

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2016

№ 4(36)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–29495 от 27 сентября 2007 г.
выдано Федеральной службой по надзору в сфере массовых
коммуникаций, связи и охраны культурного наследия

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»
Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой
степени доктора наук», Высшей аттестационной комиссии

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М.А. Боровская, д-р экон. наук, проф.; **М.И. Зверяков**, д-р экон. наук, проф., чл.-корр. НАН Украины; **В.Н. Шимов**, д-р экон. наук, проф., Белоруссия; **С.Ф. Серегина**, д-р экон. наук, проф.; **Ф. Хуберт**, д-р экон. наук, Германия; **Э. Дрансфельд**, д-р экон. наук, Германия; **С.В. Чернявский**, д-р экон. наук, гл. науч. сотрудник Института проблем рынка РАН, г. Москва; **И.К. Шевченко**, д-р экон. наук, проректор по организации научной и проектно-инновационной деятельности ФГАОУ ВО «ЮФУ» («Южный федеральный университет»), г. Ростов-на-Дону

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

В.И. Канов, *д-р экон. наук., проф., гл. редактор*; **А.В. Ложникова**, д-р экон. наук., доц., зам. гл. редактора (отв. секретарь); **А.А. Оганян**, секретарь редакции; **Д.М. Хлопцов**, д-р экон. наук., доц.; **Е.В. Нехода**, д-р экон. наук, проф.; **Л.С. Гринкевич**, д-р экон. наук, проф.; **А.А. Земцов**, д-р экон. наук, проф.; **В.В. Домбровский**, д-р техн. наук, проф.; **И.А. Петиненко**, д-р экон. наук, доц.

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Антоненко Е.В. Последовательный поиск информации: управление транзакционными издержками промышленного предприятия	5
Захарова Т.В. О поиске модели перехода к «зеленой» экономике в России	26
Мудрецов А.Ф., Тулупов А.С. Вопросы развития альтернативной энергетики в России	38
Филиппова Т.Я., Прокопенкова В.В., Беспалов С.В. Методы оценки стоимости объектов недвижимости в рамках сравнительного подхода: противоречия или единство законодательной и методологической базы	46

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Миляева Л.Г. Теоретико–методические аспекты кадровой политики организаций	54
Якушева М.С. Эволюция понятия качества трудовой жизни	63

ФИНАНСЫ

Земцов А.А., Имонов О.Д. Трансграничные системы денежных переводов	74
Набеева Н.Г. Финансовые схемы и способы реализации преднамеренных банкротств в практике российского бизнеса	86
Пылаева А.В., Емельянова М.А. Отбор оценочных компаний при кадастровой оценке объектов недвижимости в РФ	95

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Агузанова К.А. Повышение эффективности бюджетных расходов в сфере государственных (муниципальных) закупок	110
Овсянникова Т.Ю., Югова И.В. Конкурентная среда региональных товарных рынков: оценка и регулирование (на примере рынков жилищных инвестиций)	122

МЕНЕДЖМЕНТ

Кульменев А.А. Взаимосвязь конкурентоспособности современных работников с мотивацией их трудовой деятельности	138
Смирнов И.В. Перспективы использования сбалансированной системы для оценки кадров предприятий	147

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Дарелов Г.А. Влияние Нового банка развитие БРИКС на экономическое развитие стран БРИКС	156
Иванов Д.А. Обзор инвестиционного климата Казахстана	165
Федорович Т.В., Мягмаржав Б. Формирование системы управления себестоимостью в перерабатывающей промышленности Монголии	173

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	186
----------------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Antonenko E.V. Sequential search: transaction costs management of an industrial enterprise	5
Zakharova T.V. Search for a model of transition to a “green” economy in Russia	26
Mudretsov A.F., Tulupov A.S. Issues of alternative energy development in Russia	38
Filippova T.Ya., Prokopenkova V.V., Bepalov S.V. Evaluation methods for cost of real estate objects in the framework of comparative approach: controversies or consistency of the legislative and methodological base	46

LABOUR ECONOMICS

Milyaeva L.G. Theoretical and methodological aspects of human resource policy of organizations	54
Yakusheva M.S. Evolution of the concept of “quality of working life”	63

FINANCE

Zemtsov A.A., Imonov O.D. Cross-border money transfer systems	74
Nabeyeva N.G. Financial schemes and methods of implementation of deliberate bankruptcies of enterprises are in Russian business	86
Pylayeva A.V., Emel’yanova M.A. Selection of evaluation companies for cadastral valuation of real estate objects in the Russian Federation	95

REGIONAL ECONOMICS

Aguzanova K.A. Increasing the efficiency of budget expenditure in the area of public (municipal) procurement	110
Ovsyannikova T.Yu., Yugova I.V. The competitive environment of regional commodity markets: assessment and regulation (the case of markets of housing investments)	122

MANAGEMENT

Kul’menev A.A. Interrelation of competitiveness of modern workers with motivation of their work	138
Smirnov I.V. Prospects for the use of balanced systems for personnel evaluation in companies	147

WORLD ECONOMY

Darelov G.A. Impact of the new BRICs development bank on BRICs member-countries’ Economies	156
Ivanov D.A. Overview of investment climate in Kazakhstan	165
Fedorovich T.V., Myagmarzhav B. Development of a system of cost management for the processing industry of Mongolia	173

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	186
--	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 338.58, 338.054.23

DOI: 10.17223/19988648/36/1

Е.В. Антоненко

ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫЙ ПОИСК ИНФОРМАЦИИ: УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются особенности поиска информации о потенциальных поставщиках промышленного предприятия. Исследуются подходы к моделированию поиска информации. Предложен новый критерий поиска информации: «цена товара – репутация контрагента», установлена взаимосвязь между ценой и репутацией поставщика. Проведен модельный эксперимент для случая последовательного поиска информации о предложениях поставщиков гомогенного товара. Исследовано влияние гетерогенности издержек поиска информации при различной дисперсии цен товара на результативность поиска. Проведено сравнение эффективности поиска описанного нами критерия с критерием минимальной цены товара. Предложены рекомендации относительно длительности поиска информации при различных условиях.

Ключевые слова: издержки поиска информации, транзакционные издержки.

Актуальность темы исследования

Поиск информации о ситуации на рынке и потенциальном контрагенте – одна из первых задач, встающих перед промышленным предприятием при осуществлении деятельности. Полученная на данном этапе информация определяет дальнейшую стратегию поведения компании в ведении переговоров с поставщиками и потребителями, позволяет снизить риск возникновения управленческих ошибок и потерь вследствие оппортунизма. Понесенные при этом издержки поиска информации являются транзакционными, так как возникают вследствие взаимодействия предприятия с внешней средой и становятся ограничением в длительности поиска: их уровень необходимо сравнивать с уровнем информационного насыщения [1]. Для определения эффективной стратегии поиска информации, как правило, используется метод математического моделирования. В классической литературе поиск информации моделируется двумя способами. Первый способ – поиск по фиксированной выборке [2], в котором потребитель отбирает фирмы для мониторинга и совершает покупку там, где была предложена наименьшая цена на товар. Второй способ – последовательный поиск [3, 4], в котором потребитель последовательно изучает предложения фирм и совершает покупку при уверенности, что найти лучшую цену будет невозможно. Теоретическая эффективность предложенных подходов к поиску подтверждена рядом последующих работ, например, [5, 6].

Однако практические исследования на реальных данных весьма немногочисленны: причина кроется в сложности сбора данных об индивидуальном поведении покупателя при поиске информации. Поэтому большая часть практических исследований – не что иное, как лабораторные эксперименты. В статьях [7, 8] были получены доказательства того, что индивиды принимают решения без использования критерия предельной выгоды от дополнительного шага поиска, а основываются на совокупной выгоде от поиска. В результате поиск индивидами оказывается недостаточно эффективным. Морган и Харрисон впервые сравнили последовательный поиск и поиск по фиксированной выборке с поиском по выборке переменного размера [9]. Стратегия поиска по выборке переменного размера описана в [10]. Среди современных работ можно выделить статьи [11, 12], в которых на реальных данных проведено сравнение эффективности последовательного поиска и поиска по выборке. Так, в исследовании [11] были обработаны данные о ценах на книги – произведения художественной литературы и оценены структурные параметры распределений издержек поиска, а также параметры спроса, которые определяют цены в конкурирующих магазинах. Хонг и Шум обнаружили, что размах колебания величины издержек поиска для последовательного типа поиска больше, чем для поиска по фиксированной выборке. Похожие данные были использованы в более позднем исследовании, в результате чего был сделан вывод: «Сложно выбрать между поиском по фиксированной выборке и параметрическим последовательным поиском, как наиболее подходящей модели поиска» [12].

В данной статье представлены результаты исследования последовательного поиска информации с учетом потребностей промышленного предприятия. Нами предложен критерий поиска информации «цена товара – репутация контрагента» и проведено сравнение результативности поиска по данному критерию с поиском по критерию минимальной цены при различной гетерогенности издержек поиска и различной дисперсии цен товара.

Последовательный поиск информации

Задача последовательного поиска [3] состоит в установлении резервированной цены $p_{\max}$, т.е. такой цены, при которой покупатель будет продолжать поиск, пока найденная цена выше резервированной. Резервированная цена находится из уравнения издержек поиска

$$c = \int_p^{p_{\max}} (p_{\max} - p) f(p) dp \quad (1)$$

Как видно из уравнения, размер резервированной цены такой, что если наблюдаемая цена равна $p_{\max}$, то издержки поиска c равны ожидаемой выгоде от продолжения поиска. Подынтегральная часть в уравнении издержек поиска означает ожидаемое снижение цены от продолжения поиска с учетом того, что более высокие цены отбрасываются.

Покупатель, действующий последовательно с издержками поиска c и резервированной ценой $p_{\max}$, не сможет вернуться к наилучшей цене, найден-

ной ранее, кроме тех случаев, когда число продавцов конечно и покупатель уже посетил всех продавцов.

В данном типе поиска цена товара является случайной величиной, имеющей некоторое распределение. Как правило, это нормальное распределение, причем покупатель товара имеет определенное представление о минимальной и максимальной возможной цене данного товара, следовательно, имеет представление о ее среднем значении μ и о дисперсии σ^2 .

Распределение издержек поиска информации

Очевидно, что издержки поиска информации не могут быть одинаковыми при поиске информации о товаре у различных продавцов. Большая часть классической литературы базируется на предположении, что издержки поиска информации должны быть «достаточно малыми», де факто это означает, что все покупатели предпочитают искать информацию как минимум один раз, чем не искать ее совсем [13, 14, 15]. Как было отмечено Стиглицем [16], предположение о том, что издержки поиска являются большими, может привести к коллапсу рынка. Однако в статье [17] показано, что коллапса рынка не возникает, если покупатель имеет гетерогенные издержки поиска. Подобные же выводы можно увидеть в статьях [18, 19]. Таким образом, факт гетерогенности означает, что издержки поиска являются реализацией случайной величины из некоторого распределения издержек $G(c)$.

В современных исследованиях принято использовать следующие распределения: нестабильные издержки моделируются с помощью экстремальных распределений, например, распределением Гумбеля [19]. Если для издержек поиска нехарактерно появление экстремальных значений, то используют гамма-, усеченное гамма-распределение, распределение Вейбулла [11] или логнормальное распределение издержек [17]. График функции распределений Вейбулла и логнормального распределения представлен на рис. 1.

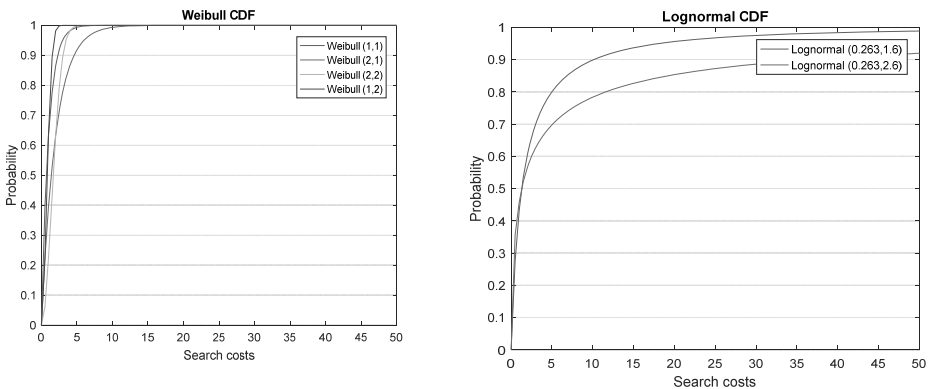


Рис. 1. Кумулятивная функция распределения Вейбулла (слева) и логнормального распределения (справа)

Как видно из рисунка, использование распределения Вейбулла с параметрами $c \in G(c) \sim W(a=1, b=1)$ обеспечивает более низкую гетерогенность издержек поиска информации. Такому распределению соответствует применение однотипного поиска, например поиск по интернет-ресурсам, а применение распределения Вейбулла с параметрами $c \in G(c) \sim W(a=2, b=1)$ соответствует однотипному поиску с большими издержками, например, по телефонным звонкам. Комбинация данного распределения с различными параметрами дает возможность описывать разнотипный поиск – поиск по интернет-ресурсам вместе с телефонным поиском. Применение логнормального распределения позволяет описать канал поиска с большими затратами, например, посещение торговых точек. Если выбранное распределение не способно описать сильно различающиеся по затратам каналы поиска, то уместно использовать комбинацию разных распределений: например, с помощью распределения Гумбеля описывать затраты на поездки к поставщику, а с помощью распределения Вейбулла – на телефонные переговоры.

Особенности поиска информации промышленным предприятием

Имеющаяся литература по поиску информации исследует поведение покупателя – физического лица. Физическое лицо, как правило, ищет информацию о товаре через розничных продавцов, используя для этого Интернет, обращаясь напрямую к ритейлеру или, в редких случаях, к предприятию-производителю. Основным инструментом поиска физическим лицом – так называемые каталогизаторы информации, которые автоматически собирают предложения цен по фирмам, реализующим данный товар. Одним из таких каталогизаторов на российском рынке является сервис «Яндекс. Маркет». Объем закупки товара физическим лицом, как правило, не превышает несколько единиц, а общая сумма закупки относительно низкая.

Промышленное предприятие осуществляет поиск информации по-другому. Существенным отличием промышленного предприятия от покупателя – физического лица является важность имени производителя. Репутация на рынке b2b – это в первую очередь имя производителя, только потом – имя продавца и название продукта. На рынке b2b покупатель будет всегда искать прямой контакт с производителем продукта, нежели с фирмой-посредником, которая более удобна для физического лица. Поэтому промышленное предприятие-покупатель будет осуществлять поиск информации не только о товаре, но и о поставщике товара. Важной характеристикой поставщика является его репутация. Покупка у продавца с низкой репутацией может вылиться не только в покупку товара ненадлежащего качества, но и в срыв сроков поставки. В свою очередь, покупка у продавца с высокой репутацией может быть невозможна, поскольку уже сам продавец не будет заинтересован в продаже товара покупателю с низкой репутацией.

Отметим еще один момент. Для физического лица приоритетом является покупка товара с минимальной ценой, поскольку данная цена является конечной. В случае же промышленного предприятия найденная цена является не конечной, а начальной ценой – начальным предложением продавца при вступлении в переговоры. Конечная сумма контракта будет определяться по итогам переговоров.

Разумно предположить, что цена товара коррелирует с репутацией продавца. Низким значениям репутации соответствуют низкие цены, причем чем ниже репутация продавца, тем ниже цена. Средние значения цены имеют практически линейную зависимость от репутации продавца. Наконец, фирмы с высокой репутацией более вероятно вносят в цену товара репутационную надбавку.

