



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА :  
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

## ЭКОНОМИКА И ПРАВО

### № 11 2014 (ноябрь)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью  
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

#### Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
- Ю.Б. Миндлин** – к.э.н., доцент, Московский государственный индустриальный университет
- А.М. Абрамов** – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
- В.И. Бусов** – д.э.н., проф. Государственного университета управления
- А.М. Воронов** – д.ю.н., проф. Финансовый университет при Правительстве РФ
- В.А. Горемыкин** – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
- В.И. Дорофеев** – д.э.н., проф. г.н.с., НИЦ "Московский психолого–социологический университет"
- С.П. Ермаков** – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Н.А. Лебедев** – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
- Б.Б. Леонтьев** – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
- М.М. Мальшева** – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
- Б.Л. Межиров** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- В.Н. Незамайкин** – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- Н.С. Нижник** – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
- Р.Б. Новрузов** – д.э.н., проф. Московский государственный индустриальный университет
- И.Н. Рыкова** – д.э.н., проф., Зам. директора Научно–исследовательского финансового института
- М.А. Рыльская** – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии
- А.А. Сумин** – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
- А.А. Фатьянов** – д.ю.н., профессор, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью  
«Научные технологии»  
Адрес редакции и издателя:  
109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10  
Тел./факс: 8(495) 755–1913  
E–mail: redaktor@nauteh.ru  
http://www.nauteh-journal.ru  
http://www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.  
Свидетельство о регистрации  
ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ  
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ  
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ  
ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

**В.Н. Боробов**

Выпускающий редактор

**Ю.Б. Миндлин**

Верстка

VIP Studio ИНФО ( <http://www.vipstd.ru> )

Подписной индекс издания  
в каталоге агентства «Гресса России» – 10472

В течение года можно произвести  
подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей  
несут полную ответственность за точность  
приведенных сведений, данных и дат.

При перепечатке ссылка на журнал  
«Современная наука: Актуальные проблемы  
теории и практики» обязательна.

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 20.12.2014г.  
Формат 84x108 1/16  
Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



# СОДЕРЖАНИЕ

# CONTENTS

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- С.С. Демин** – Механизмы повышения эффективности инновационного развития отечественной авиационной промышленности  
*S. Demin* – Mechanism for increasing the efficiency of the innovative development of the domestic aviation industry .....3
- А.А. Кальченко, Н.А. Овечкина** – Конкурентное сотрудничество и картель: анализ отличий  
*A. Kalchenko, N. Ovechkina* – Competitive cooperation and cartel: analysis of differences .....6
- А.К. Караев, М.В. Мельничук** – Проблемы восстановления и устойчивого роста экономики России  
*A. Karaev, M. Melnichuk* – The rehabilitation and sustainable economic growth in Russia .....11
- Д.С. Кондратьев, Г.В. Вишня** – Гибридные организации: определение через признаки  
*D. Kondratyev, G. Vishnya* – Hybrid organisations: determination through attributes .....16
- Е.Е. Лялькова** – Особенности практического применения методов калькулирования и внутреннего документооборота в машиностроительной отрасли  
*E. Lialikova* – Features of the practical application of the methods of calculation and internal documents in engineering industry ..20
- А.Э. Медведева, Д.А. Сарафанова** – Разведка, добыча и потребление сланцевого газа в мире  
*A. Medvedeva, D. Sarafanova* – The exploration, production and consumption of shale gas in the world .....31
- М.С. Николаенкова, Е.В. Иванова, В.П. Неvezhin** – Влияние реализации человеческого потенциала на международную миграцию  
*M. Nikolaenkova, E. Ivanova, V. Nevezhin* – The impact of the realization of human potential on international migration .....38
- М.М. Подколзин** – Регулирование информации как услуги в секторе реальной экономики российской федерации  
*M. Podkolzin* – Information management as a service in the sector of the real economy of the Russian Federation .....44
- Т.А. Тимакова** – Роль энергетических ресурсов в современной мировой экономике  
*T. Timakova* – Role of energy resources in the world economy .48
- Е.М. Храповицкая** – Экономические механизмы формирования рынка образовательных услуг  
*E. Khrapovitskaya* – Economic mechanisms of formation of the education market .....54

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

- О.М. Маркова** – Применение международных требований по обеспечению капитала и показателей ликвидности (Базель 3) в коммерческих банках России  
*O. Markova* – Application of international rules to ensure capital and liquidity ratios (Basel 3) in commercial banks in Russia ...59
- Н.Н. Мартыненко** – Коммерческая ипотека для малого и среднего бизнеса: проблемы и перспективы внедрения  
*N. Martinenko* – Commercial mortgages for small and medium-sized businesses: problems and prospects of implementation .66
- Ю.В. Мельникова, Я.А. Байбакова** – Управление дебиторской задолженностью на предприятии  
*Y. Melnikova, Y. Baibakova* – Receivables management in the enterprise .....71
- Ю.В. Мельникова, Ю.Ю. Гадышева** – Франчайзинг как инструмент финансирования бизнеса  
*Y. Melnikova, Y. Gadisheva* – Franchising as a tool of business financing .....73
- О.С. Рудакова** – О новых критериях и показателях оценки качества современных банковских услуг  
*O. Rudakova* – The new criteria and indicators for assessing the quality of modern banking services .....75

## ПРАВО

- А.А. Ивлев** – Роль глобализации в современных государствах  
*A. Ivlev* – The role of globalization in the modern states .....78
- В.М. Косицына** – Нормативно-правовые основы деятельности таможенных органов государств-членов таможенного союза в борьбе с контрабандой культурных ценностей  
*V. Kositsyna* – Legal bases of activity of the customs authorities new member States of the Customs Union in the fight against trafficking in cultural values .....81

## ИНФОРМАЦИЯ

- Наши Авторы / Our Authors .....87
- Требования к оформлению рукописей и статей для публикации в журнале .....88



# МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

## MECHANISM FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE DOMESTIC AVIATION INDUSTRY

*S. Demin*

### Annotation

This article reviews aspects of innovative development of the domestic aviation industry. Analyzed measures of financial support for the industry in the framework of the federal target programs. The mechanisms of support for scientific and technical research aimed at technological breakthrough. The author suggests the implementation of the strategy of scientific and technological breakthroughs in sectors with a fundamental, scientific and conversion basis.

**Keywords:** innovation, innovative modernization, federal programs, the development of the aviation industry.

*Демин Сергей Сергеевич*

*Д.э.н., доцент каф. "Анализ рисков.*

*Экономическая безопасность"*

*ФГБОУ ВПО Финансовый университет  
при Правительстве РФ*

### Аннотация

В настоящей статье рассмотрены аспекты инновационного развития отечественной авиационной промышленности. Проанализированы меры финансовой поддержки отрасли в рамках реализации федеральных целевых программ. Рассмотрены механизмы поддержки научно-технических исследований, ориентированных на технологический прорыв. Автором предлагается реализация стратегии научно-технологического прорыва в секторах с фундаментальным, научным и конверсионным заделами.

### Ключевые слова:

Инновации, инновационная модернизация, федеральные целевые программы, развитие авиационной промышленности.

**А**виационная промышленность России играет системообразующую роль в отечественной экономике благодаря тесной связи с обеспечивающими отраслями. Ее развитие, как одной из наиболее наукоемких и инновационных отраслей экономики, способно оказывать значительное влияние как на темпы перехода страны на инновационный путь развития, так и на внедрение инновационных отечественных разработок в промышленное производство. Помимо этого, авиационная промышленность оказывает ключевое влияние на функционирование отечественного машиностроительного комплекса.

Авиационная промышленность является также важнейшим элементом обеспечения интересов Российской Федерации в оборонной и военно-политической сферах, развития международного военно-технического сотрудничества.

В силу указанных причин, в последние годы на государственном уровне уделяется большое внимание оказанию поддержки развития авиационной отрасли. Меры по финансовой поддержке авиационной промышленности определены в государственной программе "Развитие

авиационной промышленности на 2013–2025 годы" [1].

На реализацию данной программы предполагается направить на счет средств федерального бюджета 714,18 млрд. рублей (в ценах соответствующих лет), в том числе: в 2013 году – 55,53 млрд. рублей; в 2014 году – 58,25 млрд. рублей; в 2015 году – 60,09 млрд. рублей; в 2016 году – 55,85 млрд. рублей; в 2017 году – 49,49 млрд. рублей; в 2018 году – 49,42 млрд. рублей; в 2019 году – 52,54 млрд. рублей; в 2020 году – 53,86 млрд. рублей; в 2021 году – 62,5 млрд. рублей; в 2022 году – 61,35 млрд. рублей; в 2023 году – 56,57 млрд. рублей; в 2024 году – 53,02 млрд. рублей; в 2025 году – 45,7 млрд. рублей. Необходимо отметить, что в бюджетах на 2014 – 2016 годы ассигнования на реализацию данной программы предусмотрены в полном объеме [2]. На поддержку авиационной промышленности выделяются большие средства, что существенно повышает перспективы и выполнение задач по инновационному развитию отрасли в целом.

Целью программы является воссоздание в Российской Федерации высоко конкурентной гражданской авиационной промышленности и закрепление ее пози-

ции на мировом рынке в качестве третьего производителя по объемам выпуска авиационной техники.

Для достижения этой цели предполагается обеспечить решение следующих задач:

- ◆ создание организаций мирового уровня в ключевых сегментах авиастроения;
- ◆ создание научно-технологического задела, обеспечивающего мировое лидерство в авиационных технологиях;
- ◆ совершенствование нормативно-правового регулирования в области авиационной промышленности;
- ◆ подготовка и развитие кадрового потенциала отечественного авиастроения;
- ◆ продвижение продукции отечественной авиационной промышленности на внутренних и внешних рынках, локализация современных производств ведущих иностранных авиастроительных компаний и импортозамещение.

Поскольку инновационное обновление авиационной промышленности охватывает прежде всего лидирующие отрасли российской экономики и смежные с ними отрасли, в настоящее время наблюдается освоение кластера новых поколений авиационной техники и технологий. Механизм инновационно-технологического прогресса включает три взаимосвязанных, последовательно пульсирующих звена: изобретения, инновации и инвестиции [3].

Механизмы предлагаемой сегодня активной поддержки государством научно-технических исследований, ориентированных на технологический прорыв, можно разделить на три группы.

#### Механизм возвратного бюджетного финансирования.

Его предполагается начать использовать с 2016 года. Он не применяется сегодня в отечественной практике, но показал свою эффективность за рубежом.

Возвратное бюджетное финансирование предполагает, что средства из бюджета на реализацию проектов предоставляются на принципах срочности, возвратности и платности. Оно призвано обеспечить организации авиационной промышленности "длинными" (предполагается, что средства в рамках возвратного финансирования будут предоставляться на срок до 25 лет траншами в течение первых 10 лет) и "дешевыми" деньгами на проведение опытно-конструкторских работ в новых и текущих проектах авиационной промышленности.

Преимущества механизма возвратного финансирования заключаются в предоставлении организациям до-

ступа к значительным объемам финансирования при стоимости привлекаемых ресурсов, сопоставимой с уровнем на конкурентных рынках, а также разделении рисков реализации программ создания авиационной продукции с государством, что позволяет улучшить структуру финансирования проектов.

В то же время, необходимо отметить, что возвратное бюджетное финансирование предполагает обязанность предприятий авиационной отрасли осуществить возврат средств и осуществлять уплату процентов за пользование ими. Данные обстоятельства могут отрицательно сказаться на финансовом положении хозяйствующих субъектов, ограничить их возможность по аккумуляции ресурсов и самостоятельному финансированию программ развития в будущем. Поэтому представляется целесообразным, особенно на современном этапе развития авиационной отрасли, использовать данный метод финансовой поддержки не вместо, а наравне и одновременно с предоставлением предприятиям прямых государственных субсидий, в том числе за счет внесения бюджетных средств в уставные капиталы акционерных обществ, функционирующих в авиационной отрасли.

#### Механизм предоставления гарантий остаточной стоимости воздушных судов.

В мировой практике, данный механизм является одним из ключевых инструментов стимулирования первичных продаж новых воздушных судов. Его использование связано с тем, что на начальном этапе продаж новых типов воздушных судов у покупателя возникают дополнительные риски, связанные с отсутствием информации о надежности и стоимости эксплуатации, а также недостаточной ликвидностью новых воздушных судов на вторичном рынке. Гарантия остаточной стоимости выдается на первые 100 самолетов, которые формируют вторичный рынок самолетов.

Гарантия остаточной стоимости – это обязательство производителя (гаранта) в том, что в случае если на конец установленного срока, обычно 6 – 12 лет стоимость самолета на вторичном рынке будет ниже гарантированной остаточной стоимости, гарант компенсирует покупателю разницу в пределах, согласованных сторонами. Также между гарантом и покупателем может фиксироваться обязательство по обратному выкупу самолета по заранее оговоренной цене, при условии последующей покупки нового самолета.

Таким образом, покупатель воздушного судна (финансирующая организация) страхует себя от рисков убытков при последующей продаже воздушного судна, а производитель обеспечивает непрерывность продаж.

Финансовое положение мировых авиационных про-

изготовителей позволяет создавать внутренние резервы под возможные погашения гарантий остаточной стоимости, при необходимости привлекать в требуемом объеме кредитные средства. Производители отечественной авиационной техники находятся в иной ситуации. В настоящее время финансовое положение ОАО "Объединенная авиастроительная корпорация", которое осуществляет разработку и вывод на рынок новой гражданской техники (Сухой Суперджет 100 и МС-21), не позволяет формировать резервы под обязательства по гарантиям остаточной стоимости ввиду высокой долговой и инвестиционной нагрузки [1].

Для стимулирования первичных продаж отечественной авиационной техники предполагается оказывать дополнительную государственную поддержку через механизм гарантий остаточной стоимости.

В настоящее время прорабатывается схема финансирования гарантий остаточной стоимости воздушных судов, предполагающая создание специальной компании – дочернего общества ОАО "Объединенная авиастроительная корпорация". Эта схема основана на опыте западных стран, где гарантом является производитель авиационной техники (для примера – Boeing Capital Corporation). Первоначальный уставный капитал, создаваемый компании, планируется сформировать за счет взноса Российской Федерации в ОАО "Объединенная авиастроительная корпорация".

Механизм предоставления субсидий на компенсацию части затрат по первичным продажам авиационной техники.

При выводе на рынок нового продукта (к таковым относятся осваиваемые в производстве в России самолеты гражданской авиации) производитель, как правило, вынужден предоставлять скидку покупателю воздушных судов из-за высоких эксплуатационных затрат в первые годы эксплуатации. В результате, фактическая цена продажи может быть ниже себестоимости, что формирует

убытки производителя.

Для игрока, имеющего устоявшуюся репутацию на рынке и налаженную систему послепродажного обслуживания, величина этого барьера является относительно небольшой и преодолевается введением скидок в 10 – 20 % на первые 50 – 80 самолетов.

Для нового игрока на рынке, действие указанных механизмов значительно сильнее, что требует предоставления на его продукцию значительно больших скидок (до 50 – 60 % на начальном этапе). По мере увеличения эксплуатируемого парка воздушных судов до 100 – 150 единиц (появление вторичного рынка, снижение стоимости технического обслуживания и ремонта и т.п.), происходит постепенное повышение рыночной цены до плановых значений. Поэтому, для выравнивания конкурентной позиции на рынке, целесообразно предоставлять российским производителям гражданской авиационной техники субсидии из бюджета на компенсацию затрат по первичным продажам.

Использование данных механизмов оказания финансовой поддержки должно повысить инновационную составляющую и конкурентоспособность российских компаний на мировом рынке гражданской авиационной техники, создать благоприятные условия для инновационного развития предприятий, финансирования и разработки новых типов воздушных судов.

В целом принятие комплекса данных мер позволит предприятиям авиационной отрасли успешно адаптироваться к условиям Всемирной торговой организации.

Таким образом, главная задача механизмов финансовой поддержки отечественной авиационной промышленности в перспективной научно-технической и инновационной политике российского государства – разработать и последовательно реализовать стратегию научно-технологического прорыва в тех узких нишах, где для этого имеется необходимый фундаментальный, научный, изобретательский и конверсионный задел [4].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа Российской Федерации "Развитие авиационной промышленности на 2013 – 2025 годы" (по состоянию на 09.01.2014). Официальный сайт Минпромторга России.
2. Федеральный закон от 02.12.2013 № 349-ФЗ "О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов".
3. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. // – М.: "Экономика". / – 2004. С. 96.
4. Яковец Ю.В. Стратегия научно-технологического прорыва. // – М.: МФК. – 2001.

## КОНКУРЕНТНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО И КАРТЕЛЬ: АНАЛИЗ ОТЛИЧИЙ

### COMPETITIVE COOPERATION AND CARTEL: ANALYSIS OF DIFFERENCES

*A. Kalchenko  
N. Ovechkina*

#### Annotation

Two main forms of cooperation with competitors—cartel and cooperation—were reviewed. Advantages and disadvantages of these two forms of cooperation were identified for participants of cooperation and for the market. During the research work the salient features of these forms of cooperation were compared with each other in order to reveal the best form of cooperation with competitors.

**Keywords:** market economy, cooperation with competitors, cartel, cooperation, private and general aims of companies.

*Кальченко Анастасия Андреевна  
Национальный исследовательский  
университет "Высшая школа экономики",  
С–Петербург*

*Овечкина Наталия Алексеевна  
Национальный исследовательский  
университет "Высшая школа экономики",  
С–Петербург*

#### Аннотация

Рассмотрены две формы взаимодействия с конкурентами: картель и конкурентное сотрудничество. Выявлены преимущества и недостатки этих двух форм сотрудничества с позиции участников сотрудничества и рынка. В ходе работы характерные признаки картеля и конкурентного сотрудничества сравнили между собой, чтобы выявить наилучшую форму взаимодействия с конкурентами.

#### Ключевые слова:

Рыночная экономика, взаимодействие с конкурентами, картель, конкурентное сотрудничество, частные и общие цели компаний.

#### Введение

Неотъемлемым условием нормального функционирования рыночной экономики на сегодняшний день является конкуренция. Покупатели компании являются основным источником ее дохода, поэтому фирмы стремятся установить с покупателями долгосрочные отношения. Они постоянно придумывают различные методы и способы совершенствования своих товаров или создают принципиально новые продукты удовлетворения потребностей покупателей, отличные от товаров–субститутов конкурентов. Но зачастую забывают, что успех любой фирмы определяется ее эффективным взаимодействием с внешней средой, которая включает в себя как потребителей, так и основных конкурентов. Более того, от эффективности и качества взаимодействия фирм с конкурентами зависит привлекательность выпускаемых товаров или услуг для ее целевой аудитории.

*Сегодня выделяют две основные формы взаимодействия с конкурентами: непосредственно конкуренция и сотрудничество.*

Сотрудничество между конкурентами зародилось еще в 19 веке, когда были созданы первые картели [9]. Но стремительно лидирующие позиции на рынке начинает занимать новая форма кооперации фирм – конкурентное сотрудничество.

Целью данной работы является детальное сравнение преимуществ и недостатков картеля и конкурентного сотрудничества, с целью выявления наилучшей формы взаимодействия фирм в сфере сотрудничества.

*Для достижения данной цели мы сформулировали следующие задачи:*

- ◆ Проанализировать механизм функционирования картеля и конкурентного сотрудничества;
- ◆ Выявление плюсов и минусов данных форм объединения предприятий;
- ◆ На основе проведенного сравнения выявить лучшую форму для сотрудничества фирм на рынке.

#### Обзор литературы

В начале исследования данной темы было обнаружено достаточное количество информации о функционировании картелей, однако существует не так много литературы, полезной для анализа внутренних механизмов работы такой формы взаимодействия как конкурентное сотрудничество.

Анализ существующих на сегодняшний день исследований российских и зарубежных авторов, рассматривающих функционирование картелей и конкурентного

сотрудничества, позволяет нам утверждать, что каких-либо публикаций, акцентирующих свое внимание на обобщении этих двух форм взаимодействия, пока нет.

Н. Гурин и А. Кириллина, [2] рассматривающие картель как традиционный способ взаимодействия конкурентов, дают ясное представление о том, как происходит кооперация фирм внутри картеля. На основе незаконного сговора конкурентов происходит монополизация рынка, что приводит к подрыву основ рыночной экономики и к искусственному росту цен.

Понятие конкурентное сотрудничество широко рассматривается Адамом Бранденбургером и Барри Нэйлбаффом в книге "Конкурентное сотрудничество в бизнесе" как новый подход в объединении кооперации и конкуренции. Главная идея конкурентного сотрудничества заключается в том, что совместная деятельность конкурентов направлена на поиск и расширение рынков, а не на бесконечную борьбу за потребителя. В результате конкурентного сотрудничества нет проигравших, а только выигравшие [1].

Эта теория получила свое дальнейшее развитие в других работах. В работе И. Д. Котлярова [4] конкурентное сотрудничество рассматривается как инструмент повышения эффективности деятельности предприятий. Он считает, что такое сотрудничество направлено на обеспечение совпадающих интересов различных компаний, но при этом сохраняется соперничество между ними для достижения частных целей.

Таким образом, на сегодняшний день существуют работы, описывающие структурные достоинства и недостатки таких форм взаимодействия как картель и конкурентное сотрудничество, однако нет работ, посвященных непосредственно сравнению данных двух форм объединения конкурентов.

#### Содержание исследования

Для начала следует подробнее разобраться в том, что же такое картель и чем данный вид сотрудничества привлекателен, если уже с XIX в. фирмы стали участвовать в таком роде взаимодействия. При этом, разумеется, необходимо рассмотреть негативные последствия данного объединения.

Картель – это союз предпринимателей на основе картельного соглашения, в котором устанавливаются обязательные для всех участников условия: по объему производства, ценам, доле на рынке сбыта, ассортименту, обмену патентами, условиям найма рабочей силы и т.д. Главной целью при создании данного объединения для его участников является получение монопольной прибыли путем сговора [2; С. 14]. То есть какие-то фирмы, ре-

ализующие свои товары или услуги в определенной сфере, анализируют ситуацию на рынке, понимают, что ввиду существующей на данный момент жесткой конкуренции их прибыль не столь значительна, как хотелось бы, и принимают решение объединиться с кем-то из своих конкурентов, дабы повысить получаемую фирмой прибыль.

*Существуют несколько признаков, характерных для такой формы взаимодействия как картель.*

*Во-первых*, это договорной характер объединения, то есть группа фирм заключает между собой договор с целью полного или частичного уничтожения конкуренции между ними и получения монопольной прибыли.

*Во-вторых*, сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность.

*В-третьих*, это ведение совместной деятельности по реализации продукции, которая также может распространяться в определенной степени и на ее производство. И, в связи с тем, что объединение в картель происходит на основе достаточно жесткого договора со строгими правилами, которые участники обязаны выполнять, существует также следующий признак – это наличие системы принуждения, включающей в себя выявление нарушений и применение санкций к нарушителям [6]. Как и у любой формы взаимодействия, у картеля есть свои преимущества, но их не так много и они все в основном существуют лишь для компаний, которые в картель входят. На другие же фирмы и потребителей появление картеля на рынке действует в большинстве случаев лишь негативно.

Преимуществом является то, что участники заключают взаимовыгодные соглашения о регулировании объемов производства, о разделе рынков сбыта, установлении уровня заработной платы. Также на начальном этапе существования картеля могут происходить такие положительные изменения на рынке, как появление нового товара или услуги и снижение цены для конечного потребителя. Однако данный эффект долго не продлится, и далее в полной мере проявятся все недостатки такой формы объединения. У этих компаний пропадают какие-либо стимулы для развития и в связи этим проявляются следующие негативные стороны, как меньший выбор товаров и отсутствие новых, более качественных товаров.

Следует также упомянуть, что сама форма картеля запрещена для реализации на российских рынках, так как она противоречит основным принципам антимонопольного законодательства, так как производит искусственный рост цен и ограничивает конкуренцию и затормаживает экономическое развитие, что подрывает доверие общества к основам рыночной экономики и политике

властей в этой области. Однако в ряде случаев, снять запрет на картели возможно. К примеру, запрет может быть снят, если картелю принадлежит незначительная часть рынка и данное объединение благоприятствует технологическому прогрессу в отрасли, так и направлено на освоение новых рынков [3]. Для наглядности представим плюсы и минусы картельного соглашения в Табл.1.

Теперь рассмотрим вторую форму сотрудничества с конкурентами – конкурентное сотрудничество. В последнее время большое количество коопераций, а так же появление различных межфирменных сетей в качестве новой организационно–управленческой формы существования компании на рынке способствовали появлению такого рыночного феномена как конкурентное сотрудничество. Конкурентное сотрудничество изменило традиционное представление о сущности конкуренции как об игре с нулевым результатом. Раньше считалось, что фирмы – это игроки и они соревнуются "за место под солнцем". Соответственно успех одного игрока автоматически означал проигрыш другого. Новый подход к взаимодействию с конкурентами подразумевает, что конкуренты рассматриваются как партнеры, основные действия которых направлены на объединение своих возможностей и ресурсов для единой цели – повышения качества товаров и обслуживания клиентов в отрасли. Таким образом, можно дать определение конкурентному сотрудничеству. Конкурентное сотрудничество – это такое взаимодействие между компаниями, которое не препятствует конкуренции между ними для достижения частных целей

фирм, но в то же время способствует достижению каких-либо общих целей в отрасли [4; С. 2].

Сторонники концепции конкурентного сотрудничества утверждают, что максимизация совместных результатов возникает, когда фирмы сотрудничают в создании новых реальных ценностей и одновременно конкурируют за увеличение собственной доли на развитом совместными усилиями рынке [7; С. 17]. Безусловно, прежде чем использовать данную форму сотрудничества в стратегиях фирм необходимо знать, какие у нее преимущества и недостатки. Начнем с того, что понятие конкурентное сотрудничество подразумевает добросовестное ведение конкуренции, при которой фирмы используют различные законные методы ведения борьбы, обеспечивающие равные условия функционирования всех субъектов на рынке [4]. Также фирмы, выбравшие путь конкурентного сотрудничества, стремятся совместными усилиями гарантировать качественное обслуживание своих клиентов, поэтому создают различные этические кодексы и отраслевые ассоциации.

Данные кодексы должны регламентировать правила поведения сотрудничающих фирм, основные методы ведения добросовестной конкуренции, стандарты обслуживания клиентов. Компании, не желающие подчиняться этическому кодексу, постепенно бы уходили с рынка в силу того, что соперничать одному против нескольких компаний, объединенных общей целью, не только тяжело, но и просто невозможно. В подтверждение этого можно

Таблица 1.

Плюсы и минусы картельного соглашения.

	Участники картеля	Рынок
Преимущества	Заключение взаимовыгодных соглашений	Появление нового товара или услуги (на начальных этапах становления картеля)
	Стабильность спроса на товар	Стабильность предложения товара
	Увеличение прибыли путем сговора	
Недостатки	Незаконное существование	Искусственный рост цен
	Отсутствие мотивов для развития	Затормаживание экономического развития
	Наличие системы принуждения (применение санкций)	Подрыв доверия общества к основам рыночной экономики
		Уменьшение товарного ряда и качества товаров
		Ограничение конкуренции



процитировать слова основателя LinkedIn Рида Хоффмана: "В одиночку никто успеха не добьется. Единственная возможность сделать нечто существенное – реализовать это вместе с другими людьми". Также отраслевые ассоциации могут разрабатывать различные программы лояльности. Например, в магазинах "Л'Этуаль" даже если у вас нет их дисконтной карты, можно предъявить при покупке товаров дисконтную карту других парфюмерных магазинов, таких как "Рив Гош", "Иль де Боте" и "Золотое Яблоко", и вам будет сделана скидка. Но главная обязанность отраслевых организаций заключается в лоббировании интересов отрасли в органах исполнительной и законодательной власти.

К примеру, результатом совместного лоббирования интересов может быть предоставление муниципалитетом объединенным компаниям прямого доступа к аренде удобных помещений для размещения либо производства, либо точек продаж в наиболее привлекательных для клиентов районах.

Конкурентное сотрудничество позволяет получить доступ к ресурсам других компаний. Они не оплачивают их приобретение, т.е. сетевая структура взаимодействия помогает устранить проблемы в ресурсах для деятельности компаний. Суть сетевого сотрудничества сводится к удовлетворению амбиций всех участников сети или, ины-

ми словами, к развитию бизнеса каждого участника сети, что и является главной целью конкурентного сотрудничества. Взаимосвязь конкурентного сотрудничества и сетевой экономики определяется еще одной общей целью – устранение избыточной конкуренции в отрасли частично, но не полностью, так как достижение частных целей компаний путем конкуренции между участниками конкурентного сотрудничества способствует эффективному развитию рыночных отношений.

В качестве недостатка конкурентного сотрудничества можно выделить лишь то, что данный вид сотрудничества пока что слабо распространен особенно в России, а во-вторых, при конкурентном сотрудничестве фирмы не заключают никаких официальных договоров. То есть интересы фирм слабо защищены, когда они решаются объединиться с конкурентами для реализации общих целей и получения максимальной прибыли, потому что в любой момент какая-нибудь фирма может покинуть рассматриваемое сотрудничество в случае нахождения более выгодных условий. И это может привести к финансовым потерям других членов данного объединения. И хотя каждая сторона предпочла бы отхватить большую долю пирога, сам пирог, благодаря их сотрудничеству, становится пышнее [5]. Наглядно представим изученные преимущества и недостатки как для членов конкурентного сотрудничества, так и для рынка в Табл.2.

Таблица 2.

Преимущества и недостатки как для членов конкурентного сотрудничества, так и для рынка.

	Для участников конкурентного сотрудничества	Для рынка
Преимущества	Честная конкуренция	Честная конкуренция
	Противодействие товарам-субститутам	Качественное обслуживание клиентов
	Развитие программ лояльности	Развитие программ лояльности
	Лоббирование интересов в органах власти	Эффективное развитие рыночных отношений
	Устранение недостатка ресурсов	Создание и улучшение товара или услуги
	Улучшение собственных конкурентных позиций	
Недостатки	Слабо развито в России	Слабо развито в России
	Слабо защищены от финансовых потерь	
	Риск недобросовестного поведения партнеров	

Результат исследования и выводы

В предыдущих частях работы были подробно раскрыты достоинства и недостатки таких двух форм взаимодействия конкурентов как картель и конкурентное сотрудничество (коопетиция). Сейчас же сравним эти две формы сотрудничества по характерным для них признакам. На основе полученных результатов выберем наилучшую форму кооперации с конкурентами. Для наибольшей наглядности сравнение произведено в форме таблицы

Таблица 3.

	Коопетиция	Картель
Формальный договор	- (+)	+ (-)
Легальность	+	-
Ограничение конкуренции на рынке	-	+
Новизна идеи	+	-
Нацеленность на ценовую политику	-	+
Ограничение возможностей участников	-	+
Уменьшение качества и количества товаров	-	+

В общем и целом, все эти пункты были раскрыты при подробном рассмотрении данных форм кооперации. Од-

нако следует пояснить первый пункт. В ходе работы нами было выявлено, что картельное соглашение не может носить формальный характер, так как сразу привлечет внимание антимонопольных органов, но на сегодняшний день многие компании тщательно пытаются завуалировать наличие картельного соглашения. Эти соглашения заключаются иногда устно, но чаще всего формально закрепляется часть условий в договорах с клиентами компании- участниками соглашений. В конкурентном сотрудничестве аналогичная ситуация: соглашения заключаются либо в устной форме, либо в формальной (чаще предпочтение отдается первой форме, так как данное сотрудничество основано на доверии партнеров). И третий пункт – ограничение конкуренции на рынке. При осуществлении конкурентного сотрудничества, несмотря на то, что фирмы осуществляют некоего рода кооперацию, в данном секторе все равно сохраняется рыночная структура экономики. Но при создании картеля возникает своего рода монополия, что противоречит основному фактору существования рыночной экономики.

Таким образом, на основе полученной таблицы сравнения, можно сделать вывод, что картель явно проигрывает по многим параметрам конкурентному сотрудничеству. Поэтому наилучшим методом взаимоотношения с конкурентами является конкурентное сотрудничество. Если рассматривать традиционное сотрудничество, то оно предполагает формулу  $1+1=2$ , где фирмы делают что-то вместе, но при этом притворяются, что конкуренции между ними нет. Конкурентное же сотрудничество учит партнеров помогать друг другу, так как сила и возможности одного становятся силой и возможностями другого. Партнеры доверяют друг другу, так как цели, мотивации и планы объединенных фирм достаточно прозрачны, и стремятся решить вопрос, как сделать так, чтобы стандартное равенство  $1+1$  было равно не два, а три.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бранденбургер Адам, Нейлбафф Барри. Конкурентное сотрудничество в бизнесе.– М.: Кейс.– 2012.– 352с.
2. Гурин Н. Картели и их влияние на экономику государства: анализ российского законодательства//Конкурентное право– 2011.– №2.–23–28с.
3. Исакова Н.Ю. Интерактивная парадигма объединения предприятий в условиях глобализации экономики и интеграции капитала // Экономические науки.– 2013.– № 10.– С. 163– 167
4. Котляров И. Д. Маркетинг конкурентов и связи с конкурентами // Практический маркетинг. – 2010. – № 4. – С. 15–19.
5. Кабрера М. Коопетиция – новое слово в стратегии. – 2014 URL: <http://hbr-russia.ru/management/strategiya/p13385/> (дата обращения: 19.10.2014)
6. Корпоративный менеджмент. Владимирова И.Г. Организационные формы интеграции компаний. –2000 URL: <http://www.cfin.ru/press/management/1999-6/13.shtml> (дата обращения: 19.10.2014)
7. Хасанов Ю. Модели принятия управленческих решений в альянсах высокотехнологичных компаний/ дис. на соиск. учен. степ. канд. эк. наук.08.00.05.– М.–2014.–170с.
8. Giovanni Battista Dagnino. Coopetition strategy.A new kind of interfirm dynamics for value creation. – 2002 URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/977/644/1219/coopetition.pdf> (дата обращения: 19.10.2014)
9. GRUZENKIN LAW OFFICE. –2007 URL: <http://www.vladeubiznesom.ru/content/blogcategory/37/49/> (дата обращения: 19.10.2014)

## ПРОБЛЕМЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОГО РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

### THE REHABILITATION AND SUSTAINABLE ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA

*A. Karaev  
M. Melnichuk*

#### Annotation

The paper analyzes the causes and mechanisms of endogenous state of crisis in the economy based on the analysis of the relationships stocks–flows and flows–flows. The stability of these relations is characteristic of norms of behavior of economic agents in the context of sustainable economic growth. It was found that the test conditions of permanence relations flows–flows, flows–stocks and stocks–stocks allows you to set the necessary conditions for sustainable economic growth.

**Keywords:** economic growth, income, spendings, private sector.

*Караев Алан Канаматович*

*Д.т.н., профессор,*

*Финансовый университет  
при Правительстве РФ, Москва*

*Мельничук Марина Владимировна*

*Д.э.н., профессор,*

*Финансовый университет  
при Правительстве РФ, Москва*

#### Аннотация

В работе проведен анализ причин и механизма эндогенного возникновения кризисных состояний в экономике на основе анализа соотношений запасы–потоки и потоки–потоки. Стабильность этих соотношений характерна для норм поведения экономических агентов в условиях устойчивого экономического роста. Установлено, что проверка условий постоянности соотношений потоки–потоки, потоки–запасы и запасы–запасы позволяет установить необходимые условия устойчивого роста экономики.

#### Ключевые слова:

Экономический рост, доходы, расходы, частный сектор.

Для разработки научно обоснованных прогнозов развития российской экономики необходим учет всех взаимосвязей между ее составными частями – финансовым и реальным секторами, равно как и учет взаимосвязей внутри самих секторов, чтобы решить целый ряд задач, включающих комплексную оценку последствий различных мер экономической политики (налоговой, монетарной, таможенной и т.д.) и изменений динамики внешнеэкономических факторов.

Как следует из анализа социально–экономического развития России (1995–2013 гг.), начиная с 2010 года, экономика России характеризуется переходом к новой, более низкой траектории экономического роста по сравнению с периодом с 2000 г. по 2010 г.

Темпы роста ВВП России безостановочно падают на протяжении семи кварталов: в 2010 году годовой темп роста ВВП составил 4,5%, в 2011 г. – 4,3%, в 2012 г. – 3,4%, в 2013 г. – 1,3%, в первом полугодии текущего 2014 года – всего 0,8%.

Хуже ситуация наблюдается только во Франции (прирост ВВП всего 0,1%), в Японии (нулевой результат) и в Италии (снижение на 0,3%).

В то же время экономика Великобритании показала рост в 3,1%.

Отстает наша страна и от партнеров по БРИКС: ВВП Китая, например, в течение года вырос на 7,5%.

Все эти факты говорят о низком качестве экономического роста или о неустойчивости траектории роста экономики. Целевые показатели сценария развития экономики России до 2030 года подробно изложены в "Прогнозах долгосрочного социально–экономического развития России до 2030 года" Минэкономразвития РФ и в "Бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года", представленной Минфином РФ.

Согласно этим прогнозам ожидается снижение дефицита федерального бюджета (в % ВВП), с –1,1% в 2013 финансовом году до –0,7% в 2016 финансовом году, а затем его дальнейшее падение до –0,2%, в 2020 финансовом году, –0,4% в 2025 году и –0,3% в 2030 году. В то же время реальный ВВП будет увеличиваться на 3,1% в течение периода 2014–2016 гг., на 3,0% – в течение периода 2017–2020 гг., на –2,5% в течение периода 2021–2025 гг., а затем снижение до 1,8% в течение периода 2026–2030 гг.

Вопрос, который возникает из анализа прогнозов экономики России, представленных как Минфином РФ, так и Минэкономразвития РФ, связан с тем, каким должно быть поведение частного сектора, чтобы достичь целевых ориентиров этих прогнозов.

Из простого аккаунтингового тождества следует, что изменения дефицита внешнего сектора должны зеркально отражаться в дефиците внутреннего сектора, как государственного, так и частного.

Таблица 1.

Основные показатели долгосрочного прогноза

ПОКАЗАТЕЛЬ	2012	2013	2014-2016	2017-2020	2021-2025	2026-2030	2013 - 2030
ВВП, в % к предыдущему году	103,4	101,8	103,1	103,0	102,5	101,8	102,5
инфляция (в среднем за год), в %	105,1	106,7	105,0	103,9	102,6	102,0	103,3
инвестиции, в % к предыдущему году	106,6	102,5	105,2	105,6	104,4	102,9	104,3
реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	104,4	103,4	103,2	103,8	103,1	102,1	103,0
экспорт, в % к предыдущему году	104,4	100,2	101,2	102,0	101,1	100,9	101,2
импорт, в % к предыдущему году	106,6	101,2	103,0	103,9	102,5	102,2	102,8
сальдо (экспорт-импорт), млрд. долл.США	192,3	167,9	142,1	154,7	173,5	221,5	177,1

Таблица 2.

