.com/osnovnoj-pokazatel-urovnja-integracii-stran-mirovloe-obshhestvo>. (дата обращения: 30.08.15).
3. *Иодчин А. А.* Эконометрическое моделирование межрегиональной конвергенции в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://econ.msu.ru/cmt2/lib/a/952/file/iiodchin.pdf>. (дата обращения: 25.08.15).
4. *Baumol W.* Productivity Growth, Convergence and Welfare // Amer. Econ. Rev. 1986. Vol. 76. P. 77–96.
5. *De Long J.* Productivity Growth, Convergence and Welfare: Comment // Amer. Econ. Rev. 1988. Vol. 78. P. 240–285.
6. *Mankiw N., Romer D., Weil D.* A Contribution to the Empirics of Economic Growth // Quart. J. of Econ. 1992. Vol. 107. P. 117–139.
7. *Lucas R.* On the Mechanics of Economic Development // J. of Monetary Econ. 1988. Vol. 22. P. 22–58.

8. Jones L., Manuelli R. A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications // J. of Polit. Econ. 1998. Vol. 5. P. 100–148.
9. Aghion P. Growth, Productivity and Interdependence // Экономическая наука и экономика переходного периода: сб. материалов междунар. конф. М., 2002.
10. Шаповалов Ю.В. Теория экономического роста. М.: ИД ГУ ВШЭ, 2006. 254 с.

## **МАЛЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

**М. В. Черенков**

*Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского, Россия*

E-mail: Golovchenkogm@mail.ru

Статья посвящена развитию и роли малых инновационных предприятий в современной экономике России.

### **SMALL INNOVATIVE ENTERPRISES IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS**

**M. V. Cherenkov**

The article is devoted to the development and role of small innovative enterprises in modern Russia economy

Эксперты отмечают, что, несмотря на солидные бюджетные вливания, по прошествии двух с половиной лет с даты принятия Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. можно констатировать ее практически малую эффективность.

Дальнейшее развитие отечественной экономики, рост ее потенциала невозможен без создания базы высокотехнологических наукоемких инновационных предприятий, в том числе малых.

Однако, несмотря на принимаемые решения о поддержке инновационного малого бизнеса и создание определенной инфраструктуры по его функционированию, все же приходится констатировать наличие негативных тенденций в развитии этого сектора экономики [1].

В настоящее время доля малого инновационного бизнеса в общем числе промышленных предприятий составляет в Германии – 69,8%, Бельгии – 58%, Финляндии – 52%, Австрии – 49,6%, Франции – 42%. В группе стран-лидеров в области интенсивности затрат на технологические инновации входят Дания, Швеция, Финляндия, где удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров находится на уровне 4,2–5,0%. В России этот показатель составляет 1,5%,

что свидетельствует о низкой инновационной активности отечественных предприятий и недостаточно эффективной системе государственного регулирования малого и среднего предпринимательства [2, с. 32].

В настоящее время инновационный процесс превратился из сопутствующего в самостоятельный вид деятельности, в котором особое место занимают субъекты малого предпринимательства. Малые предприятия способны особенно быстро приспосабливаться к новым требованиям, которые выдвигаются экономикой, ориентированной на новые знания и технологии, а также гибко реагировать на потребительские запросы, осваивая выпуск мелкосерийной, уникальной продукции или специфических услуг для отдельных рыночных сегментов.

В ходе исследования выяснилось, что названные недостатки отдельных составляющих экономического и правового инструментария вызваны к жизни минимум тремя негативными результатами господства интересов формального накопления.

*Первый результат.* Экономическое и политическое доминирование отраслей, имеющих (с учетом теневого сектора) 100% и более рентабельности, что «по определению» делает инвестиции в инновации неконкурентоспособными и непривлекательными.

*Второй результат.* Господство неформальных норм и отсутствие эффективных институтов, способных «сломать» практику доминирования добывающих отраслей в ущерб другим отраслям экономики.

*Третий результат.* Отсутствие интереса к созданию институтов развития, способных на собственной базе осуществлять финансирование инновационных проектов [3].

Инновационный потенциал стратегии развития малых инновационных предприятий (МИП) – это наиважнейшее условие ее успешности. Регистрация результатов научно-исследовательской работы, НИОКР и другой интеллектуальной деятельности имеет первостепенное значение, после регистрации в Роспатенте либо другом ведомстве результаты интеллектуальной деятельности переходят в новую категорию – объект интеллектуальной собственности (ОИС). На первый план при этом выступает вопрос права собственности на ОИС. Такое право имеет государство, если финансирование интеллектуальной деятельности велось на бюджетные средства. Поэтому, в целях приобретения исключительного права собственности на результаты интеллектуальной деятельности, руководство МИП должно финансировать как упомянутую деятельность, так и нести расходы на ее поддержание (например, ежегодная госпошлина в Роспатент).

Реализовать можно как продукт, полученный по инновационной технологии, так и саму инновационную технологию. Передача прав на интеллектуальную собственность осуществляется в том числе и в форме лицензирования.

Оно представляет одну из основных форм торговли технологиями. Лицензия дает разрешение отдельным лицам или организациям использовать изобретение, защищенное патентом, технические знания, технологические и конструкторские секреты производства, товарный знак и т. д. Предоставление лицензии составляет коммерческую операцию, является объектом договора о продаже (покупке), согласно чему владелец патента (лицензиар) выдает своему контрагенту (лицензиату) лицензию на использование в определенных пределах своих прав на патенты, ноу-хау, товарные знаки и т. д.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Логинова Т. П.* Институциональные аспекты инновационного развития Нижегородского региона // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н. И. Лобачевского. 2010. № 3. С. 523–528.
2. *Нестеренко Ю. Н.* О новых условиях участия малого инновационного бизнеса в реализации государственного заказа // Вестн. РГУ. Сер. Экономические науки. 2014. № 21. С. 30–37.
3. *Улезько А. В.* Условия формирования инновационной модели развития социально-экономических систем // Вестн. Воронеж. гос. аграр. ун-та. 2015. № 2 (45). С. 84–91.