Данные утверждения становятся справедливыми в случае описания зависимости между ценой и репутацией в виде полинома третьей степени:

$$p(\hat{R}_C) = \beta_0 + \beta_1 R_C^3 - \beta_2 R_C^2 + \beta_3 R_C + u, \quad (2)$$

где $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ – оценки коэффициентов модели; p – цена товара; $\hat{R}_C$ – оценка репутация продавца; β_0 – минимальный уровень цены, обусловленный себестоимостью и другими составляющими цены, не зависящими от репутации; u – случайный член. На рис. 2 точками нанесены значения цен относительно уровней репутации, а линией отмечена аппроксимация ($R^2 \approx 99,6\%$) этих цен полиномом (2). Данные о ценах соответствуют нормальному распределению с параметрами $N \sim (\mu = 150, \sigma = 10)$.

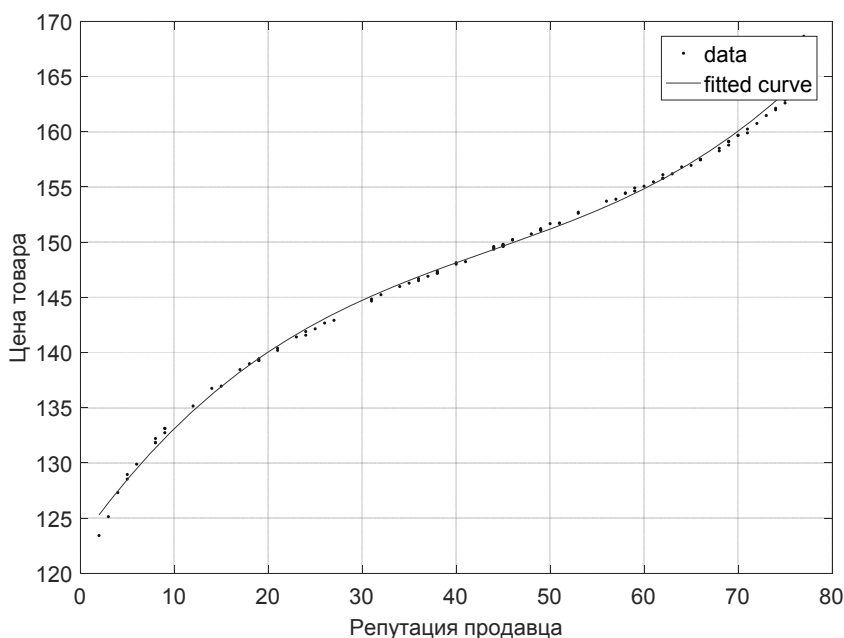


Рис. 2. Корреляционное поле «цена товара – репутация контрагента»

Известно, что в состав факторов, влияющих на репутацию, входят: качество поставляемого товара, забота об экологии, профессионализм управленческого персонала, политика по управлению персоналом и социальная ответ-

ственность. Среди указанных факторов определяющими, на наш взгляд, являются качество продукции и надежность поставщика. Профессионализм управленческого персонала необходим для обеспечения надежности поставщика, поэтому данный фактор также оказывает существенное влияние. Политика по управлению персоналом и, к сожалению, в российских реалиях – забота об экологии – являются менее влиятельными. Факторы измеряются в баллах, каждому фактору присвоен свой вес $w_i \in (0,1)$; $\sum w_i = 1$, назначаемый экспертом. Коэффициент репутации продавца рассчитывается следующим образом [19]:

$$k_{\text{реп},1} = w_1q + w_2e + w_3\psi + w_4\pi + w_5d, \quad (3)$$

где q – качество продукции; e – забота об экологии; ψ – профессионализм управленческого персонала; π – политика по управлению персоналом и социальная ответственность; d – надежность продавца.

В табл. 1 приведены примерные оценки экспертов для определения репутации продавца.

Таблица 1. Значения факторов для расчета границ репутации

Параметр	Значение			
	Ниже среднего	Среднее	Выше среднего	Высокое
Качество продукции				
Забота об экологии	Нет	Низкая	Средняя	Высокая
Профессионализм управленческого персонала	Ниже среднего	Средний	Выше среднего	Высокий
Политика по управлению персоналом и социальная ответственность	Не соответствует мировым стандартам	Частично соответствует мировым стандартам	В целом соответствует мировым стандартам	Соответствует мировым стандартам
Надежность продавца	Ниже среднего	Средняя	Выше среднего	Высокая
Итоговая оценка репутации	Низкая	Средняя	Высокая	Безупречная
Класс репутации	1	2	3	4
Границы численных значений репутации	1–25	26–50	51–75	76–100

Итоговую качественную оценку репутации (от «низкой» до «безупречной») отнесем к классу репутации от 1-го до 4-го. Если предприятию-покупателю достаточно определить класс репутации (от 1-го до 4-го), то для продавца товара необходимо определить численное значение репутации (от 1 до 100), иначе зависимость между ценой и репутацией не будет соответствовать функции (3), а цены продавцов будут формировать кластеры. Чтобы этого избежать, перейдем от качественных к количественным значениям репутации по шкале [1;100].

Резюмируя вышесказанное, делаем вывод: промышленному предприятию при поиске информации важна не только цена, но и репутация предприятия-

продавца, поэтому классические схемы поиска, предложенные в работах [9–12], не состоятельны для промышленного предприятия.

Критерии поиска информации

Прежде всего, стоит отметить, что между поиском информации о гетерогенном товаре и поиском информации о гомогенном товаре существует принципиальное различие. Гетерогенный товар является товаром с определенным набором характеристик, информация о которых обновляется в процессе поиска. Примером гетерогенного товара является ноутбук (он имеет различные цвет, вес, процессор, объем оперативной памяти и т.п.), и покупателю, помимо цены, важны данные характеристики. Гомогенный товар – это товар с одинаковыми или стандартизированными характеристиками, рассматривая такой товар, покупатель учитывает лишь его цену.

Поиск информации о гетерогенном товаре лежит за рамками данного исследования, однако отметим, что покупатель имеет представление об идеальном товаре и в процессе поиска обновляет информацию о свойствах данного товара. Покупка осуществляется у предприятия, вектор характеристик товара которого наиболее близок к вектору характеристик идеального товара в представлении покупателя. Критерием остановки поиска в данном случае является нахождение товара с характеристиками, близкими, по представлению покупателя, к идеальному товару.

В случае гомогенного товара, характеристики которого идентичны и не зависят от продавца и производителя, поиск следует разделить на два вида (в зависимости от того, какую информацию ищет покупатель):

1. Поиск ограничивается просмотром предложенных цен. В этом случае задачу поиска можно решить аналитически – с помощью оценки предложенной зависимости между ценой и репутацией. Высокая точность оценки означает формирование правильной выборки предприятий для рассмотрения и высокую вероятность получения приемлемой начальной цены контракта. В случае последовательного поиска аналитическая оценка позволяет провести последовательный поиск по предприятиям с подходящим классом репутации взамен полностью случайного поиска.

2. Поиск не ограничивается ценой. Здесь мы подразумеваем, что, помимо цены, покупатель получает какую-то дополнительную информацию, например, производит проверку не только соответствия цены и репутации необходимым значениям, но и возможностям поставщика выполнить условия контракта по срокам, объему поставки и т.п. Эта дополнительная информация является черным ящиком при моделировании, но если ее исключить, то задача поиска также может быть решена аналитически. Если же дополнительная информация присутствует, то аналитического решения получить нельзя, однако данную задачу можно решить статистически. Для этого в статье проводится имитационный эксперимент.

Перейдем к критериям поиска. Для покупателя товара, осуществляющего последовательный поиск, мы предлагаем использовать следующий критерий продолжения поиска: пока возможно найти цену, меньшую, чем уже найденная цена из распределения цен предприятий, репутации которых соответ-

вуют классу репутации покупателя (или ниже ее на один класс), то поиск необходимо продолжать:

$$\left\{ \begin{aligned} q \left[\left(p_{k+1} + \sum_{i=2}^{k+1} c_i \right) < \min \left\{ (p_1), \left(p_2 + \sum_{i=2}^2 c_i \right), \dots, \left(p_k + \sum_{i=2}^k c_i \right) \right\} \right] < q_{\text{крит}}, \\ p_{1,\dots,k+1}(\hat{R}_C) | \hat{R}_{C,1,\dots,k+1} \in K(R_B), \end{aligned} \right. \quad (4)$$

где $q, q_{\text{крит}}$ – вероятности; C_i – издержки поиска информации; $c_i \in G(c)$; k – число просмотренных продавцов; $K(R_B)$ – класс репутации покупателя; $p_{1,\dots,k+1}(\hat{R}_C) | \hat{R}_{C,1,\dots,k+1} \in K(R_B)$ – цена товара. Следовательно, покупателю необходимо определить «диапазон репутации» продавцов товаров, которые согласятся продать товар и выполнят условия контракта. Подходящий диапазон репутации продавца можно задать так:

$$\left\{ \begin{aligned} K(R_B) &\geq K(\hat{R}_C), \\ K(R_B) - K(\hat{R}_C) &\leq 1. \end{aligned} \right. \quad (5)$$

Это означает, что покупатель снижает риск покупки у неблагонадежного продавца, а продавец товара снижает риск продажи товара покупателю с классом репутации, значительно ниже собственного. Если предположить, что продавец все-таки будет продавать товар такому покупателю, то его цена будет существенно выше и покупатель в ходе переговоров не сможет снизить ее до приемлемой. Предложенный нами критерий «цена товара – репутация контрагента» (5) стимулирует к поиску продавцов с низкой ценой при приемлемой для покупателя репутации.

Среда для проведения эксперимента

Перед покупателем стоит задача найти поставщика гомогенного товара с подходящей репутацией, предложившего оптимальную цену, для перехода к процессу переговоров и заключения контракта с минимальной полной стоимостью. Задача достижения минимальной полной стоимости контракта в ходе переговоров решена нами в работе [20]. В рамках данной статьи решается первая часть задачи, связанная с поиском информации. Необходимо определить, на каком шаге нужно остановить поиск и перейти к переговорам. Чем меньше число раундов поиска, тем меньше величина издержек поиска, но тем меньше вероятность того, что будет найдено подходящее предприятие-поставщик [см. уравнение (2)]. Критерий продолжения поиска описан нами выше [см. уравнения (5)–(6)].

Обозначим через B предприятие–покупателя гомогенного товара. Класс репутации покупателя $K(R_B) \sim U[1, 4]$. Покупатель B имеет априорное знание о цене p_m товара у одного m -го предприятия, также ему известна репу-

тация R_m данного предприятия. Он осуществляет поиск цены p на рынке, состоящем из конечного множества $m \in \{2, \dots, M\}$ предприятий – поставщиков данного товара. В модели примем $M=100$. Ранее нами было описано соотношение между репутацией и ценой товара. В модели присутствует два способа определения репутации поставщиков товара. Прямой способ, при котором репутация продавцов определяется экспертами в границах $R_{C,1,\dots,m} \in [1;100]$, а оценки цен товара находятся из уравнения (2). Обратный способ, при котором покупатель, имея в распоряжении оценки цены товара (покупателю цены неизвестны, иначе незачем проводить поиск), может оценить репутацию поставщика следующим образом:

$$R_C(\hat{p}) = \alpha_1 \exp \left(-\frac{(p - \alpha_2)^2}{\alpha_3} \right) + u, \quad (6)$$

где $\hat{p}$ – оценка цены товара; $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – оценки коэффициентов регрессионной модели; u – случайный член. С помощью данной модели вид соотношения между репутацией и ценой будет соответствовать прямой ситуации $p(\hat{R}_C)$. Применение обратного способа обусловлено необходимостью проверки эффективности поиска при различной дисперсии цен. В эксперименте используется генерация цен с помощью распределения с параметрами $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=10)$. Затем проводится проверка того, как изменилась эффективность поиска при генерации цен с увеличенным вдвое стандартным отклонением $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=20)$.

Исходя из требований гетерогенности транзакционных издержек поиска, применим распределение Вейбулла $c \in G(c) \sim W(a=1, b=1)$. В этом случае издержки поиска будут сравнительно низкими. Для проверки средней гетерогенности воспользуемся распределением Вейбулла с параметрами $c \in G(c) \sim W(a=2, b=1)$. Функции данных распределений приведены на рис. 1.

Результаты эксперимента по последовательному поиску

В качестве отправной точки представим результаты классического последовательного поиска по критерию минимальной цены товара. В данном поиске репутация поставщика учитывается на этапе перехода к заключению контракта. Обратимся к рис. П1¹, где приведены результаты моделирования последовательного поиска с низкой гетерогенностью издержек поиска $c \in G(c) \sim W(a=1, b=1)$. На рис. П1 слева представлены четыре графика, характеризующие последовательный поиск информации с распределением цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=10)$, а справа приведены графики для распределения цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=20)$.

¹ Все рисунки с пометкой «П» в номере представлены в Приложении.

В табл. 2 содержатся средние значения результатов последовательного поиска по критерию минимальной цены с низкой гетерогенностью издержек.

Таблица 2. Средние значения показателей поиска по критерию минимальной цены

	Класс репутации покупателя							
	1	2	3	4	1	2	3	4
СКО цен, д.е.	10	10	10	10	20	20	20	20
Найденная цена, д.е.	129.24	134.91	146.96	154.68	117.72	124.73	150.00	157.02
Число шагов поиска	5.10	4.34	2.70	2.29	6.23	4.67	2.62	2.34
Величина издержек, д.е.	3.30	2.89	1.50	1.08	4.97	3.59	1.53	1.22
Вероятность найти поставщика	0.33	0.73	0.57	0.28	0.86	0.98	0.49	0.28
Репутация поставщика	6.48	13.07	37.31	58.60	2.45	5.86	45.65	63.82
Начальная стоимость контракта, д.е.	132.54	137.80	148.46	155.76	122.69	128.32	151.53	158.24

Анализируя результаты табл. 2, можем сделать следующий вывод: вероятность найти подходящего поставщика существенно увеличивается с ростом дисперсии цен на товар. Это объясняется тем, что критическая цена для покупки остается той же самой в представлении покупателя, но разброс цен дает больше шансов найти цену ниже критической. Наибольшая вероятность найти подходящего поставщика у покупателя 2-го класса репутации, с которым предпочитают сотрудничать как продавцы соответствующего класса репутации, так и более низкого класса. Число шагов поиска для разной дисперсии цен у покупателя высокого класса репутации примерно одинаково, но репутация поставщика и начальная стоимость контракта несколько выше при распределении цен с более высокой дисперсией. Величина издержек поиска снижается с ростом репутации покупателя, это объясняется тем, что вероятность успешного поиска очень низкая и если покупатель за 2–3 шага не смог найти подходящего продавца, то покупка не состоится.

Теперь сравним полученные результаты моделирования с последовательным поиском информации по критерию минимальной цены со средней гетерогенностью издержек поиска $c \in G(c) \sim W(a=2, b=1)$. На рис. П2 слева представлены четыре графика, характеризующие последовательный поиск информации с распределением цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=10)$, а справа приведены графики для распределения цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=20)$.

В табл. 3 содержатся средние значения результатов последовательного поиска по критерию минимальной цены со средней гетерогенностью издержек поиска информации.

Анализируя результаты табл. 3, можем сделать следующий вывод – вероятность найти подходящего поставщика увеличивается с ростом дисперсии цен на товар, но значения вероятностей ниже, чем в табл. 2. Так, для покупателя (при СКО = 10) с низкой репутацией соответствующие вероятности ни-

же на 45,5 и 32,9%, а для покупателя (при СКО = 20) с низкой репутацией соответствующие вероятности ниже на 25,6 и 13,3%.