Прогноз бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, % к ВВП

ПОКАЗАТЕЛЬ	2013	2016	2020	2025	2030
Бюджеты бюджетной системы Российской Федерации					
доходы*	35,7	35,1	33,8	32,8	31,9
расходы*	36,7	35,8	34,0	33,3	32,2
дефицит/профицит	-1,1	-0,7	-0,2	-0,4	-0,3
Федеральный бюджет					
доходы*	19,1	18,3	16,4	15,5	14,8
расходы*	19,8	18,9	16,5	15,8	15,1
дефицит/профицит	-0,7	-0,6	-0,2	-0,3	-0,3

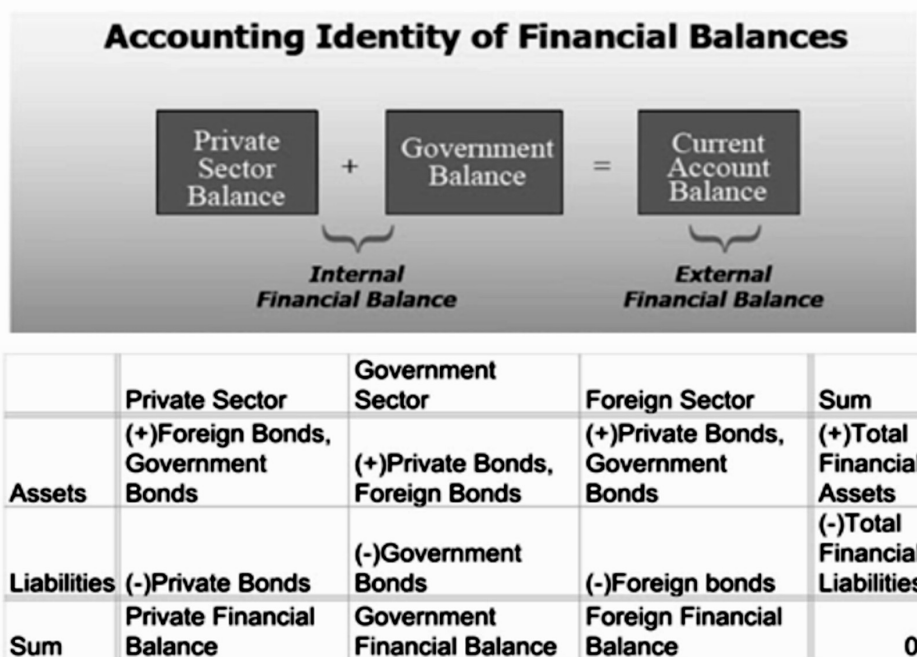


Рис.1. Аккаунтинговое тождество финансовых балансов

В свою очередь, непрерывное накопление внутренне-го дефицита – долга, особенно в частном секторе, приводит к неустойчивому процессу, который рано или поздно заканчивается кризисом. Преобладание фискального консерватизма делает этот процесс еще более опасным – это означает, что основное "бремя" заимствований приходится на частный сектор, который является гораздо более уязвимым, чем госсектор, к накоплению обязательств (долгов), особенно в странах с крайне высоким уровнем неравномерного распределения доходов, таких как США и Россия.

Именно этот процесс, который сопровождался высоким уровнем расходов частного сектора параллельно с растущим уровнем заимствований, привел экономику США к рецессии в 2001 и в 2007 годах. То, что мы, к сожалению, наблюдаем сейчас на примере экономики России, является признаком того, что и экономика России движется вниз по такой же траектории. Вышесказанное подводит к замечанию: чтобы прогнозы Минфина РФ и Минэкономразвития РФ реализовались, необходимо, чтобы поток чистого кредитования из частного сектора – сбережений за вычетом инвестиций – падал в течение прогнозного времени и свелся бы почти до нуля к концу 2017 года. Начиная с 1996 года, частный сектор почти всегда был чистым кредитором, как показано на рис. 2, его баланс колебался около 6% ВВП вплоть до конца 2000-х годов. В начале 2000-х произошло быстрое увеличение дефицита внешнего сектора, что совместно с ограничительной фискальной политикой, проводившейся в то время, привело к тому, что частный сектор вынужден был накапливать крупные дефициты.

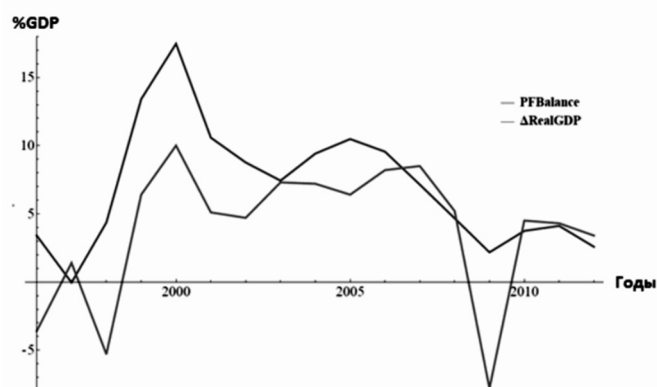


Рис.2. Динамика изменения финансового баланса частного сектора и темпов роста реального ВВП России (1996-2012)

Уинн Годли еще 15 лет назад в своей первой публикации из серии работ по стратегическому анализу экономики США, пытаясь ответить на вопрос, является ли проводимая в то время политика правительства США основной для устойчивого развития в средне – и долгосрочной перспективе, исследовал траекторию экономического роста США и выявил семь тревожных процессов, которые сигнализируют о неустойчивости траектории экономического роста:

1. усиливающееся падение объемов частных сбережений вплоть до отрицательной зоны – ниже ватерлинии;
2. рост чистого кредитования частного сектора;
3. ускорение темпов роста реальной денежной массы;
4. темп роста стоимости активов, превышающий рост

прибылей (или ВВП);

5. рост бюджетного профицита;

6. рост дефицита текущего счета;

7. рост чистого внешнего долга США относительно ВВП [1].

Суть аргументации У.Годли достаточно проста. Если экономика сталкивается с "вялым спросом чистого экспорта" и ограничительной бюджетно-финансовой политикой, то экономический рост становится "зависимым от растущих заимствований частного сектора" – частный сектор продолжает тратить сверх своих доходов. Однако, такой процесс – постоянное увеличение соотношения долга к доходу частного сектора – не является устойчивым в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Кроме того, поскольку рост экономики является настолько зависимым от растущих частных заимствований, то поведение реального сектора экономики зависит от состояния финансового и фондового рынков. Выводы, к которым пришел У.Годли в "Стратегическом анализе экономики США", подтвердили кризис 2001 года и великая рецессия 2007–2009 гг.

Если тщательно проанализировать вышеупомянутую работу У.Годли, то нетрудно заметить, что экономика России 2010–2013 имеет те же симптомы, что и экономика США начала 2000 г.: спрос внешнего сектора остается на протяжении последнего времени слабым; экспорт оказывает лишь незначительное воздействие на восстановление экономики в течение последних трех лет и т.п. Восстановление экономики России, предсказываемое Минфином РФ и Минэкономразвития РФ, зависит от чрезмерного уровня заимствований частного сектора, поэтому процесс восстановления полностью находится во власти финансового и фондового рынка. Эта картина представляется еще более тревожной, если принять во внимание распределение доходов домашних хозяйств. Экономические исследования убедительно продемонстрировали, что распределение доходов стало крайне неравномерным за последние три с половиной десятилетия [2]. Домашние хозяйства в верхней части распределения доходов стали получать все большую долю национального дохода, в то время как домохозяйства из остальной части распределения были вынуждены больше занимать, для того чтобы поддерживать некоторый достигнутый ими стандарт потребления.

По этой причине G.Zezza идентифицировал чрезмерно неравномерное распределение доходов за последние три с половиной десятилетия как восьмой неустойчивый процесс [3], который является потенциальной угрозой устойчивости экономического восстановления [4].

С учетом слабого спроса внешнего сектора, высокого уровня неравенства доходов и фискального консерватизма, Правительство России стоит перед выбором между двумя сценариями развития с нежелательными

исходами: либо длительный период с низким темпом роста – тенденцией к постоянной "вековой" стагнации, либо вариант с кратковременными периодами быстрого развития, в течение которых существует постоянная угроза возникновения "пузырей" на рынках с последующими серьезными финансовыми и экономическими кризисами.

В этой связи необходимо рассмотреть причины провала мейнстрим-теории, основанной на семействе DSGE-моделей общего равновесия, и проанализировать предлагаемую ею политику, направленную на снижение роли государства во время кризисов; изучить особенности SFC-моделей, методология построения которых основана на когерентной согласованности запасов и потоков (как финансовых, так и материальных), а также провести анализ причин и механизма эндогенного возникновения кризисных состояний в экономике на основе анализа соотношений запасы-потоки и потоки-потоки (стабильность этих соотношений характерна для норм поведения экономических агентов в условиях устойчивого экономического роста).

Для экспериментального расчета финансовых балансов основных секторов экономики России за период с 1995 по 2013 годы, а также анализа динамики их компонентов были использованы данные Системы Национальных счетов, публикуемые Федеральной службой государственной статистики, а также статистические данные Центробанка России.

Необходимо отметить, что сбережения частного сектора России на протяжении временного диапазона наблюдения с 1997 по 2013 годы были больше уровня инвестиций и такая ситуация, на фоне с среднего ежегодного темпа роста номинального ВВП, равного 5%, означает наличие положительного запаса финансовых активов частного сектора. Сразу после кризиса 1998 года произошло резкое увеличение чистых сбережений частного сектора с максимумом в 2000 году, а затем их постепенное уменьшение и, соответственно, снижение запаса финансовых активов. Начиная с 2005 года, баланс внешнего сектора начал резко изменяться – эти изменения отражают факт быстрого снижения сбережений частного сектора относительно инвестиций. Кризис 2008 года, который начался с обвала фондового рынка, привел к падению совокупного спроса со стороны частного сектора, которое, однако, было компенсировано экспансионистской фискальной политикой: дефицит сектора вырос за один год с профицита 3,6% ВВП до дефицита 3,7%. Однако, тем не менее, не были учтены разрушительные фундаментальные процессы, которые направили экономику России в сторону неустойчивой траектории роста.

В результате, баланс частного сектора не вернулся к уровню его исторического среднего, а даже ухудшился

вскоре после окончания рецессии 2008–2009 года, продолжал ухудшаться и внешний баланс, заложив тем самым основы для последующего спада экономики.

Как уже неоднократно отмечалось, в экономике России наблюдается рост уровня заимствований и долга частного сектора, начиная с начала 2000-х годов, при этом темпы роста кредитования домохозяйств выше темпов роста кредитования нефинансовых организаций, как до кризиса 2008–2009 гг., так и после кризиса. Одной из причин этого является снижение сбережений относительно инвестиций в частном секторе, которое означает, что увеличиваются либо объемы обязательств, либо снижаются запасы финансовых активов, либо выполняются оба условия.

В соответствии с подходом Годли и Криппса [5], который получил название "ново-кембриджского" и основан на анализе эмпирических данных, было установлено, что в частном секторе в целом наблюдаются стабильные соотношения финансового богатства (запаса) к доходу (потоку), когда экономика функционирует в некотором устойчивом состоянии. Траектория экономического роста становится неустойчивой, когда NAFA (Net Acquisition of Financial Assets) частного сектора начинает отклоняться от своего исторического среднего уровня.

А.Шейх, используя данные системы национальных счетов дохода и продукции США, характеризующие основные показатели экономики США с 1947 года по 2010 год, представил доказательства того, что частный сектор в долгосрочной перспективе стремится поддерживать незначительные положительные финансовые балансы (для частного сектора экономики США это около 4.7% ВВП) [6]. Это означает, что в долговременной перспективе потоки сбережений частного сектора адаптируются к нуждам потоков инвестиций. Разработанная линия аргументации, которую использовал А.Шейх, была

основана на том факте, что домашние хозяйства стараются сберегать, главным образом, в виде инвестиций в потребительские товары длительного пользования, в то время как фирмы стараются сберегать часть прибыли – доход, прежде всего, для того чтобы инвестировать в инвестиционные товары. Таким образом, дефицит частного сектора, который равняется разнице между сбережениями и инвестициями во всем секторе, в долгосрочной перспективе должен быть в среднем около нуля. В условиях устойчивого роста экономики, в соответствии с результатом Годли–Криппса, темпы роста потоков и запасов должны быть одинаковыми (стандартное определение устойчивого роста  $\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{\Delta C}{C} = const$ ), это условие выполнимо только в состоянии равновесия, когда соотношения потоки–потоки и потоки–запасы, а также запасы–запасы стремятся к устойчивым значениям.

Результат расчета исторического среднего уровня чистых сбережений частного сектора (в %ВВП) экономики России за период с 1995 по 2012 годы дает оценку около 6,7% ВВП – чуть больше, чем для частного сектора экономики США (4,7%), но, исходя из более ограниченного набора временных данных, имеет вполне разумное значение. Следовательно, необходимым условием для восстановления экономики может быть достижение значений чистых сбережений частного сектора экономики России в диапазоне от 0 и выше, а для достижения траектории устойчивого роста – уровень чистых сбережений частного сектора должен составлять от 5 до 7% ВВП. Значение баланса частного сектора в 2013 г. (меньше 2% ВВП) находилось ниже уровня исторического среднего, что является тревожным сигналом о том, что в структуре и функционировании экономики происходят негативные разрушительные процессы, которые необходимо приостановить или ликвидировать, а также необходимы программы, которые позволят вернуть баланс частного сектора в необходимый диапазон, а, следовательно, восстановить экономику и достичь ее устойчивого роста.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Godley, W. Seven Unsustainable Processes: Medium-Term Prospects and Policies for the United States and the World. Strategic Analysis. Annandale-on-Hudson, N.Y.: Levy Economics Institute of Bard. –1999.
2. Alvaredo, F., A. B. Atkinson, T. Piketty, and E. Saez. 2014. The World Top Incomes Database. Accessed February 20, 2014. <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu/>.
3. Zezza, G. "Income Distribution and Borrowing: Growth and Financial Balances in the US Economy." In P. Arestis, R. Sobreira, and J. L. Oreiro, eds. The Financial Crisis: Origins and Implications. Houndmills and New York: Palgrave Macmillan. – 2011.
4. Cynamon, B. Z., and Fazzari, S. M. "Inequality, the Great Recession, and Slow Recovery." Manuscript. 2014.
5. Godley W., Francis T. Cripps (1983) Macroeconomics, Oxford University Press: London
6. Shaikh, A. Three Balances and Twin Deficits: Godley versus Ruggles and Ruggles. In Dimitri B. Papadimitriou and Gennaro Zezza, eds. Contributions in Stock-flow Modeling: Essays in Honor of Wynne Godley. New York: Palgrave Macmillan . – 2012.

## ГИБРИДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ: ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРИЗНАКИ

### HYBRID ORGANISATIONS: DETERMINATION THROUGH ATTRIBUTES

*D. Kondratyev  
G. Vishnya*

#### Annotation

This paper aims to study the concept of hybrid organisations according to O. Williamson, A. Grandori and G. Soda works, and advance of the author's concept of hybrid differentiation. The authors have considered such aspects as: the substance of hybrid organisations, their internal classification parameters, and estimation of the hybrid organisations importance for network economics. Analysis in terms of TCE is reinforced by the examples of contract relationships for different cases. The paper describes the advantages and disadvantages of different kinds of interaction as a part of hybrid network relationships and their role in coordination process.

**Keywords:** hybrid organisations, networks, TCE, coordination, contract, interdependence, coordination.

*Кондратьев Дмитрий Сергеевич*

*Национальный исследовательский  
университет "Высшая школа экономики",  
Санкт-Петербург*

*Вишня Георгий Викторович*

*Национальный исследовательский  
университет "Высшая школа экономики",  
Санкт-Петербург*

#### Аннотация

Данная работа направлена на раскрытие концепции гибридных организаций в представлении О. Уильямсона, А. Грандори и Г. Соды, а также выдвижение авторской концепции разделения гибридов. Авторами рассмотрены такие аспекты как: сущность гибридных организаций, выделение переменных для внутренней классификации, а также оценка важности гибридных организаций как феномена сетевой экономики. Анализ подхода с позиции теории транзакционных затрат к классификации гибридных организаций подкреплен примерами контрактного сотрудничества. В работе перечислены преимущества и недостатки того или иного способа взаимодействия в рамках гибридных сетевых отношений и их координирующей роли.

#### Ключевые слова:

Гибридные организации, сети, транзакционные издержки, контракт, взаимозависимость, координация.

Теория транзакционных издержек, рассматриваемая в рамках новой институциональной теории, акцентирует внимание на форме организации предприятия и договоре как основной образующей силе предприятия. В рамках этой теории объясняется эффективность той или иной экономической операции в зависимости от транзакционных издержек, то есть затрат, связанных с заключением контрактов и соблюдением их условий либо штрафами за их несоблюдение. Согласно неинституциональной теории транзакционных издержек, первоначально выведенной Р. Коузом, существовало лишь два варианта взаимодействия фирм: рыночный и иерархический. Внутри же фирмы транзакции имеют иерархический характер, в то время как рынок – это поле действий экономических агентов с транзакционными издержками, близкими к или равными нулю.

Основная концепция перехода от рыночной формы взаимодействия к иерархической состоит в том, что по мере роста транзакционных издержек перед фирмой встает четкий вопрос – приобретать на рынке или производить "внутри себя" необходимые для дальнейшего существования ресурсы. От чего зависит этот выбор? От

стоимости транзакций, детерминантами которой выступают специфичность инвестиций, то есть уникальность блага, подлежащего обмену, и уровень риска – неизвестность будущего, вероятность неблагоприятного исхода сделки.

Так, если фирма может приобрести необходимый товар у большого количества продавцов, и может с уверенностью прогнозировать то, что количество продавцов либо стоимость товара сильно не изменятся в ближайшем будущем, то вместо производства на собственных мощностях ей проще купить этот товар у поставщиков. Например, так поступают крупные FMCG компании, закупая упаковку своих товаров (пластиковые бутылки для лимонада, фольга для шоколада и пачек сигарет) у крупных поставщиков.

В случае, когда благо сильно специфично, а продавцов – мало, фирме выгоднее либо купить предприятие, занимающееся производством блага, либо просто создать предприятие-аналог с нуля.

Но что, если компания не может приобрести предпри-



ятие полностью или же закупает у поставщика массовый товар, но по специальному заказу, исключительно для себя? В данной ситуации оставаться в рыночных отношениях слишком рискованно, но и переход в иерархическую структуру невозможен. Как это ни удивительно, в таком положении находится множество компаний каждый день, но при этом они не терпят убытки и не банкротятся каждое десятилетие в огромном количестве, что должно было бы произойти по теории вероятностей в поставленных ранее условиях.

Дело в том, что помимо этих двух форм взаимодействия, столь максималистки делящих многообразие взаимоотношений фирм на черное и белое, есть и промежуточная форма – гибридная.

Гибридная, или, иначе, сетевая форма взаимодействия фирм впервые была вынесена на обсуждение в 1980–1990 годах, как реакция на резкое падение конкурентоспособности части американских предприятий на фоне роста влияния азиатских конгломератов на рынке. Столь сокрушительный успех был достигнут, не в последнюю очередь, за счет отхода от привычного подхода к обмену информационными и интеллектуальными ресурсами между компаниями–партнерами в отрасли, а также приданию более неформального характера существующим деловым связям.

Инициатором нововведения в неоинституциональную теорию стал О. Уильямсон. Он смог описать изменения в структуре издержек функционально, и тем самым перевести взаимодействие между фирмами из дискретной плоскости в непрерывную, что лучше моделирует отношения экономических агентов, как на межфирменном, так и на внутрифирменном уровне [2, с. 272]. Несмотря на то, что фирма является таковой тогда и только тогда, когда внутри нее проистекают иерархические взаимоотношения, такой взгляд, выдвинутый Р. Коузом, опять же претендует быть слишком строгим и грубым с точки зрения округления. Для простоты далее будем подразумевать, что фирма – это минимальный размер экономического агента, и внутрифирменные отношения рассматривать через призму межфирменных, ввиду легкости восприятия и демонстрации эволюции, внесенной Уильямсоном в теорию транзакционных издержек.

Функция, выведенная им, ставит во главу угла специфичность инвестиций, и в зависимости от величины этого параметра появляется пространство для заключения межфирменных контрактов, которые будут обязывать участников к большему, чем в рамках рынка, но при этом не будут заставлять фирмы взаимодействовать "до тех пор, пока смерть не разлучит их".

Таким образом, контракт или договор – это основополагающая гибридной формы организации. Они долгосрочны, позволяют обеим сторонам сохранить автоном-

ность и единоличные права в отношении собственных активов, но создают комплекс транзакционно–специфических мер, препятствующих оппортунистическому поведению участников, а также адаптирующих их к условиям существования с ненулевыми контрактными рисками. Контракт в данном случае это не только готовое соглашение, но и форма, по которой фирма отбирает себе партнера, определяет продолжительность отношений с ним, качество и количество взаимных требований и уступок, а также самое главное – определение того, как будет распределяться прибыль от будущей совместной деятельности.

Для деятельности гибридов в той или иной степени характерны следующие особенности: контрактная координация действий, а также сочетание отношений конкуренции и кооперации. Парадоксально, но эти особенности являются одновременно плюсами и минусами гибридного подхода к межфирменным отношениям, ослабляя устойчивость компаний к агрессии конкурентной среды [3, с. 351–353].

Если представить вышеописанное математически, то получившаяся модель выглядит следующим образом:  $TC = f([-] \text{ frequency; } [+ ] \text{ uncertainty; } [+ ] \text{ specific investments})$  [5, с. 27–28]. С возрастающей обоюдной зависимостью участвующих сторон в виде особых транзакционных инвестиций в качестве, например, производственных мощностей, увеличится заинтересованность в нарушении договоренностей за счёт зависимого партнёра с целью присвоения ренты. В таких условиях наиболее эффективными являются гибридные формы договора с характерными обязательствами по обмену информации и санкциями в случае невыполнения условий договора, во избежание оппортунизма и возможных затрат на заключение дополнительных соглашений.

В экономике транзакционных затрат (TCE) Уильямсон выделил три разновидности взаимодействия гибридных организаций, при этом имеется явный перекоп в сторону конкретно одного [1, с. 10–11].

Силовые отношения предполагают четкую диктатуру одной фирмы–лидера в рамках сети. На практике характерным примером такого взаимодействия может служить франчайзинговая сеть (McDonalds, Starbucks), жестко определяющая условия ведения деятельности фирм–партнеров. По мнению Уильямсона, такое ведение дел порождает дополнительные издержки контроля, наличие которых неоправданно повышает риски ведения деятельности. В теории, на макроуровне это проявляется как элемент вертикальной параметризации сетей, чья основная задача – преодоление аморфности структуры сети и достижение лучшей ее управляемости в кризисные периоды [7, с. 37].

Доброжелательные отношения рассматриваются как

сотрудничество фирм на основании веры в общее благо. В истории авиастроения одним из самых известных примеров создания сети такого рода являлся проект Concorde (фр. Согласие), предусматривающий создание сверхзвукового пассажирского лайнера совместными усилиями британских Rolls-Royce, British Aircraft Corp и французских SNECMA, Sud Aviation, Hispano-Suiza, Dassault и пр. Уильямсон, однако, считает, что долгосрочность существования таких сетей сомнительна, в силу определенного риска возникновения оппортунистических настроений, связанных с созданной положительной репутацией, и не регламентируемых контрактом, а значит, более опасных.

Достоверные отношения, по Уильямсону, считаются наиболее здоровой формой взаимодействия, поскольку не предполагают жесткого контроля деятельности сетевых партнеров, но и не полагаются на репутацию целиком. В целом, такая форма наиболее близка к рыночной, однако контрактные обязательства снижают транзакционные издержки до необходимого уровня. На практике это воплощается в виде сети покупатель-поставщик с рядом взаимных бонусов.

В российской практике хорошим примером служат взаимоотношения розничной сети re:Store и Apple. Компания не продает другие товары и осуществляет часть функций официального AppStore, однако, не являясь полноценной компанией-франчайзи Apple. Кроме того, подобный подход, в теории, подготавливает поле для последующей кластеризации данного вида деятельности, создания возможности беспрепятственного доступа к узкоспециализированным рынкам [7].

Возвращаясь к определению гибридной организации, хотелось бы отметить, что Уильямсон детерминировал сетевые формы через более ранний подход, делящий взаимоотношения на рыночные и иерархические. Таким образом, гибрид – это синтез рынка и иерархии, и для того, чтобы такой синтез осуществился, необходимы уже возникшие компоненты рынка и иерархии. Таким образом, существование гибридов невозможно без иерархии либо рынка, лежавших в их основе. Отсюда возникает вопрос о том, насколько "самостоятельны" гибриды [8, с. 104] и не являются ли они лишь определением мягких иерархий и строгого рынка?

А. Грандори и Д. Сода в своей работе [4, р. 184–190] утверждают, что сети – способ регулирования взаимозависимости между фирмами, отличный от собирания регуляторов в пределах одной фирмы и от координации через рынки. Это не расходится со взглядами Уильямсона, но дополняет их, поскольку вышеперечисленные авторы считают, что гибриды – это не просто смесь иерархий и рынков, а самостоятельный феномен, с уникальными признаками. Аргументация их взгляда исходит из того, что если сети – особая форма, то по некоторым из пере-

менных сети будут иметь отличные от рынка либо иерархий результаты, которые можно измерить в градации, относительно переменных. Если Уильямсон исходит из набора переменных, представленных выше, то авторы попытались рассмотреть сети исходя из другого набора переменных (тем не менее, дополняющих основной набор), представленных далее.

Первой переменной, взятой авторами, является дифференциация между блоками, необходимыми к координации, то есть, к примеру, различие между фирмами перед сделкой слияния или поглощения, в случае иерархии. Высокая дифференциация мешает сделке пройти гладко, увеличивает время интеграции и ее издержки, в то время как в случае сетевой организации имеет место быть выигрыш от различий, к примеру, в случае, если сеть контролирует как можно более разнообразные ресурсы.

Вторая переменная – сила взаимосвязи. Как указывал Уильямсон, гибриды отличаются по силе взаимосвязи, что указывает на то, что их можно выделить в отдельный критерий.

Третья переменная – количество блоков, необходимых к координации. С точки зрения классического подхода (Уильямсона) – чем больше блоков к управлению, тем выгоднее иерархичная форма организации. Но если сеть увеличивает количество персонала, задействованного в управлении и формализует сетевые взаимоотношения, то это вполне может заменить переход к иерархии. Это позволяет снижать транзакционные издержки, оставаясь гибридной формой организации. Грандори и Сода также выделяют сложность блоков, как отдельную переменную, но суть введения этих переменных та же, что и у третьей.

Последней переменной, выделяемой авторами, является гибкость. Имеется в виду приспособляемость фирм к изменяющимся условиям, а именно возможность сменить свою организационную форму с целью поддерживать низкий уровень транзакционных издержек.

Грандори и Сода выделяют гибриды среди прочих форм взаимодействия также по специфичной структуре межфирменных коалиций, постулируя, что сети могут объединяться не только вертикальным способом (отношения доминирования), но и горизонтальным (отношения равных партнеров). Для горизонтальных отношений свойственны иные формы взаимодействия – трансфер ресурсов и объединение их в пулы.

Помимо иных переменных, авторы также предлагают свою классификацию для сетей, где критериями выступают уровень формализации, уровень централизации и симметрии и механизмы координации. В отличие от способа группировки по Уильямсону, данная классификация отличается более точным разбиением, гораздо обширнее и основана не столько на том, на сколько фирма тяготеет

к той или иной традиционной форме организации, сколько на самих признаках гибридов.

Согласно этой классификации, существуют следующие типы гибридов:

Социальные сети – неформальное объединение сотрудников компаний для обмена ресурсами, не только социальными, такими как власть, престиж, карьерные возможности и так далее и не обязательно построенными на паритете.

Таким образом, сюда можно отнести как общение сотрудников различных фирм в клубе своей профессии, так и передача базы данных клиентов компании–конкуренту.

Бюрократические сети – стандарт в понимании гибридов, классический пример по Уильямсону, где обязательным условием является наличие неоклассического контракта. Подразделяются на симметричные (альянсы, консорциумы) и на ассиметричные (лицензирование и франчайзинг)

Проприетарные сети (основанные на правах собственности) – форма, подразумевающая совместное владение активами. Типичными примерами являются совместное предприятие (joint venture) и предприятие, основанное на венчурном капитале (capital venture). Права собственности здесь выступают как основной стимул к кооперации, что делает проприетарные сети типом бюрократических, но с особым активом.

Как можно видеть, подходы Уильямсона и Грандори и Соды взаимодополняют друг друга, не смотря на то, что исходят из разных предпосылок о месте гибридов в среде многообразия форм организаций.

Обобщая оба подхода, можно заключить, что концепция гибридных организаций примечательна следующими моментами:

1. Создается синергетический эффект в рамках сетевого взаимодействия, позволяющий достичь большей эффективности при сохранении относительной автономности участников.

2. Формируется институт доверия, что облегчает заключение новых контрактов и улучшает общее конкурентно–кооперативное настроение в отрасли.

3. В результате сотрудничества внутри сети появляются новые формы знания, в том числе, пригодные для создания общего конкурентного преимущества.

Подводя итог, можно заметить наличие дуализма в гибридной концепции. С одной стороны, они включают в себя автономные права собственности и связанные с ними права принятия решений по поводу большинства активов, чем отличаются от интегрированных фирм. С другой же, такие отношения требуют разделения стратегических ресурсов, идущего нераздельно со строгой координацией, недостижимой с помощью обычных рыночных отношений. Авторы данной статьи придерживаются позиции Грандори и Соды относительно необходимости выделения сетей в отдельную форму. Полное определение гибридов невозможно без учета всех признаков, и, как следствие, классификации Грандори и Соды, а потому можно сделать вывод, что гибриды – область более широкая, нежели простые контрактные отношения, которая включает в себя взаимодействие экономических агентов в принципе, а не только фирм.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Williamson O. Outsourcing: Transaction cost economics and supply chain management. // Journal of Supply Chain Management. – 2008. – № 44 (2). – P. 5–16.
2. Williamson O. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // Administrative Science Quarterly. – 1991. – June. – P. 269–296.
3. Menard C. The Economics of Hybrid Organizations. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 2004. – №160. – P. 345–376.
4. Grandori A., Soda G. Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms // Organization Studies. – 1995. – № 16 (2). – P. 183–214.
5. Дешковская Н.С. Между рынками и иерархиями: сельскохозяйственная кооперация как гибридная форма организации. // Вестник Томского государственного университета. – 2010. – №3 (11). – С. 26–43.
6. Зипкин П. Отклик на статью О. Уильямсона "Аутсорсинг: транзакционные издержки и управление сетями поставок". // Российский журнал менеджмента. – 2010. – Т.8 №2. – С. 131–136.
7. Большаков А.В. Генезис и структура деловых сетей в контексте теории постиндустриальной экономики. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – №10 (265). – С. 35–40.
8. Котляров И.Д. Псевдосетевые структуры. // Известия высших учебных заведений. Серия "Экономика, финансы и управление производством". – 2014. – №2 (20). – С. 100–104

## ОСОБЕННОСТИ ПРАКТИЧЕСКОГО ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ И ВНУТРЕННЕГО ДОКУМЕНТООБОРОТА В МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

### FEATURES OF THE PRACTICAL APPLICATION OF THE METHODS OF CALCULATION AND INTERNAL DOCUMENTS IN THE ENGINEERING INDUSTRY

*E. Lialikova*

#### Annotation

The article deals with the application of a calculation method with elements of "just in time" in the engineering industry. Described in detail the stages of the production process. We discuss the system of internal documentation on each of them. Given forms of internal management reporting. The conclusions on the effectiveness of a combination of these methods in practice. Highlighted the positive and negative sides. Present a proposal to improve the application of a calculation method with elements of "just in time".

**Keywords:** Calculation of the cost of production, management accounting, internal workflow, Custom method, "just in time", machine-building industry.

*Лялькова Евгения Евгеньевна*  
К.э.н., доцент,  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ

#### Аннотация

В статье рассмотрено применение позаказного калькулирования с элементами метода "Точно в срок" в машиностроительной отрасли. Подробно описаны этапы производственного процесса. Детально рассмотрена система внутреннего документооборота на каждом из них. Приведены формы внутренней управленческой отчетности. Сделаны выводы по эффективности применения сочетания данных методов на практике. Выделены положительные и отрицательные стороны. Даны предложения по совершенствованию применения позаказного калькулирования с элементами метода "Точно в срок".

#### Ключевые слова:

Калькулирование себестоимости продукции, управленческий учет, внутренний документооборот, позаказный метод, метод "точно в срок", машиностроительная отрасль.

В современном мире, в условиях жесткой конкуренции, обусловленной наличием множества однородных организаций и предприятий в каждом секторе рынка, приоритетной задачей становится эффективность использования трудовых ресурсов, предметов и средств труда. Организация, более эффективно управляющая собственным капиталом будет иметь колоссальное преимущество перед конкурентами как в прибыли, так и в устойчивости к перепадам в экономике.

Одним из важнейших экономических показателей организации является себестоимость продукции. Себестоимость можно и нужно расценивать как сравнительный показатель эффективности всего производственного процесса между конкурентами. Именно со сравнительной точки зрения, себестоимость из величины превращается в показатель эффективности.

Себестоимость представляет собой сумму всех затрат на производство и реализацию продукции. Структура цены продукции будет представлять собой совокупность себестоимости продукции и торговой наценки. Таким об-

разом, торговая наценка после реализации продукции превратится в прибыль организации.

На **рисунке 1** представлен график, на котором четыре одинаковых товара имеют одинаковую цену, но различную себестоимость, что в конечном итоге отражается на величине прибыли организации. Для простоты восприятия возьмем в пример абсолютно одинаковые зубные щетки разных производителей.

Из графика, мы видим, что при равных ценах, максимальной прибыли соответствует минимальная себестоимость. Таким образом, очевидно, что для любого производителя, снижение себестоимости продукции должно являться одной из основных задач управления организацией. В связи с тем, что, себестоимость является одним из базовых показателей деятельности организации, огромное значение имеет достоверность этого показателя.

Иными словами, если мы в результате неверных расчетов отразим себестоимость продукции выше реальной, то это может привести к определенным последствиям.

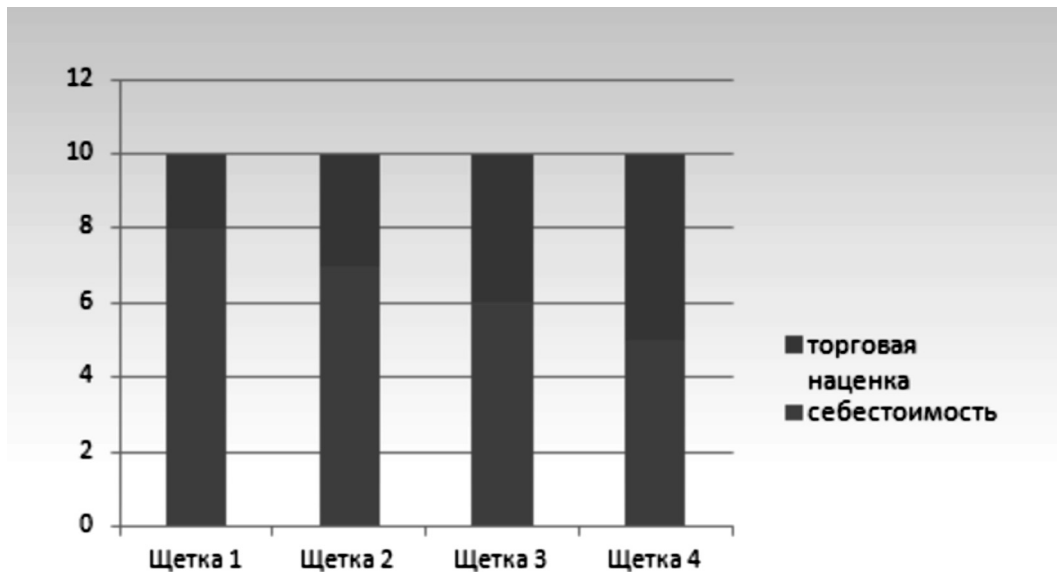


Рисунок 1. Структура цены.

Традиционные системы калькулирования себестоимости	Полной себестоимости (абсорбшн-костинг) и вэрибл-костинг (директ-костинг); позаказная система калькулирования; попередельная система калькулирования; фактическое калькулирование, нормативный учет затрат и стандарт костинг.
Новейшие системы калькулирования себестоимости	АВС-костинг; калькулирование «Точно в срок»; калькулирование по последней операции; калькулирование по стадиям жизненного цикла; таргет-костинг (по заданным параметрам); кайдзен-костинг (на основе постоянного совершенствования).

Рисунок 2. Виды систем калькулирования себестоимости

Во-первых, к необоснованно завышенному избытку материально производственных запасов.

Во-вторых, в связи с уменьшением прибыльности, организация будет менее привлекательна для инвесторов.

А с другой стороны, если, расчетная себестоимость окажется меньше реальной, то организация может получить необоснованно завышенный налог на прибыль. Также, наряду с этим, возможна недостаточность обеспече-

ния материально производственными запасами, вызванное неверными расчетами при планировании, что приведет к сбою в производстве и дополнительными расходами.

В управленческом учете выделяют два раздела способов калькулирования себестоимости продукции. Эти способы указаны на **рисунке 2**.

В нашей статье, мы хотим уделить внимание способам калькуляции себестоимости продукции и рассмот-

реть практику использования метода позаказного калькулирования на практике машиностроительного предприятия.

Как известно, позаказный метод калькулирования себестоимости продукции используется при изготовлении уникального, либо выполняемого по специальному заказу изделия на предприятиях с индивидуальным и мелко серийным типом производств. В таких отраслях, как например: вагоностроение, самолетостроение, карьерные автомобили, спецтехника, судостроение, станкостроение, трансформаторостроение и др.

Машиностроительное предприятие "Электрозавод" использует позаказную систему калькулирования себестоимости с элементами системы "Точно в срок". Руководство компании приняло решение применять данную систему в связи с тенденцией к росту затрат на хранение запасов. Теоретически, при использовании данной системы происходит полная синхронизация поставок с процессами производства и реализации: производственные запасы подаются небольшими партиями непосредственно в нужные точки производственного процесса, минуя склад, а готовая продукция сразу отгружается покупателем.

Показать, каким образом совокупность данных систем реализуется на практике – и есть цель написания данной статьи.