## **ФАКТОРЫ РИСКА СНИЖЕНИЯ СТАБИЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**С. В. Якунин, А. В. Якунина, Ю. В. Семернина**

*Саратовский социально-экономический институт (филиал)  
Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова*

E-mail: ysw@yandex.ru, alla.yakunina@yandex.ru, ysemernina@yandex.ru

Снижение реальных доходов населения, вызванное сложной экономической и геополитической ситуацией, и обусловленный этим рост просроченной задолженности по кредитам становятся существенным фактором риска для российской банковской системы. Другими факторами, рассмотренными в работе, являются: перераспределение средств корпоративных вкладчиков в государственные банки вследствие активных действий Банка России по расчистке банковского рынка; рост в пассивах негосударственных банков удельного веса средств населения; смещение предпочтений физических лиц к хранению сбережений в крупнейших банках; концентрация предоставления ипотечных кредитов в банках с государственным участием. В работе обосновывается, что стимулируемая действиями государства концентрация средств и направлений банковской деятельности ведет к концентрации рисков в нескольких крупнейших банках.

# **RISK FACTORS OF THE REDUCTION OF THE RUSSIAN BANKING SYSTEM'S STABILITY IN CONTEMPORARY CONDITIONS**

**S. V. Yakunin, A. V. Yakunina, Yu. V. Semernina**

The decline in real incomes, due to the difficult economic and geo-political situation, and the resulting increase in overdue loans are a significant risk factor for the Russian banking system. Other factors considered in the paper are: reallocation of corporate depositors in favor of state-owned banks due to the Central Bank's activity in clearing the bank market; the growing share of funds of individuals in the liabilities of private banks; displacement of preferences of individuals for savings in the largest banks; the concentration of mortgages in banks with state participation. The paper argues that the state actions stimulating the concentration of resources and areas of banking activity lead to the concentration of risks in several large banks.

Риски являются неотъемлемой составляющей функционирования любой коммерческой организации, и особенно кредитной [1]. В настоящее время можно выделить несколько взаимосвязанных факторов, действие которых оказывает значительное негативное влияние на стабильность отечественной банковской системы. В наибольшей степени это негативное воздействие ощущают на себе средние и небольшие банки.

Прежде всего, таким фактором является снижение уровня доходов предприятий и населения, обусловленное непростой макроэкономической и геополитической ситуацией. Снижение курса национальной валюты, а также действующие ограничения на внешние заимствования и импорт некоторых потребительских товаров привели к росту издержек производства и цен на потребительском рынке, снижению доходности и заработной платы в целом ряде отраслей и, как результат, падению реальных доходов населения.

Падение доходов населения привело к росту просроченной задолженности по кредитам. В 2015 г. количество просроченных кредитов населения превысило количество просрочек по кредиту в кризисный 2009 г.; с января по июль 2015 г. просроченные кредиты выросли на 17%. В целом удельный вес просроченной задолженности в общей сумме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банковского сектора вырос с 3,8 до 5,2% [2].

Следующим важным фактором выступает жесткая политика ЦБ РФ в отношении проблемных банков. Только с января по сентябрь 2015 г. банковская лицензия была отозвана у 61 банка [3]. Лицензии лишаются не только небольшие игроки, но и крупные банковские группы, такие как головной банк группы «Лайф» Пробизнесбанк и головной банк империи А. Мотылева «Российский кредит», у которых лицензии были отозваны

в июле-августе 2015 г. При этом в рейтинге «Интерфакса» по итогам первого полугодия эти банки занимали по активам 58-е и 45-е место, соответственно.

Активность ЦБ РФ в отношении расчистки банковского рынка заставила корпоративных вкладчиков пересмотреть критерии выбора банка. Многие из них перевели счета в банки с государственным участием. Этому содействовало и вступление в силу требований вкладывать средства госкомпаний и корпораций в более узкий круг кредитных организаций. В результате банки, пострадавшие от оттока средств, были вынуждены предлагать более выгодные условия по привлечению вкладов, что означает более рискованную финансовую политику и повышает риск утраты такими банками финансовой устойчивости.

Поскольку вклады населения в определенной мере защищены системой страхования вкладов, то именно они стали источником пополнения ресурсной базы многих кредитных организаций. Таким образом, введение санкций, снижение доверия к банкам на межбанковском рынке вследствие периодического отзыва лицензий, отсутствие доступа к междилерскому репо у банков, портфель активов которых не удовлетворяет ЦБ РФ, привели к росту в пассивах негосударственных банков удельного веса средств населения. При этом темп роста вкладов в пассивах тем больше, чем меньше банк. Так, в группе банков, занимающих по размеру капитала места с 6-го по 20-е доли вкладов составил почти 3 процентных пункта (п.п.) (достигнув 19,3%); в группах с местами с 21-го по 50-е и с 51-го по 200-е – более чем на 11 п.п. (до 28,4%) и почти на 10 п.п. (до 29,3%), соответственно. Как отмечают эксперты, примерно у четверти всех банков доля вкладов в пассивах превышает 50%, в то время как в 2010 г. таких банков было всего 10%. Существует вероятность, что у ряда кредитных организаций пассивы будут практически полностью сформированы из средств населения. Так, у 28 банков доля вкладов физических лиц в пассивах составляет свыше 70%, у семи – свыше 80%. У крупных банков наблюдается противоположная динамика – в пассивах пяти крупнейших по размеру капитала банков доля вкладов снизилась (28,8% в июле 2015 г. по сравнению с 38,4% в 2007 г.).

Наибольший риск в настоящее время представляют кредитные организации, которые, привлекая средства по повышенным ставкам, осуществляют кредитование корпоративных заемщиков, аффилированных с владельцем. Данный риск проявляется в том, что обычно эти кредиты выдаются не на рыночных условиях. В этом случае появляется еще риск кредитного портфеля.