Таблица 3. Средние значения показателей поиска по критерию минимальной цены

	Класс репутации покупателя							
	1	2	3	4	1	2	3	4
СКО цен, д.е.	10	10	10	10	20	20	20	20
Найденная цена, д.е.	128.99	134.29	146.58	154.46	116.29	123.05	149.46	156.59
Число шагов поиска	3.62	3.50	2.53	2.21	4.90	4.24	2.54	2.30
Величина издержек, д.е.	3.49	3.69	2.20	1.60	6.67	5.82	2.59	2.08
Вероятность найти поставщика	0.18	0.49	0.46	0.23	0.64	0.85	0.44	0.25
Репутация поставщика	6.31	12.30	36.29	58.03	2.20	5.01	44.20	62.88
Начальная стоимость контракта, д.е.	132.47	137.99	148.79	156.06	122.95	128.88	152.05	158.67

Число шагов поиска стало меньше: для низких уровней репутации покупателя (СКО = 10) длительность поиска снизилась на 29 и 19,4%, а для покупателя (при СКО = 20) с низкой репутацией снижение длительности поиска составило 21,3 и 9,2%. Для высоких значений репутации длительность поиска снизилась незначительно.

Величина издержек поиска информации выросла с ростом гетерогенности издержек: относительный рост наиболее значителен (до 70,5%) для высоких значений репутации. Значение репутации продавцов стало несколько ниже, а итоговая цена контракта осталась на прежнем уровне: изменение ~0,2%.

Теперь перейдем к результатам последовательного поиска информации по критерию «цена товара – репутация контрагента». Представим результаты моделирования на рис. ПЗ, где приведены результаты моделирования последовательного поиска с низкой гетерогенностью издержек поиска $c \in G(c) \sim W(a=1, b=1)$. На рис. ПЗ слева представлены четыре графика, характеризующие последовательный поиск информации с распределением цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=10)$; справа приведены графики для распределения цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=20)$.

В табл. 4 содержатся средние значения результатов поиска по критерию «цена товара – репутация контрагента» при низкой гетерогенности издержек поиска информации.

Вероятность найти подходящего поставщика, по данным таблицы, равна единице, но этот результат – результат округления. На графике (см. рис. ПЗ) видны незначительные колебания вероятности. Преимущество указанного критерия в том, что вне зависимости от собственной репутации практически всегда будет найден подходящий поставщик. Число шагов поиска очень сла-

бо зависит от изменения в дисперсии цен. В среднем подходящий продавец товара будет найден за 5 шагов, а на поиск будет потрачено в среднем 5,7 д.е. Также при использовании данного критерия поиска виден ступенчатый рост репутации продавца при изменении класса репутации покупателя, а сами значения репутации у найденных продавцов несколько выше, чем в последовательном поиске по критерию минимальной цены. Стоит отметить, что в обоих типах поиска при увеличении дисперсии цен снижались найденная цена и начальная стоимость контракта.

Таблица 4. Средние значения показателей поиска по критерию «цена товара – репутация контрагента» при низкой гетерогенности издержек

	Класс репутации покупателя							
	1	2	3	4	1	2	3	4
СКО цен, д.е.	10	10	10	10	20	20	20	20
Найденная цена, д.е.	135.30	138.74	148.47	156.92	121.86	125.74	150.63	159.68
Число шагов поиска	5.51	5.27	4.45	4.93	6.97	5.08	4.94	5.19
Величина издержек, д.е.	5.51	5.73	5.07	5.31	7.67	5.97	5.75	5.70
Вероятность найти поставщика	0.97	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Репутация поставщика	13.87	20.74	40.92	62.02	4.61	7.07	44.19	64.47
Начальная стоимость контракта, д.е.	140.81	144.47	153.54	162.23	129.52	131.71	156.38	165.38

Теперь сравним полученные результаты моделирования с последовательным поиском по критерию «цена товара – репутация контрагента» со средней гетерогенностью издержек поиска $c \in G(c) \sim W(a=2, b=1)$. На рис. П4 слева представлены четыре графика, характеризующие последовательный поиск информации с распределением цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=10)$, а справа приведены графики для распределения цен $\hat{p} \sim N(\mu=150, \sigma=20)$.

В табл. 5 содержатся средние значения результатов поиска по критерию «цена товара – репутация контрагента» при средней гетерогенности издержек поиска информации.

Анализируя результаты табл. 5, можем сделать следующий вывод – рост дисперсии цен на товар в условиях средней гетерогенности издержек поиска не влияет на вероятность найти подходящего поставщика. Значения вероятности успешного поиска близки к единице.

Среднее число шагов поиска для всех классов репутации покупателя с низкой дисперсией цен немного снизилось: с 5,04 до 4,59. С ростом дисперсии цен влияние гетерогенности издержек поиска нивелируется: число шагов поиска приблизительно равно 5,5. Рост репутации продавца сохраняет ступенчатый характер, а сами значения репутации найденных поставщиков с увеличением гетерогенности издержек стали немного выше.

Таблица 5. Средние значения показателей поиска по критерию «цена товара – репутация контрагента» при средней гетерогенности издержек

	Класс репутации покупателя							
	1	2	3	4	1	2	3	4
СКО цен, д.е.	10	10	10	10	20	20	20	20
Найденная цена, д.е.	135.74	140.00	149.64	157.73	123.92	126.74	152.39	161.03
Число шагов поиска	4.79	4.83	4.29	4.44	6.74	5.32	4.84	4.80
Величина издержек, д.е.	7.62	8.32	7.39	7.30	12.47	10.09	8.88	8.31
Вероятность найти по- ставщика	0.97	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00
Репутация поставщика	14.43	23.32	43.80	63.42	5.73	8.52	45.94	65.51
Начальная стоимость контракта, д.е.	143.36	148.32	157.03	165.03	136.39	136.83	161.27	169.34

Величина издержек поиска информации выросла в соответствии с распределением издержек. Относительный рост издержек поиска для низкой дисперсии цен составил порядка 38–45%. При увеличении дисперсии цен рост величины издержек для 1-го и 2-го класса репутации покупателя больше 60%, а для 4-го класса рост величины издержек составил те же 45%.

В целом можно отметить, что рост гетерогенности издержек поиска для критерия поиска «цена товара – репутация контрагента» ведет к повышению как самой величины издержек, так и найденной цены. Для низких классов репутации покупателя уровень репутации найденного поставщика будет выше, чем в классическом последовательном поиске, что обеспечивает большую надежность сделки и снижает вероятность оппортунистического поведения поставщика. В то время как применение классического последовательного поиска не только не гарантирует успешность поиска, но и находит продавцов с низкой репутацией, ведение переговоров и заключение контракта с которыми может обернуться для промышленного предприятия большими убытками ввиду нарушения сроков поставки или поставки товара ненадлежащего качества.

По сравнению с поиском по критерию минимальной цены для покупателей с высоким классом репутации поиск производится более тщательно. Данный факт приводит к тому, что найденная цена и начальная стоимость контракта становятся выше, нежели в классическом варианте поиска, но в то же время появляется гарантия успешности поиска. Кроме того, применение предложенного нами критерия сохраняет стабильные результаты при различной гетерогенности издержек поиска. Это означает, что поиск будет успешен при использовании различных каналов поиска информации. Данный факт дает предприятию возможность комбинировать каналы поиска информации, что открывает путь к сокращению времени поиска и оптимизации издержек поиска.

За рамками данной статьи остались результаты экспериментов с различным числом поставщиков товара, отметим лишь, что увеличение числа поставщиков не повлияло на эффективность поиска – найденная цена и начальная стоимость контракта остались практически на прежнем уровне. Сокращение числа поставщиков до $M = 50$ не повлияло на вероятность успешно найти подходящего поставщика (для классического критерия поиска по минимальной цене данная вероятность ожидаемо снизилась).

Заключение

В силу особенностей заключения контракта промышленным предприятием применение классических критериев поиска, подходящих для покупателей – физических лиц, неприемлемо, поскольку они не дают гарантии успешного поиска. Более того, при росте гетерогенности издержек эта вероятность становится еще ниже. Основное преимущество применения предложенного нами критерия – практически 100% вероятность найти подходящего поставщика.

Управление транзакционными издержками поиска при последовательном поиске связано с шагом остановки поиска. С помощью имитационного эксперимента нами были получены средние значения шага остановки поиска. Данные значения являются ориентиром для промышленного предприятия в вопросах времени, затрачиваемого на поиск. При выборе определенного канала поиска или комбинации каналов поиска предприятие пользуется определенным распределением издержек поиска и может оценить, какую величину составят издержки поиска для ожидаемого числа шагов. Также, имея представление о дисперсии цен на рынке, предприятие получает возможность приблизительно определить, какая цена будет найдена за данное число шагов поиска.

Предложенный критерий поиска может быть комбинирован с различными правилами остановки поиска, например, с учетом бюджетного ограничения размера затрат на поиск или с учетом масштаба предприятия. Еще одним правилом может быть ограничение времени поиска.

Литература

1. *Понов Е.В.* Институты. Екатеринбург: Институт экономики УРО РАН, 2015. 712 с.
2. *Stigler G.* The economics of information // *Journal of Political Economy*. 1961. № 69. P. 213–225.
3. *McCall J.* Economics of Information and Job Search // *Quarterly Journal of Economics*. 1970. № 84. P. 113–126.
4. *Mortensen, Dale T.* Job search, the Duration of Unemployment and the Phillips Curve // *American Economic Review*. 1970. № 60. P. 847–862.
5. *Carlson J., McAfee P.* Discrete Equilibrium Price Dispersion // *Journal of Political Economy*. 1983. № 91. P. 480–493.
6. *Stahl D.* Oligopolistic Pricing with Sequential Consumer Search // *American Economic Review*. 1989. № 79. P. 700–712.
7. *Kogut C.* Consumer search behavior and sunk costs // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1990. № 14. P. 381–392.
8. *Sonnemans J.* Strategies of search // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1998. № 35. P. 309–332.
9. *Harrison G., Morgan P.* Search intensity in experiments // *Economic Journal*. 1990. № 100. P. 478–486.

10. *Morgan P., Manning R.* Optimal search // *Econometrica*. 1985. № 53. С. 923–955.
11. *Hong H., Shum M.* Using price distributions to estimate search costs // *Journal of Economics*. 2006. № 37. P. 257–275.
12. *Chen X., Hong H., Shum M.* Nonparametric likelihood ratio model section tests between parametric likelihood and moment condition models // *Journal of Econometrics*. 2007. № 141. P. 109–140.
13. *Stahl D.* Oligopolistic Pricing with Heterogeneous Consumer Search // *International Journal of Industrial Organization*. 1996. № 14. P. 243–268.
14. *Burdett K., Judd K.* Equilibrium Price Dispersion // *Econometrica*. 1983. № 51. P. 955–969.
15. *Wolinsky A.* True Monopolistic Competition as a Result of Imperfect Competition // *Quarterly Journal of Economics*. 1986. № 101. P. 493–511.
16. *Stiglitz J.E.* Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information // *American Economic Review*. 1979. № 69. P. 339–345.
17. *Janssen M., Moraga-Gonzalez J.L., Wildenbeest M.* Truly Costly Sequential Search and Oligopolistic Pricing // *International Journal of Industrial Organization*. 2005. № 23. P. 451–466.
18. *Rauh M.* Wage and Price Controls in the Equilibrium Sequential Search Model // *European Economic Review*. 2004. № 48. P. 1287–1300.
19. *De los Santos B., Hortasu A., Wildenbeest M.* Testing Models of Consumer Search using Data Web Browsing and Purchasing Behavior // *American Economic Review*. 2009.
20. *Антоненко Е.В.* Оценка транзакционных издержек ведения переговоров и заключения контракта на промышленном предприятии // *Вестн. УрФУ. Сер. «Экономика и управление»*. 2016. Т. 15, № 1. С. 62–78.

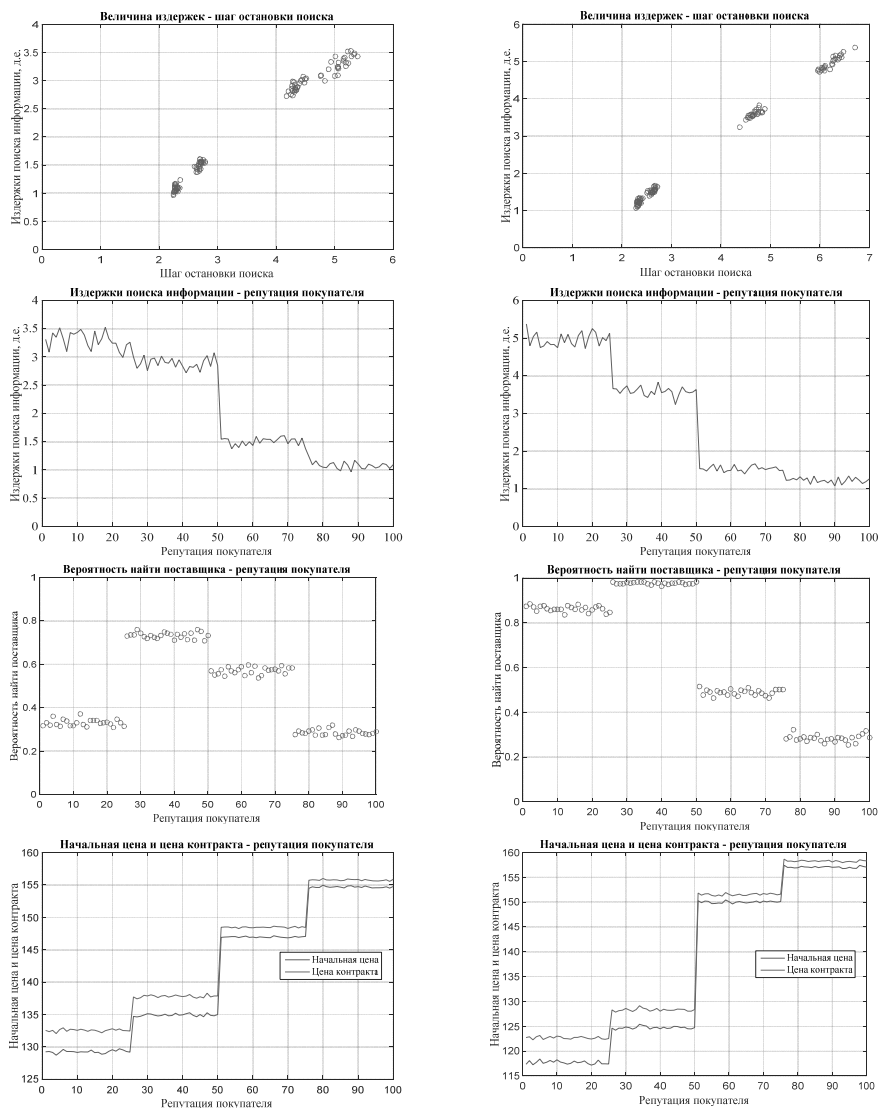


Рис. П1. Результаты моделирования последовательного поиска по критерию минимальной цены с низкой гетерогенностью издержек поиска информации