Для этого мы рассмотрим весь путь производства товара в машиностроительном предприятии "Электрозавод" от поступления заказа до выпуска готовой продукции. Итак, на **рисунке 3** изображена схема поступления заказа:

Схема поступления заказа используется с тендером, поскольку именно при участиях в тендере особо важную роль играет достоверность о будущих затратах на выпуск продукции. Иными словами, участвуя в тендере, мы должны четко знать ту грань, до которой можно уступать заказчику в цене и сроках производства, чтобы рассматриваемой организации не понести убытки, а получить максимально возможную прибыль.

Если в результате тендера, заказчик отдал предпочтение нашей организации, то следующие процессы можно отразить схемой указанной на **рисунке №4**.

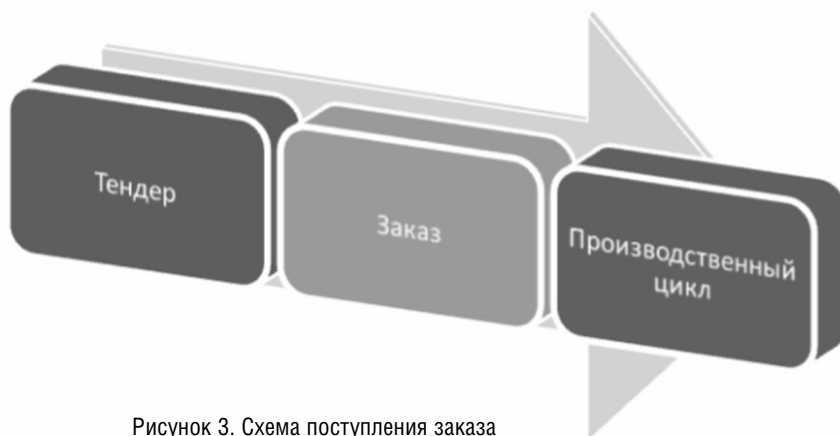


Рисунок 3. Схема поступления заказа



Рисунок 4. Этапы выполнения заказа

Как видно на рисунке, выполнение заказа можно разбить на этапы:

1. оформление заказа;
2. разработка технической документации;
3. на основании смет указанных, в технической документации происходит закупка материалов, необходимых для выполнения заказа;
4. производство;
5. испытание.

Весь производственный процесс необходимо рассмотреть через цеховую структуру производства. Это нам даст возможность наблюдать продвижения заказа от исходного материала к готовой продукции и учитывать материальные, энергетические затраты, а также трудоемкость на каждом участке производства.

Продвижение заказа от сырья к готовой продукции схематично изображено на рисунке 5.



Рисунок 5. Последовательность производственного процесса.

Производственный процесс	№ цеха	Краткое содержание
1. Подготовка комплектующих	19	Изготовление изделий используемых в сборке трансформатора. (Бак, консоли, лапы, пластины жесткости.)
2. Изготовление элементов активной части	17	Изготовление катушек
3. Раскрой электротехнической стали	15	Раскрой рулонной стали и штамповка пластин
4. Изготовление остова магнитопровода	15	Сборка остова
5. Изготовление активной части	23	Насадка обмоток на остов, испытание.
6. Комплектровка трансформатора	23	Установка в бак активной части, заливка масла
7. Испытание	Испытательная станция	Проверка на выдаваемую мощность и пробой от разряда.

Рисунок 6. Распределение производственных процессов по цехам

Как, видно из схемы, любой производственный цикл начинается с поступления материалов в производство со склада, здесь и берет свое начало учет затрат на изготовление продукции.

На **рисунке 6** приведен перечень операций, выполняемых структурными подразделениями.

Теперь, когда мы ознакомились со структурой предприятия, можно перейти непосредственно к рассмотрению этапов производственного цикла.

### 1 этап "Оформление заказа".

При поступлении заказа заводится общая лицевая карта учета заказа. Карта заказа представляет собой документ с перечнем изделий (товаров, услуг), принятых к исполнению организацией и отражающим их стоимость, количество и сроки исполнения. Пример лицевой карты заказа приведен на **рисунке 7**.

В один заказ могут входить различные виды изделий. В лицевой карте заказа, изделия обычно обобщаются по группам, и сумма затрат одинаковых изделий суммируется в одной графе.

### 2 Этап "Разработка документации" (применение нормативного учета затрат).

В машиностроении, нормы затрат, материальных, энергетических ресурсов и трудоемкость установлены согласно актам по установлению норм. Утверждаются нормы инженерами разработчиками и инженерами по

нормированию. Норма может быть утверждена только с соглашения начальника производственного цеха. Для каждого вида изделия, разрабатывается свой пакет документов и его номер отражается в лицевой карте заказа.

При разработке документации, в разделах, определяющих трудоемкость и материальные затраты, принято использовать метод нормативного расчета. Но здесь, нужно понимать, что этот метод даст лишь приблизительные представления о затратах, поскольку производство мелко серийное, а некоторые элементы уникальны и их вид и исполнение могут быть обусловлены различными факторами, соответственно точно рассчитать затраты таким методом не представляется возможным. Следовательно, этот метод учета применяется при определении приблизительного количества необходимого сырья и трудовых ресурсов для выполнения заказа, и поэтому любая норма имеет расчетный коэффициент запаса, обеспечивающий достаток материалов и тем самым способствует бесперебойности производства. В лицевой карте заказа, мы будем отражать данные о фактических затратах организации.

*В стандартный комплект документов входят:*

1. Карта учета затрат материалов в производственном процессе;
2. Карта учета трудоемкости по выполнению работ;
3. Технология производства (технологический процесс);
4. Комплект чертежей;
5. Производственный график.

Наименование изделия	Количество изделий	Номер разработанной документации	Дата поступления	Дата отгрузки	Примечания	Сумма фактических затрат	Ответственный за исполнение
РОМБСМ 60 000/500 мБА	4	100/1	01.09.2011	01.10.2011			
ТРДН 65 000/220	1	100/2	01.09.2011	01.10.2011			
АТДЦН 80 000/220/110	1	100/3	01.09.2011	01.10.2011			
ТДН 4000	1	100/4	01.09.2011	01.10.2011			
ТМН 4000	1	100/5	01.09.2011	01.10.2011			

Рисунок 7. Карта заказа.





Сменно суточное задание – это документ отражающий объем работ, а также количество и разрядность сотрудников, выполняющих эти работы. Таким образом, после завершения производственного цикла, экономист цеха высчитывает затраты связанные с вознаграждением за труд и отражает их в журнале внутрицеховых операций, как затраты на оплату труда.

Таким образом, плановый отдел разработал график по нормативной трудоемкости, а в сменно-суточном задании отразятся фактические затраты трудовых ресурсов. В случае отставания цехом от производственного графика, возникают дополнительные затраты в виде сверхурочных, которые тоже будут отражены в сменно-суточном задании (рис. 9).

При выполнении работ в полном объеме и доведения продукции (полуфабриката) до надлежащего качества составляется предьявительская записка с целью передачи продукции для осмотра и испытания мастерам отдела технического контроля на предмет несоответствия и отклонений продукции от чертежа технических норм (рис. 10).

В предьявительской записке также есть поле в котором могут быть отражены дополнительные затраты: "Ме-

роприятия исключаящие обнаруженные несоответствия".

Если продукция соответствует всем стандартам и требованиям, мастер отдела технического контроля подписывает предьявительскую записку и сопроводительный ярлык. Фактически, после приема продукции мастером ОТК, мы можем провести суммирование всех затрат на ее изготовление. Следующим этапом идет сбор данных из журнала хозяйственных операций и отражение затрат по видам в сводных таблицах: карты учета затрат (рис. 11).

При передаче готового полуфабриката в дальнейшее производство, либо готовой продукции на склад, изделие передается вместе с накладной, в которой отражены затраты всех участков производства, принимавших участие в изготовлении продукции. Показатели затрат для накладной берутся из "Карты учета затрат".

Таким образом, после завершения всех видов работ и доведения изделия до надлежащего качества, в накладной отражается сумма затрат, связанных с производством продукции на данном участке. Так же, необходимо отметить, что в накладной, данные о затратах разных цехов отражаются обособленно, что дает возможность высшему руководству, на основании последней наклад-

"ЗАДАНИЕ УТВЕРЖДАЮ"  
Начальник цеха №15 \_\_\_\_\_

Сменно-суточное задание  
На «22 июня» 2013 \_\_\_\_ года  
Ф.И.О. \_\_\_\_\_ Таб. № 3424 \_\_\_\_\_

№ п/п	Наименование работ	Задано кол-во (шт. или %)	Выполнение	Принято ОТК	Наличие материалов и комплектующих	Причина невыполнения
1	2	3	4	5	6	7
1	Изготовление реактор	30%	Состав работников	ДАТА ШТАМП	Пометки	
2	Изготовление остова трансформатора	10%	Состав работников	ДАТА ШТАМП	Пометки	
3	Шлифовка элементов РОМБСМ	5 шт.	Состав работников	ДАТА ШТАМП	Пометки	
4						
5						
6						
7						
8						
9						

Задание выдал \_\_\_\_\_  
начальник цеха  
должность

Задание получил (бригадир) \_\_\_\_\_  
должность

Ф.И.О. Кутеников В.А.

Ф.И.О. Лещин В.В.

Задание сдал бригадир \_\_\_\_\_  
подпись

подпись

Рисунок 9. Сменно-суточное задание.

Тк-1 Предъявительская записка № « » 20 г. Цех Участок 15	Мероприятия, исключающие обнаруженные несоответствия
Изделие (деталь) Магнитопровод	
(№ з. заказа, наименование, номер, количество) Изготовлено по (чертеж, ТУ, технологический процесс)	
Исполнитель Мирошниченко А.В. (Ф.И.О.) (подпись) Мастер Левшин. В.В	
(Ф.И.О.) (подпись) Принято(отклонено) ОКК Средин С.С.	
(Ф.И.О.) (подпись) (дата) (выявленные несоответствия)	
Не выявлено	
Предъявлено вторично	Мастер (старший мастер) (Ф.И.О.) (подпись) (дата) Контрольный мастер
Начальник цеха	
(Ф.И.О.) (подпись) (дата) Принято(отклонено)ОКК	(Ф.И.О.) (подпись) (дата)
(Ф.И.О.) (подпись) (дата) (выявленные несоответствия)	
(Ф.И.О.) (подпись) (дата) Принято(отклонено)ОКК	Начальник цеха
(Ф.И.О.) (подпись) (дата)	(Ф.И.О.) (подпись) (дата) Контрольный мастер

Рисунок 10. Предъявительская записка.

ной знать затраты каждого производственного подразделения. В случае, если составитель накладной (производственный цех), является последним в производственной цепочке, то накладная отправляется на склад вместе с готовой продукцией.

Далее, со склада накладная отправляется в бухгалтерию, где путем сложения затрат по каждому цеху, внесут стоимостные данные в лицевую карту заказа. Таким образом, по мере поступления готовой продукции на склад, в бухгалтерии будет накапливаться и отражаться инфор-

### Карта учета затрат цеха №17

Вид затрат	май	июнь	июль	август	сентябрь	Итого	Стоимость в руб.
Материалы (Провод медный)	20 т	20 т	20 т	20 т	20 т	100 т	40 млн. руб.
Фактическая трудоемкость	500 ч	500 ч	450 ч	320 ч	550 ч	2 320 ч	464 тыс. руб.
Энергетические Затраты	20 тыс. руб.	20 тыс. руб.	20 тыс. руб.	20 тыс. руб.	20 тыс. руб.	100 тыс. руб.	100 тыс. руб.
<b>Итого</b>							<b>40 564 000 руб.</b>

Рисунок 11. Карта учета затрат.

ОАО « ПК ХК ЭЛЕКТРОЗ АВОД»	НАКЛАДНАЯ № _____ на сдачу узлов и комплектов	№ 15 из цеха	№ 23 в цех №	10. 08. 2014. дата		
Наименование узла, комплекта _ Чертеж <u>бтлн 543.678.90</u>  заказ № 100		тип нормат. карта				
Количество _____ прописью Принял _____ ОКК Подпись, инициалы, фамилия, дата / Подпись, инициалы, фамилия, дата / Подпись, инициалы, фамилия		номе Р				
<b>Нормативная стоимость полуфабриката</b>						
Цех	Материалы		Нормо-часы		Зарплата	
	на единицу	на все	на единицу	на все	на единицу	на все
Св. цеха	5 тон	50 тон	100	1000	60 000	600 000
<b>Затраты других цехов</b>						
№ 17	8 тон	40 тон	1000	15000	45 000	600 000
№ 19	55 тон	590 тон	100	19000	24 000	600 000
№						
№						
Начальник цеха ПДО: Антонов. А.Ю		Подпись, инициалы, фамилия		Экономист Инж.по нормир. труда Сидоров А. С.		Подпись, инициалы, фамилия

Рисунок 12. Накладная.

мация обо всех затратах, связанных с выполнением заказа. В итоге сумма всех затрат будет отражена в лицевой карте заказа.

Итак, мы рассмотрели весь производственный цикл выполнения заказа, от поступления заказа до сдачи готовой продукции на склад. И по результатам изложенного и практического опыта мы пришли к заключению, что у позаказного метода с элементами системы "Точно в срок" есть свои сильные стороны.

*Во-первых*, такое сочетание методов достаточно эффективно, т.к. позволяет оценить разницу между нормой и реальным расходом. Точно определить причину, время и погрешность отклонений от норм. Признать эти отклонения обоснованными или не признавать таковыми, что тоже отразится количественной характеристикой на величине себестоимости.

*Во-вторых*, такой метод представляет собой способ экономного расходования ресурсов. То есть исключаются склады. Материалы поставляются непосредственно в производство, плюс к этому, готовая продукция не хранится на складе, а отгружается сразу покупателю.

Но имеются и отрицательные стороны, причем довольно весомые. В первую очередь, крупное производство не может обойтись в принципе без складов. А имея склады и рисковать выплачивать огромные неустойки из-за проблем с поставщиками нецелесообразно.

Отказываясь от наличия материально-производственных запасов, мы, возможно, и выигрываем в получении более быстрого дохода, путем инвестирования в ценные бумаги или размещения денежных средств на депозите. Но, в то же время, организация больше зависит от поставщиков. Как показала практика, экстренные услуги поставщиков могут обойтись в разы дороже, нежели при спокойном ритме партнерства.

Отталкиваясь от выше изложенного, мы предлагаем ряд мероприятий направленных на преодоление негативных факторов данного метода:

*Первое предложение* заключается в следующем: разбить центр ответственности по затратам на обособленные центры по каждому цеху в отдельности, как изображено на рисунках 13 и 14:



Рисунок №13. Обособленные центры по каждому цеху.



Рисунок 14. Состав центра затрат.

Такая детализация даст нам возможность более оперативно и скрупулёзно анализировать процесс производства с точки зрения материальных трудовых затрат.

*Второе предложение* – восстановить функции склада и обеспечивать материально–производственными запасами соответственно среднегодовому выпуску за последние 5 лет.

*Третье предложение* заключается в том, что рассматриваемое нами предприятие должно вести политику ак-

тивной поддержки поставщиков. Иными словами, стараться оформлять договора так, чтобы поставщик постоянно выполнял наши заказы пусть и небольшими партиями. Причем, можно обусловить условиями договора вывоз заказа с предприятия производителя по требованию.

Внесенные предложения послужат хорошей базой для принятия более обоснованных управленческих решений и, как следствие, значительно повысят эффективность деятельности предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушина М.А. Содержание анализа сегментной отчетности и его информационное значение // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 8. С. 18–28.
2. Демина И.Д. Современные тенденции развития управленческого учета // Все для бухгалтера. 2012. № 6. С. 39–43.
3. Сидорова М.И. Управленческий анализ деятельности организации в условиях ограниченных ресурсов // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2010. Т. 1. С. 328–330.

## РАЗВЕДКА, ДОБЫЧА И ПОТРЕБЛЕНИЕ СЛАНЦЕВОГО ГАЗА В МИРЕ\*

\* Научный рук., к.т.н., профессор В.П. Невежин, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

### THE EXPLORATION, PRODUCTION AND CONSUMPTION OF SHALE GAS IN THE WORLD

*A. Medvedeva  
D. Sarafanova*

#### Annotation

The problems connected with the exploration, production and consumption of shale gas as a fuel and energy resources at the present stage of development of the world economy are examined. The analysis of the main economic and environmental problems that prevent shale gas to occupy the equal place among fuel and energy resources in the international market is held out.

**Keywords:** World energy market, natural gas, shale gas, energy sources to resources, hydraulic fracturing, environmental effects.

*Медведева Анастасия Эдуардовна  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ  
Сарафанова Дарья Александровна  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ*

#### Аннотация

Рассмотрены вопросы, связанные с разведкой, добычей и потреблением сланцевого газа в качестве топливно-энергетического ресурса на современном этапе развития мирового хозяйства. Проводится анализ основных экономических и экологических проблем, которые препятствуют занять сланцевому газу занять полноценное место среди топливно-энергетических ресурсов на мировом энергетическом рынке.

#### Ключевые слова:

Мировой энергетический рынок, природный газ, сланцевый газ, нетрадиционные источники энергии, гидравлический разрыв пласта, экологические эффекты.

**В** энергетическом секторе международного хозяйства одну из главных ролей занимают топливно-энергетические ресурсы, такие как нефтепродукты, нефть, каменный уголь, природный газ, ядерная энергия. При этом нефть и природный газ занимают особое место среди топливно-энергетических ресурсов. Они лидирует среди других товарных групп в мировой торговле, уступая лишь отрасли машиностроения.

Развитие мирового хозяйства на современном этапе отличается ростом в потреблении природных ресурсов. Идет процесс взаимозависимости стран, и мировой прогресс зависит уже не только от одного государства, а и других.

В мировой экономике много разных глобальных проблем, и одна из них – сырьевая. Национальные экономики и все мировое хозяйство находятся в зависимости от экономических ресурсов – это трудовые, природные, капитальные, и они создают потенциал страны. Природные ресурсы необходимый элемент развития экономики, и наличие и использование разнообразных природных ресурсов дает дополнительное преимущество стране в ее экономическом и политическом развитии. Именно поэтому рассмотрение проблемы наличия природных ре-

сурсов в мире и в отдельных регионах является достаточно актуальной темой.

Следует обратить особое внимание на топливно-энергетические ресурсы в силу того, что они играют важную роль в развитии человечества и только за последние десять лет их потребление возросло на одиннадцать процентов.

Актуальность данного исследования в том, что в настоящее время добыча сланцевого газа является одной из самых обсуждаемых тем в газовой индустрии. Нужно оценить является ли данный вид топлива настолько перспективным для добычи и для разработки месторождений, именно поэтому необходим тщательный анализ, как рынка природного газа, так и сланцевого. Нужно исследовать проблемы перспективы развития добычи сланцевого газа, как его добыча и продажа будет влиять на планы по реализации различных проектов, которые уже были намечены на рынке ресурсов.

Данный анализ является практически важным для дальнейшего исследования проблем, связанных с будущим сланцевого газа на мировом рынке энергетических ресурсов, с помощью эконометрического анализа.

Рассмотрим подробнее развитие рынка сланцевого газа и его перспективы. Данная тема стала актуальной с момента, когда производство газа из нетрадиционных источников в США повлияло на перенаправление танкеров сжиженного природного газа, который изначально предназначался для рынка США. Из-за роста добычи сланцевого газа США вышли на первое место по уровню производства газа, обогнав при этом Россию. После такого развития событий, возник вопрос, возможно ли повторение данной ситуации для других стран, которые находятся в зависимости от импорта газа. Вопросы развития рынка сланцевого газа, его возможности и проблемы добычи и продажи приобрели большую актуальность в последнее время. Это видно также и в ситуации с восточной частью Украины, где найдены достаточно большие залежи сланцевого газа.

В настоящее время природный газ является наиболее потребляемым источником энергоресурсов, и тенденция роста продолжает сохраняться.

Однако он находится на третьем месте по потреблению после нефти и угля. На рисунке 1 приведены сведения по потреблению газа по мировым регионам и основным отраслям.

Больше всего газа потребляется в странах, которые не входят в Организацию экономического сотрудничества и развития, и их доля в последние годы постоянно растет. Рассматривая потребление газа по секторам, можно увидеть общую тенденцию потребления во всех сферах без конкретного выделения одной из них.

Газ может стать первым по потреблению среди всех видов энергоносителей, если будет использоваться еще и в качестве автомобильного топлива. Росту потребления газа способствует несколько факторов, такие как: увеличение его использования в коммунальном хозяйстве, на теплоэлектростанциях, падения привлекательности ядерной энергетики. По предварительным оценкам специалистов доля природного газа вырастет до 25 процентов из-за сокращения добычи угля и как более экологичный продукт. Но, существует проблема, которая сдерживает процесс выхода природного газа на первое место – это то, что большинство его месторождений расположены далеко от основных потребителей и необходимы затраты на строительство газопроводов.

Так, только в 2010–2012 годах было открыто достаточное количество месторождений природного газа (см. рис. 2).

Что касается рынка природного газа, то он достаточно сильно отличается от других, но нечто похожее на рынок электроэнергии. Отличия идут из природы газа. Газ также можно купить и продать, как и все имеющиеся товары, но вот его транспортировка осуществляется в ос-

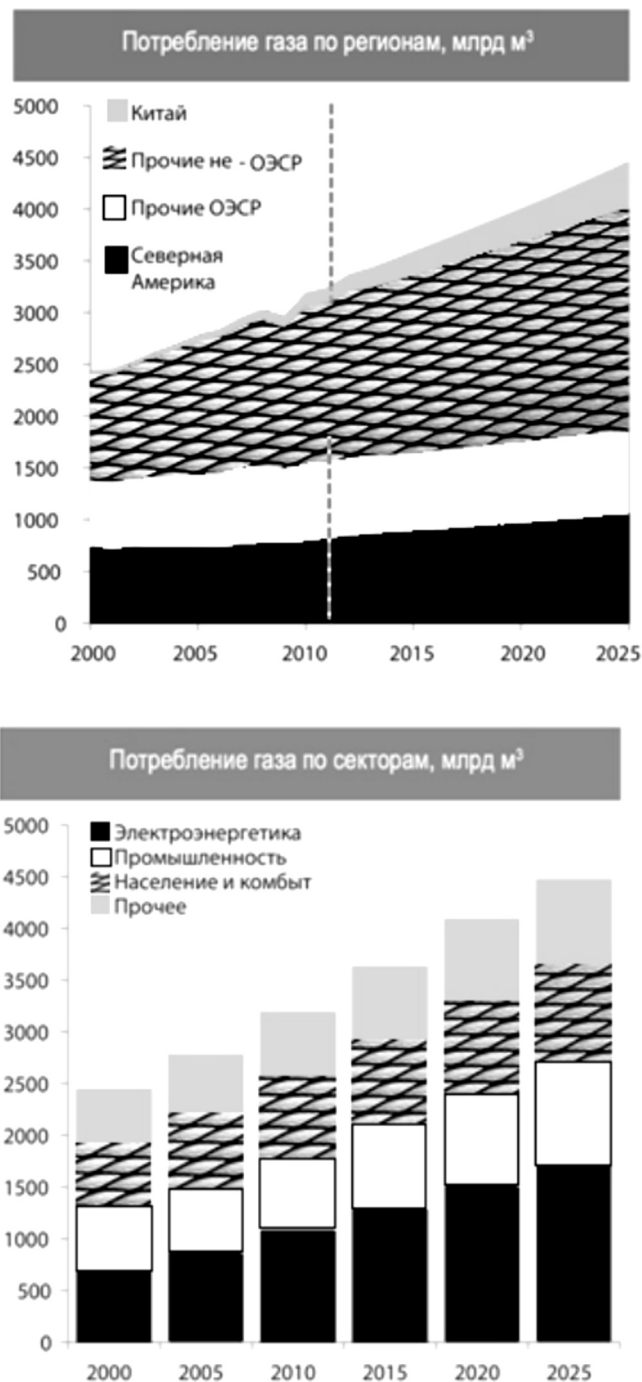


Рисунок 1 - Потребление природного газа по регионам и секторам (по данным U.S. Energy Information Administration | Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources; June 2013)

новном либо естественными монополиями, либо газопроводной, либо добывающей компанией.

Из этого можно сделать вывод, что строительство других трубопроводов не имеет экономического смысла, так как конкурировать с названными структурами трудно.



Крупнейшие открытия месторождений природного газа в 2010 - 2012 гг. млрд м<sup>3</sup>

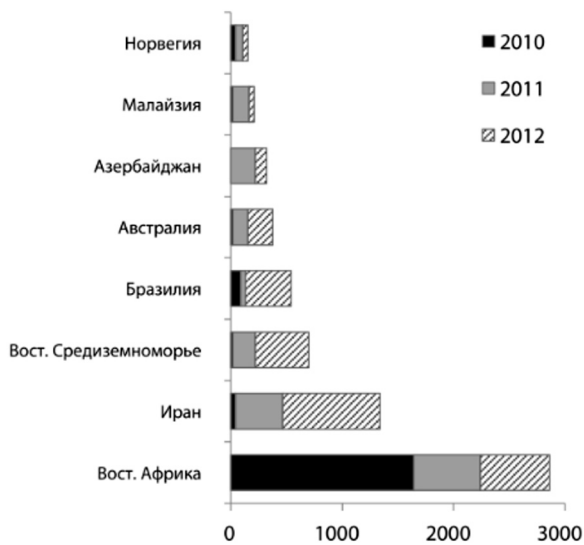


Рисунок 2 - Крупнейшие месторождения газа, открытые в 2010-2012 гг. (по данным IHS CERA, EIA, Ernst&Young )

Спрос на газ для конечных потребителей для теплоснабжения в жилищном секторе и в каком-то роде для электростанций в качестве топлива зависит от погодных колебаний, что делает зависимым его потребление от сезонных условий, за исключением, когда он используется в качестве химического сырья.

Проблема транспортировки газа решается благодаря

научным достижениям и относительно завышенной стоимости энергоносителей. Это относится и к тем случаям, когда идет освоение отдаленных месторождений газа. Газопроводы прокладываются по дну моря, в вечной мерзлоте и по суше. Их длина обычно достигает тысячи километров, строятся огромные газохранилища, совершенствуется технология очистки газа, появляются способы и технологии для транспортировки газа морским путем.

Изначально мировой рынок газа был сформирован из региональных рынков. Но благодаря тому, что средства транспортировки газа постоянно развиваются и совершенствуются, это привело к интенсивному росту поставок не только в регионе, но и за его пределы. Так обычный и сжиженный газ из Алжира поставляется как в западно-европейский регион, а сжиженный – в Северную Америку. Из этого следует, что региональные рынки газа на данном этапе это уже не автономные образования, а часть единого мирового рынка газа. Внутри региональная торговля этим сырьем идет на основе рыночной конъюнктуры, которая до этого сложилась, а вот внешняя только формируется, а поэтому имеет место разная ценовая политика.

Идет процесс интернационализации рынка природного газа. Этому способствует сотрудничество капиталов, появляются международные консорциумы и межнациональные компании, осуществляющие поиск и разработку крупных газовых месторождений, и строительство транспортировки газа до потребителей. Примером тому может служить освоение газовых ресурсов в Северном море, создание трубопровода "Северный поток", создание супертанкеров для перевозки сжиженного газа. Данный процесс был невозможен без поддержки компаний из

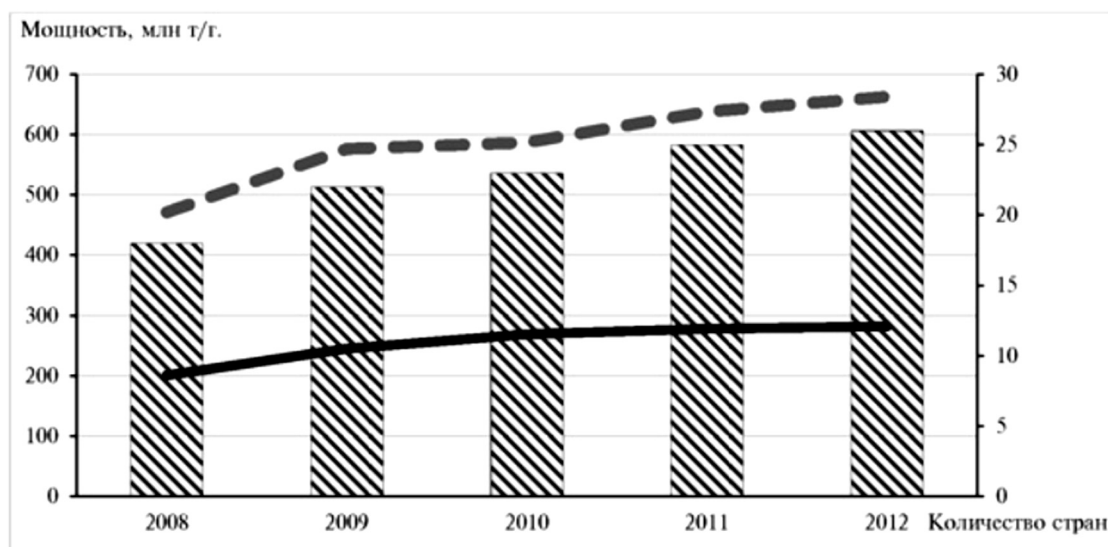


Рисунок 3 -Динамика количества стран-импортеров по снижению и регазификации СПГ (2008-2012 гг.)

множества стран и капиталов, что придает добыче газа и его транспортировке мировой характер.

В последнее время в различных публикациях все чаще встречается феномен "сланцевая революция", который связан с началом эксплуатации в промышленных масштабах технологии добычи в США в начале 21 века газа из сланцевых пород. Добыча сланцевого газа как топливно-энергетического ресурса включает ряд особенностей.

Прежде всего, сланцевый газ это вид природного газа, который залегают в мелкозернистых осадочных породах, отличающиеся низкой пористостью, высоким содержанием органического вещества, а также очень низким уровнем проницаемости. Добыча сланцевого газа как нетрадиционного источника энергии требует дополнительных усилий, чтобы высвободить природный газ из насыщенных им пород. В этом заключается принципиальное отличие его от традиционных источников. В свою очередь, дополнительные затраты делают процесс добычи более сложным и дорогостоящим [7]

Добыча газа из недр происходит путем горизонтального бурения в сочетании с гидравлическим разрывом пластов (ГРП). Залежи сланцевого газа обнаружены на всех континентах и в совокупности запасы огромны, но требуются специальные технологии его добычи. Любая страна, прежде всего, энергозависимая может во многом обеспечиваться необходимым источником энергии из собственных ресурсов. Запасы сланца распределены как на суше, так и дне Мирового океана, варьируется только глубина залегания пласта, как правило, от 200 км до 5 км. Интересно, что первая буровая скважина по добычи сланцевого газа была пробурена еще в 1821 году (де-онские сланцы, США), но промышленная добыча в крупных масштабах начала осуществляться лишь в 2007 году и составила 1,293 трлн. фут<sup>3</sup>.

В настоящее время США являются безусловным лидером по добыче сланцевого газа, обладая при этом более 70% мирового запаса горючего сланца. Согласно Департаменту энергетики США, мировой объем технически извлекаемых запасов сланцевого газа в 41 стране на 2013 год составляет 7,299 трлн. фут<sup>3</sup>. Лидирующие места занимают Китай (1,115 трлн. фут<sup>3</sup>), Аргентина (802 трлн. фут<sup>3</sup>), Алжир (707 трлн. фут<sup>3</sup>), США (665 трлн. фут<sup>3</sup>), Канада (573 трлн. фут<sup>3</sup>). Россия по объему технически извлекаемых запасов находится на 9 месте (285 трлн. фут<sup>3</sup>) (по данным U.S. Energy Information Administration | Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources; June 2013), см. рис. 4.

По сравнению с 2011 г. наблюдается положительная динамика в добычи сланцевого газа. Так, например, в 2013 году уже не 32 страны, а 41 были заинтересованы в проведении исследований Департаментом энергетики

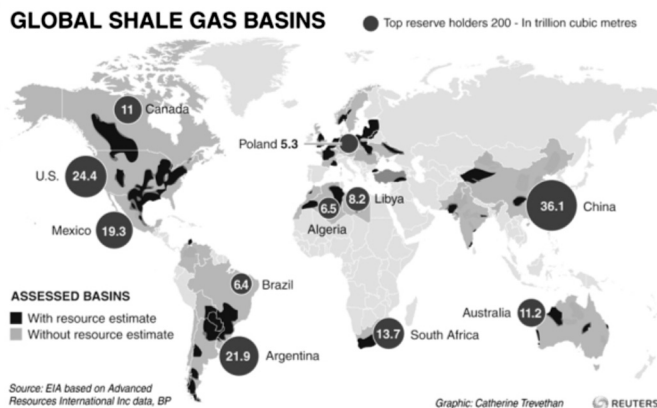


Рисунок 4а - Наиболее крупные месторождения сланцевого газа

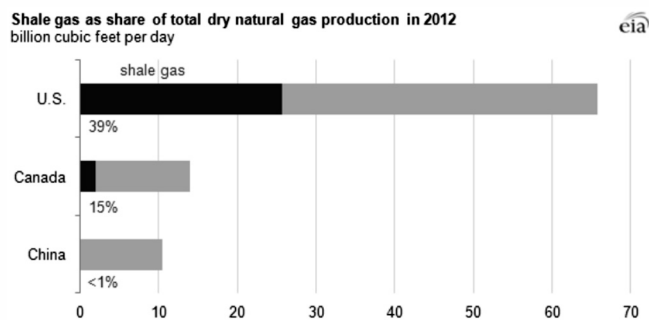


Рисунок 4б - Наиболее крупные месторождения  
Рисунок 4 - Доля сланцевого газа в общей добычи природного газа (по данным U.S. Energy Information Administration Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources; June 2013)

США рынка сланцевого газа на их территории. Как показывает график на рис. 4 Соединенные Штаты и Канада пока являются единственными жизнеспособными крупными производителями газа из сланцевых пластов в мире. Китай же является единственной страной за пределами Северной Америки, который с коммерческой точки зрения выгодно добывает сланцевый газ, хотя его объемы добычи в стране составляют меньше 1% от общего объема производства природного газа. Для сравнения, процент сланцевого газа в общей добычи природного газа в 2012 году составил 39% в Соединенных Штатах и 15% в Канаде [8].

Долгое время североамериканская нефтегазовая отрасль хотела освоить добычу нетрадиционных источников газа. Рост цен на газ в середине 2000-х годов совпал с технологическими прорывами. Также огромным плюсом явилось то, что в районах добычи газа была низкая плотность населения и доступность водных ресурсов. Поэтому у американских проектов по добыче данного вида газа оказались достаточно низкие капитальные издержки.

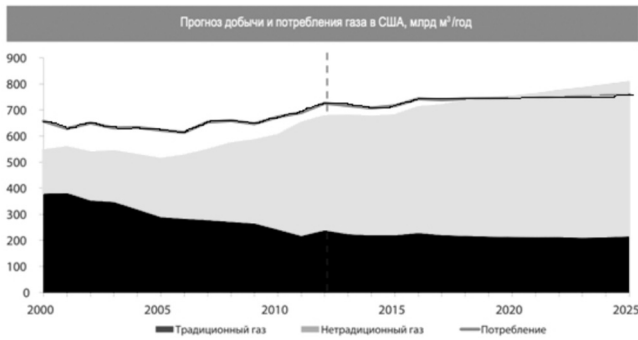


Рисунок 5 - Объемы добычи традиционного и нетрадиционного газа в США по данным U.S. Energy Information Administration | Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources; June 2013)

Следует отметить, что по прогнозу добыча нетрадиционного газа в наибольшем количестве предполагается в США, на втором месте – в Канаде и Мексике, см. рис. 6.

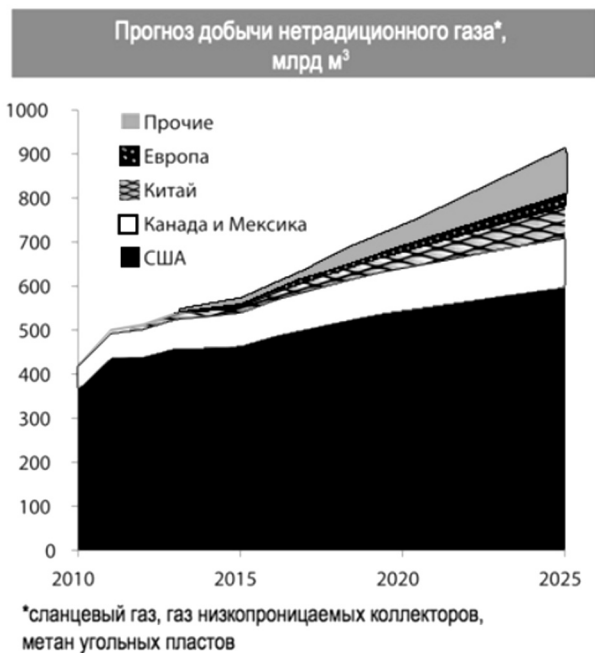


Рисунок 6 - Прогноз добычи сланцевого газа (по данным U.S. Energy Information Administration Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources; June 2013)

В качестве примера экономической состоятельности добычи сланцевого газа в США можно взять месторождение Марселлус, являющимся самым рентабельным в США. Там стоимость бурения скважины с проведением гидроразрыва пласта (ГРП) оценивается в 5 млн. долл. Предполагается добыть около 60 млн. кубометров газа и получить за него примерно 10 млн. долл. В ценах 2012 –

2013 годов – это 5,7 млн. и 7,8 млн. долларов. Конечно, будут и другие расходы, но без расчета окупаемости получения газа, добыча его на таких месторождениях не рассматривается.

В 2009 г. Комитетом по разработке газовых месторождений (Potential Gas Committee, входящим в состав Potential Gas Agency of the Colorado School of Mines) был предоставлен в сланцевых залежах США. По его оценке технически извлекаемые ресурсы сланцевого газа в стране составляли 495 трлн. куб. футов (17,4 трлн. куб. м) [9]. Согласно исследованию "World Shale Gas Resources: An Initial Assessment", выполненному Advanced Resources International (ARI) для управления энергетической информации США (U.S. Energy Information Administration – EIA) и опубликованному в апреле 2011 г., технически извлекаемые в США оценивались уже в 850 трлн. куб. футов (30 трлн. куб. м) [10], а в Annual Energy Outlook 2011, опубликованном тем же управлением в том же месяце – в 750 трлн. куб. футов (26,5 трлн. куб. м).

В том же 2011г. Многие газосланцевые компании и члены правительства США поняли, что объявленные ранее ресурсы сланцевого газа завышены и не так оптимистичны. И уже в 2012 году та же компания – Annual Energy Outlook – предоставила официальную оценку ресурсов на 1.1.2010 г. в размере только 481,8 трлн. куб. футов (17 трлн. куб. м) [11].