Следует отметить, что и у населения в последнее время четко прослеживается тяготение к крупнейшим банкам с госучастием как к более надежным. Этому содействовало и осуществленное Банком России в июле 2015 г. оглашение списка системно значимых банков. При определении системно значимых банков учитывался размер банка, его доля вкладов физических лиц в банковской системе и объем сделок на межбанковском рынке. Надо признать, что регулятор до последнего избегал оглашения данного списка из-за репутационных рисков не вошедших в него банков, но вынужден был раскрыть его в связи с необходимостью выделить банки для перехода на требования «Базель-3» в отношении ликвидности.

О смещении предпочтений вкладчиков к хранению сбережений в крупнейших банках свидетельствует статистика Центробанка. Темпы притока вкладов в банки из первой десятки оказались выше, чем в целом по рынку. Так, по всему банковскому сектору темпы прироста средств физических лиц в июле составили 2,6%, в первой десятке банков – от 3 до 7%, а во второй десятке – от 0,4 до 2,2% [4]. Следует добавить, что крупные банки ожидаемо пользуются ситуацией и стараются привлечь к себе новых клиентов, акцентируя внимание на своей надежности.

Другим направлением, на которое оказывает существенное влияние снижение доходов населения, является ипотечное кредитование. Падение доходов заемщиков ведет к росту у банков просроченной ипотечной задолженности, длительным судам с должниками, потерявшими платежеспособность, но отказывающимися возвращать банку залоговое жилье. Возникает риск утраты залоговым жильем своей стоимости, поскольку наблюдается падение цен на жилье, появление у девелоперов финансовых проблем, ведущих к замораживанию строительства объектов. Это осложняется тем, что в условиях западных санкций резко возросла стоимость заемных ресурсов и у банков возникли трудности с ликвидностью.

Интересно, что в настоящее время наблюдается концентрация предоставления ипотечных кредитов также в банках с государственным участием. Так, на начало 2015 г. доля банков с государственным участием достигла примерно 80% всего рынка ипотеки, оставив частным банкам только около 20%. По мнению аналитиков, к концу 2015 г. государственные банки будут выдавать 90% всех ипотечных кредитов.

Данная тенденция обусловлена, прежде всего, решениями Правительства РФ в рамках реализации закона о льготной ипотеке, в соответствии с которым в 2015 г. российским банкам было выделено 20 млрд руб. для субсидирования ставок по ипотечным кредитам, чтобы они не пре-

вышали 12% годовых. Получать субсидии могут кредитные организации с ежемесячным объемом выдачи ипотечных кредитов не менее 300 млн руб. Разработанная государственная программа предполагает, что объем субсидированной ипотеки за год с 1 марта 2015 г. по 1 марта 2016 г. составит 400 млрд руб. Однако небольшие провинциальные банки не в состоянии участвовать в этой госпрограмме, поскольку требование в отношении ежемесячного объема выдаваемых ипотечных кредитов для них невыполнимо. В результате ряд банков, скорее всего, уйдет не только из программы, но и вовсе откажется от предоставления ипотечных кредитов, так как не сможет конкурировать по размеру ставки с банками, работающими по государственной программе.

При этом крупные банки, активно вовлеченные в ипотечное кредитование, стараются полностью интегрироваться в данный рынок. Например, Сбербанк России намерен создать собственное агентство недвижимости, которое будет работать в онлайн-формате. Сбербанк сможет пополнять базу данных агентства девелоперскими проектами, которые сам же финансирует. Предполагается, что интернет-банк «Сбербанк-Онлайн» может стать одной из площадок для продажи недвижимости.

Концентрация ипотечных кредитов у крупнейших банков может вести к увеличению у них рисков по ипотечным кредитам. Системные риски в ипотечном кредитовании во многом зависят от того, насколько мягкими являются требования к заемщикам. Государственное субсидирование ставки по ипотечным кредитам делает их доступными для большего круга потенциальных заемщиков. Однако при этом увеличивается доля «маргинальных» заемщиков, даже незначительное снижение доходов которых приведет к просроченной задолженности.

Осознавая, что при сохранении тенденции к снижению стандартов качества по вновь выдаваемым кредитам системные риски в ипотечном кредитовании могут значительно возрасти, регулятор пытается их сдержать посредством установления дифференцированных коэффициентов риска в зависимости от уровня LTV – коэффициента, отражающего отношение текущей ссудной задолженности к рыночной стоимости жилья. При расчете обязательных нормативов предусмотрено использование повышенного коэффициента взвешивания для ипотеки с повышенным уровнем риска, характеризующейся значением показателя LTV, превышающим 90%. Эта мера направлена на снижение риска образования «пузыря» на рынке жилой недвижимости. С другой стороны, к ипотечным ссудам, выдаваемым первоклассным заемщикам с высокой



степень кредитоспособности, должен применяться коэффициент риска вдвое меньший, чем стандартный [5].

Данный метод регулирования системных рисков ипотечного кредитования хорошо работает в стабильной экономической ситуации. Но его эффективность заметно снижается в условиях кризиса, когда изменение стоимости жилья и снижение заработной платы может автоматически вести к изменению коэффициента LTV, отражая рост риска непогашения ипотеки. Ухудшение конъюнктуры на рынке недвижимости и рост просроченной задолженности по портфелю ипотечных кредитов могут поставить банки перед необходимостью реализации залога по ценам ниже цены приобретения. В случае недостаточности первоначального взноса для компенсации реализовавшихся убытков банки могут понести потери.

Таким образом, стремясь обеспечить социально-экономическую стабильность общества через стабильность банковской системы страны, государство своими действиями обеспечивает условия доминирования крупных банков и банковских групп. Это, в свою очередь, ведет к возникновению новых рисков для банковской стабильности. В долгосрочной перспективе вымывание мелких и средних банков, с одной стороны, и концентрация средств в банках с государственным участием, с другой стороны, значительно повысит зависимость последних от доходов населения, которые характеризовались отрицательной динамикой.