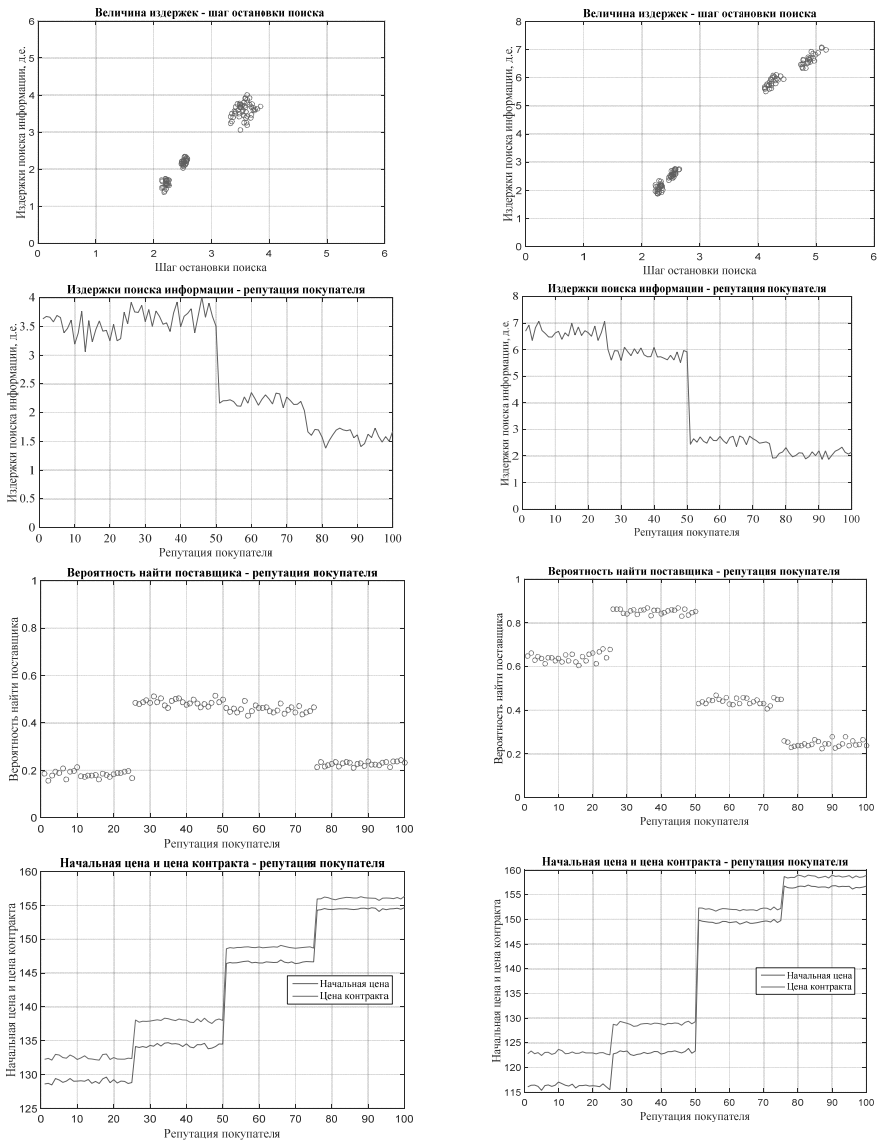


Рис. П2. Результаты моделирования последовательного поиска по критерию минимальной цены со средней гетерогенностью издержек поиска информации

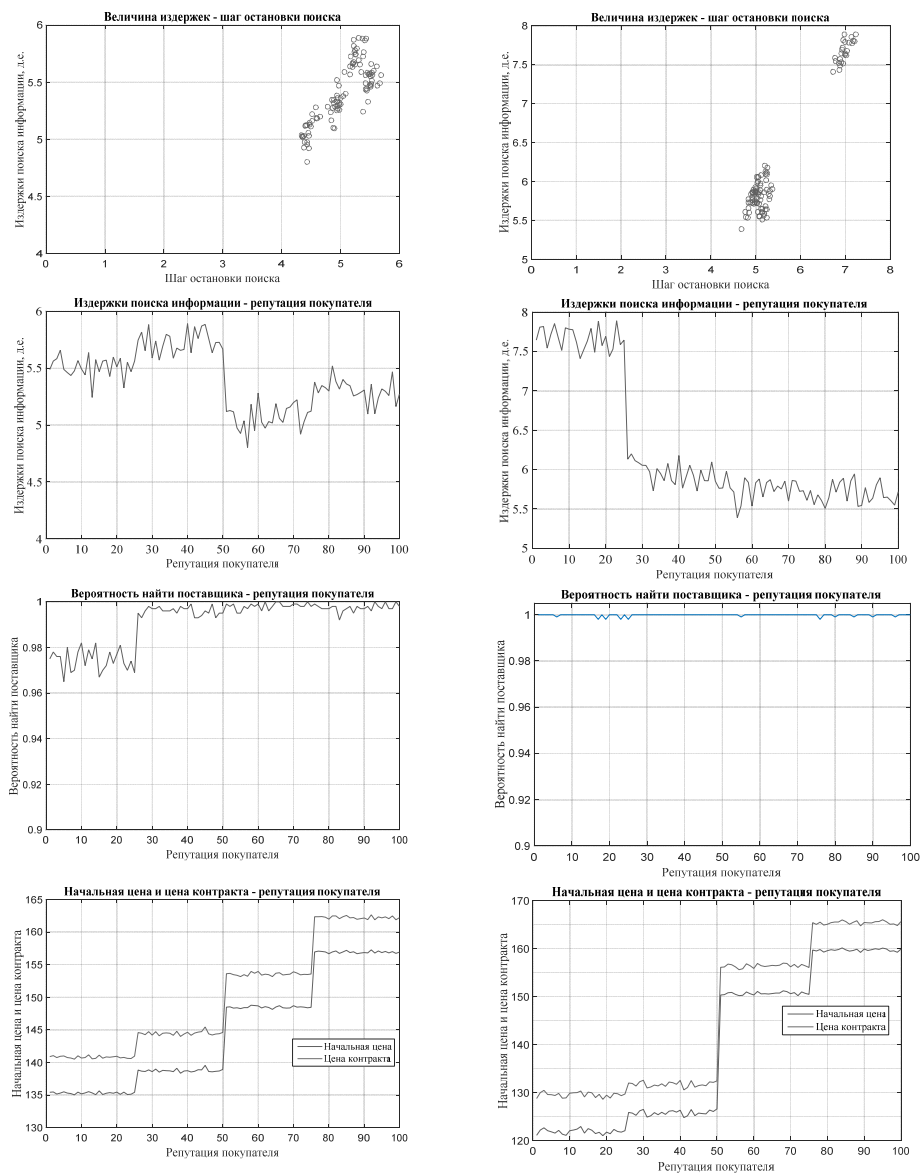


Рис. ПЗ. Результаты моделирования последовательного поиска по критерию «цена товара – репутация контрагента» с низкой гетерогенностью издержек поиска информации

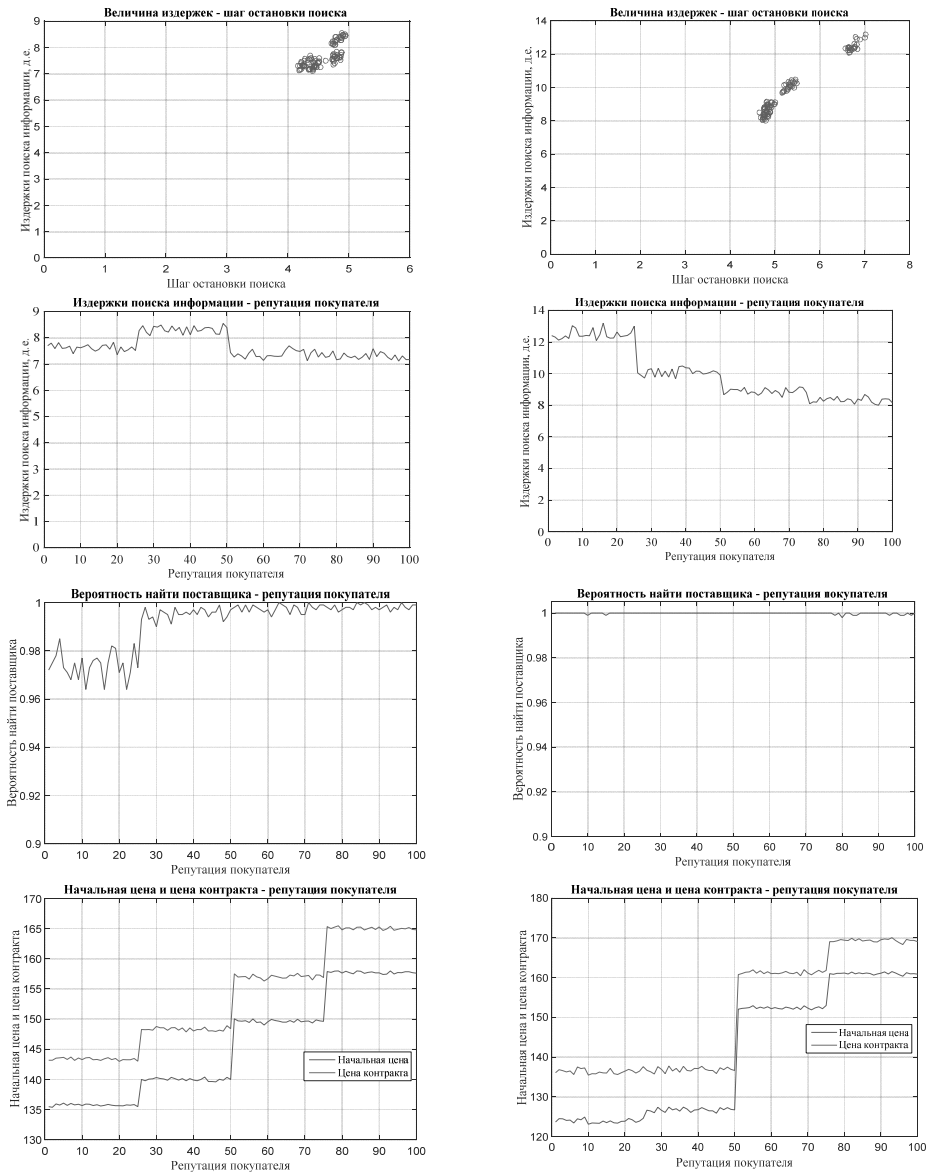


Рис. П4. Результаты моделирования последовательного поиска по критерию «цена товара –репутация контрагента» со средней гетерогенностью издержек поиска информации

SEQUENTIAL SEARCH: TRANSACTION COSTS MANAGEMENT OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

E.V. Antonenko

Department of Finance, Money Circulation and Credit, South Ural State University, National Research University, Chelyabinsk, Russia

E-mail: Elizaveta.Antonenko@susu.ru

Keywords: Information search costs; Transaction costs.

Search for information on the market situation and potential counterparty is one of the crucial tasks that an industrial enterprise faces. Information obtained at this stage ensures determination of further strategy of the company in negotiations with suppliers and customers and helps to lower the risk of administrative errors and opportunistic losses.

An important distinction of between search by an industrial enterprise and information search by an individual is the importance of the name of the manufacturer. On the b2b market, an industrial enterprise will always look for direct contact with the product manufacturer, rather than the firm-intermediary, which is more convenient for individuals. Therefore, an industrial enterprise will search for information not only about product but also about the supplier of the goods. Reputation is an important property of the supplier. Search criterion "price of the product – reputation of the supplier" is introduced in the article. Using simulation modeling we conducted an experiment to find information about offers of suppliers of homogeneous goods with different price variation. We have compared the proposed criterion with the search for the lowest price. The results demonstrate that application of classical search criterion does not guarantee the success of the search. It also finds suppliers with poor reputation, negotiating and contracting with whom may lead to large losses due to violation of delivery terms or to delivery of goods with undesired quality for the industrial enterprise. In contrast, the search with the criterion "price of the product – reputation of the supplier" significantly increases the probability of successful search and provides greater reliability of the transaction. Search results for this criterion remain stable with the change of the number of suppliers.

We have performed tests for different heterogeneity of costs (which corresponds to the use of different search channels). The transaction cost management of sequential search costs is corresponded with the step when the search should be stopped. After conducting the simulation experiment, we have obtained average values of the step when the search should be stopped. These values may be considered as a guideline for the industrial enterprise in matters of time spent on searching. Searching criterion that we have offered in this article can be combined with different rules for stopping the search, for example, ones that involves budget constraints for the size of search costs or the ones that take into account the size of the industrial enterprise. Another rule might be to limit searching time.

References

1. Popov E.V. Instituty. Ekaterinburg: Institut ekonomiki URO RAN Publ., 2015. 712 p.
2. Stigler G. The economics of information. *Journal of Political Economy*. 1961, no. 69, pp. 213–225
3. McCall J. Economics of Information and Job Search. *Quarterly Journal of Economics*, 1970, No. 84, pp. 113–126
4. Mortensen, Dale T. Job search, the Duration of Unemployment and the Phillips Curve. *American Economic Review*, 1970, no. 60, pp. 847–862
5. Carlson J., McAfee P. Discrete Equilibrium Price Dispersion. *Journal of Political Economy*, 1983, no. 91, pp. 480–493
6. Stahl D. Oligopolistic Pricing with Sequential Consumer Search. *American Economic Review*. 1989, no. 79, pp. 700–712
7. Kogut C. Consumer search behavior and sunk costs. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1990, no.14, pp. 381–392
8. Sonnemans J. Strategies of search. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1998, no. 35, pp. 309–332
9. Harrison G., Morgan P. Search intensity in experiments. *Economic Journal*, 1990, no. 100, pp. 478–486
10. Morgan P., Manning R. Optimal search. *Econometrica*, 1985, no. 53, pp. 923–955
11. Hong H., Shum M. Using price distributions to estimate search costs. *Journal of Economics*, 2006, no. 37, pp. 257–275

12. Chen X., Hong H., Shum M. Nonparametric likelihood ratio model section tests between parametric likelihood and moment condition models. *Journal of Econometrics*, 2007, no. 141, pp. 109–140
13. Stahl D. Oligopolistic Pricing with Heterogeneous Consumer Search. *International Journal of Industrial Organization*, 1996, no. 14, pp. 243–268
14. Burdett K., Judd K. Equilibrium Price Dispersion. *Econometrica*, 1983, no. 51, pp. 955–969
15. Wolinsky A. True Monopolistic Competition as a Result of Imperfect Competition. *Quarterly Journal of Economics*, 1986, no. 101, pp. 493–511
16. Stiglitz J.E. Equilibrium in Product Markets with Imperfect Information. *American Economic Review*, 1979, no. 69, pp. 339–345
17. Janssen M., Moraga-Gonzalez J.L., Wildenbeest M. Truly Costly Sequential Search and Oligopolistic Pricing. *International Journal of Industrial Organization*, 2005, no. 23, pp. 451–466
18. Rauh M. Wage and Price Controls in the Equilibrium Sequential Search Model. *European Economic Review*, 2004, no. 48, pp. 1287–1300
19. De los Santos B., Hortaçsu A., Wildenbeest M. Testing Models of Consumer Search using Data Web Browsing and Purchasing Behavior. *American Economic Review*, 2009
20. Antonenko E.V. Otsenka transaktsionnykh izderzhkek vedeniya peregovorov i zaklyucheniya kontrakta na promyshlennom predpriyatii. *Vestn. UrFU. Ser. "Ekonomika i upravleniye"*, 2016, vol. 15, no. 1, pp. 62–78

Antonenko E.V. Posledovatel'nyy poisk informatsii: upravleniye transaktsionnymi izderzhkami promyshlennogo predpriyatiya [Sequential search: transaction costs management of an industrial]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 5–25.

УДК 330.1; 34:339

DOI: 10.17223/19988648/36/2

Т.В. Захарова

О ПОИСКЕ МОДЕЛИ ПЕРЕХОДА К «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКЕ В РОССИИ

Россия нуждается в проведении современной промышленной политики, модернизации экономики и увеличении ее экологической эффективности. Поскольку многие страны мира переходят на зеленые технологии, потребность в традиционных энергоресурсах падает. Всемирная конференция по климату, прошедшая в конце 2015 г. в Париже, призвала страны-участницы к дальнейшему уменьшению потребления угля и углеводородов – главных источников парниковых газов, вызывающих глобальное потепление. Одним из показателей эффективности перехода к «зеленой» экономике служит разработка экоинновационных технологических платформ и создание зеленых рабочих мест. Россия, начав переход к зеленому будущему, не только улучшит свой международный авторитет, но и запустит важный механизм трансформации экономики страны, так называемый «принцип декарпинга», при котором потребности удовлетворяются без существенного увеличения давления на природу. Для этого требуется как продуманная экологическая политика, так и опережающие зеленые инициативы со стороны регионов и компаний.