По исследованиям ряда специалистов газовой отрасли предполагается, что к 2020 году США станет нетто-экспортером газа.

Газовая индустрия Китая относительно молода, а поэтому Китай до сих пор находит на своей территории большие традиционные месторождения с извлекаемыми запасами в 310 млрд. куб. м. Но, не смотря на это, в последние годы ряд китайских компаний (Sinopec, CNPC, совместное предприятие CNPC и Shell, а также компания Yanchang) пробурили несколько десятков скважин для добычи и сланцевого газа.

В Китае уделяется огромное внимание национальному производству энергоресурсов. Считается, что в течение ближайших 20 лет роль нетрадиционных источников газа существенно вырастет, и они станут одним из основных факторов увеличения добычи и прироста запасов газа, табл. 1.

Большинство специалистов уверены, что к 2030–2035 гг. Китай станет одним из крупнейших мировых потребителей газа и довольно большая доля его будет осуществляться за счет национальных источников нетрадиционного газа. Более того, многие считают, что Китай к 2035 г. достигнет тройку мировых лидеров по добыче газа, и возглавит абсолютное лидерство по удельному весу сланцевого газа в общем объеме газодобычи.

Таблица 1.

Прогноз объемов добычи природного газа в Китае в 2015 - 2030 гг. (млрд. куб. м)

Вид газового ресурса	2015 г.	2020 г.	2030 г.
Газ из плотных коллекторов	50	100	150
Сланцевый газ	5	80	150
Метан угольных пластов	10	50	80
Газ из традиционных источников	80	120	170
Общий объем добычи газа	145	350	550

Главными угрозами будущего развития добычи сланцевого газа являются потенциальные внешние экологические эффекты современных технологий его добычи. Большинство экспертов наиболее важные экологические проблемы, касающиеся производства сланцевого газа связывают с водой.

*Некоторые из них состоят в следующем:*

- ◆ добыча сланцевого газа требует большого объема пресной воды. Данная проблема может стать серьезной в тех регионах и странах, в которых уже испытывается дефицит воды. Особенно это важно для стран ЕС, где наличие воды на душу населения относительно низкое;
- ◆ происходит, в основном, загрязнение метаном и мелкими частицами пресной воды. При проведении операции гидравлического разрыва пласта в образованиях сланца возникают трещины, через которые происходит загрязнение грунтовых вод, в том числе предназначенных для отбора питьевой воды;
- ◆ подземное и наземное загрязнение опасными химикатами, которые используются в качестве агентов для гидроразрыва пласта, и/или тяжелыми металлами и радиоактивными элементами. Жидкости, используемые для гидроразрыва пласта следует хранить в герметично закрытых резервуарах с постоянной проверкой возможных соединений содержащихся в них микроэлементов;
- ◆ требуется последующая обработка сточных вод и устранение отходов.

Согласно заключения экологов, при добычи сланцевого газа происходит загрязнение грунтовых вод преимущественно толуолом, мышьяком, этилбензолом. Для одной операции гидроразрыва пласта как правило требу-

ется от 80 до 300 тонн химикатов. Некачественное цементирование затрубного пространства обсадных колонн также является одной из основных причин, приводящих к загрязнению грунтовых вод. В отходах сланцевых месторождений обнаружены радиоактивности, превышающие в десятки раз существующие нормы.

Во избежание данных проблем требуется благоразумная эксплуатация газовых месторождений сланца, раскрытие химических компонентов, которые используются, осторожное планирование землепользования, строгие операционные стандарты и жесткий государственный контроль выполнения эксплуатационной техники безопасности.

В процессе добычи сланцевого газа могут возникнуть сейсмические проблемы и спровоцировать техногенную катастрофу, так как расщепление отдельных сланцевых пластин проводится с использованием гидроразрыва и закачкой сточных вод. Хотя эксперты определяют низкий уровень данного риска, но указанная проблема требует дальнейшего исследования.

Что касается парниковых газов, связанных с выбросом в атмосферу метана, то ситуация при добыче сланцевого газа хуже чем добыча традиционного природного газа, но лучше, чем угля.

Применение государством самых современных технологий или альтернативных способов извлечения сланцевого газа, в том числе и таких, как использование для этого сжиженного нефтяного газа, сжиженного углекислого газа или азота вместо воды для гидроразрыва пласта, может смягчить некоторые, но не все экологические проблемы.

Таким образом, проведенный анализ показывает, что в условиях глубоких перемен на рынке природно-энерге-

тических ресурсов перспективы добычи сланцевого газа и развитие отрасли нетрадиционных источников энергии достаточно велики. При положительном решении экологических проблем сланцевый газ в долгосрочной перспективе может вытеснить традиционных участников мирового энергетического рынка. Данная отрасль имеет ог-

ромный потенциал, поэтому принципиально важно дальнейшее эконометрическое исследование экологических и экономических проблем в контексте стоимости добычи, доступности резервов и возможного экологического вреда при добыче, с целью выявления возможных путей решения для развития данной отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bogomolov A., Nevezhin V. Impact evaluation of different strategies of amortization on the key indices of fuel and energy branch (by the example of gas industry) / Academic science – problems and achievements IV. Vol. 1, North Charleston, SC, USA ISBN: 978-1500488215, S.207-214.
2. Геращенко И.О. Сланцевый газ – революция не состоялась [Текст] / И.О. Геращенко, А. Л. Липидус // Вестник Российской Академии Наук –2014. – том 84. – №5. – с. 400-433.
3. Сланцевый газ – альтернатива. Пока на бумаге [Электронный ресурс]. [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/ukraine\\_in\\_russian/2012/05/120525\\_ru\\_s\\_shale\\_gas\\_ukraine\\_poland\\_usa.shtml](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/ukraine_in_russian/2012/05/120525_ru_s_shale_gas_ukraine_poland_usa.shtml) (Дата обращения: 23.10.2014).
4. Amy Myers Jaffe. Shale Gas Will Rock the World / Amy Myers Jaffe // The Wall Street Journal. – USA MAY 10, 2010.
5. Сланцевый газ, мифы и перспективы мировой добычи. [Электронный ресурс] / Зеленцова Жанна// – <http://pronedra.ru7> – Заглавие с экрана (Дата обращения 23.10.2014)
6. International energy outlook 2014. – URL: <http://www.eia.gov/forecasts/ieo/>.
7. <http://www.shale-gas-information-platform.org/what-is-shale-gas.html>
8. <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=13491>
9. Информационное сообщение о семинаре "Революция сланцевого газа: риски и возможности для России", состоявшемся 2 декабря 2010 г. в рамках Форума Нефтегазовый диалог" ИМЭМО РАН
10. World Shale Gas Resources: An Initial Assessment of 14 Regions Outside the United States – Release date: April 5, 2011
11. Annual Energy Outlook 2012. With Projections to 2035. June 2012. U.S. Energy Information Administration. Office of Integrated and International Energy Analysis. U.S. Department of Energy, Washington, DC 20585

© А.Э. Медведева, Д.А. Сарафанова, ( anasti-m@mail.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

**14-Я МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА  
НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ  
И ТЕХНИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА  
В ПРОМЫШЛЕННОСТИ**




Получите  
электронный билет!  
[www.ndt-russia.ru](http://www.ndt-russia.ru)






**17-19  
ФЕВРАЛЯ 2015**

Место проведения:  
**МОСКВА  
КРОКУС ЭКСПО**

Организаторы:




Тел. +7 (812) 380 6002/00  
факс +7 (812) 380 6001  
[ndt@primexpo.ru](mailto:ndt@primexpo.ru)

0+ РЕКЛАМА

## ВЛИЯНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ МИГРАЦИЮ

### THE IMPACT OF THE REALIZATION OF HUMAN POTENTIAL ON INTERNATIONAL MIGRATION

*M. Nikolaenkova  
E. Ivanova  
V. Nevezhin*

#### Annotation

The article describes the formation and impact of The Happy Planet Index and The Human Development Index to the attractiveness of countries and population migration in the world. Reports submitted by the international organizations that concerning the calculation of these indexes, had been analyzed and the analysis of the countries with the most comfortable and uncomfortable living conditions had been made.

**Keywords:** The Happy Planet Index, Human Development Index, The Global Competitiveness Report, migration, welfare.

*Николаенкова Мария Сергеевна  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ  
Иванова Екатерина Вадимовна  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ  
Невежин Виктор Павлович  
К.т.н., профессор,  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ*

#### Аннотация

В статье рассмотрены формирование и влияние Всемирного индекса счастья (The Happy Planet Index) и Индекса развития человеческого потенциала (Human Development Index) на вопросы привлекательности стран и миграции населения в мире. Проанализированы отчеты, представленные международными организациями относительно расчета данных индексов, и сделан анализ стран с наиболее комфортными и некомфортными условиями жизни.

#### Ключевые слова:

Всемирный индекс счастья, индекс развития человеческого потенциала, рейтинг глобальной конкурентоспособности, миграция, благосостояние.

Человечество во все времена пыталось и пытается прожить отведенное время как можно лучше. Однако место рождения, как и родителей, не выбирают. В процессе своей жизнедеятельности индивиды осознают, чего они хотели бы достичь, и может ли страна, в которой они живут, предоставить им такую возможность.

К сожалению, не всегда амбиции людей могут быть удовлетворены ресурсами государства. И мы не можем с точностью утверждать, рукоплескал бы весь мир "мятежному демону" Рудольфа Нуреева, был бы создан Google без Сергея Брина, а PayPal без Макса Левчина? И это только общеизвестные примеры того, как окружение человека может повлиять на его судьбу и внести вклад в развитие всего человечества. Если брать в пример "рядовых" граждан, то найдутся сотни миллионов желающих жить в странах с меньшим уровнем преступности, коррупции, теневой экономики, гендерного неравенства и т.д. Таким образом, степень удовлетворенностью жизнью на протяжении всего развития истории была и остается уникальной.

А какие факторы в наше время побуждают человека отказываться от проживания на Родине и искать лучшую

жизнь в других странах? За каким "счастьем" гонятся наши соотечественники? В статье с помощью анализа статистических данных мы попытаемся ответить на эти вопросы. Ценность статьи заключатся в том, что она основана не на личных мнениях экспертов (экономистов, психологов), а на фактах. Благодаря чему исследование в максимальной степени избавляется от субъективизма.

Статья призвана осветить взаимосвязь между возможностью реализации человеческого потенциала и международной миграцией. В связи с этим наибольший интерес она представляет для старшеклассников и студентов вузов, которые на данный момент находятся в процессе самоопределения. Данная статья раскроет один из аспектов, влияющих на возможность самореализации индивида.

А действительно ли много людей не удовлетворены условиями жизни в своей стране. Современная статистика также не уделяет внимание данную проблему. Обратимся к Всемирному (международному) индексу счастья (The Happy Planet Index). Он был разработан и впервые представлен мировой общественности в 2006 году. Его обновление происходит с периодичностью раз в два – три года. Индекс является совместным детищем бри-

танского исследовательского центра New Economic Foundation, экологической организации Friends of the Earth, гуманитарной организацией World Development Movement и группы независимых международных экспертов. Главная его цель – показать реальное благосостояние стран. Индекс используется в изучении экономических и социальных процессов, активно применяется в государственном управлении, применяется странами для определения эффективности проводимой политики, использования экономического роста и природных ресурсов. Индекс соотносит показатели удовлетворенности жителей каждой страны и среднюю их продолжительность жизни с количеством потребляемых ими природных ресурсов. Методология расчёта индекса приведена в [1].

Последний раз рейтинг стран по международному индексу счастья был опубликован в 2012 году [1]. Его результаты показывают, что в странах, где упор делается на развитие производства, а с ним и на экономический рост, люди, как правило, счастливее не становятся в силу того, что экономические теории, которых придерживаются власти этих государств, не имеют ничего общего с жизнью реальных людей. В пятёрку таких стран – лидеров входят: Коста Рика, Вьетнам, Колумбия, Белиз, Сальвадор. Уровни экономического развития этих стран не входят и в двадцатку экономик мира.

*Для наглядного сопоставления уровня счастья населения и конкурентоспособности экономики на международной арене обратимся к таблице 1.*

Страна	Место в рейтинге The Happy Planet Index 2012	Место в рейтинге The Global Competitiveness Report 2012-2013
Швейцария	34	1
Сингапур	90	2
Финляндия	70	3
Швеция	52	4
Нидерланды	67	5
Германия	46	6
США	105	7
Великобритания	41	8
Гонконг	102	9
Япония	45	10

Видно, что страны – лидеры рейтинга The Global Competitiveness Report 2012–2013 занимают достаточно скромные позиции в рейтинге The Happy Planet Index 2012. Хотя бесспорным лидером в этих двух рейтингах является Швейцария. При развитой экономической системе граждане этой страны чувствуют себя достаточно счастливыми.

Российская Федерация занимает 67 позицию в рейтинге The Global Competitiveness Report 2012–2013, что указывает на относительно среднее развитие конкурентоспособности, а 122 позиция в рейтинге The Happy Planet Index 2012 свидетельствует о том, что Россию можно назвать странной пессимистов. Опираясь на приведенные факты, можно предположить, что Российская Федерация подвержена риску эмиграции коренного населения в поисках лучшего.

Стоит отметить и то, что в конце 90 –х, наша страна уже столкнулась с процессом массовой эмиграции специалистов, квалифицированных кадров и ученых. Данное явление носит название "утечка мозгов" или "brain drain". В свою очередь этот процесс негативно сказался на российской экономике из-за потери научной элиты и квалифицированной рабочей силы.

С рейтингом The Happy Planet Index могут согласиться не все экономисты и социологи, посчитав его достаточно субъективным, поскольку при его расчете не учитываются многие важные для многих стран экономические показатели. Подтвердим это предположение фактами.

Сегодня общепризнанным источником информации о доступности возможности реализации человеческого потенциала является Индекс развития человеческого потенциала (Human Development Index) [ИРЧП]. Представленный индекс является комбинированным показателем, характеризующим развитие человека в странах и регионах мира. Автором индекса является пакистанский экономист Махбуб уль-Хак (Mahbub ul-Haq). С 1990 года создания идет его ежедневный расчет экспертами Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) совместно с группой независимых международных экспертов. Для расчета используются аналитические разработки, статистические данные национальных институтов и международных организаций. Таким образом, Индекс развития человеческого потенциала базируется на фактах, поэтому является достаточно объективным показателем.

Исходной идеей исследования является то, что общественное развитие следует оценивать не только по уровню национального дохода, но и по другим показателям, в том числе здоровью и образованию, поддающиеся измерению в большинстве стран мира. В девяностые годы эта идея была радикальной. Однако с течением времени, несмотря на некоторые несовершенства индекса, он стал

одним из самых авторитетных показателей, характеризующих общественное развитие.

Рассмотрим подробнее методологию формирования Индекса развития человеческого потенциала. Сводный ИРЧП измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан.

Поэтому основополагающими индексами методики являются:

1. Индекс ожидаемой продолжительности жизни;
2. Индекс образования;
3. Индекс валового национального дохода.

Сводный показатель ИРЧП рассчитывается как сред-

нее геометрическое нормализованных значений перечисленных индексов.

В 2010 году для расчета сводного Индекса развития человеческого потенциала добавили еще три показателя:

1. Индекс человеческого развития;
2. Индекс гендерного развития;
3. Индекс многомерной бедности.

После расчета новых показателей базовый ИРЧП корректируется на основе их значений. Подробный расчет суммарного Индекса развития человеческого потенциала демонстрируется в технических примечаниях к основному отчету, см. рис. 1.

Technical notes							
Calculating the human development indices—graphical presentation							
<b>Human Development Index (HDI)</b>	DIMENSIONS	<b>Long and healthy life</b>		<b>Knowledge</b>		<b>A decent standard of living</b>	
	INDICATORS	Life expectancy at birth		Mean years of schooling	Expected years of schooling	GNI per capita (PPP \$)	
	DIMENSION INDEX	Life expectancy index		Education index		GNI index	
<b>Inequality-adjusted Human Development Index (IHDI)</b>	DIMENSIONS	<b>Long and healthy life</b>		<b>Knowledge</b>		<b>A decent standard of living</b>	
	INDICATORS	Life expectancy at birth		Mean years of schooling	Expected years of schooling	GNI per capita (PPP \$)	
	DIMENSION INDEX	Life expectancy		Years of schooling		Income/consumption	
INEQUALITY-ADJUSTED INDEX	INEQUALITY-ADJUSTED INDEX	Inequality-adjusted life expectancy index		Inequality-adjusted education index		Inequality-adjusted income index	
<b>Gender Inequality Index (GII)</b>	DIMENSIONS	<b>Health</b>		<b>Empowerment</b>		<b>Labour market</b>	
	INDICATORS	Maternal mortality ratio	Adolescent fertility rate	Female and male population with at least secondary education	Female and male shares of parliamentary seats	Female and male labour force participation rates	
	DIMENSION INDEX	Female reproductive health index		Female empowerment index	Female labour market index	Male labour market index	
				Female gender index		Male gender index	
<b>Gender Development Index (GDI)</b>	DIMENSIONS		<b>Female</b>			<b>Male</b>	
		<b>Long and healthy life</b>	<b>Knowledge</b>		<b>Standard of living</b>	<b>Long and healthy life</b>	<b>Standard of living</b>
	INDICATORS	Life expectancy	Mean years of schooling	Expected years of schooling	GNI per capita (PPP \$)	Life expectancy	Mean years of schooling
DIMENSION INDEX	Life expectancy index	Education index		GNI index	Life expectancy index	Education index	
		Human Development Index (female)			Human Development Index (male)		
<b>Multidimensional Poverty Index (MPI)</b>	DIMENSIONS	<b>Health</b>		<b>Education</b>		<b>Standard of living</b>	
	INDICATORS	Survivor	Child mortality	Years of schooling	Child enrolment	Cooking fuel	Toilet
	POVERTY MEASURES			Intensity of poverty	Deprivation ratio	Water	Electricity
				Floor	Assets		

Рисунок 1. - Технические примечания к ИЧРП [3]



Индексы, используемые в расчете суммарного ИРЧП, являются стандартными, поэтому он рассчитывается не только на международном уровне, но на национальном и региональном уровнях.

В итоговом рейтинге индекса на основании полученных результатов все государства ранжируются и классифицируются по четырём категориям:

1. Страны с очень высоким уровнем ИЧР (от 0,800 – до 1,000);

2. Страны с высоким уровнем ИЧР (от 0,700 – до 0,799);

3. Страны со средним уровнем ИЧР (от 0,550 – до 0,699);

4. Страны с низким уровнем ИЧР (ниже 0,550).

В таблице 2 приведена выборка Рейтинга стран по индексу человеческого развития в ИРЧП.

Таблица 2.

Индекс развития человеческого потенциала по странам мира, 2014 г. [4]

Страны с очень высоким уровнем ИЧР			Страны со средним уровнем ИЧР		
МЕСТО	СТРАНА	ИЧР	МЕСТО	СТРАНА	ИЧР
1	Норвегия	0.944	103	Мальдивы	0.698
2	Австралия	0.933	103	Монголия	0.698
3	Швейцария	0.917	103	Туркменистан	0.698
4	Нидерланды	0.915	106	Самоа	0.694
5	США	0.914	107	Палестина	0.686
...	...	...	...	...	...
44	Куба	0.815	140	Конго	0.564
46	Кувейт	0.814	141	Замбия	0.561
47	Хорватия	0.812	142	Бангладеш	0.558
48	Латвия	0.810	142	Сан-Томе и Принсипи	0.558
49	Аргентина	0.808	144	Экваториальная Гвинея	0.556
Страны с высоким уровнем ИЧР			Страны с низким уровнем ИЧР		
МЕСТО	СТРАНА	ИЧР	МЕСТО	СТРАНА	ИЧР
50	Уругвай	0.790	145	Непал	0.540
51	Багамские Острова	0.789	146	Пакистан	0.537
51	Черногория	0.789	147	Кения	0.535
53	Беларусь	0.786	148	Свазиленд	0.530
54	Румыния	0.785	149	Ангола	0.526
57	Россия	0.778	...	...	...
98	Колумбия	0.711	183	Сьерра-Леоне	0.374
98	Эквадор	0.711	184	Чад	0.372
100	Суринам	0.705	185	Центрально-Африканская Республика	0.341
100	Тонга	0.705	186	Демократическая Республика Конго	0.338
102	Доминикана	0.700	187	Нигер	0.337

Отчеты Организации Объединенных Наций (ООН) с данными о развитии человека, как правило, запаздывают на два года, так как требуются международное сопоставление их с национальными статистическими службами. Кроме того не все страны включены в отчет ООН из-за недоступности определенных данных или большой вероятности их фальсификации.

Относительно Российской Федерации – в докладе ООН Human Development Report 2014 присвоена 57 позиция с ИЧР равным 0,778. Россия вошла в группу стран с высоким уровнем индекса человеческого развития, но по сравнению с предыдущим годом она опустилась на две позиции.

*Основным показателям Российской Федерации можно дать следующую характеристику:*

- ◆ средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении составляет 69,1 лет;
- ◆ средняя продолжительность получения образования – 11,7 лет;
- ◆ валовой национальный доход на душу населения – \$ 12 700 в год.

*Негативным образом на значение суммарного ИЧР влияют следующие показатели:*

- ◆ социальное неравенство;
- ◆ экологические проблемы;
- ◆ низкая продолжительность жизни.

Помимо этого авторы доклада ООН делают очень важный вывод о том, что современный российский уклад экономики, при котором делается сильный акцент на использование природных ресурсов, вместо того чтобы диверсифицировать экономику, может в дальнейшем серьезно повлиять на устойчивость и стабильность человеческого развития.

Следует отметить, что Россия опережает в рейтинге партнеров по БРИКС. Из числа государств бывшего СССР в группу стран с очень высоким уровнем ИЧР входят Эстония (33 место), Литва (35 место), Латвия (48 место).

Наряду с Россией в группу стран с высоким уровнем ИЧР входят Белоруссия (53 место), Казахстан (70 место), Азербайджан (76 место), Грузия (79 место), Украина (83 место).

Другие постсоветские государства включены в группу стран со средним уровнем развития Туркменистан (103 место), Молдова (114 место), Узбекистан (116 место),

Кыргызстан (125 место), Таджикистан (133 место).

Исходя из рейтинга ИРЧП, люди должны стремиться переехать в страны с очень высоким и высоким уровнем ИЧР. Именно там они смогут в большей степени реализовать свой потенциал. Обратимся к статистическим данным по миграции населения.

Статистические данные The WIN/Gallup International [5] свидетельствуют о том, что 38% жителей Земли удовлетворены уровнем жизни в своей стране и не задумываются об эмиграции. Однако более половины опрошенных считают, что в других странах им будет жить лучше. В среднем по мировой выборке наиболее популярными странами для выбора постоянного места жительства являются США – 9%, Австралия и Канада по 7%, Швейцария – 6%. Следует учесть, что по различным регионам данные варьируются.

Если провести анализ мнения наших соотечественников, то 31% опрошенных не считают нужным изменять место проживания. Самыми популярными странами для миграции у россиян стали Швейцария – 13%, Австралия – 9%, Германия – 8%, США и Канада – по 5%. По данным всероссийского опроса ВЦИОМ (июль 2013 года) [6] основными мотивами россиян для переезда являются улучшить условия жизни (54%), возможность реализовать себя (16%), эффективность законодательства (5%), безопасность и переезд к близким (3%), возможность удачного замужества (1%).

По мнению опрошенных, имеющих знакомых, желающих переехать за границу, такие настроения связаны, прежде всего, со стремлением улучшить условия жизни (54%). Также одним из мотивов, по мнению респондентов, является возможность реализовать себя (16%). 5% участников опроса полагают, что за рубежом больше порядка. По 3% называют такие причины желания своих знакомых эмигрировать в другие страны, как безопасность и переезд к близким [6].

По данным Федеральной службы государственной статистики в 2013 году из нашей страны в другие страны уехало 33142 человека, а приехало 101023 человека [7]. Таким образом, в нашей стране наблюдается прирост населения за счет миграции. Так как за 2013 год на 32,8% в нашу страну прибыло больше иностранцев, чем уехало соотечественников. Федеральная миграционная служба РФ констатирует, что за 2013 год большую часть мигрантов составили жители Узбекистана, Украины и Таджикистана.

Стоит также обратить внимание на то, что менее всего жизнью на своей родине довольны жители стран, которые в недавнем прошлом пострадали от войн и межнациональных конфликтов либо в которых наблюдаются экономические проблемы. К таким странам относятся: Аф-

ганистан, Пакистан, Сербия, Украина и другие.

Список стран, где более половины жителей счастливы на Родине и не тяготеют к переезду в другую страну, выглядит следующим образом: Таиланд (73% населения не собираются менять место жительства), Австралия (66%), Фиджи и Япония (60%), Аргентина и Швеция (61%), Колумбия (58%).

Таким образом, несомненно, современные люди стараются прожить жизнь как можно лучше. Некоторые из них пытаются добиться успеха на родине, другие считают,

что развитые зарубежные страны сделают их счастливее и откроют перед ними больше возможностей и перспектив.

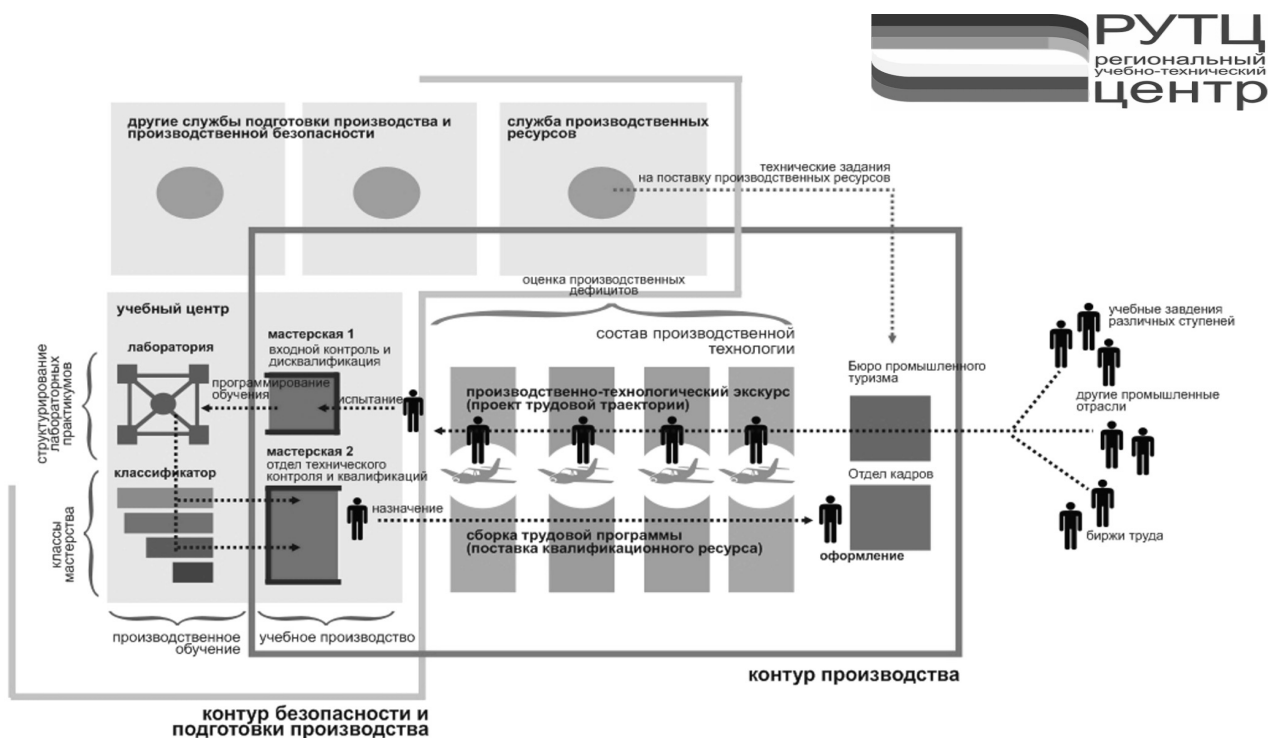
Как бы то ни было для реализации своих возможностей при выборе страны для миграции люди в первую очередь оценивают экономические возможности, которые сможет дать им страна.

Именно экономические цели движут людьми при планировании собственной жизни.

ЛИТЕРАТУРА

1. The Happy Planet Index (HPI) [электронный ресурс]. – <http://www.happyplanetindex.org/about/data/> (дата обращения 18.10.2014)
2. The global competitiveness report 2012–2013, Klaus Schwab, World Economic forum [электронный ресурс]. – [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf) (дата обращения 18.10.2014)
3. Human development report 2013 [электронный ресурс]. – [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_2013\\_en\\_technotes.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_en_technotes.pdf) (дата обращения 18.10.2014)
4. Human development report 2014 [электронный ресурс]. – <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf> (дата обращения 18.10.2014)
5. Статистические данные The WIN/Gallup International – WIN/Gallup International's annual global End of Year survey shows a brighter outlook for 2014 [электронный ресурс]. – <http://www.wingia.com/web/files/services/33/file/33.pdf?1413634492> (дата обращения 18.10.2014)
6. ВЦИОМ "Эмиграционные настроения россиян" [электронный ресурс]. – <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=114298> (дата обращения 18.10.2014)
7. Федеральная служба государственной статистики  
Численность и миграция населения Российской Федерации в 2013 году [электронный ресурс]. – [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_107/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_107/Main.htm) (дата обращения 18.10.2014)

© М.С. Николаенкова, Е.В. Иванова, В.П. Невежин, ( maria.nikolaenkova@gmail.com ),  
Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



## РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ КАК УСЛУГИ В СЕКТОРЕ РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

### INFORMATION MANAGEMENT AS A SERVICE IN THE SECTOR OF THE REAL ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION

*M. Podkolzin*

#### Annotation

The growth of information based on scientific and technological progress, which allows to withdraw labor, capital from the sphere of production. In view of the availability of information can be identified the emergence of such services as remote work, the development of geographic information systems, provision of housing and communal services, health and education using remote access.

**Keywords:** information economy, the real economy, industrialization.

*Подколзин Михаил Михайлович*

*К.с.-х.н., доцент,  
ВФ НОУ ВПО "Международный  
юридический институт", г. Волжский*

#### Аннотация

Рост информатизации опирается на достижения научно-технического прогресса, что позволяет отзывать трудовые ресурсы, капитал из сферы производства. В силу развития доступности информации можно выделить появление таких услуг как удаленная работа, разработка геоинформационных систем, предоставление услуг жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования с использованием удаленного доступа.

#### Ключевые слова:

Информация, экономика, реальный сектор, индустриализация.

**А**ктуальность темы исследования. Информация в ее первоначальном виде является способом передачи данных, передачи сведений по типу "объект-объект". Развитие средств коммуникации позволило расширить понятие информации не только как инструмента для передачи данных (например, использование сетей в военных целях), но и ресурса.

Разработка более совершенных методов передачи данных ведет к сокращению времени их обработки, тем самым повышая скорость внедрения новых комплексов в производства.

В мировой практике информация, ее обработка, обращение с ней как ресурса позволило ведущим странам в конце 1980-х, 1990-х создать такую модель развития общества, как информационное. Подобное развитие имеет как свои преимущества, так и недостатки (например, снижение потребности в реальном секторе экономики) [4].

В Российской Федерации данные процессы не получили какого-либо широкого развития и информация, информационные услуги представляют собой лишь небольшую часть ВВП по сравнению с топливно-энергетическим сектором и добывающей промышленностью. В то же время развитие информационных услуг в том объеме, что представлена в стране позволяет говорить о высокой

прибыльности и перспективах развития, концентрации как финансовых, так и интеллектуальных ресурсов [3, 23, 38].

Рост информатизации опирается на достижения научно-технического прогресса, что позволяет отзывать трудовые ресурсы, капитал из сферы производства. В силу развития доступности информации можно выделить появление таких услуг как удаленная работа, разработка геоинформационных систем, предоставление услуг жилищно-коммунального хозяйства, здравоохранения, образования с использованием удаленного доступа.

Динамично меняющаяся ситуация на рынке информационных услуг, использование их как инновационного и модернизационного ресурса (Д.А. Медведев, 2010) накладывает необходимость разработки качественно новых моделей регулирования рынка, снижения стоимости входа для организаций, увеличения проникновения в различной местности и повышения общего уровня информатизации страны.

Развитие информационных услуг как отрасли народного хозяйства. Развитие экономики в доиндустриальный период основывалось на таком секторе промышленного производства как общественный. К нему относили сельское хозяйство, рыболовство, лесной сектор экономики, безтехнологическую добычу и разработку недр.

Данный сектор промышленности отличался высоким процентом ручного труда, низкой степенью разработки получаемых продуктов, например обработки металлов. Большой выход отходов, низкий уровень получаемой руды – типичные представители данного периода. Распространение технологии здесь не получали, так как преобладали предубеждения против использования вспомогательных средств, против механизации, пусть даже и примитивной. Неуклонное развитие механизмов обработки продуктов, видение экономического эффекта от внедрения подобных механизмов обусловили переход народного хозяйства во вторую стадию развития – индустриальную.

После возникновения явления индустриализации, первой промышленной революции, с развитием инструментов, снижающих необходимость ручного труда, возникает новый сектор экономики – вторичный.

В этот период постепенно снижается доля ручного труда и повышается производство, удовлетворение потребностей человека. Происходит смещение экономически активного населения в сферу индустриального производства, снижается потребность в непосредственном нахождении человека на месте производства продукции, то есть появляется трудовая миграция. В этот период информатизация начинает свое зарождение путем распространения объявлений о найме на работу, о предложениях заселять ранее неизвестные, неисследованные земли. Эффективность таких методов крайне мала и не получила широкого распространения до периода изобретения СМИ [9, 13, 16].

Тем не менее, развитие информационных услуг в этот период положило начало новому этапу развития человечества, сформировало третий сектор народного хозяйства – информационное общество, сферу интеллектуального труда. Эффективность от такого способа передачи информации трудно недооценить.

Внедрение ТИ в повседневную жизнь предприятия повышает эффективность системы управления, как в условиях традиционной индустриальной сферы хозяйствования, так и в условиях информационной экономики. Менеджмент получает инструменты оперативного реагирования на колебания рынка, в определении потребности услуги или продукции и внедрении новых технологий, позволяющих совершенствовать технологические процессы, процессы логистики [5, 8, 17, 20, 22, 25].

Обратной стороной стало быстрое (постоянно ускоряющееся и увеличивающееся) изменение объемов информации. Поэтому в современном бизнесе возникает необходимость изначального заложения информатизации при разработке бизнес-планов. При этом закладывается как внедрение ИТ в процессы управления, так и в процессы производства [21, 31, 38].

Трактовка понятия информатизации достаточно широка и представлена зачастую диаметрально противоположными взглядами.

*Наиболее часто употребляются следующие определения:*

1. Информатизация это создание и развитие постиндустриального информационного общества;
2. Это оптимизация и развитие институциональных отношений гражданского общества (власть–институт–человек);
3. Процесс формирования более совершенного общества в будущем. Это определение является преобладающим в науках о футурологии и ноосфере.

Для более точного понимания данного определения необходимо пояснить, что внедрение ИТ в большинстве случаев относится к компьютеризации. Однако, сводить определение к распространению компьютеров не является верным, так как зачастую при этом отсутствует элемент логистики.

Анализ определений ИТ позволяет сделать вывод, что в современных условиях они становятся эффективным инструментом совершенствования управления предприятием, особенно в таких областях управленческой деятельности, как стратегическое управление, управление качеством продукции и услуг, маркетинг, делопроизводство, управление персоналом и организационная культура.

В основе управления современными предприятиями лежит концепция маркетинга взаимодействия, базирующаяся на широком использовании ИТ. Они обеспечивают переход от концепции управления XX в. "продаем то, что производим" к концепции XXI в. "производим то, что продаем", т.е. то, что пользуется спросом. Концептуальная схема построения такого взаимодействия между двумя рыночными субъектами была разработана скандинавской школой маркетинга, а затем получила дальнейшее развитие в ряде работ российских ученых [1, 5, 6, 11, 15, 19].

Информационные процессы в организационно-экономической сфере можно рассматривать как эффективный информационный центр, в котором реализуется информационный процесс, т.е. обрабатывается информация, содержащаяся как во внешнем, так и внутреннем потоке [2, 10, 14, 18, 24].

Внешний поток информации определяется взаимодействием предприятия с экономическими и политическими субъектами, действующими вне его. Сюда относится взаимодействие предприятия с клиентами и конкурентами, как реальными, так и потенциальными. Внутренний поток включает в себя информацию, описывающую отношения в коллективе сотрудников, а также знания, порождаемые в производстве [39, 41, 42].

Предприятия имеют и формируют свою собственную внутреннюю информационную среду, в которой циркулируют потоки информации. В качестве внешних источников информации предприятия выступают государство, информационные центры и сети, научно-исследовательские организации, поставщики материалов, конкуренты, инфраструктура рынка и т.п. Входной информационный поток предприятия формируется на основании информации, поступающей от внешней среды. Выходной информационный поток направляется предприятием во внешнюю среду и содержит информацию о своих производственных возможностях, производимом товаре (реклама), материальных, энергетических, кадровых и информационных потребностях и т.д. Информационная система предприятия фильтрует информационный поток и выделяет информацию, необходимую (релевантную) для жизнедеятельности предприятия, преобразуя ее в удобную для принятия решений форму.

Основными задачами предприятия по формированию информационных потоков являются: формирование адекватных информационных ресурсов для системы управления предприятием; оптимизация информационных потоков путем исключения дублирования информации; ликвидация разрыва между внедрением ИТ и техникой и состоянием информационных ресурсов (их формирование и использование). Информационная экономика базируется на информации как на основном ресурсе и товаре одновременно. Под информационным ресурсом (ИР) понимают данные, преобразованные в форму, которая является значимой для управления предприятием [10, 12, 26, 27, 29].

Информационные ресурсы – это информация, созданная и (или) обнаруженная, зарегистрированная, оцененная, с определенными законами деградации и обновления. Информационные ресурсы предприятия представлены в документах массивов информации ИС на машинных носителях, в архивах, фондах, библиотеках. Информационные ресурсы, частью которых являются и ИТ, имеют в данном определении четкую структуру в соответствии с методикой их создания, оценки и инвентаризации. Более того, исходя из определения структуры ИР, возможен учет их статических и динамических составляющих.

Законы деградации и обновления позволяют определить положение ИР на рынке ИТ с помощью соответствующей методики. Оценка ИР в целом для данного момента времени делается уже после его создания (в том числе определения закона деградации (новизны), обновления (возможности поддержания на уровне и развития)) и базируется на оценке востребованности ИР [30, 37].