Еще одним фактором, повышающим риски банков, работающих в области кредитования физических лиц, является начало действия закона о банкротстве физических лиц. Принятый в декабре 2014 г., этот закон вступил в действие только в октябре 2015 г. Принятие закона было направлено на решение проблем, прежде всего, валютных заемщиков, серьезно пострадавших от резкого снижения курса рубля и сокращения реальных доходов из-за растущей инфляции. Закон о банкротстве физлиц должен был вступить в силу 1 июля, но его отложили на три месяца. По данным Объединенного кредитного бюро (ОКБ), около 580 тыс. россиян (1,5% от общего числа заемщиков с действующими кредитами), не способных справиться с долговой нагрузкой, уже попадают под действие данного закона. Кроме того, подать иск о собственном банкротстве могут еще 6,5 млн российских заемщиков, которые к настоящему времени не платят по своим кредитам более 90 дней [6].

Институт банкротства физических лиц направлен на защиту добросовестных должников, оказавшихся в трудной жизненной ситуации, однако массовое обращение россиян с заявлениями о банкротстве может

нанести серьезный удар по банковской системе. Хотя неаккуратный заемщик задерживает выплаты, он все же отдает взятые в долг деньги, в то время как стоимость имущества банкрота может быть крайне мала. При этом увеличивается просрочка по кредитам, растет доля безнадежных долгов в портфелях банков, в результате чего им придется наращивать резервы под возможные потери за счет прибыли и ужесточать требования к будущим клиентам. Поэтому закон о банкротстве физических лиц способен негативно сказаться на качестве кредитного портфеля кредитных организаций и стать дополнительным фактором снижения их доходов.

Концентрация средств и направлений банковской деятельности в таких условиях ведет к концентрации рисков в нескольких крупнейших банках, которые, как показывает практика, стремятся стать вертикально и горизонтально интегрированными финансовыми холдингами. Концентрация рисков будет вынуждать государство постоянно оказывать все увеличивающуюся помощь этим крупнейшим финансовым институтам, тщательно соблюдая известный принцип поддержания системно значимых банков «too big to fail» («слишком большой, чтобы разориться»).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Семернина Ю. В., Якунина А. В. Математическое моделирование доходности и оценка риска эмитента корпоративных облигаций // Математическое моделирование в экономике и управлении рисками: материалы III Междунар. молодеж. науч.-практ. конф. Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2014. С. 330–336.
2. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Аналитические показатели. Экспресс-выпуск (Интернет-версия). ЦБ РФ, № 155, 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/obs\\_ex.pdf](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_ex.pdf) (дата обращения: 22.09.2015).
3. Полный список банков, лишенных лицензии в 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://bankogolik.com/nolicense-2015.html> (дата обращения: 26.09.2015).
4. Горяева А. Депозиты положились на крупнейших // Газета Коммерсантъ. 24.08.2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2795084/> (дата обращения: 24.09.2015).
5. Поздышев В. А. Развитие банковского регулирования в России в 2015 г. // Деньги и кредит. 2015. № 1. С. 5–8.
6. Михайлова А., Полякова Ю. Московские суды приготовились к банкротству 4 млн должников [Электронный ресурс]. URL: <http://top.rbc.ru/finances/29/09/2015/560a68079a794770d81cfb12> (дата обращения: 27.09.2015).

## **РЕЙТИНГОВЫЕ ФАКТОРЫ В ТЕЛЕМАТИЧЕСКОМ АВТОСТРАХОВАНИИ**

**А. Б. Якушин**

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия*

E-mail: abyakushin@rezerv.com.ru

В работе рассмотрены принципы формирования рейтинговых факторов в моторном страховании на основе детализации ключевых характеристик управления транспортным средством.

## **RATING FACTORS IN THE TELEMATICS MOTOR INSURANCE**

**A. B. Yakushin**

The paper considers principles of the rating factors in motor insurance on the basis of detailed key features vehicle driving.

Современный постиндустриальный мир развивается по своим особым законам, в основе которых лежат новые информационные технологии. Сложные машины, системы автоматического управления и принятия решений, BigData, инструменты дополненной реальности, многомерные модели управления и контроля «умный город» и «безопасный город», новые финансовые инструменты – так называемые криптовалюты, определяют вектор совершенствования отношений между организациями и потребителями различных видов услуг [1–3].

Международные страховые компании более 15 лет развивают и совершенствуют технологии управления страховой деятельностью, коммуникации с клиентами, управление большими объемами данных, оценку рисков при принятии решений, менеджмент качества и многие других характеристики развития бизнеса и расширения страховых портфелей. Тем не менее, уровень проникновения страхования в мире остается на достаточно низком уровне, особенно это касается развивающихся стран.

Вместе с этим, страховой бизнес в Российской Федерации, в силу различных причин, не уделяет достаточного внимания развитию современных технологий оценки рисков, с учетом как международного опыта в этой сфере, так и исходя из результатов развития собственных страховых портфелей, сохраняя приверженность к консервативным моделям, которые используются в страховании десятилетиями [4, 5].

Показатели развития рынка страхования в РФ остаются крайне негативными – среди 20 крупнейших компаний у семи средний комбиниро-

ванный коэффициент убыточности (ККУ) больше 100%, у четырех из них он выше 110% (таблица).

**Страховщики из топ-20 с самой высокой убыточностью в 2014 г.**

<b>Компания</b>	<b>ККУ-Нетто, %</b>
Согласие	121,2
МСК	115,5
Эрго	113,5
УралСиб	111,0
Альянс	108,6
Зетта страхование (ранее «Цюрих»)	106,4
АльфаСтрахование	102,7
Энергогарант	101,2
МАКС	100,7

Источник: Официальный сайт рейтингового агентства РА [Электронный ресурс]. URL: <http://raexpert.ru/> (дата обращения: 10.10.2015.).