Ключевые слова: экологизация экономики, модель перехода к «зеленой» экономике, новая промышленная политика, зеленые рабочие места, модернизация, экологическая эффективность.

Несмотря на то, что мировая экономика сегодня находится в нестабильном геополитическом и сложном экономическом положении [1], интерес к концепции «зеленой» экономики остается на высоком уровне. Основные векторы «зеленой» экономики – устойчивый экономический рост, социальная справедливость и защита окружающей среды – рассматриваются как факторы, способствующие преодолению кризисных явлений в экономике [2, 3]. При этом включается «принцип декарпинга»: удовлетворение потребностей достигается при одновременном снижении давления на природный капитал [4, 5].

По-прежнему создание зеленых рабочих мест, экологизация существующих отраслей и производственных процессов, а также разработка экоинноваций и производство экопродукции остаются важными трендами современного развития [6].

Особую роль при этом играет тема экономики и климатических изменений [7, 8]. Подтверждением служит прошедшая в Ле-Бурже (пригороде Парижа) в ноябре–декабре 2015 г. Всемирная конференция ООН по климату под председательством министра иностранных дел Франции Лорана Фабиуса (<http://tass.ru/obschestvo/2523208>). Был принят проект нового климатического соглашения, поддержанный 195 делегациями со всего мира, который заменит Киотский протокол. Главным итогом конференции явилось определение порогового значения допустимого повышения температуры земной поверхности (не более чем на 1,5–2 °С к 2100 г.): превышение этой планки может

привести к очень серьезным последствиям для планеты. Эта планка ограничивает потребление угля и углеводородов – главных источников парниковых газов, вызывающих потепление.

Национальные планы действий в связи с изменениями климата представили 186 стран. В частности, 28 стран Евросоюза обязались сократить на 40 % выбросы парниковых газов до 2030 г. по сравнению с показателями 1990 г., а к 2050 г. выбросы сократятся на 80–95%. Россия объявила о намерении сократить выбросы парниковых газов с 25 до 20% к 2030 г. по сравнению с 1990 г. Впрочем, президент РФ В.В. Путин назвал другие цифры – в его докладе речь шла о сокращении выбросов на 70% к 2030 г. по сравнению с базовым уровнем 1990 г. (<http://www.ntv.ru/novost>). Соединенные Штаты Америки приняли обязательство сократить выбросы на 26–28% к 2025 г. (по сравнению с 2005 г.). Япония обязуется сократить выбросы парниковых газов к 2030 г. на 25,4 % по сравнению с 2005 г. Китай планирует достичь пика выбросов CO₂ к 2030 г., но зато прогнозирует быстрый переход на возобновляемые источники энергии. Индия пообещала увеличить потребление возобновляемой энергии в 6 раз. Международная общественная организация «Гринпис» призвала участников уже к 2050 г. полностью перейти на возобновляемую энергию, но в соглашение данный пункт пока не вошел. Канцлер Германии А. Меркель, объявив себя канцлером–защитником климата, предложила поддержать идеи «Гринпис» и полностью отказаться от источников ископаемого топлива к середине века.

В.В. Путин высказал мнение о том, что Россия готова вносить свой вклад в улучшение климата – за счет прорывных решений в сфере энергосбережения, в том числе и новых нанотехнологий. Также президент России отметил важную роль лесов как основных поглотителей парниковых газов и принимаемые Россией меры для их сохранения. Министр природных ресурсов и экологии РФ С. Донской сообщил о планах серьезных инвестиционных вливаний в развитие возобновляемых источников энергии – до 2035 г. инвестиции должны составить не менее 53 млрд долл. Он также отметил, что уже в ближайшее время его ведомство займется внедрением решений климатической конференции путем разработки соответствующих федеральных законов (<http://www.rbc.ru/society>: 12.12.2015).

После двух недель переговоров новое соглашение ООН, определяющее нормы выбросов парниковых газов после 2020 г. и меры по предотвращению изменения климата, было утверждено. Его окончательное подписание состоялось в апреле 2016 г. в штаб-квартире ООН в Нью-Йорке.

«Парижское соглашение – это колоссальный триумф для людей и для нашей планеты», – сказал восьмой Генеральный секретарь ООН Пан Ги Мун. Он также подчеркнул, что Парижское соглашение способствует «ликвидации нищеты, укреплению мира и обеспечению достойной жизни и возможностей для всех» (<http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/2523374>).

Кризисные явления в экономике России, вызванные как внешними (санкции, падение цен на сырье, ухудшение взаимоотношений с рядом стран), так и внутренними (технологическими и структурными) причинами, привели к замедлению экономического роста. Для России прошлый, 2015-й, год был отмечен спадом экономики (ВВП снизился, промышленное производство

сократилось, отмечен рост инфляции и бюджетный дефицит), правда, в 2016 г. ситуация улучшилась (цены на нефть выросли, рубль стал более стабильным, инфляция управляемой, инвестиции начали расти). Профессор Томского университета В.И. Канов в своем исследовании утверждает, что экономический спад наряду с финансово-экономической системой неизбежно затронул и социальную сферу, ведь проблемы, вызвавшие кризис, так и не были решены: отмечаются рост людей, находящихся за чертой бедности, апатия населения, увеличивается поток эмигрантов [9].

Все это добавляет уязвимости экономике России и делает еще более очевидной необходимость проведения дальнейших структурных реформ, частью которых являются программы по импортозамещению и реальная экологизация экономики. В стране накопились структурные деформации, диспропорции и дисбалансы, среди которых называются приоритетность топливно-энергетического комплекса, ослабление роли обрабатывающей промышленности, слабая диверсификация экспорта и др. [10]. Некоторые исследователи санкций со стороны стран Запада и падение нефтяных цен интерпретируют «как окно возможностей» для отечественных производителей. Действительно, в стране отмечен рост (на 1–2%) производства сельскохозяйственной продукции, а также превышение несырьевого экспорта над сырьевым. Улучшилась структура несырьевого экспорта, среди товаров есть микропроцессоры, бытовые стиральные машины, телевизоры, полиэфирные волокна, искусственные суставы и др. То есть низкие цены на нефть «имеют не только негативное, но и позитивное влияние на российскую экономику», как заявил президент РФ В.В. Путин в интервью немецкому изданию Bild (цит. по: <http://tass.ru/>: 12.01.2016).

Что касается мировых цен на нефть, то они начали заметно снижаться с июля 2014 г.: со 110 долл. за баррель, упав ниже 50 долл. к концу 2015 г. (добавим, что в начале 2016 г. цена на нефть продолжила падение, но постепенно стабилизировалась). Профессор Национального университета Сингапура Хуан Цзин назвал следующие основные причины падения цен на нефть: 1) крупнейшие потребители реформируют свои экономики и в мире ослабевает нужда в энергоресурсах; 2) объемы добычи не снижаются, а даже наращиваются (как в странах ОПЕК, так и в России и США); 3) использование экологически грязных источников энергии мешает развитию стран, и поэтому многие из них активно переходят на высокоэффективные экологически чистые источники [11]. Оптимисты настаивают на том, что дешевая нефть всегда предшествует глобальному экономическому росту. Более скептически настроенные эксперты считают, что пик кризиса еще впереди.

Так, Алексей Вязовский, вице-президент компании «Золотой монетный двор» [12], подводя итоги 2015 г., отмечает, что для России практически все факторы, от которых зависит экономика страны, складываются негативным образом: падают нефтяные цены, от которых зависит половина доходов федерального бюджета; курс рубля неустойчив; тают золотовалютные резервы. Автор считает, что, скорее всего, продолжится отток капиталов из страны, что означает сокращение инвестиций, отечественная банковская система так и не смогла создать суверенный капитал, банки банкротятся, наблюдается кризис туристической отрасли. Бюджет на 2016 г. не предусматривает каких-

либо принципиальных реформ и драйверов экономики, хотя уже очевидно, что переждать период низких цен на энергоносители не получится. Но самое главное – в мире происходит бум альтернативной энергетики, что уменьшает интерес к нефти и газу. Однако конкретных решений выхода из сложившейся ситуации в аналитическом обзоре Алексея Вязовского не содержится.

Министр экономического развития РФ А.В. Улюкаев (<http://www.rbc.ru/economics>: 13.01.2016) подчеркнул, что дергать бюджетополучателей пока не стоит, так как разворот нефтяного рынка может произойти в любой момент, гораздо опаснее ситуация длительного замораживания низких нефтяных цен – на годы и даже десятилетия. Не исключено, что невысокие цены на нефть – это реальность, «с которой России придется жить в течение многих лет». Сырье нужно активно использовать внутри страны и перестать видеть в нем только надежный источник пополнения бюджета.

Констатировал структурные проблемы в экономике России и Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев, который, выступая на Гайдаровском форуме-2016 в Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (<http://tass.ru/ekonomika>), отметил: «Без активного участия бизнеса в импортозамещении, без его инвестиций в инфраструктурные и инновационные проекты, без развития малого и среднего предпринимательства, без привлечения новых технологий ни о каких структурных сдвигах не может быть и речи».

Этих же вопросов, но уже в более позитивном ключе Д.А. Медведев касается и в недавно опубликованной в журнале «Вопросы экономики» важной статье «Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики». Заметив, что обещания ряда экспертов по выходу нефтяных цен на «новое ценовое плато» несостоятельны, он перечислил задачи перехода к новой модели экономического роста, назвав в качестве приоритетных такие направления, как бюджетная политика, структурные реформы и импортозамещение, поддержка предпринимательства, качество государственного управления, эффективность социального развития. По поводу замедления экономического роста в стране автор отмечает, что «...главным фактором низких темпов являются структурные проблемы российской экономики, обострение которых стало результатом наложения двух обстоятельств. С одной стороны, это сам глобальный кризис, обусловивший новые, системные вызовы. С другой – исчерпание модели экономического роста 2000-х годов – по сути, восстановительной модели, основанной на вовлечении в производство незадействованных мощностей и рабочей силы, а также на быстрорастущем внешнем спросе на российские сырьевые товары» [13. С. 8]. Дмитрий Анатольевич выразил уверенность в том, что «рост должен сопровождаться структурной, технологической и социальной модернизацией» [13. С. 15], а также снижением энергоемкости ВВП России. Формируется, по утверждению Медведева, «новый прообраз» России – драйвером ее экономического роста должны стать инвестиции – прежде всего в человека и в транспортную инфраструктуру. Названы и конкретные меры по выходу страны на уверенный экономический рост – это реконструкция старых предприятий и массовое создание новых, повышение гибкости и мобильности рынка труда, переобучение высвобождаемых, стимулирование строительства арендного жилья и многое дру-

гое. Особо подчеркнул глава Правительства необходимость содействия людям, «готовым продолжать трудиться». Он подчеркнул, что «продление активной трудовой деятельности старших поколений – задача и экономическая, и социальная» [13. С. 27].

В интересной статье Н.А. Скрыльниковой [14. С. 6] справедливо утверждается, что «для проведения эффективной государственной политики на рынке труда и рынке образовательных услуг необходимы хорошо координируемые действия Минтруда, Минобрнауки, МЭР, Минфина, Минпромторга».

Действительно, Россия отстает в деле создания новых компаний и сопряженных с этим рабочих мест. Это подтверждают исследования Н.Т. Вишневской, которая установила, что если по темпам создания новых компаний государства с переходной экономикой разделить на три основные группы: страны с интенсивным открытием новых предприятий; страны, где этот процесс идет чрезвычайно медленно; и, наконец, страны, занимающие промежуточное положение [15], то Россия попадает во вторую группу. Председатель Сбербанка РФ Герман Греф, выступая на Гайдаровском форуме, назвал Россию страной, находящейся в положении технологического порабощения (<https://rns.online/economy>: 15.01.2016). Только рывок в будущее может изменить ситуацию, подчеркнул Г. Греф. Е. Шварц в интервью газете «Ведомости» (Ведомости. 27.07.2016) признал, что России как можно скорее необходимо начать формулировать «национальную модель зеленого роста», основанную на переходе к международным экологическим стандартам, экологически ответственным и эффективным технологиям и т.д. В том же ключе высказался Рае Кванг Чунг, член Международного комитета по присуждению премии «Глобальная энергия» (Известия. 24.10.2016). Он уверен, что для того, чтобы поднять экономику России, следует «позеленеть». Весь вопрос в том, считает он, насколько на властном уровне будет принято решение о каких-то конкретных шагах в этой области.

Несколько лет назад ряд международных организаций, в том числе МОТ (Международная организация труда), ЮНЕП (Программа ООН по окружающей среде), ЮНИДО (Организация Объединенных Наций по промышленному развитию), МОР (Международная организация работодателей), МКП (Международная конфедерация профсоюзов) и др., объявили кампанию по поиску более устойчивой экономической модели и созданию зеленых рабочих мест (так называемые Green Jobs Initiatives). При этом зеленые рабочие места были определены как «достойный труд, который непосредственно способствует снижению отрицательного воздействия на окружающую среду со стороны предприятий, отдельных секторов и всей экономики в целом за счет сокращения потребления энергии и ресурсов, уменьшения выбросов, отходов и загрязнения, а также за счет сохранения или восстановления экосистем... Необходимо, чтобы «зеленые» рабочие места соответствовали критериям достойного труда, т.е. это должны быть высококачественные рабочие места, гарантирующие достаточную заработную плату, безопасные условия труда, стабильность занятости, приемлемые перспективы служебного роста и соблюдение прав работников» [16. С. 1–2].

Важным направлением новой промышленной политики России могла бы явиться «зеленая» экономика. Россия, хотя и с отставанием, но неуклонно

переходит на более жесткие стандарты экологической ответственности, включающей в себя, прежде всего, энерго- и ресурсоэффективность, электрификацию и газификацию транспорта, прогрессивные стандарты строительства, что неизбежно влечет за собой создание зеленых рабочих мест. Можно перечислить ряд факторов, которые делают цель перехода на принципы «зеленой» экономики привлекательной для России (впрочем, как и для многих других стран). Во-первых, это необходимость реального перехода на инновационный путь развития. Ведь зеленые рабочие места создаются через предпринимательство и инновации. Во-вторых, «зеленая» экономика сегодня признается актуальнейшим направлением устойчивого развития, новым его вектором и, образно выражаясь, двигателем, мотором такого развития, а инновационные зеленые технологии – ее главным инструментом [17, 18]. Таким образом, «зеленая» экономика – это новые отрасли экономики, продвинутые технологии, своего рода экосистемы, которые призваны помогать и приносить пользу природе и человеку, также это переход на более прогрессивный этап развития, целью которого является здоровье человека и создание экологически чистых продуктов. «Зеленая» экономика – это экономика, направленная на рост благополучия общества, экономное потребление ресурсов и их более рациональное использование.

Среди исследователей общепризнано, что идет смена промышленной политики, мнения расходятся только по поводу того, как именовать этот новый этап. Е.В. Нехода и З.Е. Сахарова в своей работе [19. С. 164] сконцентрировали несколько синонимичных понятий для обозначения современного этапа общественного развития: «постцивилизация» (К. Боулдинг), «технотронное общество» (З. Бжезинский), «телематическое общество» (Дж. Мартин), «супериндустриальное общество» (О. Тоффлер), «информационное общество» (Р. Айрис, Д. Белл, Е. Масуда и др.), «программированное общество» (А. Турен), «посткапиталистическое общество» (Р. Дарендорф), «смена технологических укладов» (С. Глазьев), «подъем новой длинной волны кондратьевского цикла» (М. Хитрук, В. Дементьев), «инновационная пауза» (В. Полтерович), «парадигмальный сдвиг» (К. Перес). В России стали весьма популярными термины «новая экономика» и «экономика, основанная на знаниях». Авторы статьи также подчеркивают необходимость «активных» научных исследований, предлагающих конкретные решения проблем, и гуманизацию экономики, труда и отношений, складывающихся между людьми в процессе труда. «Человек как основа, цель и высшая ценность должен занять достойное место в исследовании феноменов, тенденций, признаков современного этапа общественного развития» [19. С. 170]. Можно добавить к этому описанию современного экономического развития такие процессы, как деиндустриализация и решоринг, т.е. возвращение высокотехнологичного производства из развивающихся стран в развитые. Некоторые исследователи после Брексита (референдума по выходу Великобритании из ЕС) увидели в этом даже начавшийся осязаемый отход от глобализации. В своей недавней статье Ю.В. Развадовская, А.В. Ложникова и И.К. Шевченко [20] описали сходные процессы и в России, добавив, что в России скорее происходит восстановление традиционных промышленных кластеров.