В системах организационного управления выделяют экономическую информацию, связанную с управлением коллективами людей, занятых производством продукции, работ и услуг, и техническую, связанную с управлением

техническими объектами. Экономическая информация отражает процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг и связана с общественным производством, поэтому ее также называют производственной. Такая информация характеризуется большим объемом, многократным использованием, периодическим обновлением и преобразованием, использованием логических операций и выполнением относительно несложных математических расчетов [25, 32, 34, 40]].

Для функционирования сетевого объединения, выходящего за границы отдельной фирмы, необходимо последовательное и эффективное использование современных информационных и коммуникационных технологий [33, 35, 36, 43]. Правила поведения в обществе задаются его институтами через формирование побудительных мотивов и ограничений и используются для создания процедур формирования человеческих взаимоотношений. Выделяют два вида институциональных структур: одни формируют ограничения и возможности для взаимодействия членов данного сообщества, а другие упорядочивают эти взаимоотношения с учетом заданных ограничений и возможностей. Совокупность институциональных структур можно представить в виде некоего механизма, который преобразует участников экономики, находящихся в неорганизованном "хаотическом" состоянии, в совокупности участников (агентов), между которыми установлены взаимоотношения. Результирующая совокупность агентов представляет собой определенную, упорядоченную структуру (организацию), состоящую из набора агентов и связей между ними. Время жизни связей, установленных институциональным механизмом управления, и их тип определяют и время жизни самой организации. Отметим, что взаимоотношения между агентами внутри организации устанавливаются другим – организационным механизмом управления. В связи с этим разрушение организации и высвобождение агентов может произойти также и изнутри – из-за возмущающих воздействий внешней среды, которые организационный механизм управления данной структуры не сможет компенсировать, перестраивая связи своих агентов.

#### Заключение

Информатизация как глобальный мировой процесс приводит общество к необходимости трансформации взглядов и убеждений. Распространение новых технологий на всех уровнях взаимодействия человека с человеком и человека с природой позволяет рассматривать информационные услуги как составляющую социальной сферы.

На наш взгляд, информатизацию стоит рассматривать в двух аспектах: как элемент сферы услуг по ускорению процессов передачи данных, так и как средство доставки информации. Примером второго аспекта может

служить организация сети логистиков, формирования новейших отраслей экономики – наноэкономики. Развитие сферы услуг представляется нам как способ повышения эффективности работы государственных органов власти и снижения издержек по скорости обработки запросов. Для России, которая находится на рубеже перехода от индустриального к информационному обществу, данная проблема представляется наиболее актуальной в свете огромного распределения территорий.

Для совершенствования механизма управления народным хозяйством, развитием сферы услуг мы рекомен-

дуем выделить на уровне региона, муниципалитета и федеральных органов власти следующие направления, требующие специфического подхода:

- ◆ внедрение информационных систем (например, разработка синтетической ГИС) в рамках институтов власти, гражданских институтов;
- ◆ повышение инвестиционной и инновационной привлекательности регионов;
- ◆ развитие новых направлений экономических исследований, где информация носит преобладающий характер.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. М.: ВЛАДОС, 1994.
2. Актуальные вопросы экономики и управления в бытовом обслуживании. / Под ред. В.Ф. Уколова, Ю.А. Белевцева. – М.: ЦБНТИ, 1989. – Вып. 1.
3. Аналитические материалы о социальных сетях [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.social-networking.ru>. Дата обращения: 11.09.2011г.
4. Алиев В.С. Информационные технологии и системы финансового менеджмента: Учебное пособие для вузов. М.: Инфра-М Форум, 2010. – 320 с.
5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования – М.: Академия, 1999.
6. Бережнов Г. Интернет–логистика // РИСК. 2003. – № 3.
7. Бранский В.П. Глобализация и синергетический историзм. / В.п. Бранский, С.Д. Пожарский. – СПб: Политехника, 2009.
8. Брежнева В.В. Современные информационные продукты и услуги: попытка классификации и анализа тенденций развития / В.В. Брежнева, В.А. Минкина // Открытые системы. – 1995. – № 6.
9. Брейди М. Новый взгляд на воспринимаемое качество услуг: иерархический подход / М. Брейди, Дж. Кронин // Маркетинг и маркетинг, исследования. – 2004. – № 4.
10. Букович У. Управление знаниями. Руководство к действию / У. Букович, Р. Уилльямс : пер. с англ. – М.: ИНФРА–М, 2002.
11. Галатенко В.А. Основы информационной безопасности. / В.А. Галатенко. – М.: ИНТУИТ, 2010.
12. Глазьев С. Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов // Вопросы экономики. 2009. №3. С. 26–38.
13. Денисова А.И. Концепция качества информационных услуг Текст. – М.: Международная академия информатизации, 1998.
14. Дойль П. Маркетинг–менеджмент и стратегии – СПб.: Питер, 2002.
15. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление – М.: Экономика, 1998.
16. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке – М.: ФПК–ПРЕСС, 1999.
17. Ерохина Л.И., Башмачникова Е.В. Теоретические аспекты развития регионального сегмента отрасли профессиональных услуг // Проблемы теории и практики управления. 2009. №3. С.24–34.
18. В.В. Брага и др. Информационные услуги на современном этапе. – М.: Финансы и статистика, 2011.
19. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2009.
20. Корюшкова А.А. Информационный рынок: продукция, услуги, цены и ценообразование – М.: Коринф, 1992.
21. Кухтин П.В. Управление в городском хозяйстве / П.В. Кухтин, А.А. Левов, В.Ю. Морозов и др. – М.: КноРус, 2009.
22. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе. – М: Изд. центр "Акционер", 2002.
23. Лепешкина М. Виртуальные предприятия. // РИСК. 2003. – №3. – с.44–45.
24. Майоров С.И. Информационный бизнес: коммерческое распространение и маркетинг. Изд–е 7–е. – М., 2011.
25. Мартынов Л.Н. Интеллектуальные модели в инфокоммуникационном управлении инновационным развитием предприятий. // Аспирант и соискатель, 2003. – № 2. – с.32–38.
26. Маршал А. Принципы экономической науки : пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993.
27. Мелюхин И.С. Концепция информационного общества и роль государства. // ИРР (Информресурс России). 1997. – № 2. – с.65–68.
28. Николайчук В.Е. Маркетинг и менеджмент услуг. Деловой сервис. СПб.: Питер, 2005.
29. Нижегородцев Р.М. Проблемы маркетинга научно–технической информации. – МГУ, 2010.
30. Нуралиев Б. Быстрее Индии и Китая. // Компьютер пресс. – 2007. – № 1.
31. Поппель Г. Информационная технология миллионные прибыли. / Г. Поппель, Б. Голдстайн: пер. с англ. / Научн. ред. и англ. предисл. В.В. Сичиков. – М.: Экономика, 1990.
32. Робертсон Д. Информационная революция: наука, экономика технология. / Д. Робертсон. – М.: ИНИОН РАН, 2010.
33. Титюхин Н.Ф. Принятие решения, оптимального для аутсорсинга. // Логинфо. – 2002. – №11.
34. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг. / К. Хаксевер [и др.]: пер. с англ. под ред. В.В. Кулибановой. – СПб.: Питер, 2002.
35. Финько О.А. Информация в России: развитие и стагнация. – Воронеж: ИД пресс, 2010.
36. Черников Б.В. Информационные технологии управления. – М.: Инфра–М. – 2010.

## РОЛЬ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ\*

\* Научный рук., к.т.н., профессор В.П. Невежин, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

### THE ROLE OF ENERGY RESOURCES IN THE WORLD ECONOMY

*T. Timakova*

#### Annotation

The valuation of the location of energy resources in the global economy is held out. The main energy resources are recorded, as well as both consumption and the world trade of energy resources.

**Keywords:** energy resources, oil, natural gas, coal, oil shale, atomic energy.

*Тимакова Татьяна Андреевна*  
Финансовый университет  
при Правительстве РФ

#### Аннотация

Приводится обзор и оценка наличия основных топливно-энергетических ресурсов в мире, их использование в развитых странах. Отмечены основные потребляемые энергетические ресурсы и их роль в мировой торговле.

#### Ключевые слова:

Энергетические ресурсы, нефть, природный газ, уголь, горючие сланцы, атомная энергия.

Развитие человечества связано с использованием разнообразных ресурсов, среди которых особое место принадлежит топливно-энергетическим. Природная среда является не только местом, где живет человек, но и источником благ, которые ему необходимы для жизни и производственной деятельности.

Роль энергетических ресурсов в современном мире велика, так как они влияют на активное развитие стран, стимулируя мировую экономику в целом.

В течение развития человечества изменялись и основные виды топлива – от дров к полезным ископаемым. В настоящее время основными источниками энергии являются такие топливные ресурсы, как: нефть, природный газ, уголь, горючие сланцы и атомная энергия. Невозможно представить развитие промышленного и сельскохозяйственного производства в мире без использования данных ресурсов.

В мире энергетические ресурсы представлены в большой степени тремя полезными ископаемыми: нефтью, газом и углем, которые используются сейчас, и могут быть востребованы в будущем.

Важнейшим источником из них является нефть, запасы которой представлены более 600 нефтегазоносными бассейнами, в 450 из которых ведется промышленная добыча.

Достоверные запасы нефти в мире определяются в размере 140 млрд. т., в то время как общие разведанные составляют 250–300 млрд.т.

Самая большая доля мировых запасов нефти приходится на регион Среднего Востока (100,1 млрд. тонн). На втором месте – Латинская Америка (17,1 млрд. тонн), за ней следует Россия и страны СНГ (15,2 млрд. тонн).

Особое экономическое значение имеют нефтяные месторождения-гиганты с запасами свыше 500 млн. т и даже свыше 1 млрд. т в каждом. Таких уникальных месторождений в мире порядка 50. По данным статистики – наибольшая доля в нефтедобыче приходится на регион Ближнего Востока и Евразию. Лидерами по запасам нефти являются Саудовская Аравия и Венесуэла. Добыча нефти по регионам мира приведена на **рисунках 1,2**.

Доля запасов Ближнего Востока на протяжении последних 25 лет увеличивается. Добыча нефти по отдельным странам мира по данным на 2012 года приведена в **таблице 1**.

На основе этих данных видно, что мировыми лидерами по добыче нефти являются такие страны, как Саудовская Аравия, Россия и США. Тем самым, мировые запасы нефти сосредоточены в ограниченном числе стран.



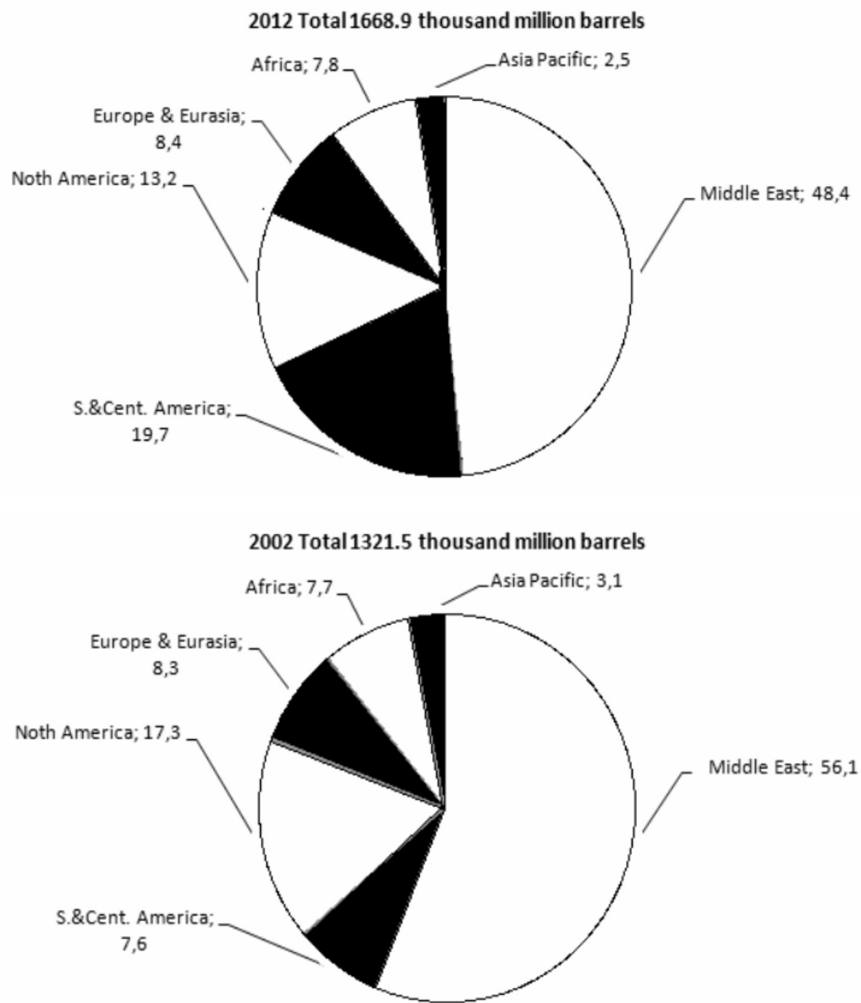


Рис. 1. Мировые запасы нефти [6]

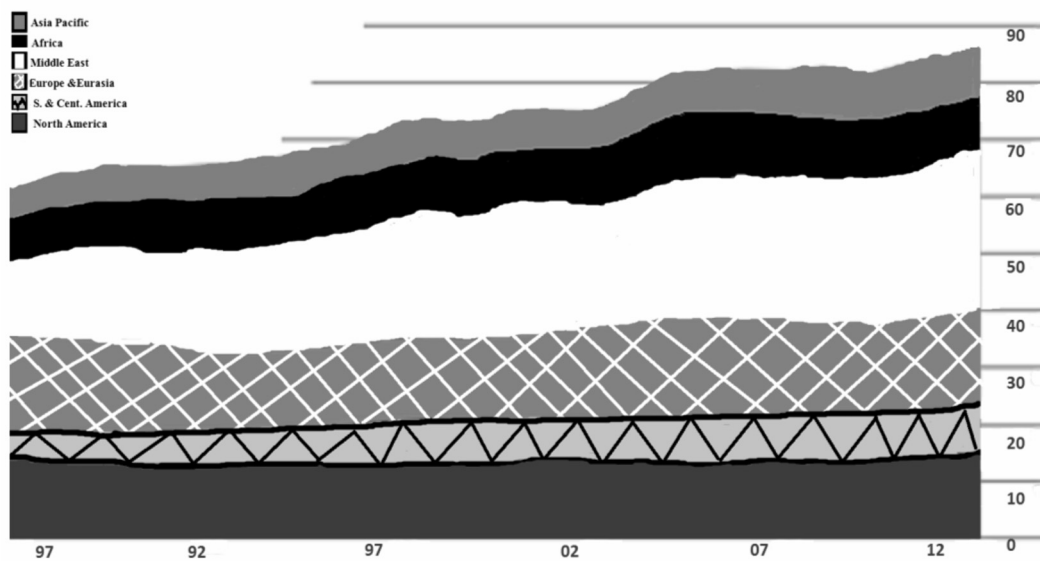


Рис. 2. Добыча нефти по регионам мира [6]

1-Asia Pacific; 2-Africa; 3-Middle East; 4-Europe & Eurasia; 5- S. & Cent. America; 6- North America

Таблица 1.

Добыча нефти по странам мира, 2012 год [3]

Добыча нефти	Млн. тонн	Добыча нефти	Млн. тонн
Саудовская Аравия	555	Канада	178
Россия	508	ОАЭ	153
США	449	Мексика	146
Иран	210	Кувейт	133
Китай	202	Ирак	131
Бразилия	131	Итого в мире	3 937

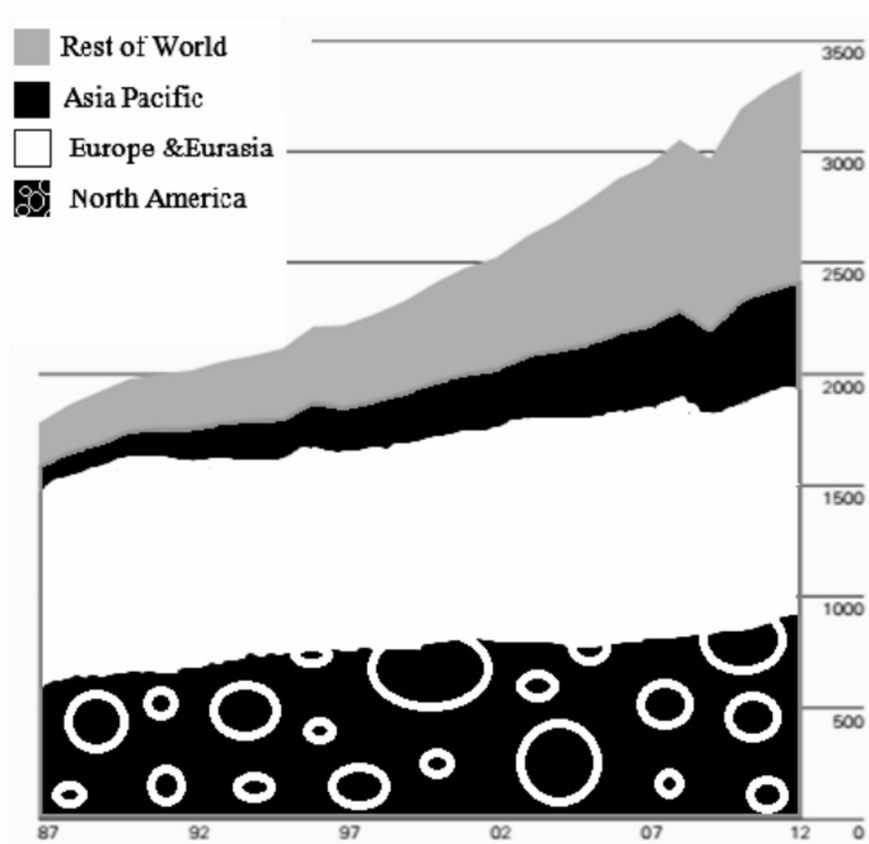


Рис. 3. Добыча природного газа по регионам [6]  
 1-Rest of World; 2-Asia Pacific; 3- Europe & Eurasia; 4- North America

Другим источником энергии является газ. Из регионов мира первое место по запасам природного газа занимает государства СНГ, второе – Юго-Западная Азия, а далее с большим отрывом следуют Европа, Южная и Юго-Восточная Азия, Северная Америка и Латинская Америка (см. Рис. 3)

По материалам статистических данных можно утверждать, что максимальная доля в добыче газа принадлежит Евразии и Северной Америки.

В таблице 2 приведены страны, которые обладают самыми большими запасами природного газа. Из таблицы видно, что первое место по разведанным запасам природного газа принадлежит Российской Федерации – 48,1 трлн. м<sup>3</sup>, второе – Ирану с 20,9 трлн. м<sup>3</sup>, третье – Катар – 8,5 трлн. м<sup>3</sup>.

Добыча газа по странам на 2012 года приведена в таблице 3. Лидерами по добыче природного газа являются Россия, США и ЕС.

Таблица 2.

Запасы природного газа в странах мира.

Страны	Разведанные запасы, трлн м <sup>3</sup>	Страны	Разведанные запасы, трлн м <sup>3</sup>
Россия	48,1	Нигерия	3,3
Иран	20,9	Ирак	3,1
Катар	8,5	Норвегия	3,0
ОАЭ	5,8	Малайзия	2,4
Саудовская Аравия	5,7	Китай	2,1
США	4,7	Мексика	1,9
Венесуэла	4,1	Нидерланды	1,8
Алжир	3,7	Канада	1,8
Индонезия	3,5	Кувейт	1,5

Таблица 3.

Добыча газа по странам, 2012 год [5]

Добыча природного газа	Млн. м <sup>3</sup>	Добыча природного газа	Млн. м <sup>3</sup>
Россия	677	Норвегия	106
США	651	Китай	103
ЕС	183	Саудовская Аравия	92
Канада	160	Индонезия	92
Катар	151	Иран	149
Итого в мире	3 276		

Таблица 4.

Добыча угля по странам, 2012 год [3]

Добыча угля	Млн. тонн	Добыча угля	Млн. Тонн
Китай	3 520	Индонезия	324
США	992	ЮАР	255
Индия	588	Германия	188
ЕС	576	Польша	139
Австралия	415	Казахстан	115
Россия	323	Итого в мире	7 695

Нетрадиционными источниками природного газа является угольный газ – метан и сланцевый газ. Газ из нетрадиционных источников может стать гарантом энергетической безопасности государства в отсутствие собственной нефти и газа из традиционных источников. Поэтому важно посмотреть на добычу угля в названных ранее странах.

Добыча угля по странам на 2012 года показана в таблице 4.

Лидерами по добыче угля в мире являются Китай, США и Индия, при этом Китай лидирует с заметным отрывом.

Потребления энергетических ресурсов немаловажный вопрос. Мировое потребление различных энергетических ресурсов приведено на **рисунке 4**.

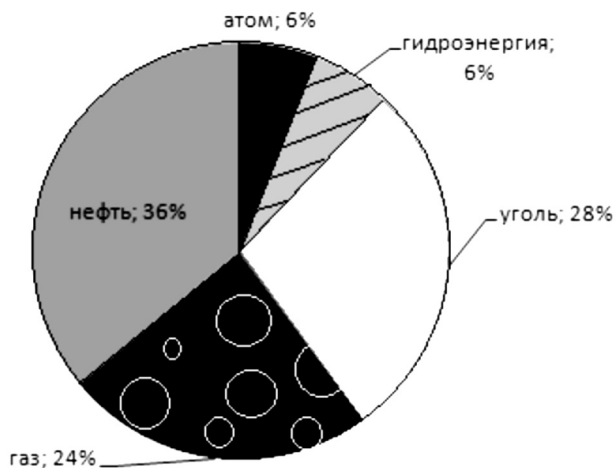
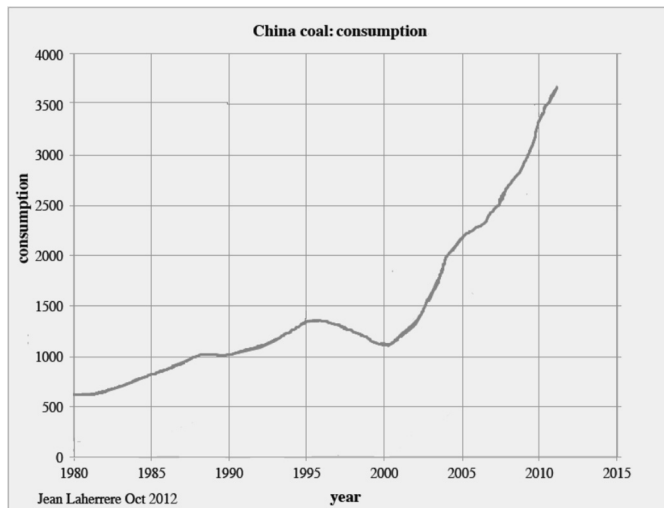


Рис. 4. Мировой энергобаланс [3]

Логично сделать вывод, что доля потребления нефти является наибольшей среди других первичных источников энергии. На нефть приходится 36% в мировом энергобалансе. Из других источников энергии большая роль принадлежит углю – 28% и природному газу – 24%. Более того, стоит отметить, что за последние десятилетия потребление нефти непрерывно увеличивается. Однако следует так же учитывать, что и увеличивается доля использования других энергоресурсов – гидроэнергии и атомной энергии.

Наибольшее потребление энергетических ресурсов происходит в промышленно развитых стран. Более того, значительный скачок в их потреблении отмечается в странах с интенсивным развитием экономики; таких как: Китай, Индия, Бразилия и др.



Из статистических данных видно, что Китай, например, является одним из крупнейших потребителей угля и нефти. [7]

Отражением использования энергетических ресурсов является показатель энергоёмкости, который дает представление об интенсивности потребления нефти и рассчитывается, как количество потребляемой нефти на единицу прироста ВВП. Энергоёмкость экономики разных регионов мира приведена на **рисунке 5**.

На долю этих стран приходится более 65 % экспорта. Лидером является Саудовская Аравия и Россия. Среди импортёров нефти ведущее место занимают США, Япония и Китай, на которые в сумме приходится 40 % мирового импорта.

В последнее время увеличивается роль природного газа в мировом потреблении энергии. Это связано с его большей экологичностью по сравнению с нефтью. Увеличение доли природного газа в энергобалансе является стратегической целью энергетической политики Евро-

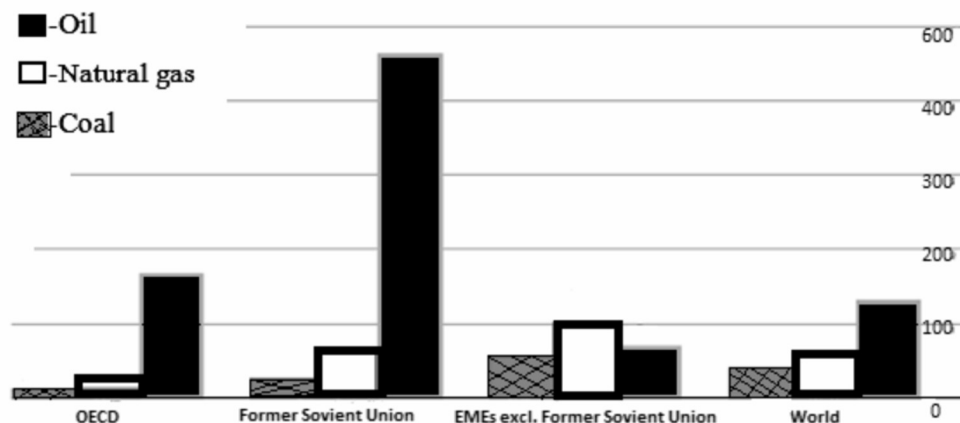


Рис. 5. Доля потребления нефти в национальном продукте стран разных регионов мира[3]  
1-Oil; 2-Natural gas; 3-Coal

Таблица 5.

Экспорт и импорт нефти по странам мира, млн. т [3]

Экспортеры	Млн. тонн	Импортеры	Млн. тонн
Саудовская Аравия	358	США	587
Россия	248	Япония	203
Иран	130	Китай	145
Нигерия	119	Корея	120
Норвегия	109	Индия	110
ОАЭ	106	Германия	111
Мексика	99	Италия	94
Канада	93	Франция	82
Венесуэла	89	Испания	61
Кувейт	88	Великобритания	59
Другие страны	764	Другие страны	713
Итого в мире	2 203	Итого в мире	2 285

пейского союза, Японии.

На данный период времени РФ активно сотрудничает с Китаем, рассматривая долгосрочные поставки нефти и газа. У России будет достаточно ресурсов для обеспечения внутренних потребностей, потребностей экономических партнеров. Данное взаимодействие улучшит состояние экономики Российской Федерации в целом, а так же способствует более тесному партнерству с мощной державой – КНР.

В заключении следует отметить, что потребление энергии всегда было прямо связано с состоянием эконо-

мики. В связи с быстрым ростом потребления энергии в мире возникли многочисленные проблемы. Перед настоящим поколением встал вопрос о будущих источниках энергии. Ни за одну сотню лет были достигнуты успехи в области энергосбережения. В последнее время ведутся поиски более чистых видов энергии, таких, как солнечная, геотермальная, энергия ветра и энергия термоядерного синтеза. Это связано с тем, что непрерывный рост потребления энергии ведет к истощению запасов энергоресурсов. Энергетические ресурсы должны рационально использоваться в мире, а так же служить во благо человечеству, и не способствовать загрязнению среды обитания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Рынок нефти [Электронный ресурс]: –<http://www.assessor.ru/forum/index.php?t=804> (дата обращения: 01.10.2014)
2. Щеголева И.П., Щеголева Е.П. ГОУВПО Самарский государственный архитектурно-строительный университет, Россия Природные ресурсы и особенности их использования [Электронный ресурс]: – [http://www.rusnauka.com/NPM\\_2006/Geographia/](http://www.rusnauka.com/NPM_2006/Geographia/) (дата обращения: 01.10.2014)
3. Statistical Review of World Energy June, 2012
4. Key world energy statistics International Energy Agency, 2011
5. World Oil Outlook 2013 [Электронный ресурс]: –[http://www.opec.org/opec\\_web/static\\_files\\_project/media/downloads/publications/WOO\\_2013.pdf](http://www.opec.org/opec_web/static_files_project/media/downloads/publications/WOO_2013.pdf) (дата обращения: 03.10.2014)
6. URL: [http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical\\_review\\_of\\_world\\_energy\\_2013.pdf](http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf) (дата обращения: 03.10.2014)
7. Jean Laherrere Oct2012 [Электронный ресурс]: –<http://m.aftershock.su/?q=node/20379> (дата обращения: 11.11.2014)
8. Bogomolov A., Nevezhin V. Impact evaluation of different strategies of amortization on the key indices of fuel and energy branch (by the example of gas industry): Материалы IV Международной научно-практической конференции "Академическая наука – проблемы и достижения. –7–8 июля 2014г. –North Charleston, – spc Academic, USA. –2014. P.207–214.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

### ECONOMIC MECHANISMS OF FORMATION OF THE EDUCATION MARKET

*E. Khrapovitskaya*

#### Annotation

The article discusses the education sector, the stages of its development in a market economy. Link education with the economy and the formation of the education market. Some measures have an impact on the education market, the economic mechanism of formation of the education market.

**Keywords:** education, demand, supply, educational services, economic instruments, educational space, material resources, structural analysis, customers, suppliers.

*Храповицкая Екатерина Михайловна*  
Зав. аспирантурой,  
Московский институт экономики,  
политики и права

#### Аннотация

В статье рассматривается сфера образования, этапы его становления в условиях рыночной экономики. Связь образования с экономикой и формированием рынка образовательных услуг. Предлагаются мероприятия оказывающие влияние на рынок образовательных услуг, экономический механизм формирования рынка образования.

#### Ключевые слова:

Образование, спрос, предложение, образовательные услуги, экономические механизмы, образовательное пространство, материальная база, структурный анализ, потребитель, поставщик.

Сегодня образование – это одна из наиболее динамичных и перспективных отраслей экономики, а рынок образовательных услуг один из наиболее высоких по темпам роста. Так, по некоторым оценкам ежегодный прирост объемов спроса и предложения на образовательные услуги в сфере высшего образования и образования для взрослых (в том числе и постдипломного) в наиболее быстро развивающихся странах достигает 10–15%. Такие темпы развития только обеспечиваются высоким уровнем прибыльности инвестиций в сферу образования в этих странах.

Но такая ситуация в сфере образования была далеко не всегда. Образование как обособленный вид деятельности, в ходе которых происходит процесс передачи информации и формирования у обучаемого определенной совокупности знаний, умений и навыков, возникло давно. Однако товаром в его современном, рыночном понимании образовательные услуги становятся, по сути, только в двадцатом столетии. Связано это с тем, что, во-первых, образование как сфера деятельности достаточно долго была как область государственных интересов, и образовательные услуги, особенно в сфере высшего образования, предоставлялись в основном публичными образовательными учреждениями, во-вторых, образование было призвано выполнять в основном педагогические и культурологические задачи (обучение людей для сохранения культурной и религиозной преемственности) [9], не оказывая заметного влияния на экономику и, как следствие,

не подвергалось воздействию тех экономических механизмов, которые влияли, например, на сферу торговли товарами.

Экономическая деятельность образовательных учреждений в основном сводилась к поддержанию необходимой инфраструктуры и обеспечения деятельности преподавательского состава и обслуживающего персонала.

Связь сферы образования с экономикой, с производством возникла, по оценкам известных ученых, в двадцатом веке. До этого в производстве преобладал в основном неквалифицированный труд, и, следовательно, не наблюдалось особой необходимости в "поставке" сферой образования квалифицированных кадров. Поэтому отсутствовала потребность в образовании и спросе (как ее платежеспособная форма) на образование и на образовательные услуги.

В двадцатом веке усложнялись процессы производства, увеличивалась доли занятых умственным трудом, изменялась с роль науки для развития национальной экономики, а, следовательно, и образования, без которого наука не могла мы существовать – все это изменило саму парадигму восприятия образования и положило начало формированию как спроса, так и предложения образовательных услуг. Параллельно становлению рынка образовательных услуг шло и обособление образования в отдельную отрасль национальной экономики.

Государственные образовательные учреждения, как и все более активно возникающие частные, постепенно были вовлечены в рыночно-ориентированные отношения, что потребовало от них реформирования самих принципов их деятельности.

Описанные особенности развития сферы образования и сама сущность образования определяют тот факт, что рынок образовательных услуг отличается значительной спецификой. Конечно, рынок образовательных услуг подвержен тем же силам, которые воздействуют на любой рынок, однако рынок образовательных услуг, и именно в нём наблюдается его специфика, сочетает в себе рыночные и нерыночные механизмы функционирования. Поэтому механизм функционирования рынка образовательных услуг вытекает из специфики образовательной услуги как деятельности, которая удовлетворяет не только частные потребности, но и общественные.

В условиях рыночной экономики такая тесно связанная с экономикой сфера, как образование, просто не может оставаться за пределами влияния тех сил, которые формируют рыночную экономику в целом и отдельные ее сегменты.

Например, государственные образовательные учреждения (прежде всего, высшего образования) в таких странах, где традиционно сфера образования считалась сферой публичной (например, Нидерланды) постепенно отходят от традиционных методов оказания образовательных услуг и все больше внедряют в практику рыночно-ориентированные методы и виды деятельности для поддержания конкурентоспособности на рынке образовательных услуг и получения дополнительных доходов. Применительно к высшим учебным заведениям, это, чаще всего, обучение и научно-исследовательская деятельность на основании коммерческих контрактов.

В то же время, безусловно, степень воздействия и механизмы влияния рыночных сил на образовательные услуги может быть отличной от тех, которые, скажем, воздействуют на рынок товаров. Этот факт в сочетании со степенью заинтересованности и степенью "присутствия" государства в сфере образования, позволяет отдельным экономистам относить рынок образовательных услуг к так называемым "квази-рынкам" [7,8].

Конечно, подобная трактовка рынка образовательных услуг объективно возможна только к определенным секторам сферы образования, таким как начальное, среднее и высшее образование. Нерыночные механизмы, формирующие рынок образовательных услуг, сводятся в основном к определенному набору методов, средств и инструментов государственной политики в области образования и управления государственными учебными учреждениями.

*Процесс оказания или, поставки образовательных услуг, как правило, включает в себя следующие факторы:*

1. Образовательное пространство.
2. Субъектов рынка, то есть поставщиков услуг.
3. Оборудование и материалы, применяемое при оказании услуг и(или) содействующее процессу оказания услуг.
4. Материальную базу в виде помещений, то есть здания, отдельные помещения в зданиях, иная недвижимость.
5. Влияние государственных и общественных интересов.

Образовательное пространство представляет собой ту среду, в которой функционируют поставщики образовательных услуг, в котором в ходе образовательной услуги происходит обработка знаний и информации поставщиков услуг и трансформация их в определенный комплекс информации, который, будучи переданным потребителю, вновь трансформируется в знания. Поэтому, если рассматривать процесс с точки зрения строительства человеческого капитала – формируются профессиональные компетенции потребителя как специалиста.

Образовательное пространство или рыночная среда, с позиций маркетинга и менеджмента услуг, представляет собой сложное явление, структурный анализ которого является отправной точкой для формирования представления о конкурентном положении поставщика на рынке образовательных услуг и получить представление о факторах, которые могут воздействовать на это положение.

Структурный анализ является инструментом представления сил, воздействующих на организацию – поставщика образовательных услуг, в виде определённой модели, которую можно использовать для дальнейшего формирования рыночной стратегии.

*Анализ воздействия различных типов внешней среды на рыночную стратегию субъектов рынка, позволяет выделить следующие основные моменты:*

- ◆ чем сложнее и динамичнее конкурентная среда, тем сложнее проблема прогнозирования, тем выше необходимость в корреляции рыночной стратегии и отслеживании изменений, происходящих на рынке;
- ◆ именно сложность среды и уровень ее изменчивости (динамизма) будут оказывать решающее влияние на процесс выбора типа стратегии;
- ◆ чем сложнее и динамичнее среда, тем выше степень риска при определении рыночной стратегии.

Сложность оценки образовательного пространства как рыночной среды состоит в том, что количество факторов, влияющих на положение субъектов рынка образовательных услуг велико и степень их воздействия на этих субъектом может существенно различаться. В сфере образования эта множественность факторов осложнена еще и активностью государства в сфере образования и тем фактом, что рыночные отношения для сферы образования – явление относительно новое. Преодоление этой сложности возможно путем использования моделей оценки, позволяющих выделить наиболее значимые факторы, воздействующие на поставщиков образовательных услуг и позволяющие оценить интенсивность их воздействия.

Одна из наиболее известных моделей структурного анализа была предложена профессором Гарвардской бизнес-школы и известным ученым-экономистом М. Портером и получила название "модели пяти сил конкуренции" или "модели пяти сил Портера" [4–6].

*Эта концепция строится на следующих предпосылках:*

- ◆ структурный анализ признает, что конкуренция на рынке выходит за пределы непосредственно конкурирующих компаний;

- ◆ при проведении структурного анализа необходимо определить интенсивность конкуренции и в этой связи потенциальные уровни воздействия на организацию пяти ключевых сил. Методика позволяет определить наиболее мощные ключевые силы для формулирования стратегии.

- ◆ методика структурного анализа позволяет компании разрабатывать эффективную стратегию, которая, в свою очередь, позволит ей занять прочную позицию при столкновении лицом к лицу с различными конкурентными силами.

*В рамках данной концепции выделяется 5 сил:*

1. Угроза вторжения новых участников – конкурентов – насколько легко или трудно новым участникам рынка выйти на рынок, какие существуют барьеры.

2. Угроза появления товаров-заменителей или услуг-заменителей – насколько просто заменить продукт или услугу, в частности удешевить.

3. Рыночная власть покупателей – насколько сильно положение покупателей, могут ли они совместно заказывать большие объемы.

4. Рыночная власть поставщиков – насколько сильно положение продавцов. Много ли существует потенциальных поставщиков или только несколько, монополия?

5. Конкуренция среди уже действующих на рынке игроков – насколько сильна конкуренция между существующими игроками?

Причем привлекательность рынка будет тем выше, чем слабее воздействие перечисленных пяти сил.

Традиционный набор элементов исследования рынка, который находится в пределах контроля компании и при этом формирует имидж компании в глазах потребителей и влияет на удовлетворение потребностей покупателей, сводится к следующим четырем элементам:

- ◆ Продукция.
- ◆ Цена.
- ◆ Место.
- ◆ Продвижение товара.