При этом наибольшее влияние на ККУ оказывает не столько убыточность страховых продуктов, сколько высокие показатели расходов на ведение дела, вызванные в том числе низкой эффективностью бизнес-процессов в страховых компаниях, высокой долей мошеннических выплат в различных видах страхования, а также отсутствием технологических решений, способствующих как более точной оценке рисков, так и возможности управления страховым портфелем в режиме реального времени.

Тем не менее опыт внедрения инновационных страховых решений на западных страховых рынках определяет вектор их дальнейшего развития и позволяет иностранным страховщикам упрочить свои позиции на рынке страховых услуг, сохраняя конкурентоспособность и собственную финансовую устойчивость на довольно высоком уровне, что является отличным примером и для отечественного страхового рынка.

Однако развитие технологий требует не только технического совершенствования машин и механизмов, оно предполагает изменение подходов в организации финансовой оценки эффективности использования инноваций, создания методологического аппарата такой оценки, опреде-

ления критериев эффективности при внедрении инновационных технологий и требований к финансовой устойчивости организаций при выборе нового пути развития.

Помимо этого, необходимы существенные изменения в нормативном обеспечении деятельности страховых компаний, связанные как с определенной действующим законодательством системой резервирования денежных средств на покрытие страховых убытков, так и коммуникативной среды в отношениях между организацией и потребителем услуг [6].

Зарубежные страховые компании некоторое время назад стали активно внедрять страховые продукты, ценообразование которых напрямую связано с характеристиками эксплуатации объектов страхования, собирая информацию в режиме реального времени с использованием современных телематических систем передачи данных. В моторном страховании большую популярность заслужили программы так называемого «умного страхования» «Pay-as-you-drive» («Плати как ты едешь»), распространившись среди владельцев транспортных средств в США, Италии, Великобритании и многих других странах.

Самой сложной задачей, стоящей перед страховщиками, является правильное определение критериев для оценки рисков с использованием телематических систем.

Данные критерии, которые используются на западных страховых рынках, можно описать следующим образом:

1) характеристика управления автомобилем конкретным водителем.

Настоящая характеристика (в дальнейшем – стиль вождения) включает в себя качество управления транспортным средством – ускорение и замедление автомобиля при управлении по дорогам, максимальная скорость управления, оптимальная скорость управления;

2) характеристика управления автомобилем по улично-дорожной сети.

Настоящая характеристика (в дальнейшем – характер вождения) включает в себя сложность управления транспортным средством – управление автомобилем по различным дорогам, управление автомобилем в часы пик, управление автомобилем в дневное и ночное время, управление автомобилем на городских дорогах и загородных трассах;

3) дополнительные характеристики управления автомобилем – место хранения автомобиля в ночное время, экстренное информирование клиента в случае неправомерного завладения злоумышленниками, экстренное информирование клиента о попытке перемещения автомобиля

(с использованием датчиков наклона ТС), информирование клиента о нарушениях ПДД (в том числе – правил остановки и стоянки ТС).

Для формирования модели оценки рисков недостаточно иметь входные параметры, основная задача андеррайтера и актуария страховой компании – корректно проранжировать каждый входной параметр с учетом его удельного веса в том или ином риске.

Рассмотрим конкретные примеры оценки риска «УЩЕРБ» с использованием данных телематических устройств.

Анализ стиля вождения транспортного средства позволяет сделать довольно простую ранжировку – водитель автомобиля с наиболее спокойным характером вождения имеет наименьшую вероятность столкновения с препятствием или другим транспортным средством, напротив, агрессивный водитель, постоянно ускоряющийся и резко замедляющийся, имеет максимальную вероятность стать участником дорожно-транспортного происшествия.

Для ранжировки стиля вождения на начальном этапе формирования модели достаточно заложить в такую модель три типа водителей: тихий водитель, нормальный водитель, агрессивный водитель. В процессе накопления и анализа информации о стиле вождения (в том числе с учетом наложения матрицы страховых случаев) каждый из указанных типов будет детализироваться основными параметрами характеристики «стиль вождения».

Анализ характера вождения транспортного средства предполагает более сложную ранжировку – для ее наиболее корректного формирования необходимо проанализировать довольно большой объем информации:

- проранжировать улично-дорожную сеть. В простом случае, улично-дорожная сеть разбивается по типам автомобильных дорог – наиболее сложное управление предполагается по местным дорогам с большим количеством поворотов и по автомагистралям, наименее сложное – по прямым дорогам с ограниченным скоростным режимом;
- проранжировать дороги по принципу загруженности в различное время (утро-день-вечер-ночь). В этом случае довольно существенным подспорьем является бесплатный сервис Яндекс.Пробки.

Анализ дополнительных характеристик управления автомобилем – второстепенная задача, тем не менее, вопрос нарушения водителем правил дорожного движения – однозначно значимый фактор в оценке риска «УЩЕРБ» – для ранжировки необходимо оценить наиболее часто встре-

чающиеся нарушения правил и определить удельный вес каждого такого нарушения.

Кроме того, необходимо оценить эффективность устройства РАУД с точки зрения защиты от потенциально возможного хищения транспортного средства, в том числе и с учетом территории хранения автомобиля как в дневное, так и в ночное время.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Майер-Шенбергер В.* Большие данные. Революция, которая изменит то, как мы живем, работаем и мыслим. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2003. 240 с.
2. *Azuma R.* A Survey of Augmented Reality Presence // *Teleoperators and Virtual Environments*. 1997. № 8. P. 355–385.
3. *Бехманн Г.* Современное общество. Общество риска. Информационное общество. Общество знаний : учебник. М.: Логос, 2010. 248 с.
4. Usage-Based Insurance and Telematics. National Association of Insurance Commissioners. Retrieved 22 February 2014 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.naic.org/cipr\\_topics/topic\\_usage\\_based\\_insurance.htm](http://www.naic.org/cipr_topics/topic_usage_based_insurance.htm) (дата обращения: 12.09.2015).
5. *Батыев Б.* SIM-Chip – Новое слово в M2M электронике // *Беспроводные технологии*. 2011. № 4 [Электронный ресурс] URL: <http://electronix.ru/forum/index.php?act=attach&id=66566&type=post> (дата обращения: 12.09.2015).
6. *Кириллова Н. В.* Финансовая устойчивость и банкротство страховых компаний : учебник. М.: МАКСПресс, 2005. 218 с.