При переходе на путь «зеленой» экономики решается целый комплекс проблем: создаются высокооплачиваемые рабочие места, наблюдается рост уровня жизни и благосостояния граждан, экологически ориентированные инвестиции способны решить проблему утечки капиталов из страны, наконец,кратно вырастет авторитет России на международной арене и ее перестанут именовать «ископаемым днем».

О.В. Усикова [21], а также И.Б. Шахобиддинов и В.А. Черник [22] отмечают, что понятие зеленого рабочего места динамично, оно не является абсолютным – технологии меняются, диверсифицируются, теряют налет новизны, и то, что мы считаем зеленым сегодня, завтра таковым уже считаться не будет. На практике к зеленым относятся те рабочие места, которые снижают потребление энергии и сырья; ограничивают выбросы загрязняющих веществ; уменьшают количество отходов; сохраняют и восстанавливают экосистемы и т.п. При этом рабочие места должны не только быть зелеными, но и соответствовать принципам достойного труда, т.е. это должны быть рабочие места, характеризующиеся продуктивной занятостью, предоставлением адекватных доходов и социальной защиты, соблюдением прав работников и предоставлением им права голоса в принятии решений, затрагивающих их жизнь.

Переход к «зеленой» экономике, к экологически устойчивому развитию России предполагает структурную модернизацию экономики, решение социально-экономических проблем, обеспечение необходимого качества жизни, национальной безопасности и конкурентоспособности.

Е.Е. Кононова [23] утверждает, что зеленая промышленность необходима России, так как это еще и антикризисная стратегия. Принцип устойчивости развития, т.е. реализация модели «зеленой» экономики, создает устойчивость в социо-эколого-экономической триаде и предполагает сбалансированную политику, направленную на достижение лучших результатов в каждой из этих трех сфер. Высокий уровень технологичности зеленых производств обеспечивает ускоренный переход к шестому технологическому укладу, который будет определять лицо мирового хозяйства в ближайшем будущем.

О развитии экологических технологий и зеленых рабочих мест в нашей стране говорится много, но доля России составляет пока скромную величину на фоне глобального рынка таких технологий (размером 4,4 трлн евро) [24]. Внедрение современных технологий в России происходит, но только в тех отраслях, где есть определенные средства, понимание и экологическая ответственность бизнеса и региональных властей, а в целом в сфере «зеленой» экономики Россия значительно отстает от развитых стран Запада. Очевидно, что невмешательство правительства затян timer переход к модели «зеленой» экономики надолго. Для исправления этой ситуации в 2011 г. была создана технологическая платформа «Технологии экологического развития» (ТП ТЭР), координируемая Русским географическим обществом. На данный момент среди участников платформы различные организации: вузы, научно-исследовательские институты, коммерческие компании, органы государственной власти. К платформе присоединилось 47 субъектов РФ. Цель данной ТП ТЭР – повышение эффективности и конкурентоспособности экономики РФ. Основные направления ТП составляют экологически чистые технологии

производства (водоочистка, очистка воздуха, снижение углеродоемкости производства, утилизация отходов, ресурсосберегающие технологии, оборудование для переработки отходов, технологии рекультивации свалок, технологии и системы экологического мониторинга и т.д.).

Ю.Г. Лаврикова и Е.В. Малыш считают признаком прорывных направлений «зеленой» экономики использование модульных мини- и микрозаводов, которые не требуют крупных капитальных вложений и быстро окупаются. «Зеленая» экономика увеличивает общую инвестиционную привлекательность регионов за счет кластерности смежных взаимодополняемых отраслей, а также синергетического эффекта от применения различных технологий, значительно повышая их общую рентабельность и эффективность [25].

Нельзя не согласиться с утверждением О.Е. Рогожкиной и Т.Н. Внуковской о том, что прогресс «зеленой» экономики обеспечивается за счет инвестиций в науку, образование, культуру, здравоохранение, инновационное развитие, формирование фондов будущих поколений [26].

По мнению ряда экспертов, для успешного внедрения модели «зеленой» экономики потребуются значительные инвестиции в эффективные инновации, повышающие энергоэффективность, развивающие возобновляемую энергетику и экологически безопасный транспорт, обеспечивающие строительство новой промышленной и информационной инфраструктуры. Для того чтобы «зеленая» экономика стала реальностью, необходимы: масштабная помощь государства, активное участие частных инвесторов, посильное участие потребителей [27].

В странах ЕС «зеленые» меры направлены на создание альтернативных источников энергии, развитие общественного транспорта, строительство экодзаний, совершенствование систем утилизации [28].

Например, в Германии доля электроэнергии, получаемой за счет ветра и солнца, недавно превысила ту, что приходится на традиционные электростанции. В ЕС приняты стандарты на автомобильные выхлопы Евро-5 и уже готовится введение новых Евро-6. Выделяются многомиллионные субсидии покупателям на приобретение электромобилей. Быстро экологизируется система налогообложения: эконалоги играют как стимулирующую, так и фискальную роль. Действует программа «Умную энергию – Европе». Построены миллионы квадратных метров крыш, оснащенных солнечными панелями.

США быстро развивают альтернативную энергетику. С помощью солнечных установок к 2030 г. будет производиться 65% энергии, потребляемой страной, и 35% тепла. Президент Барак Обама еще при вступлении в должность объявил о плане инвестиций в развитие экологически чистых видов технологий на следующие десять лет, чтобы не только улучшить экологическую ситуацию, но и создать до 5 млн новых рабочих мест.

Япония имеет очень высокий индекс зеленых инноваций (они составляют две трети от всего промышленного производства, в других странах доля зеленых инноваций – 20–40%). Более половины всех автомобилей Японии являются экомобилями.

Южная Корея выбрала концепцию «зеленого» роста в качестве национальной стратегии, основное внимание там уделяется экопромышленности, альтернативной энергетике, «зеленым» видам транспорта, технологиям пере-

работки отходов, развитию парков, обустройству рек в черте города. Уже создано 1,8 млн зеленых рабочих мест.

Тенденция на активное развитие зеленых технологий появилась в Китае с 2007 г., но особенно активно зеленые технологии развиваются с 12-й пятилетки (т.е. с 2011 г.). В КНР принудительно закрыли более 2 тыс. экологически грязных компаний. Огромны объемы госинвестиций в энергосбережение, возобновляемую энергетику, другие технологии. Китайские производители уже занимают 40% мирового экспорта солнечных батарей и 20% – ветряных установок. Еще одно направление зеленых технологий, которые развивают в стране, – это электромобили и нанотехнологии, которые, как известно, являются ресурсосберегающими. Необъявленная цель Пекина – стать мировым лидером в области зеленых технологий в XXI в.

Россия предпринимает некоторые конкретные шаги к лучшему зеленому будущему. Для ускорения процесса нужны стимулирующие меры: льготное кредитование и налогообложение проектов по модернизации, субсидирование производителей энергии, получаемой из альтернативных источников, системы «зелёной» сертификации и т.д. У России есть широкие возможности для того, чтобы претендовать на часть мирового рынка экологически-чистого продовольствия. Необходимо изменить отношение к отходам: они должны рассматриваться как составная часть ресурсной базы экономики.

С 1 января 2014 г. в России стандарт Евро-5 стал распространяться на все импортируемые машины, а с 1 января 2016 г. он начал внедряться и по отношению к отечественным машинам. С того же времени в Москве прекращена продажа моторного топлива ниже экологического класса Евро-5. Другие регионы России должны были перейти на новое топливо до 1 июля 2016 г. Такие меры власти приняли для улучшения экологической обстановки в стране.

В заключение необходимо отметить ряд наиболее актуальных моментов.

Во-первых, очень важно, чтобы дальнейшие реформы и государственные решения по формированию экономической политики основывались на концепциях устойчивого развития и «зеленой» экономики. Это дает реальный шанс уйти от догоняющих стратегий и перейти к опережающим решениям.

Во-вторых, требуются зеленые инициативы регионов и организаций по созданию зеленых рабочих мест, ведь их наличие свидетельствует о степени модернизации экономики и служит показателем экологической эффективности экономики.

В-третьих, нужно учитывать, что рост ВВП не единственный индикатор благополучия страны, очень важным критерием является снижение безработицы и создание массовой зеленой занятости.

В-четвертых, переход на зеленые технологии (как импортируемые, так и собственного производства) повысит не только моральный, но и технологический авторитет России, поможет ей вырваться из технологической зависимости.

В-пятых, необходимо учитывать, что чем более развита инновационно-промышленная инфраструктура, чем выше инновационно-институциональные требования в стране, тем выше качество жизни и благосостояние ее населения.

Литература

1. *Российский статистический ежегодник*. 2014 год. Система национальных счетов. Объем и динамика валового внутреннего продукта [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>
2. *Бобылев С.Н., Захаров В.М.* На пути к устойчивому развитию России // Бюллетень. 2012. № 60. 89 с.
3. *Бобылев С., Перелет Р.* Устойчивое развитие и «зеленая» экономика в России: актуальная ситуация, проблемы и перспективы // Устойчивое развитие в России / под ред. С. Бобылева и Р. Перелета. Москва; Берлин, 2013. 205 с.
4. *Шимова О.С.* Декаплинг как ключевой принцип «зеленой» экономики // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 15–16 мая 2013 г.) [редкол.: В.Н. Шимов (отв. ред.) и др.]; М-во образования Респ. Беларусь, УО «Белорусский гос. экон. ун–т». Минск: БГЭУ, 2013. Т. 2. С. 123–124.
5. *Инициатива ЮНИДО* в области «зеленой» промышленности по устойчивому промышленному развитию / ЮНИДО – организация ООН по промышленному развитию. Вена, октябрь 2011 г. 40 с.
6. *Захарова Т.В.* Зеленая экономика и устойчивое развитие России: противоречия и перспективы // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. № 2(30). С. 116–126.
7. *Экономика изменения климата: Обзор доклада Николаса Стерна*. 2–е изд., доп. и перераб. / А.О. Кокорин, С.Н. Кураев, М.А. Юлкин. WWF, Strategic Programme Fund (SPF). М.: WWF России, 2009. 60 с.
8. *Макаров И.А.* Глобальные изменения климата и мировая экономика // Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 12. С. 3–12.
9. *Канов В.И.* Некоторые особенности кризиса 2014–2015 гг. // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. № 4 (32). С. 64–70.
10. *Холодков В.М.* О санкциях, их влиянии на Россию и нашей экономической политике: сайт Российского института стратегических исследований [Электронный ресурс]. URL: <http://riss.ru/analitics/11886/>
11. *Хуан Цзин (Huang Jing)*. Каковы причины резкого падения цен на нефть и как это влияет на обстановку в мире? // Ляньхэ цзабао. Сингапур. 2015. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://inosmi.ru/world/20150120/225698173.html>
12. *Вязовский А.* Итоги года: пересидеть кризис не удастся // Взгляд: деловая газета. 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vz.ru/opinions/2015/12/31/786588.html>
13. *Медведев Д.* Социально-экономическое развитие России: обретение новой динамики // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 5–30.
14. *Скрьльникова Н.А.* Рынок труда Сибирского федерального округа // Развитие единой образовательной информационной среды: материалы XIV Междунар. науч.-практ. конф. Томск, 2015. С. 3–10.
15. *Вишневская Н.* Мобильность рабочих мест и рабочей силы // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 10. С. 62–76.
16. *Продвижение охраны труда в «зеленой» экономике*. Международная организация труда, Женева, Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. 28.04.2012.17 с.
17. *Бочко В.С.* Зеленая экономика: вторая вечная проблема человечества // Вестн. УРФУ. Сер. «Экономика и управление». 2014. № 3. С. 113–119.
18. *Трифонов П.В.* Зеленые рабочие места – основа эколого-ориентированной экономики в XXI веке // Стратегии бизнеса: электронный научно-экономический журнал. 2015. № 3 (11). С. 21–27.
19. *Нехода Е.В., Сахарова З.Е.* Современная экономическая теория: проявление кризиса и движение к гуманистической экономике // Вестн. РУДН. Сер. «Экономика». 2012. № 5. С. 164–173.
20. *Развадовская Ю.В., Ложникова А.В., Шевченко И.К.* Территориально-отраслевое планирование в условиях реализации стратегий рещоринга и реиндустриализации // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 10 (295). С. 2–10.
21. *Усикова О.В.* Произойдут ли изменения в охране труда при переходе Российской Федерации на «зеленую» экономику? // Интерэкспо ГЕО–СИБИРЬ. 2012. Т. 1, № 3. 5 с.

22. Шахобиддинов И.Б., Черник В.А. «Зеленые» рабочие места // Экономическая политика. 2015. № 9.
23. Кононова Е.Е. Зеленая экономика и промышленность – российские перспективы развития в условиях ВТО // Изв. Тул. гос. ун-та. Экономические и юридические науки. 2014. № 3–1. С. 88–94.
24. Касимов Н.С. Экспертиза чистых технологий // Независимая газета. 23.04.2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ng.ru/science/2014-04-23/>
25. Лаврикова Ю.Г., Малыш Е.В. Зеленая экономика в кластерном развитии // Вестн. УРФУ. Сер. «Экономика и управление». 2014. № 3. С. 120–133.
26. Рогожкина О.Е., Внуковская Т.Н. Перспективы развития «зеленой» экономики в России // Научно-исследовательские публикации. Екатеринбург, 2014. № 4 (8). С. 150–155.
27. Лыжин Д.Н. Перспективы развития «зеленой экономики»: глобальный и региональный аспекты: сайт Российского института стратегических исследований. 20.06.2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://riss.ru/analitics/5915>
28. Ровинская Т. «Зеленые» в Европе: поступательный рост // Мировая экономика и международные экономические отношения. 2015. Т. 59, № 12. С. 58–71.

SEARCH FOR A MODEL OF TRANSITION TO A “GREEN” ECONOMY IN RUSSIA

T.V. Zakharova

Department of World Economy and Taxation, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail ztv@t-sk.ru

Keywords: Greening of economy; Model of transition to a “green” economy; Green economy; New industrial policy; Green jobs; Modernization; Environmental efficiency.

Russia needs an updated industrial policy, modernization of economy and better environmental effectiveness. Since many countries in the world are exceeding to green technologies, demand in traditional energy decreases. World Climate Conference, which took place at the end of 2015 in Paris, call on all member countries to further reduce the consumption of coal and hydrocarbons – the main sources of greenhouse gases that cause global warming. One measure of the effectiveness of the transition to a green economy is the development of eco-innovative technology platforms and creating green jobs. Russia, beginning the transition to a greener future, not only to improve its international reputation, but also to launch an important mechanism for the transformation of the economy, the so-called “decoupling principle”, in which the needs are met without substantially increasing the pressure on nature. This requires a well thought-out environmental policies, as well as forward-looking green initiatives by regions and companies.