Применительно к торговле услугами применяется более расширенная структура, состоящая уже из семи элементов:

- ◆ Услуги, как продукция, поставляемая на рынок.
- ◆ Цена.
- ◆ Место предоставления услуг.
- ◆ Продвижение услуг.
- ◆ Человеческий фактор – кто вовлечен в процесс предоставления услуг и каким-либо образом оказывает влияние на восприятие услуг потребителем, включая персонал поставщика услуг, самого потребителя и других потребителей в среде, в которой осуществляется поставка услуг.

В случае образовательных услуг человеческий фактор приобретает особое значение – особенностью является, в том числе, и степень влияния других потребителей в месте потребления услуги.

- ◆ Материальное подкрепление – среда, в которой происходит оказание (поставка) услуг и осуществляется контакт поставщика услуг и потребителя и все те материальные, осязаемые компоненты, которые способствуют оказанию услуг. В случае образовательных услуг, это, в том числе и образовательные материалы и товары.

- ◆ Процесс оказания услуг – фактическая процедура, механизм оказания услуг.

В плане идентификации того, что является товаром или продукцией на рынке образовательных услуг, представляется необходимым разграничить образовательную услугу как таковую от смежных услуг и товаров, которые



реализуются в рамках функционирующей образовательной системы.

Образовательное пространство даже внутри страны, в рамках национального рынка образовательных услуг является неоднородным. Рынок образовательных услуг может быть сегментирован, причем каждый сегмент его рынка отличается значительными особенностями.

Так, например, было рассмотрено значение образовательных товаров, подкрепляющих поставку образовательных услуг. Однако в другом сегменте рынка образовательных услуг, например в сегменте дистанционного обучения, образовательные товары практически идентифицируются с самой услугой, что усложняет оценку рынка услуг и возможной маркетинговой стратегии в данном сегменте.

Поэтому для построения правильной рыночной стратегии учебными заведениями, прежде всего, высшими учебными заведениями, осуществляющими также и научно-исследовательскую деятельность, *необходимо четко различать два вида рынка знаний:*

- ◆ Рынок распределения и передачи существующих знаний, который включает в себя рынок образовательных услуг, в рамках которого уже существующие в обществе знания трансформируются и передаются другим лицам.
- ◆ Рынок новых знаний – это та область, в рамках которой создаются новые научные знания и технологии в ходе научных и опытно-конструкторских работ.

Механизмы функционирования данных рынков различные и, как следствие, разнятся и подходы к их оценке и к выбору рыночной стратегии учебного заведения на каждом из этих рынков.

Что влияет на выбор потребителя на рынке образовательных услуг?

Индивид выбирает специальность на основе своих интересов, складывающихся под воздействием различных факторов, в том числе влияния родителей, друзей, СМИ, рейтингов профессий, и даже в определенной степени моды. Выбор этот очень субъективен – именно этой крайней субъективностью выбора и отличается поведение потребителя на рынке образовательных услуг.

Непосредственным поставщиком образовательной услуги является преподаватель, даже если по юридической структуре договора на оказание образовательных услуг исполнителем является образовательное учрежде-

ние. Разумеется, что именно качества преподавателя, такие как его интеллектуальный уровень, опыт, навыки в преподнесении материала, психологический настрой и т.п. напрямую связаны и с качеством образовательной услуги. Именно поэтому предполагаемое качество образовательной услуги (например, уровень доступности лекционного материала, манера его преподнесения и т.д.) можно оценить только в общении непосредственно с преподавателями, а не с административным персоналом образовательного учреждения.

Это может быть организовано, например, за счет проведения в образовательных учреждениях дней открытых дверей. Школы, ВУЗы и другие поставщики образовательных услуг могут активно использовать информационные технологии и ресурсы сети Интернет для организации постоянного общения с потенциальными потребителями, например, через организацию сайтов, форумов в Интернет.

Проблему неотделимости образовательной услуги от непосредственных поставщиков ее можно частично решать за счет материализации учебного материала в виде учебников, наглядных пособий и т.п., позволяющего оценить возможное качество поставляемого в ходе оказания образовательной услуги набора знаний и навыков.

Качество может быть преодолено за счет построения системы контроля качества услуг, повышения профессионального мастерства и квалификации преподавательского состава, поддержание мотивации преподавателей и обучающихся.

Одним из эффективных инструментов в преодолении проблемы непостоянства качества является постоянное отслеживание удовлетворенности потребителей качеством предоставляемых услуг. В данном направлении существует достаточно много инструментов

*Например:*

- ◆ опросники учеников/студентов, родителей, работодателей;
- ◆ обмен мнениями на специализированных образовательных сайтах;
- ◆ обмен мнениями и отзывами студентов/родителей на сайтах самих образовательных учреждений и т.д.

Таблица 1.

Цепочка ценностей образовательной услуги

Выбор тех составляющих образовательной услуги, которые будут удовлетворять потребителей	Реализация выбранных составляющих и передача знаний и информации обучающимся	Донесение информации о составляющих качества услуги до потенциальных потребителей
Оценка потребностей	Инновационное развитие	Реклама
Выбор целевой аудитории учебного материала и сегмента рынка	продажа путей его представления	продвижение услуги
Формулировка составляющих каналов распространения	PR услуги, которые могут удовлетворить именно данную потребность	цена, сопутствующие услуги/товары

Цепочка создания ценности образовательной услуги с использованием инструментов маркетинга для нивелирования недостатков, связанных с отдельными характеристиками (свойствами) услуги как товара, представлена в таблице 1.

Таким образом, с позиции поставщиков образовательных услуг обеспечение качества оказываемых услуг заключается в:

- ♦ правильной оценке потребностей потенциальных

- учеников, студентов и других потребителей;
- ♦ в выборе целевого сегмента рынка образовательных услуг;
- ♦ формировании компонентов услуги, способных обеспечить соответствующее ее качество;
- ♦ доведении информации о качестве услуг до потенциальных потребителей;
- ♦ постоянном отслеживании (мониторинг) как быстро меняющихся потребностей на рынке образовательных услуг, так и качества, предлагаемых данным поставщиком услуг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ "Об образовании в Российской Федерации" // "Российская газета", : 31 декабря 2012 г. Федеральный выпуск № 597.
2. Салихов Б. В., Семенов А. В. Инновационные аспекты управления корпоративными знаниями: Монография / А. В. Семенов, Б. В. Салихов, И. С. Салихова; под ред. д.э.н., проф. А. В. Семенова. М.: Дашков и К, 2013. 148 с.
3. Патрахина Т.Н. Менеджмент в образовании. Нижневартовск: Изд-во Нижневарт. гуманит. ун-та, 2011. 123 с.
4. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2008;
5. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007;
6. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
7. Bartlett W., Le Grand J. The Theory of Quasi-Markets. Quasi-Markets and Social Policy. London, 2003. P. 18-20;
8. Kaiser F., Meer P., Beverwijk J., Klempere A., Steunenber B., Wageningen A. Market type mechanisms in higher education: a comparative analysis of their occurrence and discussions on the issue in five higher education systems. CHEPS reports. Higher Education Monitor Thematic report, 2009. P.13.
9. Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С. Экономика образования, учебное пособие. М.: Российское педагогическое агентство, 2008.

© Е.М. Храповицкая, ( aspirant@miepl.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



# ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КАПИТАЛА И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ (БАЗЕЛЬ 3) В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РОССИИ

## APPLICATION OF INTERNATIONAL RULES TO ENSURE CAPITAL AND LIQUIDITY RATIOS (BASEL 3) IN COMMERCIAL BANKS IN RUSSIA

*O. Markova*

### Annotation

This article discusses the issues of financial stability of credit institutions on the basis of introduction of risk-based approach of doing business, the application of international requirements in the areas of capital and liquidity ratios (Basel 3) the development of standards of banking.

**Keywords:** financial stability, capital, risk-based approach, liquidity.

*Маркова Ольга Михайловна*

*К.э.н., доцент, каф.*

*"Банки и банковский менеджмент",*

*Финансовый университет*

*при Правительстве РФ, Москва*

### Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы обеспечения финансовой устойчивости кредитных организаций на основе внедрения риск-ориентированного подхода ведения бизнеса; применение международных требований в области обеспечения капитала и показателей ликвидности (Базель 3); разработке стандартов банковской деятельности.

### Ключевые слова:

Финансовая устойчивость, капитал, риск-ориентированный подход, ликвидность.

В условиях усиления волатильности глобальных рынков возникает серьезная потребность в улучшении показателей финансовой устойчивости кредитных организаций. Рост насыщенности долгами, ужесточение регулятивных издержек, усиление дефицита капиталов усугубляют возможности обеспечения стабильной работы банков и требуют разработки комплекса мер, направленных на достижение устойчивых темпов роста ключевых финансовых показателей, повышение конкурентоспособности бизнеса, эффективное использование ресурсов. В свою очередь, чрезмерное регулирование рисков сокращает денежное предложение и отрицательно влияет на экономический рост.

Основными направлениями повышения финансовой устойчивости кредитных организаций должны стать: внедрение риск-ориентированных подходов ведения бизнеса; применение международных требований в области обеспечения капитала и показателей ликвидности (Базель 3); разработка стандартов банковской деятельности; соблюдение банковского законодательства.

Риск-ориентированный подход к управлению банками представляет собой организацию работы по снижению степени риска, связанную с получением доходов в ситуации неопределенности. Целью риск-ориентирован-

ного подхода является достижение наибольшей прибыли при оптимальном, допустимом соотношении величины прибыли и предпринимательских рисков. Наиболее распространенными методами управления рисками являются: диверсификация деятельности, совершенствование маркетинговых исследований рынка банковских продуктов, страхование рисков, совершенствование управления персоналом и материальное стимулирование работников, защита информации о деятельности, коммерческая и банковская тайна и др.

В России создается и внедряется в практику комплексная методология риск-ориентированного подхода по уменьшению разнообразных видов риска, сопровождающих финансовую деятельность банков, которая основана на оптимальном соотношении трех важнейших показателей эффективность – затратность – риск с учетом многочисленных целей и критериев качества.

Ключевыми признаками риск-ориентированного подхода являются: установление регламента деятельности банков по управлению рисками; коллегиальный подход к решению проблем в сфере риск-менеджмента; регулярность контроля за процессами в области риск-менеджмента; наличие у риск-менеджеров права голоса при принятии решений; необходимость организацион-

ной обособленности риск-менеджмента; обязательность подчинения риск-менеджмента напрямую руководителю банков.

Следует отметить, что системы банковского риск-ориентированного подхода (риск-менеджмента) являются достаточно проработанными и технологичными на российском финансовом рынке. Данное обстоятельство обуславливается тем, что национальное законодательство в области банков жестко регламентируется Банками России и другими органами регулирования. Коммерческие банки вынуждены в обязательном порядке внедрять в практику современные регулятивные требования и процессы оценки принимаемых на себя рисков, чтобы во взаимоотношениях с мегарегулятором избегать возникающих проблем и обеспечивать высокое качество своих активов.

Система риск-менеджмента находит применение в любом банке как на федеральном уровне, так и в небольших региональных банках. Федеральные банки, как правило, создают специальные департаменты по управлению рисками в различных сферах своей деятельности. В то же время более мелкие банки предпочитают для этих целей систему распределения полномочий сотрудников в рамках отделов, совершающих те или иные виды банковских операций. К формированию специальных обособленных структур по управлению банковскими рисками такие банки могут подвести ужесточающиеся требования мегарегулятора и различного рода рейтинговых агентств. В крупных банках данная система широко применяется под влиянием запросов миноритариев и менеджмента.

Системы риск-менеджмента банков должны учитывать новые обстоятельства воздействия внешней рыночной среды, а также изменения в регулировании, связанные с внутренними характеристиками их деятельности.

*Во-первых*, с 1 января 2014 г. российские банки перешли к оценке своей финансовой деятельности по стандартам Базеля 3. Указанный переход потребует от банков значительных финансовых вложений, которые смогут окупиться только в достаточно крупных кредитных институтах.

*Во-вторых*, снижение доходности корпоративного кредитования побудило банки более активно осуществлять розничное кредитование, в то время как значительная часть качественных розничных заемщиков была уже в значительной степени закредитована. Под давлением указанных обстоятельств серьезно ослабевают требования банков к оценке рисков заемщиков, что вынуждает банки кредитовать категории клиентов, имеющих более высокие риски невозврата кредитов.

Российские банки в значительно большей степени, нежели промышленные предприятия, подвержены риску резкого изменения стоимости активов, поскольку они зависят от финансового состояния и уровня кредитоспособности заемщиков-его клиентов, а также от качества привлекаемых банками источников ресурсной базы. Последняя также может быть крайне непостоянной в силу преобладания в ней краткосрочных обязательств, которые должны быть покрыты по первому требованию вкладчиков и кредиторов банков.

Рассмотрим проблемы оценки финансовой устойчивости и внедрения риск-ориентированного надзора в деятельности банков на примере ООО КБ "Евроазиатский Инвестиционный Банк".

Анализ финансовой отчетности ООО КБ "Евроазиатский Инвестиционный Банк" был представлен в **табл. 1**.

Из представленных данных видно, что банк значительно улучшил свои финансовые показатели и из убыточного банков (на 01.01.2014 г. чистая прибыль составляла – 18 643 тыс.руб.) стал прибыльным (на 01.06.2014 г. чистая прибыль составила 2 190 тыс.руб.), что позволило ему занять 592 место по России и 320 место в регионе. Активы –нетто увеличились по сравнению с 01.01.2013 г. с 894 178 тыс. руб. до 1 044 761 тыс.руб.(или на 150 583 тыс.руб.). Однако, по сравнению с 01.01.2014 г. активы нетто снизились с 1 067 410 тыс.руб. до 1 044 761 тыс.руб.(или на 22 649 тыс.руб.), что было связано со снижением сумм остатков на счетах юридических лиц и величиной кредитов, предоставленных предприятиям и организациям.

В качестве ключевых факторов, позитивно влияющих на уровень рейтинговой оценки банков, проведенной аналитиками "Эксперт РА" в сентябре 2013 г., являются высокий уровень достаточности капитала (Н1=30% на 01.09.13г.; Н1 = 31,3 % на 01.04.2014 г.) и сбалансированность активов и пассивов по срокам на горизонте свыше года (Н4=32,3% на 01.09.13; Н4 =16,98% на 01.04.2014 г.). По состоянию на 01.06.2014 капитал увеличился к показателю на 01.01.2013 с 215 876 тыс.руб. до 334 033 тыс. руб., или на 118 157 тыс. руб. или на 54,73%. Существенное увеличение капитала банков произошло в 1 квартале 2014 года, оно связано с привлечением субординированного займа в сумме 23,0 млн.руб.[1].

*Наибольшее влияние на изменение финансового результата в отчетном периоде по сравнению с 01.01.2013 г. оказали следующие операции:*

- ◆ рост процентных доходов на 3 056тыс.руб. за счет повышения процентных ставок по кредитам;

Таблица 1.

Финансовые показатели ООО КБ "Евразиазиатский Инвестиционный банк"  
за период с 01.01.2013 г. по 01.06.2014 г.

Место по России	Показатели	Сумма, тыс.руб.			Изменение 01.06.2014 г. по сравнению с 01.01.2013г.,		Изменение на 01.06.2014 г. по сравнению с 01.01.2014 г.	
		01.01.2013	01.01.2014	01.06.2014	Тыс.руб.	%	Тыс.руб.	%
694	Активы-нетто	894 178	1 067 410	1 044761	+ 150 583	+ 16,84	-22 649	- 2,12
592	Чистая прибыль	316	-18 643	2 190	+ 1 874	Увеличилась в 6,93 раза	+20 833	+111,74
597	Капитал	215 876	297 052	334 033	+118 157	+54,73	+ 36 981	+12,45
585	Кредитный портфель	611 149	697 246	819 306	+208 157	+36,06	+122 060	+ 1,18
787	Просроченная задолженность в кредитном портфеле	1 532	0	0	- 1 532	- 100	0	0
539	Вклады физических лиц	403 129	206 264	453 199	+ 246 935	+ 119,72	+246 935	+119,72
557	Вложения в ценные бумаги	21 509	69 893	23 364	+1 855	+ 8,82	- 46 529	- 66,57
656	Кредиты физическим лицам	57 147	56 114	62 884	+ 5 737	+ 10,04	+6 770	+12,06
534	Кредиты предприятиям и организациям	554 002	641 132	564 220	+10 218	+ 1,84	-76 912	- 11,99
557	Средства предприятий и организаций	229 083	334 974	264 217	+35 134	+15,34	-70 757	-21,12
546	Привлеченные МБК	30 000	0	0	- 30 000	- 100,00	0	0
597	Выпущенные облигации и векселя	31 300	0	0	- 31 300	- 100,00	0	0
	Рентабельность активов-нетто,%	0,04	- 1,89	0,52	+ 0,47		+2,41	
	Рентабельность капитала	0,14	- 6,15	1, 62	+ 1,47		+ 7,77	

- ◆ рост процентных расходов на 4 291тыс.руб. в связи с увеличением средств клиентов, привлеченных во вклады;
- ◆ рост комиссионных доходов на 12 372тыс.руб. за счет роста количества операций и объемов предоставляемых банковских продуктов и услуг, а также за счет предложения новых продуктов и услуг;
- ◆ рост операционных расходов на 6 833тыс.руб. в связи с открытием региональных подразделений и увеличением штатной численности сотрудников;
- ◆ рост чистых расходов на 1 403тыс.руб. от переоценки иностранной валюты в связи с ростом курсов валют;
- ◆ снижение доходов от операций с иностранной валютой на 1 713тыс.руб.

Банк в первом квартале 2014 года осуществлял валютные операции в размере, не превышающем 10 млн. долларов в месяц.

Активы банка сосредоточены в Российской Федерации (в основном город Москва и Московская область), 99,9% обязательств сосредоточены в Российской Федерации.

В соответствии со структурой и объемами проводимых банками операций их основные риски были сконцентрированы по следующим направлениям: кредитный риск; риск потери ликвидности, операционный риск, валютный риск. Российские банки проводят взвешенную кредитную политику с учетом масштабов деятельности банков, своевременно актуализирует внутренние документы банков по вопросам управления кредитным риском, на регулярной основе проводит количественную и

качественную оценку кредитного риска, осуществляет многоуровневый контроль риска и информирует органы управления банков о состоянии уровня риска.

Динамика основных показателей ликвидности в отчетном периоде характеризовалась следующими данными, % (табл. 2).

Позитивно на рейтинг влияют хорошая диверсификация привлеченных средств по источникам (доля ключевого источника фондирования – вклады физических лиц – составляет 39% валовых пассивов на 01.06.14) и высокое качество кредитного портфеля (на 01.06.14 просроченная задолженность и ссуды IV и V категории качества отсутствуют; доля пролонгированных ссуд составляет менее 1%; доля необеспеченных ссуд – около 6%). Поддержку рейтингу оказывает низкая вероятность крупных выплат в период действия рейтинговой оценки.

Основным фактором, оказывающим негативное влияние на рейтинговую оценку, выступали крайне низкие показатели рентабельности (Банк за 1 пг.2013 г. получил убыток до налогообложения в размере 9,1 млн. руб.; ROE=-6,6%; ROA=-1,8% в годовом выражении за 1 пг. 2013 г.). Давление на рентабельность оказывали значительные расходы на обеспечение деятельности, уровень которых за 1 пг. 2013 г. превысил 11% средних активов. Высокий уровень расходов отчасти обусловлен открытием филиала в г. Туле, привлечением дополнительного персонала и внедрением новых продуктов.

Как уже отмечалось, в 2014 году банк значительно сократил расходы, что позволило ему выйти на безубыточную деятельность и улучшить показатели рентабельности нетто-активов и рентабельности капитала.

Таблица 2.

Показатели ликвидности банков

Показатели	Нормативные значения, %	Фактические показатели		Изменения	
		01.04.2014 г.	01.04.2013 г.	Значений	Темпа роста
Мгновенная ликвидность Н2	15,0	86,02	75,70	+10,32	+13,6%
Текущая ликвидность Н3	50,0	98,41	63,00	+35,41	+56,2%
Долгосрочная ликвидность Н4	120,0	16,98	30,58	-13,60	-44,5%

В течение отчетного периода банк соблюдал все требования к уровню достаточности капитала и значению обязательных нормативов.

Таблица 3.

Показатели по капиталу банков

Показатель, %	Норматив	Фактические значения		Изменения	
		01.04.2014	01.04.2013	сумма	%
Капитал	180 000	334 067	312 351	21 716	6,9
Достаточность капитала Н1	10,0%	29,7%	31,3%	-1,6%	-5,1%

Так, на 01.06.2014 г. по сравнению с 01.01.2014 г. рентабельность нетто-активов повысилась с (-1,89% до 0,52 %, а рентабельность капитала с (-6,15 % до 1,62%).

В качестве негативных факторов, оказывающих влияние на рейтинг банков, являются узкая клиентская база в сегменте корпоративного кредитования, способствующая высокому уровню концентрации активных операций на объектах крупного кредитного риска, значительная доля ссуд заемщикам, занятых в сфере строительства и торговлей строительными материалами (около 50% активов на 01.06.14), и значительные колебания по счетам.

Важным направлением повышения финансовой устойчивости кредитных организаций и внедрения риск-ориентированного надзора должно стать применение международных требований в области обеспечения капитала и показателей ликвидности (Базель 3). Указанные международные требования предусматривают необходимость с помощью достаточно высокого уровня капитала и банковской ликвидности покрывать риски банкротств. Прямая зависимость между сложившейся в банке величиной капитала и возможностью принимать на себя определенную величину рисков предполагает, что размер капитала обуславливает так называемый рисковый профиль банков. Из этого следует важный принцип достаточности банковского капитала, согласно которому величина собственного капитала должна соответствовать размеру его активов исходя из предполагаемой степени риска последних.

Хотя в современных условиях во многих коммерческих банках России показатель достаточности капитала (норматив Н1) соответствует (и даже превышает 10% уровень), величина дополнительного капитала меньше основного, отсутствует капитал третьего уровня, достаточно низкий объем применяемых в банковской практике гибридных инструментов (например, бессрочных долговых обязательств). Исходя из этих обстоятельств при возросших уровнях банковских рисков в условиях современной стагнирующей экономики чрезвычайно важным

является адекватность капитала банков повышающимся угрозам банковского бизнеса и фактора доверия к банковской системе в целом.

Текущее состояние банков Европы и долговые проблемы в бюджете США свидетельствует о необходимости внедрения более жестких подходов к оценке стоимости капитала банков, величина которого была бы достаточной для покрытия убытков от рискованных активов, в том числе путем введения к базовым показателям оценки капитала дополнительного (регулятивного) капитала. Эти требования устанавливаются в нормативных показателях Базеля 3.

Реализация Базеля 3 требует сопряжена со многими проблемами: требуется масштабирование норматива достаточности базового капитала (более 5 % активов, взвешенных с учетом риска) для его соответствия Н1; отменяются ограничения на величину дополнительного капитала; необходимо адаптировать триггеры для списания/конвертации элементов капитала; вводятся буферы капитала, что потребует поправок в законодательство. Кроме того, наряду с используемым в практике российских банков показателя достаточности капитала с учетом риска активов Н1 по Инструкции Банков России № 139-И от 03.12.2012 г. "Об обязательных нормативах банков", вводятся:

- ◆ показатель финансового рычага (Письмо Банков России № 142-Т от 30.07.2013 г. "О расчете показателя финансового рычага"), который рассчитывается как отношение достаточности капитала к активам и внебалансовым инструментам, не взвешиваемым по уровню риска;

- ◆ показатель расчета кредитного риска изменения стоимости внебиржевых производных финансовых инструментов (ПФИ) в связи с ухудшением кредитного качества контрагента (РСК)[2].

Внедрение показателя финансового рычага было предусмотрено в методике расчета базового, основного и совокупного капитала по Положению Банков России № 395-П от 28.12.2012 г. "О методике определения величины и оценке достаточности собственных средств (капитала) кредитных организаций ("Базель 3") [3].

Раскрытие информации по данному показателю и его компонентов предполагается осуществлять с 1 января 2015 г., а целях пруденциального надзора – с 1 января 2018 г.

Введение показателя расчета кредитного риска изменения стоимости внебиржевых производных финансовых инструментов (ПФИ) в современных условиях затрудняется в связи с тем, что в практике бухгалтерского учета кредитные производные финансовые инструменты не учитываются как отдельный вид ПФИ. Для их расчета требуются дополнительные данные по определению кредитных требований по биржевым ПФИ; расчет отзывных внебалансовых условных обязательств кредитного характера с коэффициентом конверсии 10%, расчета риска контрагентов по сделкам РЕПО. Методика расчета и формы раскрытия информации еще продолжают дорабатываться Базельским комитетом, тогда как согласно письму № 142-Т отчетность должна предоставляться с 1 января 2014 г.

Показатель кредитного риска изменения стоимости внебиржевых активов ПФИ в настоящее время рассчитывается на основании Положения Банков России № 395-П лишь в небольших объемах и охватывает 60% – ный фильтр на неареализованный финансовый результат в дополнительном капитале в силу низкой глубины внебиржевого рынка ПФИ и сокращения объема торговли биржевыми ПФИ в 2012–2013 гг. Для внедрения положений Базеля 3 предусматривается только стандартизированный подход, тогда как отсутствует расчет коэффициентов риска для различных контрагентов без рейтинга. Таким образом, в силу недостаточной разработанности указанных выше показателей их применение в пруденциальных целях в настоящее время значительно осложняется.

В Базеле 3 предусматриваются также новые требования по обеспечению ликвидности. Нормативы ликвидности были введены в банковскую практику в середине 1990-х гг. К ним относятся показатели мгновенной ликвидности (Н2), среднесрочной ликвидности (Н3) и долгосрочной ликвидности (Н4), которые в настоящее время приведены в Инструкции Банков России № 139-И от 03.12.2012 г. "О нормативах обязательных резервов". Для обеспечения финансовой устойчивости банки осуществляли мониторинг риска потери ликвидности на ежедневной основе путем расчета обязательных нормативов ликвидности, а также анализа позиций мгновенной

ликвидности, структуры и срочности привлеченных средств [4].

*Банкам необходимо в ближайшей перспективе:*

- ◆ расширять региональную экспансию за счет открытия новых филиалов на территории России, а также за счет расширения своей сети в местах расположения и деятельности своих клиентов и их партнеров ;
- ◆ расширять спектр банковских и инвестиционных услуг;
- ◆ повысить уровень технологичности сервиса;
- ◆ оптимизировать структуру кредитного портфеля;
- ◆ совершенствовать линейки продуктов и системы их продаж для корпоративных клиентов;
- ◆ увеличивать доли рынка по объемам кредитования при изменении структуры кредитного портфеля в пользу высокомаржинальных продуктов и сегментов.

Реализация программы наращивания капитала банков, в рамках которой предполагается увеличение за счет реинвестирования полученной прибыли, привлечения субординированных депозитов позволит нарастить объемы активных операций с соблюдением обязательных экономических нормативов Банка России и, в свою очередь, обеспечит дополнительные доходы банков для формирования и реинвестирования прибыли. Поэтому капитализация банков рассматривается как одна из приоритетных задач, решение которой обеспечит дальнейшее развитие банков и укрепление его финансового состояния.

**SWOT** – анализ операций банков показал необходимость осуществления следующих мероприятий по улучшению его финансовой устойчивости.

В связи с введением Базеля 3 возникают проблемы в регулировании уровня ликвидности банков. Они обусловлены недостаточным объемом высоколиквидных активов; требует более полного анализа банковми вводимых новых показателей ликвидности на основе подробного сбора данных; требуют применения альтернативных вариантов расчетов ликвидности путем введения так называемых "контрактных линий ликвидности", предоставляемых Банком России. Банком России предлагается проводить учет в составе высоколиквидных активов всех активов, принимаемых центральными банками в качестве обеспечения; предусматривается снижение коэффициента оттока по привлеченным средствам правительств и центральных банков без обеспечения с 75% до 45%; снижение коэффициента оттока по привлеченным средствам правительств и центральных банков для некоторых видов обеспечения ; включение корпоративных облигаций с рейтингом BBB в расчет высоколиквидных активов второго уровня.





Все рассмотренные выше изменения нормативных документов требуют серьезного совершенствования банковского законодательства, которое необходимо адаптировать к нынешней практике деятельности коммерческих банков. Кроме того, недостаточная защищенность прав собственности, низкое качество управления бизнес-процессами требуют от кредитных организаций применения превентивных мер по адаптации указанных нововведений в целях оптимизации расходов и обеспечения надлежащего качества управления и уровня предоставляемых услуг. Это во многом будет зависеть от по-

вышения стабильности и финансовой устойчивости внутренней деятельности банков. Для этого следует выстраивать долгосрочное партнерское сотрудничество с корпоративными клиентами и частными лицами, использовать индивидуальный подход к выявлению потенциальных рисков; обеспечивать диверсификацию клиентской базы за счет прироста клиентов среди малых и средних предприятий; вводить инновации во всех областях деятельности банков (продуктах, технологиях, моделях продаж и бизнес процессах); увеличивать уставной капитал банков за счет размещения дополнительных акций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. [www.raexpert.ru/researches/risk](http://www.raexpert.ru/researches/risk)
2. <http://www.cbr.ru>
3. Рудакова О.С., Варганов С.Н. Новые модели деятельности российских коммерческих банков в интересах социально-экономического развития страны //Предпринимательство, №5, 2013.– С.39–46.
4. Мартыненко Н.Н. Мегарегулирование в истоках разрешения противоречий ликвидности банковского рынка России. М.: Международная Академия экономики, финансов и права (IAEFL), 2013
5. <http://www.consultant.ru/document/cons>, <http://base.garant.ru>
6. <http://www.consultant.ru/document/>

## КОММЕРЧЕСКАЯ ИПОТЕКА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ

### COMMERCIAL MORTGAGES FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPLEMENTATION

*N. Martinenko*

#### Annotation

The article reveals the content of the concept of commercial mortgage that begins today in the Russian market of mortgage lending. Peculiarities of mortgage crediting on pledge of non-residential real estate in the context of small and medium entrepreneurship.

**Keywords:** business mortgage, commercial mortgage, mortgage on residential premises, the borrower, the pledgor, mortgage lending, credit risk, financial leasing.

**Мартыненко Надежда Николаевна**  
К.э.н., доцент, каф.  
"Банки и банковский менеджмент",  
Финансовый Университет  
при Правительстве РФ

#### Аннотация

В статье раскрывается содержание понятия коммерческая ипотека, которое зарождается сегодня на российском рынке ипотечного кредитования. Показаны особенности ипотечного кредитования под залог нежилой недвижимости в контексте малого и среднего предпринимательства.

#### Ключевые слова:

Бизнес-ипотека, коммерческая ипотека, ипотека на нежилые помещения, заемщик, залогодатель, ипотечное кредитование, кредитные риски, финансовый лизинг.

О общеизвестным фактом современной действительности является то, что основную долю в структуре активов российской банковской системы занимают ссуды. Объем выданных кредитов российскими банками к 2014 году достиг суммы 39 трлн. рублей. При этом к 2014г более 70% банков, входящих в банковскую систему, увеличили свои кредитные портфели и, как следует из **таблицы 1**, основные из них строили свою кредитную политику с учетом активного развития ссудных портфелей нефинансового сектора экономики страны.

С увеличением объемов кредитного портфеля в российской банковской системе растет и объем просроченной задолженности. В некоторых сегментах рынка ситуацию можно назвать критической. Основным генератором роста задолженности являются ссуды физических лиц. В марте текущего года уровень просроченной задолженности граждан достиг рекордного значения за последние 4 года и составил 7,25%. В марте 2012 года показатель был равен 6,43%, в марте 2013-го – 6,28%(1). Самую высокую просрочку показывают потребительские кредиты – 15,2%, на втором месте – POS-кредиты (14,9%), на третьем – залоговые (14,4%).

Банк России 2013год активно боролся с увлечением банков потребительским кредитованием и достиг определенных успехов. Если в 2012 году рост превысил 40%,

то в 2013 году он не дотянул и до 30%. А на 2014 год прогнозируется увеличение портфеля потребкредитов только на 10–15%(2). Сложившаяся ситуация замедляет экономическую активность населения (как физических лиц, так и организаций), а наносит убытки банкам. Чтобы покрыть свои расходы по невозвращенным кредитам, банки вынуждены повышать ставку по кредитам, а многие из них переходят к комплексному обслуживанию (включающему и кредитование) малого и среднего бизнеса (МСБ), обеспечивая этим предприятиям темп прироста в 30% против 17% по рынку в целом(3).

Вместе с тем, сложившаяся в банках страны система кредитования в целом пока не способна удовлетворить потребности в средствах малого и среднего бизнеса (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей), более того темпы роста портфеля кредитов данному сектору экономики за последние 3 года замедлились на три процентных пункта, а просроченная задолженность на середину 2014г составила около 7,5% (рассчитано по данным Бюллетень банковской статистики 2014 №7 с.143). На динамику кредитования малого бизнеса негативно повлияло отчасти замедление экономики и уход в тень многих предприятий из-за роста социальных взносов. Попытки кредитования банками теневого предпринимательства и организаций, которые находят свое отражение в отчетности как ссуды физическим лицам. Кроме того портфель ссуд малого и среднего бизнеса стал более

Таблица 1.

Рейтинг банков по объему кредитного портфеля.

Место	Название банка	Объем кредитного портфеля на 01.10.13, млрд. руб	Объем кредитного портфеля нефинансовых организаций на 01.10.13, млрд. руб.	Объем кредитного портфеля физических лиц на 01.10.13, млрд. руб
1	ОАО "Сбербанк России"	11 665.16	7 226.63	3 054.46
2	ОАО Банк ВТБ	3 829.54	2 139.45	0.23
3	ГПБ (ОАО)	2 406.04	1 901.31	237.99
4	ВТБ 24 (ЗАО)	1 607.87	185.35	934.92
5	ОАО "Россельхозбанк"	1 468.36	989.94	239.08
6	ОАО "Банк Москвы"	1 198.17	675.74	126.97
7	ОАО "АЛЬФА-БАНК"	1 137.24	798.03	204.84
8	ЗАО ЮниКредит Банк	675.69	401.94	131.33
9	"НОМОС-БАНК" (ОАО)	567.58	394.9	27.17
10	ОАО АКБ "РОСБАНК"	543.22	208.08	239.03

Источник: ЦБ РФ

краткосрочным в связи с развитием так называемого поточного микрокредитования. Так, в течение всего 2013г. происходило вытеснение долгосрочного кредитования инвестиционных проектов краткосрочными кредитами, что привело к росту доли ссуд сроком менее одного года с 56% до 62%.<sup>[3]</sup>

В этих условиях Центральный Банк ужесточает требования по резервам на необеспеченные кредиты, а многие банки переориентировались на быстрорастущий сегмент – ипотечные кредиты, по которым за последние пять лет ставки заметно снились, а объемы выросли почти в 20 раз<sup>[8]</sup>. В результате на сегодняшний день развитие коммерческой ипотеки оказалось в среде ведущих элементов рынка банковского кредитования России и одновременно одним из наиболее перспективных рычагов экономического развития малого и среднего предпринимательства.

Для оптимизации бизнес процессов, стандартизации и наращивания объемов кредитного портфеля банки вынуждены разрабатывать и сопровождать, с учетом изменяющейся конкурентной среды, стандартные кредитные продукты по кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства. Им необходимо активно сотрудничать с учреждениями, созданными органами государственной власти или местного самоуправления для поддержки субъектов малого и среднего предприниматель-

ства, осуществляющими свою деятельность в регионах присутствия банка, в рамках заключенных соглашений, с целью оказания дополнительной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства.

Однако рассматривая ипотечное кредитование в контексте малого и среднего бизнеса следует иметь ввиду, что оно является частью ипотечной системы, означающей, что, кредит выдается банком под залог недвижимости. Поэтому коммерческая ипотека, представляющая собой форму среднесрочного либо долгосрочного кредитования, в своем механизме предполагает заимствование организациями денежных средств в кредитном учреждении чаще всего с целью приобретения нежилого недвижимого имущества. Объектами коммерческой недвижимости, как правило, становятся такие нежилые фонды как офисы, торговые площади, производственные помещения, склады, административные здания, постройки, сооружения и помещения. Это не исключает и приобретение, под статусом коммерческой недвижимости жилых помещений, используемых для коммерческих целей, а так же земли, используемой в сельскохозяйственных или производственных целях.

На первоначальных этапах становления и интенсивного развития предприятия малого и среднего бизнеса ограничены в средствах, в связи, с чем не имеют возможности приобрести необходимую недвижимость, в си-

лу чего появляется необходимость в аренде помещений. При существующих высоких ценах на арендуемые помещения предприятия малого и среднего бизнеса вынуждены отдавать за аренду подавляющую часть выручки. В этой связи, для представителей малого и среднего предпринимательства коммерческая ипотека выступает наиболее перспективным видом кредитования, открывающим новые возможности для развития бизнеса. Коммерческая ипотека позволяет МСБ разрешить противоречие между недостающими финансовыми ресурсами и постоянным спросом и ростом цен на нежилую недвижимость сохраняя оборотные средства и повышая тем самым показатели их стабильности. Отметим, что при грамотной эксплуатации недвижимости ее доходность может превышать выплаты по ипотеке.

С точки зрения банковского сектора, возможность кредитования под залог нежилой недвижимости также обладает рядом преимуществ, в виде минимизации рисков невыполнения заемщиком обязательств по кредитному договору, а именно сопровождается отсутствием проблем, связанных с выселением и последующим размещением жильцов. Преимущества коммерческой ипотеки достаточно четко просматриваются при ее сравнении с финансовым лизингом, который многие эксперты считают альтернативной бизнес ипотеки. При этом лизинговая компания, предоставляющая заемные средства для приобретения предмета ипотеки, на протяжении всего срока погашения кредита является собственником недвижимости. После погашения займа, по условиям договора, имущество переходит во владение плательщику кредита. Недостаток подобной схемы в том, что при банкротстве требования кредиторов лизингодателя распространяются на его имущество, в состав которого будет входить и объект ипотеки. Поэтому во многих банках сегодня для диверсификации и увеличения кредитного портфеля одной из первоочередных задач является кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, типичной становится такая политика как, в ОАО Ханты-Мансийский Банк, где увеличение средств МСБ в 2014 году в структуре ресурсной базы должно возрасти с 47% до 60% (по данным отчетности ОАО Ханты-Мансийский Банк). Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства в этом банке осуществляется в рамках разработанных и утвержденных стандартных кредитных продуктов "Овердрафт", "Кредит – На развитие бизнеса", линейки продуктов на участие в аукционах на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг и др. Банк продолжает активное продвижение экспресс-кредитов среди "своих" клиентов, поддерживающих стабильные кредитовые обороты по расчетным счетам, открытым в банке и предлагает клиентам банков-конкурентов экспресс-кредиты на упрощенных условиях.