## PLACE AND ROLE OF EFFECTIVE MANAGEMENT IN ACTIVITIES A TOURISTIC ORGANISATION

**A. A. Niyazbaeva, A. M. Mukhambetov**

*Kazakh-Russian International University, Aktobe, Kazakhstan*

E-mail: [aliya-a2@mail.ru](mailto:aliya-a2@mail.ru), [gfunky@yandex.ru](mailto:gfunky@yandex.ru)

The article is devoted to the role and place of activity of managers in the success of the tourism business. The art of management in the tourism business implies a good knowledge of individual and group psychology. Must not be forgotten that every employee is a personality with its unique experiences and requests, if neglected, could jeopardize the attainment of organizational goals. People are central factor in any model of governance, including the situational approach. The main feature of management in the tourism business becomes the urge of employees to develop their abilities for a more intensive and productive work.

In the organization of tourism business a significant role occupies a working directly managers – those professionals who organize the production of tourism products (in tourist agency) and tourist services (in hotel), sales and service, manage this production and have administrative-economic autonomy. As a rule, the post of managers of tourism organizations are recruiting a welcoming, workable a managers who can create a good

atmosphere at work with a client who is going to use the services of the tourism industry. And it is right, as the success of the organization depends on the personnel policy of the organization.

The characterization of the nature of a manager gives Peter Drucker. According to his concept, the manager having performs two specific incumbencies, which no one of the other employees of the business enterprise.

The first one is to create within existing resources “truly a whole”, “Production unity”. In that point, the manager is like a conductor of an orchestra. But the conductor is in front of the Sheet music, written by the composer and only interprets it, “the manager is both a composer and conductor”.

The second incumbency of a manager consists in the fact that the decisions and actions that take into account the requirements of this currently moment to remember about the future, about the prospects of the enterprise. Every manager has to do a lot of such things that which are not own management [1].

The level of professionalism of the management, including tourism management, determined by the following factors:

- A professional training of managers at all levels of management;
- A staff competence;
- A existence of organizational and socio-economic conditions (working conditions, wages), in which might appear of professionalism, its practical realization;
- A stimulation of the creative initiative of the employee;
- An orientation of personnel for maximum meeting the needs of customers;

At the core good management is introspection. The head is important to realize their weaknesses and strengths and know what effect it produces on other staff.

A person who can control themselves – this is a good employee; a person who can manage themselves and others – have already manager. The one who can control themselves, other people and external circumstances – this is the desired head. Also worth noting is a valuable quality, as the creation of continuity of leadership in the company. Many managers of an average and senior levels simply do not have time to in a timely manner sole to make decisions, so the contemporary management of the sole becomes a team. Analysis of practical work a managers identified a number of typical errors of leaders who are explained by the presence of the negative qualities of leaders and incomplete understanding of their role and content of the work a leader.



1. The inability to delegate part of the incumbency of subordinate. Delegation of authority – a skill, and it should develop his.

2. The Delaying work. Delaying work accumulates by day after day, from week to week, leaving less a free time. One way to solve this problem – to allocate one hour a day and devote it is the work that would like to postpone.

3 The inability to deal with the chancellery work. Clutter creates extra work and takes time.

4. Conducting a unnecessary meetings.

5. Reluctance to be near a strong subordinates. Without it difficult to achieve a good result. Experienced leaders rely on strong and competent subordinates.

It should be noted that Kazakhstan has created the conditions for the functioning of a modern highly effective and competitive tourist complex, provide wider opportunities to meet the needs of Kazakhstan and foreign citizens in various tourist services, developed and accepted a standards to ensure the quality of the national tourist product [2]. This contributed greatly to tourism manager, whose job is not only to attract a customers in the tourism industry, but also providing for them a wide variety of leisure options.

Most of the working time of managers in tourism organizations have to communicate with customers. This moment does work of these specialists is attractive. The closed and uncommunicative man will not be able to sell any tickets. It should be fun, attentive, charming and able to listen to the customer – the most basic requirement to managers of tourism organization. During its work, a managers have a great opportunity to meet and talk with people from other countries and thus increase the level of self-development. Inasmuch as this profession is in demand, then almost every institution of higher education is open tourism speciality (and no exception is our University – Kazakh-Russian International University).

The tourism industry is one of the most advantageous and perspective. Firstly, from managers of tourism businesses have the opportunity to visit many countries, is constantly discovering new horizons, to share their knowledge with the surroundings. Second, a managers earn a good money, especially in the holiday season. And finally, despite the fact that a managers often have nervous working moments (for example, tourists can call at night and ask to dispel their doubts about their chosen tour), they enjoy their work, because they see the results of their work – smiling faces of rested people who are come to managers of thanks to the well-organized recreation.

Consider the an example of how inefficient management almost has led to the collapse of the organization.

Thus, the hotel «Holiday Inn Arena» in the city of Binghamton, New York, for sure was not the worst hotel «Holiday Inn» in the region, but also offer far not better service, based on their capabilities. General Manager of the hotel Candice Jones decided to make his hotel better, but the realization of this desire seemed constantly interfere by some imperceptible force, some factors that did not respond to a precise definition. But one thing Candace is known for sure: from a lack of initiative, lack of enthusiasm, as well as the general desire of staff to shift the responsibility for the failures of other to suffer guests who do not receive the desired level of service. Because of principles activity of the brain, Candice became clear that she treated his subordinates, as small and not independent children's. Without even realizing she has discourages by subordinates any desire to take the initiative. All that they did not do on its own initiative, has been criticized, as the initiators had listen to lecture on the topic “Do like this and nothing else” [3, p.127]. The first step in solving the problem was the refusal of perfectionism. Candice had to learn to trust people, fulfilling her orders, and recognize the existence of more than one method to work correctly in each concrete situation. After making changes in management style the hotel facilities has earned without disruption, and the mood of employees is much improved. The company now has a purpose – to promote the continuous development of staff and managers, giving them the opportunity to feel like participants of the decision making process. For example, when it was decided to make principal changes in work of the restaurant at the hotel, Candice offered to employees to form a committee and bring their ideas for its consideration.