References

1. Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik. 2014 god. Sistema natsional'nykh schetov. Ob'yem i dinamika valovogo vnutrennego produkta. Available at: <http://www.gks.ru/> (accessed 12 November 2016).
2. Bobylev S.N., Zakharov V.M. Na puti k ustoychivomu razvitiyu Rossii. *Byullyuten'*, 2012, no. 60, p. 89.
3. Bobylev S., Perelet R. Ustoychivoye razvitiye i “zelenaya” ekonomika v Rossii: aktual'naya situatsiya, problemy i perspektivy. In: Bobylev S., Perelet R. (eds.) *Ustoychivoye razvitiye v Rossii*. Moscow, Berlin, 2013. 205 p.
4. Shimova O.S. Dekapling kak klyuchevoy printsip “zelenoy” ekonomiki. *Ekonomicheskij rost Respubliki Belarus': globalizatsiya, innovatsionnost', ustoychivost': materialy VI Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* Minsk, 2013, vol. 2, pp. 123–124.
5. YUNIDO. Initsiativa YUNIDO v oblasti “zelenoy” promyshlennosti po ustoychivomu promyshlennomu razvitiyu. Vena, 2011. 40 p.
6. Zakharova T.V. Zelenaya ekonomika i ustoychivoye razvitiye Rossii: protivorechiya i perspektivy. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. *Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 2(30), pp. 116–126.
7. Kokorin A.O., Kurayev S.N., Yulkin M.A. *Ekonomika izmeneniya klimata: Obzor doklada Nikolasa Sterna*. Moscow, 2009. 60 p.

8. Makarov I.A. Global'nyye izmeneniya klimata i mirovaya ekonomika. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, 2011, no. 12, pp. 3–12.
9. Kanov V.I. Nekotoryye osobennosti krizisa 2014–2015 gg. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 64–70.
10. Kholodkov V.M. O sanktsiyakh, ikh vliyaniy na Rossiyu i nashey ekonomicheskoy politike: sayt Rossiyskogo instituta strategicheskikh issledovaniy. Available at: <http://riss.ru/analytics/11886/> (accessed 12 November 2016).
11. Khuan Tszin (Huang Jing). Kakovy prichiny rezkogo padeniya tsen na nef't' i kak eto vliyayet na obstanovku v mire? *Lyan'kh-e tszabao*, Singapur, 2015, no. 1. Available at: <http://inosmi.ru/world/20150120/225698173.html> (accessed 12 November 2016).
12. Vyazovskiy A. Itogi goda: peresidet' krizis ne udastsya. *Vzglyad*, 2015. Available at: <http://www.vz.ru/opinions/2015/12/31/786588.html> (accessed 12 November 2016).
13. Medvedev D. Sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye Rossii: obreteniye novoy dinamiki. *Vo-prosy ekonomiki*, 2016, no.10, pp. 5–30.
14. Skryl'nikova N.A. Rynok truda Sibirskogo federal'nogo okruga. *Razvitiye edinoj obrazovatel'noy informatsionnoy sredy: materialy KHIV Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* Tomsk, 2015, pp. 3–10.
15. Vishnevskaya N. Mobil'nost' rabochikh mest i rabochey sily. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, 2015, no. 10, pp. 62–76.
16. Prodvizheniye okhrany truda v "zelenoy" ekonomike. Mezhdunarodnaya organizatsiya tru-da, Geneva, Gruppa tekhnicheskoy podderzhki po voprosam dostoinogo truda i Byuro MOT dlya stran Vostochnoy Evropy i Tsentral'noy Azii, 2012. 17 p.
17. Bochko V.S. Zelenaya ekonomika: vtoraya vechnaya problema chelovechestva. *Vestn. URFU. Ser. "Ekonomika i upravleniye"*, 2014, no. 3, pp. 113–119.
18. Trifonov P.V. Zelenyye rabochiye mesta – osnova ekologo-orientirovannoy ekonomiki v KHKHI veke. *Strategii biznesa: elektronnyy nauchno-ekonomicheskyy zhurnal*, 2015, no. 3 (11), pp. 21–27.
19. Nekhoda E.V., Sakharova Z.E. Sovremennaya ekonomicheskaya teoriya: proyavleniye krizisa i dvizheniye k gumanisticheskoy ekonomike. *Vestn. RUDN. Ser. "Ekonomika"*, 2012, no. 5, pp. 164–173.
20. Razvadovskaya Yu.V., Lozhnikova A.V., Shevchenko I.K. Territorial'no-otraslevoye planirovaniye v usloviyakh realizatsii strategiy reshoringa i reindustrializatsii. *Natsional'nyye interesy: priority i bezopasnost'*, 2015, no. 10 (295), pp. 2–10.
21. Usikova O.V. Proizoydut li izmeneniya v okhrane truda pri perekhode Rossiyskoy Fede-ratsii na "zelenuyu" ekonomiku?. *Inter-ekspo GEO-SIBIR'*, 2012, vol. 1, no. 3, p. 5.
22. Shakhobiddinov I.B., Chernik V.A. "Zelenyye" rabochiye mesta. *Ekonomicheskaya politika*, 2015, no. 9.
23. Kononova E.E. Zelenaya ekonomika i promyshlennost' – rossiyskiye perspektivy razvi-tiya v usloviyakh VTO. *Izv. Tul. gos. un-ta. Ekonomicheskoye i yuridicheskoye nauki*, 2014, no. 3–1, pp. 88–94.
24. Kasimov N.S. Ekspertiza chistykh tekhnologiy. *Nezavisimaya gazeta*, 2014, April 23. Available at: <http://www.ng.ru/science/2014-04-23/> (accessed 15 November 2016).
25. Lavrikova Yu.G., Malysh E.V. Zelenaya ekonomika v klasternom razvitii. *Vestn. URFU. Ser. "Ekonomika i upravleniye"*, 2014, no. 3, pp. 120–133.
26. Rogozhkina O.E., Vnukovskaya T.N. Perspektivy razvitiya "zelenoy" ekonomiki v Ros-sii. *Nauchno-issledovatel'skiye publikatsii*, 2014, no. 4(8), pp. 150–155.
27. Lyzhin D.N. Perspektivy razvitiya "zelenoy ekonomiki": global'nyy i regional'nyy aspekty: sayt Rossiyskogo instituta strategicheskikh issledovaniy. Available at: <http://riss.ru/analytics/5915> (accessed 15 November 2016).
28. Rovinskaya T. "Zelenyye" v Evrope: postupatel'nyy rost. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye ekonomicheskoye otnosheniya*, 2015, vol. 59, no. 12, pp. 58–71.

Zakharova T.V. O poiske modeli perekhoda k "zelenoy" ekonomike v Rossii [Search for a model of transition to a "green" economy in Russia]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 26–37.

УДК 332.1

DOI: 10.17223/19988648/36/3

А.Ф. Мудрецов, А.С. Тулупов

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В РОССИИ¹

Рассмотрены факторы, содержающие развитие нетрадиционных и возобновляемых источников энергии в нашей стране. Предложены пути решения сложившихся противоречий. Отдельное внимание уделено необходимости включения в экономический анализ природоохранных издержек и потерь от загрязнения окружающей среды, что позволит улучшить конкурентоспособность альтернативных энергоисточников. Показана необходимость форсированного развития альтернативной энергетики для повышения энергоснабжения, энергосбережения, энергетической и экологической безопасности.

Ключевые слова: нетрадиционная и возобновляемая энергетика, экономический механизм, энергосбережение, экологическая безопасность, устойчивое развитие.

Нетрадиционные и возобновляемые источники энергии (НВИЭ²) общепризнанно являются перспективными энергогенерирующими мощностями, преимущество которых заключается в практически неиссякаемых запасах и минимальных воздействиях на компоненты окружающей среды. В нашей стране необходимость использования альтернативной энергетики прописана в Энергетической стратегии [1], Основах государственной политики в области экологического развития РФ [2], Климатической доктрине [3] и других основополагающих документах, определяющих перспективы дальнейшего развития (см., например, [4, 5]). Одним из последних событий, подтверждающих приверженность России экологически безопасному развитию, стало подписание 22 апреля 2016 г. Парижского соглашения по климату, где мы обязуемся провести комплекс мероприятий по технологическому перевооружению и адаптации к климатическим изменениям, сократив к 2020 г. объем выбросов парниковых газов. Учитывая, что в России около 70% образования диоксида углерода приходится на долю энергетики, значительная часть мероприятий должна быть направлена на развитие экологически чистой альтернативной энергетики.

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 16-02-00228а).

² К НВИЭ в мировой практике относят: солнечную, ветровую, геотермальную энергии; энергию морских и океанских течений, волн, приливов, температурного градиента морской воды, текущей и падающей воды рек и каналов, низкопотенциального тепла земли, воздуха, воды; энергию биомассы животного и растительного происхождения, торф, попутный газ (при разработке нефтяных месторождений), твердые бытовые и прочие отходы; новые виды жидкого и газообразного топлива, представленные синтетической нефтью на основе угля, органической составляющей горючих сланцев и битуминозных пород (дополнительные углеводородные ресурсы), а также спирты, топлива для транспортных средств, добываемые из биомассы, и водород.

Поскольку НВИЭ не получили должного распространения в нашей стране, а развивать данный вид энергогенерирующих мощностей стратегически необходимо, рассмотрим базовые факторы, сдерживающие их развитие.

В качестве первоочередной причины следует выделить обеспеченность России собственными первичными энергетическими ресурсами. До настоящего времени данный фактор рассматривался исключительно как позитивный, способствующий экономическому развитию. Использование собственных энергоресурсов на энергогенерирующих мощностях позволяет сделать себестоимость традиционной электроэнергии минимальной, исключающей конкуренцию с альтернативными энергоисточниками. В странах, не располагающих достаточными запасами традиционных энергоресурсов, стимулов к развитию НВИЭ намного больше. Отметим, что в ряде стран также существуют программы по развитию атомной энергетики, позволяющей вырабатывать значительные мощности при низкой себестоимости 1 кВт часа. После трагических событий на японской станции Фукусима, построенной по американскому проекту, многие страны (Франция, Япония) корректируют планы по развитию в сторону сокращения и обеспечения большего контроля и надежности. Доля атомной электроэнергетики в России составляет около 17%, к 2035 г. планируется ее нарастить до 20%.

Обеспеченность углем, нефтью и газом дает возможность России продавать энергоресурсы в другие страны, наполняя вырученными средствами от сырьевого экспорта значительную часть бюджета. Проблематика рентных платежей подробно рассмотрена в [6, 7, 8]. В литературных источниках неоднократно обсуждалась необходимость сокращения ресурсного экспорта и увеличения производства продукции с высокой добавленной стоимостью [9]. Ряд исследователей пишут о так называемом «сырьевом проклятьи» (см., например, работы академика Д.С. Львова), не позволяющем достаточно развивать собственное производство при высоких доходах от продажи первичных ресурсов в другие страны.

В настоящее время ситуация изменилась. При внедрении новых технологий, основанных на неиссякаемых источниках энергии, в перспективе спрос на первичные энергоресурсы будет падать. Хотя в ближайшем будущем прогнозируется увеличение мирового энергопотребления (так, Мировой энергетический совет прогнозирует к 2050 г. рост потребности в энергии в 3 раза), которое пока не сможет покрыть альтернативная энергетика. Нарращивая экспорт первичных энергоресурсов, спрос на которые в отдаленной перспективе снизится, необходимо развивать и альтернативную энергетику, суммарный потенциал которой в России огромен и оценивается в объеме около 3 млрд т нефтяного эквивалента в год. Развитие альтернативных источников энергии важно не только для выполнения взятых на себя, в том числе международных, обязательств, но и для реального улучшения экологической ситуации.

Рассматривая работу альтернативных энергоисточников в энергосистеме, отметим сравнительно высокую цену вырабатываемой электроэнергии, что требует внесения значительных экономических послаблений, тогда как применение НВИЭ в отдаленных энергодефицитных районах, не имеющих централизованного энергообеспечения, уже сейчас экономически оправдано. Использование дизельных станций не всегда экономически выгодно, по-

сколько затраты на дизельное топливо достаточно велики. При массовом производстве и внедрении НВИЭ, отлаженной системе строймонтажа и сервиса на всей территории страны себестоимость выработки альтернативной электроэнергии будет снижаться.

Улучшить конкурентоспособность НВИЭ позволит включение в экономический анализ экологических составляющих – природоохранных издержек и потерь от загрязнения окружающей среды. До настоящего времени игнорирование или декларативный учет экологических составляющих в ряде официальных нормативно-правовых документов, включая расчетно-методическое обеспечение, значительно сдерживало развитие экологически безопасных энерготехнологий.

При наличии разрозненных методик, часть из которых утверждена на уровне министерств и ведомств, отсутствует единая официальная методика оценки ущерба, вероятности риска по основным видам природных сред в зависимости от типологии хозяйствующего субъекта и вида негативного воздействия (шум, вибрация, электромагнитное или химическое воздействие).

В официальных методиках ни один критерий оценки экономической эффективности в полной мере не учитывает весь спектр экологических благ или потерь, которые связаны с реализацией рассматриваемого проекта. При этом именно оценка экономической эффективности определяет направления технико-экономического развития.

В официальной Методике расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации, устанавливающей требования к расчету количественных показателей эффективности [10. Разд. I, п. 4], такие факторы, как улучшение экологической ситуации и применение технологий, обеспечивающих минимальное негативное воздействие на окружающую среду (разд. II, п. 3 «Наличие положительных социальных эффектов, связанных с реализацией проекта»), относятся лишь к качественным критериям отбора инвестиционных проектов. Интересно, что в том же п. 3 разд. II Методики [10] говорится, что «наличие положительных социальных эффектов должно быть подтверждено согласованными с уполномоченным федеральным органом исполнительной власти расчетами и выражаться в количественных показателях, характеризующих величину положительного социального эффекта». Возникает явное противоречие: для чего данные эффекты выражать количественно, если в Методике их относят лишь к качественным? В разд. III вышеуказанной Методики «Количественные критерии отбора инвестиционных проектов», где приводятся основные формулы для расчета показателей финансовой, бюджетной и экономической эффективности инвестиционного проекта, данные показатели также не учитываются, тогда как п. 1.3 этого раздела говорит, что «в параметрах финансовой модели должны быть учтены все возможные риски». Так для чего все-таки выражать социальные эффекты экономически? В рассматриваемой Методике налицо явные противоречия экономических предпочтений и социальных факторов, влияние которых никоим образом ответственные разработчики данного официального документа не захотели учитывать количественно.

В настоящее время большинство нормативной документации построено по ведомственному принципу. А ведомственные цели зачастую не соответствуют экономическим реалиям, определяют субъективность, неточность численных значений многих показателей. Тогда правильный экономический учет экологических благ и потерь, при котором природоохранные мероприятия увеличат значения показателей эффективности, в то время как загрязнение окружающей среды будет экономически нецелесообразно, поскольку негативные экологические воздействия будут также оценены, позволит конкурировать инновационным проектам, основанным на экологически безопасных технологиях, с традиционными «грязными» производствами [11].

Проблемы экологизации национальной экономики, в том числе электроэнергетического сектора, подробно рассмотрены в трудах наших коллег [12–18].

Также отметим необходимость устранения сложившейся системы временно согласованных выбросов (ВСВ), оказывающих повышенные негативные воздействия на компоненты окружающей среды. Обращая внимание на важность данного фактора, мы убеждены, что ВСВ нельзя отменять на данном этапе, по крайней мере до тех пор, пока не будет приведена в порядок сложившаяся в настоящее время система нормирования.

Отдельно выделим финансовый фактор. В настоящее время заметно ощущим недостаток финансирования и федеральных, и региональных экологических проектов и программ, что, конечно же, влияет как на научно-исследовательские работы, так и на экспериментальную реализацию внедрения НВИЭ и отдельных методов расчета вероятности ущерба, риска.

Как новое направление энергетики, НВИЭ в начальный период своего развития нуждаются в поддержке государства. При государственной поддержке в России развивались все отрасли топливно-энергетического комплекса, машиностроение, атомная, космическая промышленность.