По мере необходимости, по итогам накопленного опыта и результатов маркетинговых исследований, банки страны могут разрабатывать новые программы кредито-

вания для субъектов малого бизнеса. В число этих программ может входить увеличение кредитного портфеля банка в части субъектов малого и среднего предпринимательства за счет диверсификации предлагаемых кредитных продуктов, в том числе в рамках соглашений по оказанию финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства по системе ипотечного кредитования под залог нежилой недвижимости.

Так постепенно банками страны преодолевается недостаточная развитость ипотечного кредитования под залог нежилой недвижимости, которая объясняется совокупностью таких основных факторов как нестабильность финансового состояния предприятий МСБ, слабая информированность потенциальных заемщиков и не выгодные условия кредитования.

Сравнение условий ипотечного кредитования в странах Европейского союза и в России показывает, что в странах еврозоны коммерческая ипотека получила гораздо более широкое развитие, за счет низких процентных ставок и длительного срока погашения кредита, что во многом расширяет возможности малого и среднего предпринимательства. Средняя процентная ставка по ипотечному кредиту, под залог нежилого помещения, в Европе варьирует от 4,5% до 8% годовых сроком на 10 и более лет.[6, с. 11]

Говоря о российской практике применения ипотечного кредитования, отметим, что процентные ставки по аналогичному кредиту варьируют от 10% до 20% годовых(9), в зависимости от стоимости приобретаемого имущества, а также сроков погашения и суммы первоначального взноса. Таким образом, покупка недвижимости для предприятий в России обходится в 3 – 4 раза дороже, аналогичной недвижимости в европейских странах. Кроме того, на сегодняшний день, ипотечное кредитование под залог коммерческой недвижимости предоставляют в российской практике всего около тридцати банков(Номос-банк, Сбербанк России, Росбанк, ВТБ 24, СОЮЗ АКБ, АбсолютБанк, ПромТрансБанк, Русский Ипотечный Банк, Московский Залоговый банк АКБ и др.).

Одним из наиболее важных факторов тормозящих развитие коммерческой ипотеки в России, является несовершенство законодательной базы. Анализируя данный фактор следует иметь ввиду, что ипотека под залог коммерческой недвижимости сходна с процедурой выдачи ипотеки жилой недвижимости, где также происходит обязательная процедура оценки покупаемого объекта и потенциального клиента, а основным требованием для получения ипотеки является внесение первоначального взноса. Отличительный признак состоит в том, что в бизнес-ипотеке компаниям и другим юридическим лицам не предоставляется возможность оформить закладную на недвижимость до тех пор, пока не завершится заключенные сделки купли-продажи. Другими словами это озна-

чает, что изначально необходимо приобрести недвижимый объект, а затем оформить залог и получить заемные денежные средства, что резко увеличивает риски потерь.

Согласно Федеральному законодательству Российской Федерации регистрация права собственности на объекты коммерческой недвижимости, которая была бы одновременно обременена ипотекой (займом) не предусмотрена. Сделка ипотеки коммерческой недвижимости заключается в соответствии с нормами Гражданского Кодекса РФ, касающихся части заключения договоров, а также согласно статье 9 пункта 1 Федерального закона "Об ипотеке". Однако, в ГК РФ отражены здания, строения, сооружения, предприятия как имущественный комплекс, квартира, но в их системе не отражены нежилые помещения. Хотя этот термин и содержится, в частности, в Федеральном законе "О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним" от 21 июля 1997 г. N 122-ФЗ, понятие нежилых помещений в законодательстве отсутствует. Данный факт во многом затрудняет процесс получения коммерческой ипотеки, поскольку нежилые помещения могут стать предметом ипотеки, только в том случае, если они являются самостоятельными объектами недвижимости. Это позволит признавать сделки недействительными, вследствие подачи иска третьими лицами, возможность споров между покупателем и иными собственниками помещений в здании в отношении общего имущества – признания права долевой собственности на него, установления сервитутов и т.д. Следовательно, законодательное урегулирование правового статуса нежилых помещений является важным элементом развития бизнес-ипотеки.

Действующее законодательство в отношении ипотеки коммерческой недвижимости несовершенно, что и определяет возможные схемы кредитования. Закон "Об ипотеке" предусматривает различные механизмы оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений. В их число входит договор купли-продажи при котором продавец получает половину собственных денежных средств от покупателя, а также банковскую гарантию. Затем осуществляется регистрация права собственности на новоиспеченного владельца недвижимости, а далее банковское учреждение регистрирует кредитный договор о залоге, выдает кредит и покупатель окончательно рассчитывается с продавцом. Вариантом оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений может быть предварительный договор купли-продажи, когда покупатель выплачивает собственнику некоторую сумму собственных денег, а банк от собственника в свою очередь требует оплатить недостающие денежные средства после регистрации залога. Затем осуществляется процедура оформления нужного пакета документов (передача собственности новому владельцу-покупателю), включающая регистрацию залога в сторону банка. После всех этих процедурных нюансов у продавца имеется в наличии вся

сумма денег по договору купли-продажи, а последующая регистрация происходит, как положено. Третьим вариантом оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений является выкуп юридическим лицом объекта недвижимости. В результате этого заемщик выкупает акции юридического лица и осуществляет выплату кредита.

Безусловно, чтобы стать независимым от арендодателя и начать инвестировать в свой, а не чужой бизнес есть возможности, обращения через интернет, к бизнес-ипотеке. Оптимальный вариант финансирования такого проекта помогут выбрать в достаточно развитой системе кредитных брокеров банковских продуктов, однако это не всегда оптимальный и уж тем более единственный путь решения проблемы.

Проанализировав возможные схемы осуществления механизма коммерческой ипотеки можно отметить следующее: в действующей законодательной базе Российской Федерации не достаточно учтено значение коммерческой ипотеки и отсутствуют четкие правила регулирования вопросов, касающихся оформления и регистрации залога для коммерческой недвижимости и жилых помещений.

Характерной особенностью российской действительности является множественность предъявляемых банками требований к собираемым документам. МСБ как заемщик для получения коммерческой ипотеки нужны документы подтверждающие:

- ◆ ведение хозяйственной деятельности не менее 6 месяцев;
- ◆ наличие доходов предприятия;
- ◆ заверенные копии учредительных и других документов;
- ◆ справки из банков по расчетным счетам об оборотах;
- ◆ данные по картотеке №2;
- ◆ сведения по отсутствию ссудной задолженности, из налогового органа;
- ◆ бухгалтерская отчетность (форма 1-2);
- ◆ наличие дебиторской/кредиторской задолженности;
- ◆ расшифровки статей баланса, превышающих 3% валюты баланса и др.

Однако представленный перечень часто теряет смысл уже в силу того, что в российской действительности затруднителен сам этап предоставления отчетности для предприятий малого и среднего бизнеса. Объясняется последнее тем, что на первоначальном этапе получения ипотечного кредита, формируются высокие налоговые ставки, которые провоцируют уклонение от уплаты налогов путем сокрытия действительных оборотов предпри-

ятия, вследствие чего финансовые показатели занижаются, одобрение заявки банковскими учреждениями затрудняется и ведет к большому количеству отказов.

Далее, при положительном ответе кредитного комитета, предприятию необходимо внести первоначальный взнос, величина которого составляет порядка 20%, опираясь на российские цены на недвижимость, следует сделать вывод, что столь крупные капиталовложения могут осуществить только крупные предприятия [5 с. 264].

Зачастую, по отношению к малым и средним предприятиям, банковские учреждения корректируют условия предоставления кредитного продукта на покупку коммерческой недвижимости с учетом финансовых показателей предприятия для покрытия все возможных рисков, иными словами получение коммерческой ипотеки характеризуется практически индивидуальным подходом к каждому предприятию. Исходя из этого условия предоставления – размер первоначального взноса, процентная ставка и срок предоставления кредита, в основном, увеличиваются.

При высоком проценте для малых и средних предприятий, максимальный срок предоставления кредита составляет не более 10 лет, а первоначальный взнос составляет 20–30%, что во многом останавливает предпринимателей перед приобретением недвижимости.[7]

Помимо проблем связанных с завуалированностью доходов предприятий и "неподъемными" кредитными условиями, еще одним фактором, тормозящим развитие коммерческой ипотеки в стране, является не достаточная

информированность предприятий малого и среднего бизнеса. Так, практически 47% предпринимателей, относящихся к малому и среднему бизнесу, никогда не рассматривали возможность приобретения используемых помещений в собственность за счет ипотечного кредитования, но знают о существовании такого рода кредитного продукта, 29% респондентов оформляли заявку, но не получили одобрения, 24% респондентов не предполагают о существовании возможности ипотечного кредитования нежилой недвижимости [4].

Таким образом, в России, на данный момент, коммерческая ипотека для МСБ является новым, еще недостаточно апробированным кредитным продуктом с отсутствием четкой законодательной базы, регулирующей механизм коммерческой ипотеки и определенных лимитов рисков, кредитных схем, достоверной информации о доходах при наличии высоких транзакционных издержек на оценку объекта кредитования, страхование и комиссии.

Рассматривая ипотечное кредитование под залог коммерческой недвижимости в целом, а также и для малого и среднего предпринимательства в частности, следует отметить, что спрос на коммерческую ипотеку растет и поэтому в скором времени приобретение нежилых помещений благодаря банковской коммерческой ипотеке может стать востребованной реальностью. Продуманная система кредитования позволит укрепить условия для развития малого и среднего предпринимательства, а оно, в свою очередь, поспособствует дальнейшему развитию финансовых инструментов широкого профиля, в которых так нуждаются предприятия малого и среднего бизнеса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Россияне не рассчитали силы" // Онлайн Журнал "Эксперт [Электронный ресурс] – Электронный журнал. – 2014. – 10 апреля.
2. <http://www.cfa.su/article1051.html>
3. [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)
4. [www.gsk.ru](http://www.gsk.ru)
5. Лаврушин О.И, Афанасьева О.Н, Корниенко "Банковское дело: современная система кредитования"/Лаврушин О.И, Афанасьева О.Н – КноРус, 2007. с 264.
6. [www.zaimy.info/ipoteka/kommercheskaja-ipoteka.html](http://www.zaimy.info/ipoteka/kommercheskaja-ipoteka.html)
7. Рудакова О.С., Варганов С.Н. Новые модели деятельности российских коммерческих банков в интересах социально-экономического развития страны. //Предпринимательство, №5, 2013.– С.39–46.
8. Мартыненко Н.Н. Мегарегулирование в истоках разрешения противоречий ликвидности банковского рынка России. М.: Международная Академия экономики, финансов и права (IAEFL), 2013
9. Маркова О.М. Использование риск-ориентированного подхода в деятельности коммерческих банков для повышения их финансовой устойчивости. В сборнике трудов молодых ученых. М., Научные технологии. Выпуск 2. 2014
10. <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=4-1>
11. <http://uslugi.yandex.ru/banki/ipoteka/index.xml?all-purposes=1&region=213&advanced=1>

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

### RECEIVABLES MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

*Y. Melnikova  
Y. Baibakova*

#### Annotation

This article deals with the receivables as an objective process of business enterprise. Planning receivables – is the process of preliminary financial calculations, evaluation of management decisions. Planning to accounts receivable was real, so – effective, it is necessary to formulate a strategy for the organization, define a policy of selling, choose rational parameters of accounts receivable. Planning amount of accounts receivable – was, is and will be one of the most important. The problems of management of accounts receivable.

**Keywords:** debtor, accounts receivable, current assets.

*Мельникова Юлия Васильевна*

*К.э.н., доцент ФГБОУ ВПО*

*"Волгоградский государственный  
социально-педагогический университет"*

*Байбакова Яна Андреевна*

*ФГБОУ ВПО*

*"Волгоградский государственный  
социально-педагогический университет"*

#### Аннотация

Данная статья посвящена рассмотрению дебиторской задолженности, как объективного процесса хозяйственной деятельности предприятия. Планирование дебиторской задолженности – это процесс предварительных финансовых расчетов, оценки управленческих решений. Чтобы планирование дебиторки было реальным, а значит – эффективным, необходимо сформулировать стратегию организации, определить политику сбыта, выбрать рациональные параметры дебиторки. Планирование величины дебиторской задолженности – был, есть и будет одним из важнейших. Сформулированы задачи управления дебиторской задолженностью.

#### Ключевые слова:

Дебитор, дебиторская задолженность, оборотные активы.

**Д**ля начала рассмотрим понятия дебитор и дебиторская задолженность. Дебитором называют должника, который является одной из сторон гражданско-правового обязательства связи по имуществу между двумя и более лицами. Дебиторской задолженностью считается совокупность всех долгов, т. е. некая часть оборотного капитала, причитающиеся организациям, от юридических или физических лиц. Также ее называют обездвижением собственных оборотных активов. [3, с.21].

Дебиторская задолженность появилась в системе безналичных расчетов как объективный процесс хозяйственной деятельности организации. Дебиторская задолженность полностью зависит от того как ведется политика организации относительно покупателей и продукции, в то время как производственные запасы и незавершенное производство очень тяжело поменять путем принятия того или иного решения.

**Дебиторская задолженность** – из самых важных и ключевых компонентов оборотного капитала. Дебиторская задолженность – это актив предприятия, связанный с юридическими правами, включая право на имущество. Мы знаем, что в составе активов предприятий дебиторская задолженность имеет стоимость, а также влияет на область предпринимательской деятельности. Дебиторка

не обладает функцией товара, значит, к продаже подлежит только уступка права требования, а она, имеет цену лишь в случае появления потребительской стоимости, которая может проявиться у покупателя в результате своевременного погашения задолженности, возникшей по другой сделке, а также в случае предотвращения убытков, получения от дебитора подходящих покупателю товаров и услуг. [1, с.29].

Важнейшей задачей управления дебиторской задолженностью является определение с потребителями таких договорных отношений, которые могут предоставить абсолютное и своевременное поступление средств, для того, чтобы осуществить все платежи.

На различных этапах появляются предпосылки для возникновения просроченной и безнадежной задолженности. Такие этапы как: проведение преддоговорных процедур, заключение соглашения, исполнение договорных обязательств. Поэтому процесс формирования и погашения дебиторской задолженности всегда должен быть под контролем.

Существуют уже сформированные процедуры по работе с дебиторской задолженностью, а также технологии, которые позволяют избежать ее появления.

Политика по управлению дебиторской задолженностью предполагает часть общей политики управления оборотными активами и маркетинга предприятия.

Существуют определенные задачи управления дебиторской задолженностью:

- ◆ определение подходящего уровня дебиторской задолженности;
- ◆ подбор условий продажи, которые могут обеспечить гарантированное поступление денежных средств;
- ◆ формирование для различных групп покупателей скидок, либо надбавок;
- ◆ увеличение востребования долговых обязательств;
- ◆ уменьшение долгов в бюджете;
- ◆ определение и оценка всех возможных издержек, которые связаны с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользованных средств, которые заморожены в дебиторской задолженности. [4,с.21].

Продажа товаров на условиях отсрочки платежа – это основная хозяйственная операция, в результате которой и возникает дебиторская задолженность. Появление дебиторской задолженности связывают с моментом отгрузки контрагенту товара, выполнением работы, оказанием услуг, не получив оплаты. Дебиторская задолженность может возникнуть: при закупке сырья или иной продукции по предоплате на условиях отсрочки поставки, при переплате налогов (сборов), выдаче сотрудникам в подотчет денежных средств [3].

Управлять дебиторской задолженностью, также можно, заинтересовав покупателя в досрочной оплате счетов. Если платеж осуществлен ранее договорного срока, то предоставляются различные скидки с цены продажи, либо стоимости поставки. В этом случае, преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше срока и используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную ранее скидку.

Для более эффективного управления дебиторской задолженностью все разработанные управленческие системы и процедуры должны быть формализованы и задокументированы. Это позволит закрепить ответственность за должностными лицами, повысит прозрачность и контролируемость данной работы. В качестве нормативной базы по управлению дебиторской задолженностью на предприятии чаще всего выступает "Положение о кредитной политике", которое регламентирует все основные

вопросы, связанные с управлением дебиторской задолженностью. Положением определяется регламент работы и состав комиссии по управлению дебиторской задолженностью, порядок и форматы анализа дебиторской задолженности, порядок и методику оценки контрагентов, порядок и методику расчета лимитов дебиторской задолженности.

Помимо "Положения о кредитной политике" отдельные элементы системы управления дебиторской задолженностью могут быть закреплены в других нормативных документах предприятия. В частности, "Положение по учетной политике" определяет порядок инвентаризации задолженности, периодичность и порядок формирования резерва по сомнительным долгам. "Положение о договорной работе" определяет те элементы кредитной политики, которые закрепляются в договорах с контрагентами – порядок и сроки оплаты, условия предоставления отсрочки платежа, размер доплат за отсрочку и скидки за раннюю оплату, возможные штрафные санкции. Этим же Положением определяются условия типовых договоров, применяемые к различным группам контрагентов в зависимости от их финансовой надежности.

Специалисты организации должны анализировать дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, по размерам и срокам формирования; следить за расчетами по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать наличие дебиторской задолженности; определять приемы и способы ускорения востребования долгов и уменьшения долгов [5].

*Необходимо отметить, что для эффективного управления дебиторской задолженностью организации часто не хватает:*

- ◆ грамотных работников, которые составляют типовые документы;
- ◆ знания особенностей деятельности государственных органов,
- ◆ знания методов осуществления и продвижения коллекторской деятельности;
- ◆ call-центра, включая всё оборудование, помещение, персонал организации и программное обеспечение;
- ◆ службы, которая лично взаимодействует с должниками [2,с.37].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Брунгильд С.К. Управление дебиторской задолженностью. М.: Аспект, 2008. 29с.
2. Дудин А.В. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают. М.: Вedo, 2002. 37с.
3. Библиотека управления. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/>
4. Щербаков В.А. Политика управления дебиторской задолженностью. М.: Вече, 2001. 21с.
5. Мурикова А.Р. Управление дебиторской задолженностью как элемент эффективной финансовой политики организации // Молодой ученый. 2012. №5. С. 181–183.



## ФРАНЧАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

**Мельникова Юлия Васильевна**

К.э.н., доцент ФГБОУ ВПО

"Волгоградский государственный социально-педагогический университет"

**Гадышева Юлия Юрьевна**

ФГБОУ ВПО "Волгоградский государственный социально-педагогический университет"

### FRANCHISING AS A TOOL OF BUSINESS FINANCING

**Y. Melnikova  
Y. Gadisheva**

#### Annotation

Abstract. Several years ago, an entrepreneur who wants to start a business franchise in Russia, had practically no ready-made tools to attract funding. Provision of investment, if necessary, he should have done in-house. Today, it can not only apply to the bank, taking over the personal obligation to repay the loan, but also to appeal to institutional investors willing to invest not only money, but also to share in the risks of starting a business. This form of financing subject of this paper. The article is devoted such an important system in the business as a franchise. Stages of formation of the relationship between the franchisor and the franchisee. Identified the advantages and disadvantages of franchising.

**Keywords:** franchising, franchisor, franchisee, franchise, brand, trademark, licensing, organization, business.

#### Аннотация

Еще несколько лет назад предприниматель, желающий открыть бизнес по франшизе в России, практически не имел готовых инструментов для привлечения финансирования. Обеспечение инвестиций при необходимости он должен был осуществлять собственными силами. Сегодня он может не только обратиться в банк, взяв на себя личные обязательства по погашению кредита, но и обратиться к институциональному инвестору, готовому не просто вложить деньги, но и разделить с ним риски открытия бизнеса. Этой форме финансирования и посвящена данная статья. Статья посвящена такой важной системе в бизнесе как франчайзинг. Выделены этапы формирования взаимоотношений между франшизодателем и франшизополучателем. Определены достоинства и недостатки франчайзинга.

#### Ключевые слова:

Франчайзинг, франчайзер, франчайзи, франшиза, бренд, товарный знак, лицензирование, организация, бизнес.

На сегодняшний день в России уже никого не удивить товарами и услугами, которые обозначены известнейшими товарными знаками таких фирм как "Кока-Кола", "Адидас", "Макдональдс" и многих других. Эти известные бренды ассоциируются у нас с определенным производителем, имеющим высокую репутацию, и косвенно указывают на высокое качество товаров и услуг.

Одним из эффективных каналов сбыта товаров, внутри стран и по всему миру, является франчайзинг. Термин франчайзинг охватывает разнообразные деловые взаимоотношения и часто используется параллельно с термином лицензирование. Само слово "франчайзинг" произошло от французского "franchise", что означает "льгота, привилегия". Франчайзинг – это схема функционирования бизнеса, в которой одна организация (франшизодатель) передает физическому лицу или другой организации (франшизополучатель) право на продажу товаров и услуг первой организации. Франшизодатель (франчайзер) – это, как правило, крупная корпорация, имеющая имидж, широко известную торговую марку и бренд на потребительском рынке [4, с. 103].

Франшизополучатель, или его еще называют "франчайзи", подписывает договор, согласно которому ему нужно будет продавать эти товары или услуги по заранее строго установленным правилам – цене, условиям, которые устанавливает первая, главная организация. За со-

блюдение этих правил франчайзи получает разрешение использовать этот бренд и зарабатывать на нем деньги. Это и наименование компании, и репутация, и имидж, и товары и услуги, и маркетинговые стратегии и рекламные кампании. То есть строгие правила, налагаемые на франчайзи, накладывают, конечно, ограничения, но в итоге дают больше плюсов, чем минусов.

Франшизополучатель имеет прекрасную возможность заработать деньги, используя бренд – бесценную вещь, которая зарабатывается главной компанией годами, а то и десятками лет. Конечно, все это не бесплатно. Чтобы получить такие права и новые возможности, франчайзи делает некий первоначальный платеж в пользу франшизодателя, после чего выплачиваются периодические платежи – может быть, раз в месяц, а может быть раз в год. Но франчайзи не является полным владельцем бренда в целом и товарного знака в частности. Он может его использовать, до того момента, пока платит взносы. Это похоже на арендные платежи. Размер этих платежей указывается в договоре. Для компаний франчайзинг – это способ распространения бизнеса. Для предпринимателей франчайзинг – это один из способов стать владельцем бизнеса. На растущих рынках, таких как Россия, франчайзинг является самым быстрым способом обучения предпринимателей практическим стандартам, которые необходимы чтобы вести бизнес. Франчайзинг является одновременно основой и результатом

взаимодействия малого и среднего (крупного) бизнеса [1, с. 125].

Работать по франшизе можно в любом виде бизнеса. Международная ассоциация франчайзинга выделяет 70 отраслей экономики, в которых можно использовать методы франчайзинга. Наиболее распространен франчайзинг в таких отраслях как, авторемонт, книжные магазины, детская одежда, строительство, магазины косметических товаров, образование, услуги по трудоустройству, рестораны, отели, прачечные, туристические агентства.

Франчайзинговые отношения могут быть прибыльными для обеих сторон. Франчайзи заинтересован в максимальных продажах при минимальных затратах. Франчайзи должен следовать правилам ведения бизнеса по франшизе и участвовать в рекламных и маркетинговых кампаниях, проводимых франчайзером. Франчайзер сосредоточенно работает над тем, чтобы лидировать в конкурентной борьбе, что было бы очень трудно сделать одному франчайзи. Франчайзер предоставляет необходимую поддержку, с тем, чтобы франчайзи мог уделять все внимание своим ежедневным операциям [2, с. 102].

Ступени развития отношений франшизодателя и франшизополучателя:

*Первый этап* – первоначальный – характеризуется тем, что происходит зарождение бизнес-взаимоотношений. Франчайзи находится в полной зависимости от франчайзера на предмет руководства и поддержки. Франчайзер в это время должен предоставлять постоянную техническую поддержку, совет и ободрение франчайзи. Эта фаза самая благоприятная для франчайзера и тяжелая для франшизополучателя. Длится она до 16 – 20 месяцев.

*Второй этап* – осваивание нового бизнеса. На этом этапе франчайзи начинает думать, нуждается ли он вообще в поддержке франчайзера. Во второй фазе франчайзи ставит под сомнение ценность франчайзера и всей франчайзинговой системы. В это время многие франчайзи начинают тратить непропорционально большие средства, стараясь приобрести статус успешного бизнесмена. Порой эти действия непоследовательны и часто вредят всему бизнесу. Второй этап максимально сложный во взаимоотношениях между франчайзером и франчайзи. Если одна из сторон допускает здесь ошибки, они чаще всего приводят к разрыву взаимоотношений. Чтобы избежать этого, франчайзер должен продемонстрировать, что он способен на деле вносить свой вклад в растущий успех франчайзи. Франчайзер должен быть очень твердым и отвергать все попытки со стороны франчайзи изменить систему или сервисные выплаты. Если успешно

удается пройти второй этап, у франчайзи появляется уважение к франчайзеру. Франчайзи начинает осознавать, что его успех непрерывно связан и невозможен без всей франчайзинговой системы. Франчайзер и франчайзи достигают третьего этапа развития, когда они могут работать так, чтобы приносить друг другу прибыль и моральное удовлетворение. Как франчайзеры, так и франчайзи должны помнить, что они являются независимыми предпринимателями. Но условием их процветания является взаимная поддержка [3, с. 98].

Самым ярким примером современного франчайзинга является компания "McDonald's". Данная сеть по праву может называться первым с кого и начинается развитие франчайзинга в России. Сегодня сеть развивается и уже смогла запустить новый проект. Это франчайзинг ресторана Мак-АВТО, который обслуживает водителей.

Еще одним примером, который демонстрирует качественное развитие франчайзинга в России, является компания Yves Rocher, которая стремительно набирает обороты во многих странах мира. Особенность заключается в том, что франчайзер требует от компаньона полное соблюдение требований по оформлению магазина и проведения различной акции. Стоит отметить, что в странах СНГ компания первоначально способствовала тому, что точки открывались и помогала им развиваться. Теперь марка достаточно узнаваема для того, чтобы заинтересовать своей франшизой.

Для нашей экономики франчайзинг является относительно новым явлением, в то время как в развитых странах он столетиями практиковался как средство обеспечения потребителей общества в различных услугах.

Привлекательность франчайзинга заключается в наличии неоспоримых преимуществ для обоих участников франчайзинговых отношений. Для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей он предоставляет в распоряжение стабильный доходный бизнес, для известных фирм и компаний – возможность расширить и укрепить свои позиции на рынке. Именно этим следует объяснить столь широкое распространение франчайзинга в Европе.

Для многих предприятий франчайзинг стал символом преуспевания в бизнесе, в том числе и для некоторых российских фирм, которые решились на развитие бизнеса при помощи франчайзинга.

Для крупных предприятий франчайзинг в кризисное время может стать решением многих проблем, что касается небольших предприятий, то франчайзинг дает новые возможности построить свой бизнес на новой волне, под сильным брендом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Довгань В.В. Франчайзинг – путь к расширению бизнеса. М.: Наука, 1994. 230с.
2. Рыкова И.В. Франчайзинг: новые технологии, методология, договоры. М.: Современная экономика и право, 2000. 224с.
3. Самурин В.К. Франчайзинг. Актуальные проблемы и мировой опыт. М.: Юнити, 2013. 300с.
4. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательства. Франчайзинг. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. 272с.

## О НОВЫХ КРИТЕРИЯХ И ПОКАЗАТЕЛЯХ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

### THE NEW CRITERIA AND INDICATORS FOR ASSESSING THE QUALITY OF MODERN BANKING SERVICES

*O. Rudakova*

#### Annotation

New technologies are forcing customers become more demanding to the quality of services, they want to receive services more quickly, have a variety of channels for service delivery. In this context, the approaches to assessing the quality of modern banking services are discussed, the criteria and indicators of quality are offered.

**Keywords:** retail customer, information technology, quality of banking services.

*Рудакова Ольга Степановна*

*Д.э.н., профессор, профессор  
каф. банков и банковского менеджмента  
ФГОБУ ВПО "Финансовый университет  
при Правительстве РФ"*

#### Аннотация

С внедрением новых технологий клиенты становятся более требовательными к качеству услуг, хотят получать услуги быстрее, иметь разнообразные каналы для доставки услуг. В этой связи рассматриваются подходы к оценке качества современных банковских услуг, предлагаются критерии и показатели качества.

#### Ключевые слова:

Розничный клиент, информационные технологии, качество банковских услуг.

**В** настоящее время наблюдается перелом в изменении стратегии в банковском обслуживании розничных клиентов. Важным стали аспекты комплексного индивидуального обслуживания клиента в одном банке, где все операции выполняются из любой точки мира, мгновенно, без посещения офиса. Причиной происходящих изменений является развитие сети Интернет и коммуникационных устройств, которые существенно упрощают обмен информацией.

Вслед за этим растет информированность клиентов банка о банковских услугах и о самих банках. Клиенты становятся более требовательными. Они теперь точно знают, что, сколько, и за какие деньги они хотят. Меняются и сами потребности клиентов: становится важным не размер банка или узнаваемость бренда, а набор банковских услуг, которые предлагаются клиенту.

Современный клиент перед выбором любого товара или услуги имеет возможность сравнить характеристики каждого вида товара или услуги, ознакомиться с отзывами других клиентов, получить консультацию у других людей, пользующихся такой же или похожей услугой.

В этой ситуации банк, который никак не представлен в сообществе людей, интересующихся банковскими услугами, находится в заведомо проигрышном положении. Именно поэтому многие банки направляют свои усилия в сторону представления своих услуг в социальных сетях,

различных сообществах в Интернет, открывают линии on-line консультаций с использованием Skype, форумов, мгновенных сообщений.

Вслед за потребностями клиентов меняются и банковские технологии: отмирает система off-line платежей, режим on-line становится стандартом обслуживания, разрабатывается и внедряется клиент-ориентированная система банковских услуг.

В условиях, когда клиенты привыкли к персонифицированному обслуживанию, привыкли получать бонусы за свою лояльность к банку, именно качество обслуживания клиентов будет определять успех в конкурентной борьбе. [3]. Поэтому повышение качества банковских услуг является одним из направлений модернизации банковской деятельности.

Задача разработки общепризнанной методологии оценки качества банковских услуг в настоящее время не решена [2]. На наш взгляд дефиниция "качество банковской услуги" понятие многогранное и зависит от того с чьих позиций будет выполняться оценка качества банковской услуги: клиента, банка или государства.

Для клиента качество банковской услуги связано с получением услуги с желаемыми характеристиками, с допустимыми рисками и приемлемым уровнем обслуживания.

Для банка под качеством банковской услуги понимается обеспечение необходимой конкурентоспособности в длительной перспективе за счет удержания и увеличения клиентской базы, обеспечивающей рост доходов при одновременном сокращении расходов.

Для государства качественные банковские услуги подразумевают гармонизацию соблюдения интересов общества и государства при внедрении и использовании широкого спектра банковских услуг.

Для каждой из сторон, принимающих участие в предоставлении и потреблении банковских услуг можно выделить свои критерии качества, методики их оценки, выработать рекомендации, способствующие повышению их качества.

На уровне государства вырабатывается нормативно-правовое обеспечение, регулирующее взаимоотношения банков и клиентов на законодательном уровне. Эти вопросы находят отражение в федеральных законах, государственных и отраслевых стандартах, инструкциях, положениях, указаниях, письмах Банка России.

На уровне банка повышение качества предоставляемых услуг должно осуществляться в соответствии с концепцией всеобщего управления качеством. Оценка качества предоставляемых услуг со стороны банка должна выполняться не на основе опросов клиентов, а менеджерами по качеству по результатам регулярного мониторинга точек продаж с последующей разработкой системы мероприятий для устранения выявленных проблем. В отличие от клиента менеджер по качеству заинтересован в результатах проводимого исследования и является более профессионально подготовленным в вопросах качества.

Наибольшую сложность вызывает задача оценки качества банковской услуги с позиций клиента, так как клиент воспринимает не только результат услуги, но и сам является участником процесса ее потребления.

Собственное восприятие качества банковской услуги формируется у клиента в результате сравнения им своих ожиданий от банковской услуги до ее потребления с непосредственным восприятием банковской услуги в момент ее потребления и после. Восприятие формируется в двух аспектах: технический аспект – что клиент получает от банковской услуги; функциональный аспект – как клиент получает банковскую услугу [1].

В настоящее время большинство банковских услуг предоставляются с использованием современных информационных технологий. Это касается не только новых банковских услуг, но и традиционных. Часть услуг предоставляется при непосредственном использовании со-

трудником банка информационных технологий, а другая часть, которая демонстрирует высокие темпы роста, связана с использованием клиентом информационных технологий. Поэтому оценка качества банковских услуг, использующих передовые информационные технологии, представляет несомненный интерес, так как одновременно позволяет выявить уровень качества самих услуг и отношение к ним клиентов.

Принципиальная особенность банковских услуг заключается в том, что невозможно выделить единственный критерий для оценки их качества. Поэтому для оценки качества банковских услуг, оказываемых с применением современных информационных технологий, необходимо выявить критерии, которые наиболее точно будут характеризовать их специфику. За основу возьмем пять критериев, предложенных американскими экономистами Parasuraman A., Zeithaml V.A., Berry L.L., однако модифицируем их с учетом особенностей технологических процессов, сопровождающих применение информационных технологий. Каждый критерий можно описать определенным набором показателей. Количество показателей может быть различным, при этом один показатель может относиться к разным критериям.

Необходимо отметить, что не все приведенные в таблице критерии могут использоваться для каждой из банковских услуг с одинаковым набором параметров. Оцениваемые параметры зависят от конкретной услуги, ее цели, особенностей предоставления и потребления. К сожалению, в банковской практике наблюдаются ситуации, при которых желание повысить качество услуги одной стороной (банком) приводит к совершенно противоположному результату с позиций другой стороны (потребителя банковской услуги).

Например, необходимо гармонизировать интересы банков и клиентов в вопросах внедрения безналичных расчетов с использованием банковских карт. Решением проблем должно было стать принятие Федерального закона о Национальной платежной системе. Не урегулированы вопросы обязательности оповещения клиентов банком о проводимых операциях, вопросы обязательности безусловного возврата денежных средств в случае неправомерного их списания. Грамотное решение позволит резко повысить качество услуг, связанных с безналичными расчетами с использованием банковских карт в глазах клиентов, что должно привести к увеличению масштабов использования безналичных платежей. Однако недопустимо, чтобы борьба с мошенниками велась за счет снижения качества услуг с позиций добросовестных клиентов.

Непрерывные изменения во внешней среде вынуждают кредитные организации отслеживать все новейшие

Перечень критериев и вариантов показателей качества банковских услуг.

Критерий	Показатели
Надежность	Устойчивость к ошибкам, стабильность, завершенность; уровень готовности
Эффективность	Время выполнения, пропускная способность
Удобство	Понятность, изучаемость, простота использования; полнота и конкретность документации
Мобильность	Трудоемкость адаптации, длительность адаптации; простота установки, переносимость услуги на различные устройства
Сопровождаемость	Анализируемость, полнота и конкретность документации, программная и техническая поддержка
Безопасность	Чувство безопасности клиентов, защита от мошенничества, защищенность
Удовлетворенность	Степень соответствия предварительных ожиданий и реальных качеств потребляемой услуги
Лояльность	Близость к дому, привычка пользования, качество сервиса, вежливость персонала

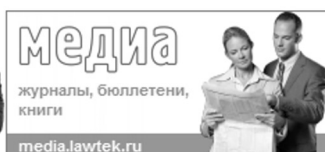
тенденции рынка, запросы потребителей, новейшие технологические достижения. Это приводит к кардинальному изменению как традиционных подходов к обслуживанию

клиентов, так и практики работы с тем, чтобы удержать свои позиции на рынке, своего клиента, который становится все более грамотным и требовательным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мостовая Ю.П. Модели управления качеством услуг (на примере банковских услуг) //Маркетинг в России и за рубежом, №5, 2009.– URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2009/5/5127.html>.
2. Новаторов Э. Методика оценки качества банковских услуг.– URL: <http://www.cfin.ru/press/practical/2001-10/02.shtml>
3. Мартыненко Н.Н. Мегарегулирование в истоках разрешения противоречий ликвидности банковского рынка России. М.: Международная Академия экономики, финансов и права (IAEFL), 2013
4. Маркова О.М. Использование риск-ориентированного подхода в деятельности коммерческих банков для повышения их финансовой устойчивости. В сборнике трудов молодых ученых. М., Научные технологии. Выпуск 2. 2014
5. Рудакова О.С., Варганов С.Н. Новые модели деятельности российских коммерческих банков в интересах социально-экономического развития страны //Предпринимательство, №5, 2013.– С.39–46.

© О.С. Рудакова, ( olrud@yandex.ru ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



## РОЛЬ ГЛОБАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ ГОСУДАРСТВАХ

### THE ROLE OF GLOBALIZATION IN THE MODERN STATES

*A. Ilev*

#### Annotation

The role of globalization in the modern world is growing from year to year, but its impact on the people and the state is still quite controversial. To understand the nature and impact of globalization is necessary to describe the period of its occurrence. Globalization appeared in XII–XIII. But its heyday was in the middle of the XX century and the beginning of the XXI century. This is due primarily to the growth and unification of industrial production, both in individual countries and in the world. As a consequence of this growth in the manufacturing sector there were huge amounts of capital markets and the volume of demand, which later led to the formation of international organizations such as the WTO, the EU and the other blocks.

**Keywords:** globalization, international relations, state sovereignty.

*Ивлев Алексей Александрович*  
Аспирант каф.  
"Теория государства и права",  
АНО ВПО ЦС РФ "Российский  
университет кооперации"

#### Аннотация

Роль глобализации в современном мире растет год от года, однако ее влияние на народы и государства до сих пор является довольно спорной. Чтобы понять сущность и влияние глобализации необходимо описать период ее появления. Глобализация появилась XII–XIII в., однако ее расцвет пришелся на середину XX века и начало XXI века. Связано это, прежде всего с ростом и унификацией промышленного производства, как в отдельных государствах, так и в мире. Как следствие такого роста в производственных сферах появились огромные объемы капитала и объемы рынков спроса, которые в последствии привели к образованию международных организаций, таких как ВТО, ЕС и других блоков.

#### Ключевые слова:

Глобализация, международные отношения, государство, суверенитет.

Способствованию роста интеграционных процессов способствовали и валютные организации которые сформировались после второй мировой войны, вследствие заключения Бреттон Вудского соглашения, образовав такие системы, как МБРР (Международный банк реконструкции и развития), МВФ (Международный валютный фонд) – которые в последствии образовали новый экономический мировой порядок, делая ставку на своих союзников и опору на военный блок НАТО во главе с США и опорой на долларовую валюту.

Соглашаясь с таким доводом, анализируя Бреттон Вудские соглашения, Бенджамин Кохен в статье Бреттон Вудская система указывает: "Соединенные Штаты могли бы выдавать основную мировую резервную валюту в количестве и соответствии с собственными приоритетами, – которые не обязательно совпадают с иностранными владельцами доллара"[5] при этом отмечая: "Союзники Америки согласились с гегемоном системы, что представило Соединенным Штатам особые привилегии действовать за рубежом в одностороннем порядке в целях содействия США коллективным интересам" [5].