Work on above oneself, a radical change in management style was not the only a difficult task facing the general manager of the hotel. At that time, when she rebuilds itself and its collective, the economy of Binghamton has going through a hard times. Hotel «Holiday Inn Arena», standing in the center of city, suffered greatly from the economic crisis. People prefer to go shopping in the suburbs and business activity moved in the areas adjacent to the main transport arteries.

The situation looked moodily and ghostly future – even bleaker. The question arose, do not have to close the hotel at all. From the city have left two large companies, and with them – 3,000 people. The number of unoccupied rooms in the hotel has increased as never before. Candice has identified a main problem and has begun its analysis, and then began to look for ways to solve. With the help of the Principles activity of the brain, she managed to save hotel. She decided not to sit in vain, wringing her hands in despair but to act. Thus, in the period from January to March, when the number of guests is usually

reduced so much that some staff had to dismiss, the hotel now offers ski and equestrian recreation in the suburbs of Binghamton, as well as bus excursions. Every weekend in a hotel was passed on 10 excursions, in which involving a 400–500 people, which is significantly supplement the budget of the hotel [3, p.130–131]. As for the small rooms, hotel employees did not apologize for their size but have begun to advertise their “home comfort”, especially emphasizing a friendly and hospitable attitude to guests. It was all over the fact that Candice Jones became a member of the Tourism Committee at the local chamber of commerce. The Committee has set a goal to “change the face of the city”. Since then, as Candice Jones became general manager of «Holiday Inn Arena», total revenue increased by 35 percent, the number of guests – to 13 percent, and degree customer satisfaction of level services jumped from 25 percent to 80 percent. To achieve these results, it was not easy, but Candice Jones was able to make it. She completely transformed her hotel turned it into a great place for working, living and recreation.

**Conclusion:** the professionalism of the manager depends largely on the success of tourism enterprises. The most successful tourist enterprises today, such as LLP “Zere Tour” provide guaranteed employment, perspective systems of career development, an internal staff development. They create a very wide opportunities to participate in business decisions. Proceeding from critical importance of long-term welfare of the tourist Company and their leaders are demonstrate a real trueness to the business instead of chasing only for financial results.

#### REFERENCES

1. *Smikova M. R.* Tourism: economic, management and marketing: textbook. Almaty: Nur Press, 2006. 220 p.
2. The Strategic Plan of the Ministry of Tourism and Sports of the Republic of Kazakhstan for 2009–2011 years. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated December 23, 2008. № 1208 [Electronic resource]. Available at: <http://mid.gov.kz/en/kategorii/departament-industrii-turizma-0> (accepted 27 September 2015).
3. *Buzan T., Dottino T., Israel R.* Mind Mapping for a Leader. Minsk: Popurri, 2014. 256 p.

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

<i>Азнабаева А. М.</i> Использование производственной функции при моделировании ВВП стран-членов СНГ . . . . .	3
<i>Айриева А. Н.</i> Особенности финансирования сделок слияний и поглощений с привлечением банковского кредита в России . . . . .	9
<i>Амельчева А. В.</i> Особенности управления рисками лизинговых операций в России . . . . .	15
<i>Антонов Г. А.</i> Политика управления банковскими рисками в Акционерном коммерческом банке «Век» (акционерное общество) . . . . .	22
<i>Афандеева Э. И.</i> Управление рисками на предприятии: математические модели в риск-менеджменте . . . . .	29
<i>Байбеков И. Р., Семернина Ю. В.</i> О неприменимости классической портфельной теории на российском рынке облигаций . . . . .	35
<i>Балаш О. С., Джавадова Л. Т., Ушаков Ю. В.</i> Проблемы бюджетных рисков городов . . . . .	41
<i>Васильева Т. А.</i> Факторы риска в модели планирования и проведения проверок внутреннего государственного финансового контроля . . . . .	44
<i>Верещегина Ю. Н., Савиных Л. А., Попова В. Н.</i> Место обязательного социального страхования в системе социальной защиты населения . . . . .	50
<i>Гончикова С. Б.</i> Текущее состояние и перспективы развития сельского хозяйства Республики Бурятия . . . . .	54
<i>Горбачева А. С.</i> Целесообразность создания региональных страховых компаний в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой . . . . .	58
<i>Грибова Е. В.</i> Новые измерения на базе новой концепции: агрегированные индикаторы устойчивого развития . . . . .	61
<i>Гусятников В. Н., Каюкова И. В., Соколова Т. Н.</i> Статистические методы формирования банков тестовых заданий . . . . .	66
<i>Данилов С. А.</i> Доверие к экономике и фактор государства в транзитивном измерении России . . . . .	72

<i>Дерунов В. А.</i> Исследование факторов, влияющих на формирование российского рынка высокотехнологичной продукции . . . . .	76
<i>Душкаев С. С., Мамонтов Д. С.</i> Система управления рисками в территориальном учреждении Банка России . . . . .	84
<i>Ермасов С. В.</i> Цена финансирования интегрального риска инновационной организации. . . . .	88
<i>Зайцева О. А., Новик Т. В.</i> Развитие рынка банковских платежных карт в Республике Беларусь на современном этапе . . . . .	97
<i>Иванов А. В.</i> Ценностные и рациональные основания оценки социального риска. . . . .	102
<i>Кабанцева Н. Г., Данилова Н. Ф.</i> Понятие рисков в системе экологической безопасности . . . . .	108
<i>Каширцева А. П.</i> Построение системы оценки и анализа деятельности предприятий строительной отрасли. . . . .	114
<i>Козлова А. С.</i> Риски, влияющие на дивидендную политику компаний в России . . . . .	121
<i>Коробов Е. А., Романова Е. В.</i> Механизм пенсионной системы как движущий фактор роста потребления в России . . . . .	125
<i>Коротковская Е. В., Гончарова К. В.</i> Методология форсайта как инструмент снижения рисков . . . . .	132
<i>Коротковская Е. В., Степанов И. И.</i> Государственно-частное партнерство как способ преодоления рисков инновационного развития страны . . . . .	136
<i>Коротковская Е. С., Смолов Ф. М.</i> Бизнес-план технопарка как форма нивелирования рисков инновационной деятельности . . . . .	142
<i>Котар О. К.</i> Риски сельскохозяйственного производства, принимаемые к страхованию . . . . .	148
<i>Кошелева М. М., Носов В. В.</i> Структурные изменения в сельскохозяйственном страховании с государственной поддержкой по федеральным округам РФ . . . . .	152
<i>Кузьмичева О. В.</i> Проблемы оценки экономической эффективности проектов информационной безопасности. . . . .	157
<i>Молоцкая А. А.</i> Модель оценки риска сговора на олигополистических рынках . . . . .	161
<i>Мохнаткина К. В.</i> Риски использования современных источников финансирования вузов . . . . .	165
<i>Новоселова М. А., Фирсова А. А.</i> Риски реализации муниципальных проектов государственно-частного партнерства . . . . .	170

<i>Огурцова Е. В.</i> Риски стратегии социально-экономического развития Саратовской области и возможности их снижения . . . . .	176
<i>Орлов М. О.</i> Человеческий капитал в обществе риска: проблема катастрофических преобразований. . . . .	180
<i>Поспелова С. В.</i> Специфика источников финансирования сделок слияний и поглощений в России. . . . .	183
<i>Решетникова Л. А.</i> Анализ и управление рисками при реализации программы реструктуризации компании . . . . .	190
<i>Савина Ю. Ю.</i> Инфляционное таргетирование как инструмент монетарного регулирования . . . . .	197
<i>Савченко И. А.</i> Статистическое исследование мировой горнодобывающей промышленности . . . . .	201
<i>Саушкин А. А.</i> Риски основных форм инвестирования в российской экономике . . . . .	205
<i>Синдюков Д. Ф.</i> Основные риски рынка труда современной России . . . . .	210
<i>Синичкин П. В., Нестеренко Е. А.</i> Риски оценки стоимости непубличных компаний в рамках доходного подхода . . . . .	215
<i>Сомова О. В.</i> Анализ динамических показателей, характеризующих современный этап развития биржевого валютного рынка в России . . . . .	221
<i>Сударикова И. А.</i> Инвестиционные риски страховщиков и страховой отрасли. . . . .	229
<i>Сулькова И. Н.</i> Инновационная трансформация национальной экономики . . . . .	234
<i>Табачкова К. В.</i> Риски реинжиниринга на предприятии: понятие, виды, факторы . . . . .	237
<i>Тали М. М.</i> Совершенствование скоринговой системы коммерческого банка. . . . .	241
<i>Тезина Л. Е.</i> Диагностика современного состояния предприятий сельского хозяйства региона при переходе на инновационный тип развития. . . . .	244
<i>Темякова Т. В.</i> К вопросу применения маркетинговых стратегий при формировании спроса на высокотехнологичную продукцию. . . . .	250
<i>Тугушева Р. Р.</i> Образовательные услуги: общественные блага или фиктивный товар. . . . .	256
<i>Фархуллин Р. Ш.</i> Модель устойчивого управления рисками социально-экологической лесообеспеченности в Предкамье Республики Татарстан. . . . .	262
<i>Федорова А. В.</i> Риски в процессе конфликтологической экспертизы . . . . .	266
<i>Фимушкина А. А.</i> Риски применения краудфандинга как механизма финансирования инноваций. . . . .	271

<i>Хасин В. В.</i> Риск и развитие рискогенной системы . . . . .	276
<i>Хуссейн И. Я.</i> Технологии в торговле и экономическое развитие. . . . .	279
<i>Цыпин А. П.</i> Проблемы прогнозирования макроэкономических показателей на основе исторических временных рядов . . . . .	284
<i>Челнокова О. Ю.</i> Систематизация рисков интеграции хозяйствующих субъектов в экономике . . . . .	289
<i>Челнокова О. Ю., Лебедева М. Д.</i> Проблема конвергенции в моделях экономического роста . . . . .	293
<i>Черенков М. В.</i> Малые инновационные предприятия в современных экономических условиях. . . . .	298
<i>Якунин С. В., Якунина А. В., Семернина Ю. В.</i> Факторы риска снижения стабильности российской банковской системы в современных условиях . . . . .	300
<i>Якушин А. Б.</i> Рейтинговые факторы в телематическом автостраховании . . . . .	307
<i>Niyazbaeva A. A., Mukhambetov A. M.</i> Place and role of effective management in activities a touristic organisation. . . . .	311

Научное издание

**МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ  
В ЭКОНОМИКЕ, СТРАХОВАНИИ  
И УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ**

*Сборник материалов  
IV Международной молодежной научно-практической конференции  
(Саратов, 2–5 декабря 2015 г.)*

В двух томах

Том 2  
Проблемы управления рисками

Редактор *Е. А. Митинёва*  
Технический редактор *В. В. Володина*  
Корректор *Е. Б. Крылова*  
Оригинал-макет подготовил *И. А. Каргин*

---

Подписано в печать 16.11.2015. Формат 60×84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Усл. печ.л. 18.60(20.0). Тираж 105. Заказ № 188-Т.

---

Издательство Саратовского университета.  
410012, Саратов, Астраханская, 83.  
Типография Саратовского университета.  
410012, Саратов, Б. Казачья, 112А.