Кроме экономических предпосылок глобализации существуют также и факторы роста взаимозависимых экономических, сельскохозяйственных, информационных и культурных систем в рамках общей интеграции.

Все эти факторы в целом создают такую интеграционную систему, в которой участвуют все страны мира не-

зависимо от их желания и финансовых возможностей – прежде всего по тому, что данная система является универсальной и единственной в таком виде мироустройстве.

В связи с таким развитием глобализационных тенденций многие государства настолько интегрировались в общее международное пространство, что потеряли собственные исторические основы, а также культурные и национальные особенности развития.

Кроме этого входя собственными экономикой в интеграционные союзы, такие как ВТО (Всемирная торговая организация), государства экономически становятся полностью зависимы от международных валютных организаций, которые благодаря Бреттон Вудским соглашениям, в сущности, подконтрольны США. Исследуя развитие глобализации следует обратить внимание на теорию которая указывает на глобализацию как инструмент влияния отдельных развитых стран на менее успешные развивающиеся страны.

Г. Зюганов пишет на эту тему следующее: "каждый этап кризиса мировой капиталистической системы завершался созданием новых неформальных" организаций западной элиты, предназначенных для глобального переустройства современного миропорядка. Это позволяет сделать важный вывод: процессы современной глобализации, помимо объективных причин, лежащих в их основании, во многом носят рукотворный характер. А значит,

тот вариант мироустройства, который нам предлагают ныне трубадуры "нового мирового порядка", не является исключительно результатом объективного развития исторического процесса" [1 Ст.19–20] Соглашаясь с его точкой зрения необходимо сказать что, несмотря на все позитивные интеграционные процессы происходящие в странах в целом глобализация не является тем термином, которым можно охарактеризовать процесс, происходящий в мире в целом. Прежде всего, это связано с тем, что все явления носящие глобализационный характер исходят от единственной страны США, что создает в сущности единый однополярный мир в экономическом плане.

Исследуя глобализацию и вышеописанные факторы необходимо уточнить, что в настоящий момент истории мир имеет дело не с глобализационными явлениями, хотя они также имеют место быть, но крайне малы от общего явления. Мы имеем дело с ситуацией полнейшего экономического социального, культурного и информационного доминирования одной державы. То есть необходимо говорить о том, что процесс глобализации подменяется другим абсолютно не именуемым к нему явлением американизацией и доминированием, или глобализационным доминированием по отношению к большей части мирового пространства, в том числе блоковым.

Термин глобализационного доминирования необходимо уточнить – он выгодно отличается от глобализации прежде всего по причинам справедливой интеграции стран на равных условиях с использованием средств глобализации и интеграции на равных условиях доступа как того требует глобализационный процесс и собственно на что он направлен, – взаимодействие стран при глобализационном доминировании происходит в формате подчинения стран и блоков одному государству США что нарушает стратегический баланс в мире как в экономическом так и в политическом плане, при котором даже внеблоковые страны через взаимодействие со странами блока являются меньшинством по отношению к самому блоку и не пользуются правами блокового государства что является несправедливым не равным доступом.

Сложившаяся ситуация в мире показывает что несмотря на всю доказанность в современном мире глобализация носит атипичный характер, и выполняет роль прикрытия глобальным монопольным государствам для достижения своих корыстных целей в составе блоков стран и союзов.

Соглашаясь с этой точкой зрения, профессор С. Глазев в своей статье заявляет следующее: "Система ценностей, лежащая в основе действующей в настоящее время сверхсилы, олицетворением которой является глобальное доминирование американоцентричной олигархии, исходит из постмодернистской концепции освобождения человека от Бога и установленных им нравственных ограничений. Как заметил Достоевский, если Бога нет, то всё дозволено. Абсолютизация человеческого произвола в конечном счёте выливается в право сильного, что и демонстрирует американская олигархия, которая пытается управлять по своему усмотрению всей планетой, опираясь на присвоенную ей монополию эмиссии мировой ва-

люты"[2]. В этой связи необходимо четко понимать сущность глобализации которая на наш взгляд является скорее будущем многополярного мира с несколькими центрами силы и экономической интеграцией в рамках нескольких полюсов этой силы.

Чтобы более детально понимать те проблемы которые существуют в процессе так называемого глобального доминирования мы привели список этих проблем.

Первая проблема заключается в том что глобальное доминирование носит односторонний характер в рамках одного двух союзов которые, как правило, входят в единый военный блок НАТО – который контролируется одной страной США. Это, в сущности, является основой однополярного мира, что вследствие означает односторонние действия одной или группы стран по отношению к экономикам внеблоковых стран. Приводя пример такого влияния необходимо привести примеры наложения санкций в отношении внеблоковых государств, таких как Иран, Ирак, Россия и многих других государств.

Вторая проблема заключается в централизации и полном контроле всех мобильных коммуникаций и информационных систем internet сконцентрированном в одном центре США примером которых могут служить раскрытие информации Эдвардом Сноуденом, который доказал подконтрольность вышеуказанных систем в одной стране[3].

Третья проблема представляет собой совокупность транснациональных корпораций таких, как финансовые центры которые, как правило, сконцентрированы в европейской зоне и США, объемы которых в России очень высоки.

Риски больших ТНК (Транснациональных корпораций) заключаются, во первых в больших объемах выручки которые, как правило уходят в европейские страны, а в России от объема капитала остается только налоговая выручка и социальные взносы вышеуказанных компаний. Еще одним риском служат огромные трудовые коллективы, которые сосредоточены в вышеупомянутых ТНК – и в случае ухода с российского рынка создается гигантская социально-трудовая прослойка населения, которая в один момент лишится заработка – что потенциально может привести к массовым волнениям.

Четвертая проблема наличие большой доли импорта на продукцию как гражданского, так и двойного и военного назначения в России.

Такая зависимость ставит Россию в потенциально опасную ситуацию, при которой у нее нет возможности полагаться на собственные разработки в области машиностроения станкостроения и других видах инженерии. Кроме того благодаря современным системам в том числе спутниковым возрастает угроза зависимости систем особенно в области высоких технологий чипов от внешнего удаленного воздействия на последние.

Пятой и последней проблемой анализируемой в этой статье является доминирование культурных и социальных парадигм навязываемых другими странами через средства массовой информации и среду интернет. Такие новые парадигмы представляются в виде новых форм

культуры, ксенофобии, навязывании насилия через фильмы, разврата, алкоголизма, наркомании, гомосексуализма и других форм при которых осуществляется прямое влияние на слои населения. Такие явления очень опасны, прежде всего, в связи с деградацией общества в целом и отдельных слоев в частности. Если у стран отдельных блоков возникает цель свержения государственной власти у иного внеблокового государства такие методы становятся умышленными и при определенной ситуации способны разрушить страну изнутри через системы псевдо ценностей указанных выше, а также доминировании в экономической интеграции с такой страной, кроме того, такие псевдоценности провоцируют общество на потерю культурного кода нации утрату собственных исторических корней, что в конечном счете способствует полному распаду страны без возможности дальнейшего его восстановления в том или ином виде.

Все вышеперечисленные проблемы хотя и охватывают, потенциально уязвимую роль России в условиях глобализации не являются исчерпывающими, а лишь охватывают некоторые уязвимости возникшие в результате такой интеграции.

Таким образом, мы можем подвести итоги нашего анализа такого явления как глобализация.

В сущности, глобализация является прикрытием основных начал однополярного мира в котором одна страна не только доминирует в военном и геополитическом плане, но навязывает в качестве мягкой силы те плоды псевдо глобализации, которую она, в сущности и строит вместе с блоковыми государствами саттелитами. Такая проблема кажется просто катастрофична, если учесть возможность открытой конфронтации с таким блоком который в сущности уже в начале боевых действий способен полностью перекрыть все каналы поставок новых инженерных решений, а также заблокировать через информационные инструменты систему интернет, систему банковских операций, мобильные устройства и т.д. В этой связи принципиально важно на мой взгляд пересмотреть все систему интеграции с внешним миром и перейти на блоковый статус интеграции и глобализации с международным пространством.

Такая система осуществляется в виде блоковой глобализации и интеграции, при которой и культурная и инженерно технологическая составляющая глобализации осуществлялась бы исключительно в рамках таких бло-

ков, как БРИКС и других дружественным нам блоков стран.

В этом случае глобализация приобретает многополярный характер при котором она служит во благо государства интегрированного в тот или иной экономический блок, при этом, не теряя для себя те критически важные технологии и ценности которые необходимы для его функционирования, и к тому же способствуют общему укреплению блока как в информационно техническом, так и в военном отношении. Все это способствует образованию настоящей многосекторной глобализации с ее интегративными функциями, которые носят не троянский а позитивный характер по отношению, как к России, так и к другим мирным и дружественным странам. Начало этому было положено на саммите БРИКС, который начал осуществлять те начала, о которых говорилось статье Российской газеты.[4] Однако таких первичных мер недостаточно. Необходимо полностью пересмотреть как России, так и другим странам, входящим в БРИКС. Нужно строить интегральные системы исключительно в рамках блока БРИКС с дружественными странами параллельно минимизировав интеграцию с США и ЕС. Это придаст этому блоку новый вектор развития и укрепит общие интересы стран блока, что создаст реальные предпосылки для образования многополюсного мира со справедливыми системами интеграции и глобализации, а также принесет в мировое сообщество разнообразие подходов к строительству экономики в странах и расширит горизонты технологического уклада человечества.

Кроме того необходимо реорганизовывать собственный суверенитет государств так, чтобы он укладывался в современную систему интеграционных и глобализационных явлений.

Реорганизация суверенитета и оптимизация под современно интеграцию стран на наш взгляд должно выражается в том что суверенитет должен строиться на основе мягкого взаимодействия с международными экономическими блоками и системами. Кроме того, мы полагаем что суверенитет должен защищаться не только внутренними ресурсами государства но и в составе крупного экономического и политического блока дружественного к стране.

Такая конфигурация способна вывести на новый уровень защитную линию государств и обеспечить им максимально благоприятные экономические возможности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зюганов Г.А.: Глобальное порабощение России, или Глобализация по-американски. – М.: ЭКСМО. – С. 19–20.
2. Глазев С. ПРЕДОТВРАТИТЬ ВОЙНУ – ПОБЕДИТЬ В ВОЙНЕ (доклад Изборскому клубу) // URL: <http://dynacon.ru/content/articles/3963/#a18> (дата обращения : 21.11.2014 г.)
3. <http://www.rg.ru/2014/08/26/anb-site-anons.html> (дата обращения : 21.11.2014 г.)
4. <http://www.rg.ru/2012/04/03/forum.html> (дата обращения: 21.11.2014 г.)
5. Benjamin Cohen: Bretton Woods System // url: <http://www.polsci.ucsb.edu/faculty/cohen/inpress/bretton.html> (дата обращения : 21.11.2014 г.)



# НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА В БОРЬБЕ С КОНТРАБАНДОЙ КУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ

## LEGAL BASES OF ACTIVITY OF THE CUSTOMS AUTHORITIES NEW MEMBER STATES OF THE CUSTOMS UNION IN THE FIGHT AGAINST TRAFFICKING IN CULTURAL VALUES

*V. Kositsyna*

### Annotation

The article analyzes the legal basis of activities of customs authorities of the member States of the Customs Union in the fight against trafficking in cultural values. Special attention is paid to the activity of the enterprises, aimed at improving the legal basis of the activity of customs bodies of the Customs Union member States in combating trafficking in cultural values.

**Keywords:** Smuggling, regulatory – legal framework of the Customs Union, international treaties and agreements, the Customs code of the Customs Union, improvement.

*Косицына Виолетта Михайловна*  
Аспирант,  
Российская таможенная  
академия

### Аннотация

В статье анализируются нормативно – правовые основы деятельности таможенных органов государств-членов Таможенного союза в борьбе с контрабандой культурных ценностей. Особое внимание уделяется мероприятиям, направленным на совершенствование нормативно – правовых основ деятельности таможенных органов государств Таможенного союза в борьбе с контрабандой культурных ценностей.

### Ключевые слова:

Контрабанда, нормативно – правовые основы, Таможенный союз, международные договоры и соглашения, Таможенный кодекс Таможенного союза, совершенствование.

Согласно положениям Конвенции ООН об охране всемирного культурного и природного наследия от 16 ноября 1972 г.[2], культурное и природное наследие является бесценным и невозполнимым достоянием всего человечества. Утрата любой его части вследствие разрушения или исчезновения обедняет наследие народов мира. В этой связи сбережение предметов, имеющих особую историческую, научную, художественную или культурную ценность, выступает как одна из важнейших задач всех государств.

Проблема сохранения своего культурного достояния стоит и перед нашим государством, так как культурные ценности являются не только материальным благом, но и выражают духовное состояние народа. В современном мире культурные ценности стали предметом капитализации денежных средств, эквивалентом, превращаются в товар, охотно приобретаемый как коллекционерами, так и представителями преступного мира, которые желают материализовать излишки денежных средств. Также проблема сохранения культурных ценностей имеет значение и для имиджа государства на международном уровне, так как именно культурные произведения зачастую являются

связующим звеном между народами разных стран.

Контрабанда культурных ценностей является преступлением, предусмотренным статьей 226.1 УК РФ, в следствие которого российские шедевры культуры безвозвратно утрачиваются для нашей страны. Даже усиленная работа российских компетентных структур по поиску за рубежом вывезенных ценностей и возвращению их на Родину оказывается без плодотворной. Контрабанда провоцирует совершение таких преступлений, как кражи, грабежи, разбои. Большинство культурных ценностей похищаются с целью их последующих вывоза и реализации.

Борьба с контрабандой культурных ценностей является одной из основных задач, возложенных на таможенные органы. Таможенными органами ежегодно регистрируются около 5000 преступлений, предметом которых являются культурные ценности, из которых контрабанда культурных ценностей составляет 74 % [18]. Однако, в силу латентности, приведенные данные не могут в полной мере отразить реальную обстановку в сфере незаконного ввоза-вывоза культурных ценностей. Одной из косвенных причин латентности можно назвать не очень вы-

сокую раскрываемость преступлений, связанных с хищением культурных ценностей, которые впоследствии могут быть вывезены из страны контрабандным путем. По различным сведениям, раскрываемость таких преступлений составляет 40–50 % (по сведениям В.В. Братанова уровень раскрываемости хищений культурных ценностей повысился с 31,8 % в 1992 году до 56,5 % в 2000 году; по сведениям А.Р. Усиевич в 2002 году раскрываемость составляла 53,3 %. К.А. Диканов приводит данные о том, что в 2007 году этот объем составлял 42,8 %).

По данным ФКУ ГИАЦ МВД России в 2005 году преступлений контрабанды выявлено и зарегистрировано всего 726, в 2006 году – 1580, в 2007 году – 1133, в 2008 году – 1720, в 2009 году – 4706 (+10,2%), за 2010 год – 3123 (-33,6%), 2011 год – 2796 (-10,5%), за 2012 год – 1162 преступления (ст. 229.1 УК РФ) и 146 преступления по ст. 226.1 УК РФ, за 2013 год по статье 226.1 УК РФ выявлено 194 (+50,4%) преступления, в том числе сотрудниками ОВД – 77 (+381,3%), а совершенных в крупном или особо крупном размерах, либо причинивших крупный ущерб 190 (+93,9%), в то время, как только за январь–апрель 2014 года контрабанда составила 76 (+38,2%), 20 (+42,9%), 75 (+53,1%) соответственно. Доля же пресеченных в результате задержаний на границе контрабандных перевозок культурных и исторических ценностей, как правило, составляет лишь 15–20% от общего объема контрабанды.

По данным Интерпола, Россия занимает третье место в мире после Италии и Чехии по числу преступлений связанных с хищениями культурных ценностей. В розыске по базе данных ГИАЦ МВД России числится свыше 75 000 единиц культурных ценностей (динамика регистрируемых хищений культурных ценностей в Российской Федерации в 2005–2010 годах составила более 1 тысячи 800 преступлений; в 2012 году в базу данных Интерпола поставлено 120 предметов культурного наследия). Наиболее распространённым способом хищений культурных ценностей являются кражи (87% преступлений). Анализ материалов показывает, что хищения культурных ценностей часто носят заказной характер и тщательно подготавливаются. Такие преступления, как правило, совершаются группой лиц, в том числе организованными преступными группами, с участием или при содействии специалистов в сфере искусства и религиоведения.

Совместное осуществление борьбы с контрабандой культурных ценностей, применительно к условиям проводимых в Российской Федерации законодательных реформ, функционирования Таможенного Союза, международного сотрудничества и членства России в Всемирную торговую организацию, приобретает ключевое значение. При взаимодействии целесообразно активизировать совершенствование нормативно-правовых основ деятельности органов внутренних дел Российской Феде-

рации и таможенных органов государств-членов Таможенного союза в борьбе с контрабандой культурных ценностей. Такое совершенствование позволит наиболее полно противодействовать преступным посягательствам на культурные ценности.

В международном праве контрабанда культурных ценностей нашла свое отражение в виде договоров, связанных с незаконным ввозом и вывозом культурных ценностей. Известно, что наибольший вред мировому культурному наследию наносится в период войн и вооруженных конфликтов. Существует целый ряд международных документов, направленных на защиту ценностей на случай войны. Первым многосторонним международно-правовым документом в этой области является Гаагская конвенция 1907 года о законах и обычаях сухопутной войны. В статье IV Конвенции говорится о запрете захвата, истребления или повреждения исторических памятников, художественных и научных произведений. По инициативе ЮНЕСКО в 1954 году была принята Гаагская конвенция о защите культурных ценностей в случае вооруженного конфликта. Положения, содержащиеся в этом акте, также направлены на защиту культурного достояния в период ведения военных действий. В СССР эта Конвенция ратифицирована Президиумом Верховного Совета 12 декабря 1956 года. Ратификационная грамота СССР депонирована директору ЮНЕСКО 4 января 1957 года. Относительно международных договоров, касающихся защиты культурных ценностей в мирное время, в пример можно привести Конвенцию от 17 ноября 1970 года о мерах, направленных на запрещение и предупреждение незаконного ввоза, вывоза и передачи права собственности на культурные ценности, и Конвенцию от 16 ноября 1972 года об охране всемирного культурного и природного наследия. В Конвенции 1970 года содержится подробный перечень культурных ценностей, дается определение этого понятия [19]. Согласно положению этого международного документа, каждое государство обязано охранять культурные ценности от краж, тайных раскопок и незаконного вывоза.

Россия является участником этих международных договоров: Конвенция 1970 года ратифицирована указом Президиума Верховного Совета и вступила в силу 28 июля 1988 года [20], а Конвенция 1972 года вступила в силу 12 января 1989 года [20].

Конечно, многие положения Конвенций устарели и не отвечают современному положению. В международной практике используются договоры, касающиеся контрабанды культурных ценностей, так как это преступление затрагивает в первую очередь интересы сопредельных государств, имеющих общие границы.

Сегодня национальное законодательство государств – членов Таможенного союза поэтапно проходит процес-

сы унификации. Гармонизация позволит постепенно перейти к единообразному правовому регулированию, так как различие имеет принципиальное значение для квалификации контрабанды культурных ценностей, совершенной на территории государств – участников Таможенного союза [3].

По национальному законодательству Российской Федерации невозвращение вывезенных ценностей из-за границы, сопряженное с их последующим хищением, образует совокупность ст. ст. 164 и 190 УК РФ ("Хищение предметов, имеющих особую ценность"). В соответствии со статьей 57 Закона "О вывозе и ввозе культурных ценностей" [16] невозвращение культурных ценностей в установленный срок рассматривается как их незаконный вывоз и квалифицируется как контрабанда по ст. 226.1 УК РФ. Сравнительный анализ норм уголовного законодательства России, Казахстана и Республики Беларусь выявил различные подходы к определению предмета контрабанды в зависимости от его экономических характеристик и ограниченности в гражданском обороте.

Ратификация Российской Федерацией Федеральными законами от 05.04.2011 № 59–ФЗ Договора об особенностях уголовной и административной ответственности за нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и государств – членов Таможенного союза и от 07.02.2011 № 13–ФЗ Соглашения о правовой помощи и взаимодействии таможенных органов государств – членов Таможенного союза [17] по уголовным делам и делам об административных правонарушениях [18] была принята в целях правового обеспечения функционирования единой таможенной территории и правового обеспечения борьбы с таможенными правонарушениями в условиях отмены таможенного оформления и контроля.

В целях соблюдения положений Договора о создании единой таможенной территории и формировании таможенного союза от 06.10.2007 [19] и Договора о Таможенном кодексе таможенного союза от 27.11.2009 [3], Договором об особенностях уголовной и административной ответственности за нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и государств – членов Таможенного союза определены формы взаимодействия таможенных органов государств – членов Таможенного союза в целях раскрытия преступлений, связанных с нарушением таможенного законодательства Таможенного союза и законодательства стран-участниц, а также привлечения виновных лиц к уголовной ответственности, обеспечивается единообразие в применении таможенного законодательства Таможенного союза при классификации преступлений.

Договор об особенностях уголовной и административной ответственности за нарушения таможенного за-

конодательства Таможенного союза и государств – членов Таможенного союза определяет зону ответственности Сторон при выявлении уголовных преступлений. В случае невозможности определения места совершения преступления указывает, что таковым будет считаться место его обнаружения, а если преступления совершаются на территории нескольких Сторон – территория Стороны, на которой было совершено последнее преступление, а уголовное дело может расследоваться на территории той Стороны, где совершено большинство преступлений или наиболее тяжкое из них. Однако, когда одна из Сторон отказывается выдавать своего гражданина, в отношении которого осуществляется уголовное преследование другой Стороной, уголовное дело в отношении данного гражданина передается Стороне по гражданской принадлежности. Также каждое государство-член Таможенного союза в соответствии со своим законодательством может возбуждать и осуществлять предварительное расследование уголовного дела, в соответствии с своим уголовно-процессуальным законодательством, по преступлениям, направленным против его интересов, совершенным на территории других государств Таможенного союза.

Договор об особенностях уголовной и административной ответственности за нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и государств – членов Таможенного союза предписывает, что в случае выявления правоохранительными органами при рассмотрении заявления, сообщения о преступлении или в ходе расследования уголовного дела о преступлении признаков другого уголовно-наказуемого деяния, совершенного на территории другого государства, материалы будут передаваться соответствующим органам этой стороны для рассмотрения в соответствии с ее уголовно-процессуальным законодательством.

Еще вышеуказанный Договор определяет, что результаты выполнения компетентным органом любой Стороны процессуальных действий признаются в качестве доказательств по уголовным делам и подлежат оценке при их рассмотрении наряду с другими доказательствами и лицом, в отношении которого вступил в законную силу приговор по уголовному делу на территории одной из Сторон, не может быть привлечено к уголовной ответственности за то же самое деяние в другом государстве.

Основная же цель Соглашения о правовой помощи и взаимодействии таможенных органов государств – членов Таможенного союза по уголовным делам и делам об административных правонарушениях – определение порядка взаимодействия между таможенными органами государств Таможенного союза в целях раскрытия преступлений и привлечения виновных лиц к уголовной ответственности за нарушения таможенного законодательства, а также – порядка признания документов, направления запросов о предоставлении информации и

документов и поручений о проведении отдельных процессуальных действий и порядок их исполнения.

Таможенный кодекс Таможенного союза предусматривает функционирование единой автоматизированной информационной системы таможенных служб Сторон союза, единообразную методологию организации и проведения таможенного контроля, единый состав применяемых при осуществлении таможенного контроля документов, единую систему статистической отчетности о товарах, перемещаемых через таможенную границу таможенного союза, и его внешней торговле, эффективную борьбу с контрабандой, дальнейшее развитие высокопрофессиональных таможенных кадров в соответствии с международными стандартами и требованиями Всемирной таможенной организации [25].

Ежегодно таможенные службы стран Таможенного союза согласовывают план совместных действий по борьбе с контрабандой. Безопасность в таможенной сфере обеспечивается ведением оперативно-розыскной работы по выявлению контрабандных каналов поставки товаров, взаимным обменом оперативной информацией между таможенными Белоруссии, Казахстана и России и совместной ее реализацией.

Соответственно, особую актуальность приобретают тесное, оперативное взаимодействие между правоохранительными подразделениями таможенных структур государств Таможенного союза и незамедлительный обмен информацией об изменениях оперативной обстановки на единой таможенной территории Таможенного союза с последующим анализом поступившей информации в целях определения внутренних и внешних угроз для экономик государств Союза, проведение совместных разработок и мероприятий по выявлению незаконных схем на едином таможенном пространстве, совместное пресечение каналов контрабанды, установление организаторов и лиц, причастных к данным преступлениям, борьба с коррупционными проявлениями в таможенных органах Таможенного союза.

На этом фоне для скорейшей интеграции правоохранительных подразделений государств Таможенного союза и реализации общих программ по борьбе с трансграничной преступностью возрастает роль активной деятельности международных подразделений таможенных органов, обеспечивающих налаживание рабочих взаимоотношений между правоохранительными структурами и создание устойчивых оперативных каналов по обмену оперативной информацией в рамках единого таможенного пространства. Курс на сближение является стратегической задачей государств Таможенного союза, и для всеобъемлющего ее решения необходимо активное взаимодействие между правоохранительными системами таможенных органов государств Таможенного союза.

Как показывает практика, эффективным правовым инструментом борьбы с нелегальным оборотом культурных ценностей является оперативно-розыскная деятельность. Конкретно – контролируемая поставка, основания и порядок проведения которой предусмотрен Модельным законом "Об оперативно-розыскной деятельности" для государств – участников СНГ, который принят на десятом пленарном заседании Межпарламентской ассамблеи государств – участников СНГ (постановление № 10–12 от 6 декабря 1997 года). Определение контролируемой поставки дается и в Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности, которая принята резолюцией 55/25 Генеральной Ассамблеи от 15 ноября 2000 г. и вступила в силу 29 сентября 2003 г.

Согласно ст. 2 (п. i) данного международно-правового соглашения контролируемая поставка означает метод, при котором допускаются вывоз, провоз или ввоз на территорию одного или нескольких государств незаконных или вызывающих подозрение партий груза с ведома и под надзором их компетентных органов в целях расследования какого-либо преступления и выявления лиц, участвующих в совершении этого преступления. Контролируемая поставка причислена к специальным методам расследования транснациональных преступлений.

Корреспондирующая норма содержится в национальном законодательстве стран таможенного союза, однако имеются некоторые терминологические особенности.

Так, в ст. 11 Закона Республики Казахстан № 154–XIII "Об оперативно-розыскной деятельности" (с изменениями и дополнениями по состоянию на 10.01.2011 г.) предусматривается осуществление оперативного контроля поставок.

Федеральный закон от 12 августа 1995 года № 144–ФЗ "Об оперативно-розыскной деятельности" [9] не дает определения данному оперативно-розыскному мероприятию, отсылая к ведомственному законодательству.

В соответствии с п. 14 ст. 2 Закона Республики Беларусь "Об оперативно-розыскной деятельности" контролируемая поставка – это контролируемое органом, осуществляющим оперативно-розыскную деятельность, перемещение товаров, ценностей, валюты, а также предметов, веществ и продукции, свободная реализация которых запрещена или оборот которых ограничен, а равно предметов, добытых преступным путем или сохранивших на себе следы преступления, либо орудий и средств совершения преступления с целью предупреждения, выявления, пресечения преступлений и решения других задач оперативно-розыскной деятельности.

Содержание данного оперативно-розыскного мероприятия заключается в том, что при обнаружении фактов

контрабанды культурных ценностей или получении достоверных сведений о намерении ее совершить, правоохранительные органы не прибегают к немедленному задержанию виновных лиц и изъятию у них предметов контрабанды, а допускают под своим негласным контролем вывоз (ввоз, транзит) контролируемых предметов (объектов). Задержание и изъятие планируется, как правило, в конечном пункте поставки при (или после) передаче груза конкретному получателю. Необходимость использования такого оперативно-розыскного мероприятия в борьбе с транснациональной преступностью вызвана тем, что курьеры, сопровождающие контрабандные предметы, являются рядовыми исполнителями. Их задержание – это лишь локальный успех правоохранительных органов, так как организаторы и руководители преступного бизнеса остаются неуязвимыми, а контрабандный канал продолжает действовать.

Усилиями государств – участников Таможенного союза создается комплексная правовая и организационная система противодействия преступности, в том числе и незаконному обороту культурных ценностей. Главный итог совместной работы – сохранение контроля над криминальной ситуацией на пространстве государств – участников Таможенного союза.

*Проанализировав организацию правоохранительной деятельности стран Таможенного Союза по борьбе с нелегальным оборотом культурных ценностей, в ее структуре усматриваются следующие компоненты:*

- ◆ профилактика контрабанды, включающая разработку мер по выявлению и устранению причин и условий, детерминирующих совершение данного преступления;
- ◆ предупреждение нелегального перемещения культурных ценностей, заключающееся в деятельности, направленной на недопущение замышляемых или уже подготовленных (но еще не реализованных) преступных посягательств на культурные ценности;
- ◆ пресечение, которое представляет собой действия, обеспечивающие прекращение уже начатых преступлений на стадии покушения либо последующих эпи-

зодов при длящихся преступлениях;

- ◆ координация и оперативное взаимодействие правоохранительных органов;
- ◆ международно-правовое сотрудничество в договорной форме.

На наш взгляд, наиболее эффективными средствами борьбы с правонарушениями в отношении культурных ценностей, особенно применительно к таможенным преступлениям, в частности контрабанде культурных ценностей, должны стать двусторонние международные договоры, которые могут развивать и конкретизировать положения, предусмотренные международными конвенциями и соглашениями, участниками которых является относительно большое количество государств.

*Международные договоры, как нам представляется, должны определять следующие основные (базисные) принципы взаимодействия государств:*

- ◆ должно быть единое понимание предмета, относящегося к культурным ценностям;
- ◆ должны быть определены принципы межгосударственного взаимодействия по вопросам борьбы с контрабандой культурных ценностей;
- ◆ должна быть конкретизация мер, направленных на борьбу с контрабандой культурных ценностей;
- ◆ должны быть установлены обязательства по возвращению незаконно перемещенных культурных ценностей;
- ◆ должны быть установлены обязательства по предоставлению необходимой информации для проведения расследования соответствующим органам государств, подписавших договор;
- ◆ должны быть разработаны механизмы совместной работы следственных органов государств для скорейшего проведения расследований по делам о контрабанде культурных ценностей.

В случае заключения подобных договоров возможно создание более эффективного механизма охраны и защиты культурных ценностей от незаконных на них посягательств.

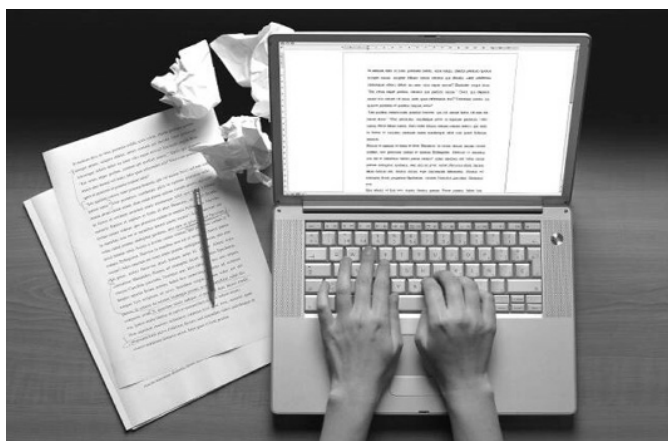
#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года.
2. Конвенция об охране всемирного культурного и природного наследия (Заключена в г. Париже 16.11.1972).
3. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27.11.2009 № 17).
4. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ "О таможенном регулировании в Российской Федерации".

5. О ратификации Договора о Таможенном кодексе таможенного союза. Закон Республики Беларусь, 2 июля 2010 г. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2010. № 160. 2/1694.
6. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 г. № 63-ФЗ: в ред. постановления Конституционного суда РФ от 13.07.2010 г., № 15-П. КонсультантПлюс: Версия Проф. Технология 3000. Электронный ресурс. ООО "ЮрСпектр". М., 2014.
7. Уголовный кодекс Республики Беларусь, 9 июля 1999 г. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 1999. № 76.
8. Уголовный кодекс Республики Казахстан от 16 июля 1997 года № 167-І: в ред. Закона от 18.01.2011 г. Ведомости Парламента Республики Казахстан. 1997. № 15–16. Ст. 211.
9. Федеральный закон от 12 августа 1995 года № 144-ФЗ "Об оперативно-розыскной деятельности". Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 33.
10. Письмо ФТС России № 14-57/16844 от 6 апреля 2010 года "О разрешительных документах Росохранкультуры".
11. Письмо ФТС России № 04-16/37089 от 9 сентября 2008 года "О направлении информации".
12. Приказ Россвязохранкультуры № 117 от 14 марта 2008 года.
13. Письмо ГТК России № 05-18/13062 от 2 апреля 2002 года "О таможенном оформлении и таможенном контроле культурных ценностей".
14. Письмо ГТК России № 01-06/24071 от 19 июня 2001 года "Об упорядочении нормативной базы по таможенному контролю за перемещением культурных ценностей".
15. Постановление Правительства Российской Федерации № 322 от 27 апреля 2001 года "Об утверждении Положения о проведении экспертизы и контроля за вывозом культурных ценностей".
16. Закон РФ от 15.04.1993 № 4804-1 (ред. от 23.07.2013) "О вывозе и ввозе культурных ценностей"
17. Федеральный закон от 05.04.2011 № 59-ФЗ "О ратификации Договора об особенностях уголовной и административной ответственности за нарушения таможенного законодательства Таможенного союза и государств – членов Таможенного союза" // Российская газета. 08.04.2011.
18. Федеральный закон от 07.02.2011 № 13-ФЗ "О ратификации Соглашения о правовой помощи и взаимодействии таможенных органов государств – членов Таможенного союза по уголовным делам и делам об административных правонарушениях" // Российская газета. 11.02.2011.
19. Договор от 06.10.2007 (г. Душанбе) "Договор о создании единой таможенной территории и формировании Таможенного союза".
20. Сборник международных договоров СССР. – № 44. – С. 506.
21. Агабалаев М. И. Организационно-правовые основы деятельности и основные функции таможенных органов Российской Федерации/ М. И. Агабалаев.– М.: Экономика, 2012. – 254 с.
22. Гутин Б.М., Ходанов А.И. Понятийный аппарат в системе нормативно-правового обеспечения борьбы с контрабандой культурных ценностей / Сборник статей по проблемам правоохранительной деятельности "Поиск". – 2013. –Вып. 5.– 222 с.
23. Васильев С.Н., Бобырь А.Н., Ляшков И.В. "Невозвращение на территорию Российской Федерации предметов художественного, исторического и археологического достояния народов России и Зарубежных стран". // Поиск. № 18. 2013. – С. 80 – 83.
24. Кравцов Р.В., Лисаускайте В.В. Контрабанда в международном праве // Сибирский юридический вестник. – 2006. – № 3. – С. 52.
25. Ходанов А.И. Актуальные проблемы нормативного регулирования оперативно-розыскной деятельности таможенных органов в борьбе с контрабандой культурных ценностей / Сборник статей по проблемам правоохранительной деятельности "Поиск". –2013, –Вып. 6. – 309–311 с.
26. Ходанов А.И. Организационно-правовое обеспечение оперативно-розыскной деятельности таможенных органов в борьбе с контрабандой культурных ценностей. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. А.И. Ходанов. М., 2012. – 29 с.
27. Ходанов А.И. Законодательное обеспечение борьбы с контрабандой культурных ценностей // Юридические науки. – 2013. № 5, – 130 с.

© В.М. Косицына, ( [wwwiiiollette@yandex.ru](mailto:wwwiiiollette@yandex.ru) ), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,





## НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

**Baibakova Y.** – Ph.D., associate professor of Volgograd State Social and Pedagogical University  
e-mail : julmeln@gmail.com

**Demin S.** – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : ssdemin@mail.ru

**Gadischeva Y.** – VPO "Volgograd State Pedagogical University"  
e-mail : julmeln@gmail.com

**Ivanova E.** – Finance University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : ivanona\_katerina\_19@mail.ru

**Ilev A.** – Graduate student, ANO VPO CA of the Russian Federation "the Russian University of cooperation"  
e-mail : inforipper@mail.ru

**Kalchenko A.** – National research university 'Higher school of economics', St. Petersburg  
e-mail : a.favorskih@gmail.com

**Karaev A.** – Doctor of Technical Sciences, Professor, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow  
e-mail : mvmelnichuk@gmail.com

**Khrapovitskaya E.** – Head of the Graduate School, Moscow Institute of Economics, Politics and Law  
e-mail : aspirant@miepl.ru

**Kondratyev D.** – National research university 'Higher school of economics', St. Petersburg  
e-mail : dmitry.s.kondratyev@gmail.com

**Kositsyna V.** – Graduate of the Russian customs Academy  
e-mail : wwwiiollette@yandex.ru

**Lialikova E.** – PhD, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : lialikova\_ee@list.ru

**Markova O.** – PhD, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : bnkdelo@fa.ru

**Martinenko N.** – PhD, Associate Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : n.martinenko@gmail.com

**Medvedeva A.** – The Financial University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : anasti-m@mail.ru

**Melnichuk M.** – Doctor of Economics, Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation, Moscow  
e-mail : mvmelnichuk@gmail.com

**Melnikova Y.** – Ph.D., associate professor of Volgograd State Social and Pedagogical University  
e-mail : julmeln@gmail.com

**Nevezhin V.** – Ph.D., Professor, Finance University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : nvp1048@mail.ru

**Nikolaenkova M.** – Finance University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : maria.nikoaenkova@gmail.com

**Ovechkina N.** – National research university 'Higher school of economics', St. Petersburg  
e-mail : nataliaovechkina@mail.ru

**Podkolzin M.** – Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor WF LEU "International Law Institute", Volzhsky  
e-mail : podckolzin@gmail.com

**Rudakova O.** – Doctor of Economics, Professor, Dept. banks and bank management FGOBU VPO "Financial University under the Government of the Russian Federation"  
e-mail : olrud@yandex.ru

**Sarafanova D.** – Financial University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : sara-dasha@yandex.ru

**Timakova T.** – Financial University under the Government of the Russian Federation  
e-mail : tatiana.timakova@yandex.ru

**Vishnya G.** – National research university 'Higher school of economics', St. Petersburg  
e-mail : goshka\_vishnya@mail.ru



## Требования к оформлению статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

**За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.**

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

### Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

### Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

### Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" ( e–mail: redaktor@nauteh.ru ).