Важно также отметить несовершенство экономического механизма мотивации использования экологически чистых технологий – различные виды прямого субсидирования, льготные кредиты, налоговые скидки, тендеры, «зеленые сертификаты», квоты и пр., способствующие созданию рынка НВИЭ. В этом вопросе необходимо учитывать опыт европейских стран (прежде всего Австрии, Германии, Испании, Дании).

Основным инструментом стимулирования НВИЭ является компенсация тарифов на энергию НВИЭ, позволяющая поддерживать закупочные цены на «чистую» энергию на уровне реальных издержек на ее производство, возмещающая производителям повышенные расходы. Например, в Австрии вследствие применения широко дифференцированной системы регуляторов тарифы на энергию, получаемую от одного и того же типа НВИЭ, различаются в 32 раза. В Нидерландах система стимулов перехода к НВИЭ построена на освобождении от экологических налогов потребителей всех видов «чистой» энергии. Освобождение от экологических налогов для потребителей чистой энергии практикуется также во Франции и Швеции.

Отметим и технологические проблемы развития НВИЭ в связи с низкой плотностью вырабатываемой электроэнергии. Альтернативные энергоисточники не могут постоянно вырабатывать заданную нагрузку (меняется мощ-

ность и частота), возникают трудности, связанные с невозможностью постоянного сопряжения производства электроэнергии с ее потреблением. Тогда для включения НВИЭ в энергосистему должны существовать дублирующие мощности, позволяющие вырабатывать недостаток энергии в случае снижения скорости ветра (для ветроэлектростанций или ветроэлектрических установок), ухудшения погоды (для солнечных электростанций) и т.д. Поэтому на современном уровне развития энерготехнологий доля НВИЭ в энергосистеме не может превышать 15% ее мощности. Данная проблема будет решаться в том числе при разработке мощных, аккумулирующих энергию устройств.

Выделим и социальные особенности как группу сдерживающих причин.

Во-первых, в ряде случаев явно прослеживается неготовность социально-экономической среды к широкому применению альтернативных источников энергии.

Во-вторых, со стороны бизнеса, менеджеров высшего звена всегда присутствуют опасения по поводу обесценивания капитала, вложенного в предшествующие, пусть не экологически безопасные, но зато отлаженные технологии. Зачастую происходит лоббирование традиционных энерготехнологий. При этом не рассматривается стоимостная величина снижения негативной нагрузки при переходе на новую технологию. Таким образом, развитию НВИЭ препятствуют факторы не только объективного, но и субъективного характера. Вопросы обоснования социальной значимости возобновляемой энергетики рассмотрены в работе [19].

Несмотря на наличие целого спектра факторов, сдерживающих использование нетрадиционной энергетики, развивать данное направление необходимо. И это не просто дань моде, возможность участия в международных соглашениях, главное – путь к устойчивому экономическому развитию на базе технологий шестого технологического уклада, активно разрабатываемых в настоящее время странами – лидерами экономического развития.

В нашей стране к 2025 г. запланировано снижение энергоемкости ВВП на 25%. В настоящее время в России энергоемкость единицы валового национального продукта более чем в 2 раза выше американской, хотя в 1970 г. в СССР данный показатель был ниже, чем в США. Причина заключается в экспорте Россией сырьевой и энергоемкой продукции при импорте наукоемкой и малоэнергоемкой продукции. Достижение заданной цели невозможно без развития альтернативных источников энергии, поэтому до 2020 г. планируется ввести в эксплуатацию новые генерирующие объекты, функционирующие на основе возобновляемых источников энергии, целевой мощностью 5 871 МВт при объеме инвестиций в размере 111 млрд руб. По информации министра природных ресурсов и экологии РФ С.Е. Донского, в ближайшее время в России будет введено более 1,5 ГВт солнечной генерации, а до 2035 г. планируется привлечь 53 млрд долл. на развитие возобновляемых источников энергии.

В России, в отличие от европейских стран, где развитие НВИЭ объясняется отсутствием ресурсов для традиционной энергетики, применение альтернативных источников должно быть обусловлено главным образом территориальными особенностями, наличием энергодефицитных районов, удаленных от систем централизованного энергоснабжения. Широкомасштабное

внедрение НВИЭ позволит диверсифицировать энергогенерирующие мощности, решить проблемы обеспечения энергоснабжения, энергосбережения, энергетической и экологической безопасности.

Из проведенного анализа видно, что в современных экономических условиях сдерживающие причины не всегда являются сугубо внутренними, обусловленными лишь рамками электроэнергетической отрасли. Например, только экономический учет экологических благ и потерь в показателях экономического развития создаст мощнейший импульс к внедрению и развитию природоохранного направления в целом и альтернативной энергетики в частности, поскольку позволит по-новому взглянуть на проблему загрязнения окружающей среды, мотивировав как разработчиков, так и потребителей соответствующих инноваций. Поэтому для устойчивого развития НВИЭ должно выполняться условие надлежащего функционирования смежных сфер – науки, образования, нормативно-правового и методического обеспечения, что еще раз доказывает необходимость комплексного решения существующих проблем.

И именно на современном этапе развития, когда формируются новые прорывные технологии шестого технологического уклада, удовлетворяющие требованиям обеспечения экологической безопасности, важно устранить или, как минимум, смягчить выделенные проблемы развития альтернативной энергетики. Другого пути нет, необходимы конкретные действия, если хотим развиваться в соответствии с принципами устойчивого развития и быть конкурентоспособными в современных экономических условиях.

Литература

1. *Энергетическая стратегия России на период до 2030 года* Утв. распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 года. № 1715-р.
2. *Основы государственной политики в области экологического развития Российской Федерации на период до 2030 года*. Утв. Президентом РФ 30.04.2012.
3. *Климатическая доктрина РФ до 2020 г.* Утв. распоряжением Президента Российской Федерации, 2009.
4. *Концепция перехода Российской Федерации к устойчивому развитию*. Утв. Указом Президента Российской Федерации от 1 апреля 1996 года № 440.
5. *Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года*. Утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537.
6. *Мудрецов А.Ф., Тулупов А.С.* Национальная безопасность (эколого-экономический аспект): понятия, проблемы, решения. М.: ЦЭМИ РАН, 2011. 140 с.
7. *Чернявский С.В.* Концепция реформирования изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промышленности России: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2013.
8. *Чернявский С.В.* Построение современного механизма изъятия в бюджет горной ренты // Вестн. Том. гос. ун-та. 2012. № 357. С. 155–158.
9. *Мудрецов А.Ф., Тулупов А.С.* Проблемы устойчивого развития России // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 5. С. 23–30.
10. *Методика расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации*. Утв. Приказом Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, Министерства финансов Российской Федерации от 23 мая 2006 г. № 139/82н.
11. *Мудрецов А.Ф., Тулупов А.С.* Проблемы развития нетрадиционных и возобновляемых источников энергии // Стратегическое планирование и развитие предприятий. М.: ЦЭМИ РАН, 2016. С. 100–103.

12. Новоселов А.Л. Экономика природопользования. М.: Академия, 2012. 240 с.
13. Новоселов А.Л., Новоселова И.Ю. Модели и методы принятия решений в природопользовании. М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2010. 383 с.
14. Новоселов А.Л., Чепуриных Н.В. Экономика и экология: развитие, катастрофы. М.: Наука, 1996. 280 с.
15. Новоселова И.Ю. Экономика природных ресурсов: оценки, риски и потенциалы. М.: ГУУ, 2010. 253 с.
16. Савон Д.Ю. Экологизация производственной сферы: концепция, факторы, механизмы, Ростов н/Д, 2006.
17. Савон Д.Ю. Региональное развитие процесса экологизации производственной сферы. М.: Изд-во МГУ, 2008.
18. Яшалова Н.Н., Рубан Д.А. Особая значимость экологического фактора для устойчивого развития национальной экономики: концептуальный анализ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 14. С. 20–30.
19. Яшалова Н.Н. Обоснование социальной значимости возобновляемой энергетики // Инновационное развитие территорий: материалы IV Междунар. науч.-практ. конф. М., 2016. С. 105–111.

ISSUES OF ALTERNATIVE ENERGY DEVELOPMENT IN RUSSIA

A.F. Mudretsov^a, A.S. Tulupov^b

Laboratory of Economic Regulation of Ecologically Sustainable Economy Management, Institute of Market Problem, Russian Academy of Sciences

E-mail: ^aafmudretsov@yandex.ru; ^{tul}tul@bk.ru

Keywords: Non-conventional and renewable energy; Economic mechanism; Energy efficiency; Environmental security, Sustainable development.

The paper examines factors hindering the development of alternative and renewable energy sources in our country. The main economic barrier is the cost of electricity generated compared to traditional power generation facilities. Given the security of Russia's own primary energy resources, there is need for development and alternative energy, the total potential of which in Russia is huge and amounts to about 3 billion tons of oil equivalent per year.

Imperfection of economic mechanism of regulation is addressed, including various types of direct subsidies, preferential loans, tax rebates, tenders, green certificates, quotas, etc., contributing to the creation of a market for renewable energy. Such a market in the initial period of its development needs the support of the state. With government support in developing all sectors of the fuel and energy complex, mechanical engineering, nuclear, space industry. In this question it is necessary to use the experience of European countries (especially Austria, Germany, Spain, Denmark).

It is shown that the limiting reasons are not always purely internal, was merely a framework of the electricity industry. For example, you need to put in order the current system of regulation, to remove the system is temporarily approved emissions, allowing increased negative impact on environmental components.

Special attention is paid to the necessity of including economic analyses of environmental costs and losses from pollution of the environment. This will improve the competitiveness of alternative energy sources. Hitherto disregard or declarative integration of environmental components in a number of official regulatory documents, including design and methodological support, greatly hampered the development of environmentally friendly energy technologies.

Equally important is the financial factor. Inadequate funding at both the Federal and regional environmental projects and programmes having impact on scientific research work, experimental implementation as implementation of alternative energy sources, and separate methods of calculation of probability of damage, risk as used in the economic justification of alternative energy projects.

The authors also examine technological and social problems of development.

It is shown that the large-scale introduction of renewable energy will help diversify energy production capacity. Renewable electricity will also solve the problem of security of energy supply, energy conservation, energy and environmental security.

References

1. Energeticheskaya strategiya Rossii na period do 2030 goda Utv. rasporyazheniyem Pravitel'stva RF ot 13 noyabrya 2009 goda. № 1715-r.
2. Osnovy gosudarstvennoy politiki v oblasti ekologicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2030 goda. Utv. Prezidentom RF 30.04.2012.
3. Klimaticheskaya doktrina RF do 2020 g. Utv. rasporyazheniyem Prezidenta Rossiyskoy Federatsii, 2009.
4. Kontseptsiya perekhoda Rossiyskoy Federatsii k ustoychivomu razvitiyu. Utv. Ukazom Prezidenta Rossiyskoy Federatsii ot 1 aprelya 1996 goda № 440.
5. Strategiya natsional'noy bezopasnosti Rossiyskoy Federatsii do 2020 goda. Utv. Ukazom Prezidenta RF ot 12 maya 2009 g. № 537.
6. Mudretsov A.F., Tulupov A.S. *Natsional'naya bezopasnost' (ekologo-ekonomicheskyy aspekt): ponyatiya, problemy, resheniya*. Moscow, TS-EMI RAN Publ., 2011. 140 p.
7. Chernyavskiy S.V. *Kontseptsiya reformirovaniya iz'yatiya differentsial'noy gornoy renty v nefte dobyvayushchey promyshlennosti Rossii: dis. ... d-ra ekon. nauk*. Moscow, 2013.
8. Chernyavskiy S.V. Postroyeniye sovremennogo mekhanizma iz'yatiya v byudzhete gornoy renty. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta-Tomsk State University Journal*, 2012, no. 357, pp. 155–158.
9. Mudretsov A.F., Tulupov A.S. Problemy ustoychivogo razvitiya Rossii. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 2016, no. 5, pp. 23–30.
10. Metodika rascheta pokazateley i primeneniya kriteriyev effektivnosti investitsionnykh proyektov, pretenduyushchikh na polucheniye gosudarstvennoy podderzhki za schet sredstv Investitsionnogo fonda Rossiyskoy Federatsii. Utv. Prikazom Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya i torgovli Rossiyskoy Federatsii, Ministerstva finansov Rossiyskoy Federatsii ot 23 maya 2006 g. № 139/82n.
11. Mudretsov A.F., Tulupov A.S. Problemy razvitiya netraditsionnykh i vobnovlyayemykh istochnikov energii. *Strategicheskoye planirovaniye i razvitiye predpriyatiy*. Moscow, TS-EMI RAN Publ., 2016, pp. 100–103.
12. Novoselov A.L. *Ekonomika prirodopol'zovaniya*. Moscow, Akademiya Publ., 2012. 240 p.
13. Novoselov A.L., Novoselova I.Yu. *Modeli i metody prinyatiya resheniy v prirodopol'zovanii*. Moscow, YUNITI–DANA Publ., 2010. 383 p.
14. Novoselov A.L., Chepurnykh N.V. *Ekonomika i ekologiya: razvitiye, katastrofy*. Moscow, Nauka Publ., 1996. 280 p.
15. Novoselova I.Yu. *Ekonomika prirodnnykh resursov: otsenki, riski i potentsialy*. Moscow, GUU Publ., 2010. 253 p.
16. Savon D.Yu. *Ekologizatsiya proizvodstvennoy sfery: kontseptsiya, faktory, mekhanizmy*. Rostov-on-Don, 2006.
17. Savon D.Yu. *Regional'noye razvitiye protsessa ekologizatsii proizvodstvennoy sfery*. Moscow, MGU Press, 2008.
18. Yashalova N.N., Ruban D.A. Osobaya znachimost' ekologicheskogo faktora dlya ustoychivogo razvitiya natsional'noy ekonomiki: kontseptual'nyy analiz. *Natsional'nyye interesy: pri-oritetiy i bezopasnost'*, 2014, no. 14, pp. 20–30.
19. Yashalova N.N. Obosnovaniye sotsial'noy znachimosti vobnovlyayemoy energetiki. *Innovatsionnoye razvitiye territoriy: materialy IV Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* Moscow, 2016, pp. 105–111.

Mudretsov A.F., Tulupov A.S. Voprosy razvitiya al'ternativnoy energetiki v Rossii [Issues of alternative energy development in Russia]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 38–45.

УДК 332.85

DOI: 10.17223/19988648/36/4

Т.Я. Филиппова, В.В. Прокопенкова, С.В. Беспалов

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РАМКАХ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА: ПРОТИВОРЕЧИЯ ИЛИ ЕДИНСТВО ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ

Переход к рекомендациям федеральных стандартов оценки следует отнести к проектам определенной степени сложности и ответственности оценщиков за качество отчета, так как он затрагивает в настоящее время интересы чрезмерно большого количества субъектов. Цена ошибок при некачественно представленном отчете может быть очень высокой для всех заинтересованных сторон. В связи с чем современная законодательная база в сфере оценочной деятельности в Российской Федерации обеспечивает защиту оценщикам с правовой точки зрения, однако возникают противоречия, обусловленные методологическими особенностями, например, при практическом применении сравнительного подхода.

Ключевые слова: федеральный стандарт оценки № 7, сравнительный подход, методы в рамках сравнительного подхода, метод количественных корректировок (метод корректировок).

Определение рыночной стоимости объектов недвижимости является трудоемким процессом, основанным на анализе множества внешних и внутренних экономических факторов. Являясь одной из важнейших составляющей, значимым экономическим ресурсом, объекты недвижимости выполняют функции производства и предмета личного потребления, затрагивают интересы многих заинтересованных сторон.

Расчет стоимости объектов недвижимости с методологической и законодательной основы базируется на применении трех подходов: затратного, сравнительного и доходного.

Из вышеперечисленных подходов к оценке сравнительный подход в большинстве случаев с практической точки зрения применяется в наибольшей степени оценщиками.

Согласно п. 12 ФСО № 1 «сравнительный подход – совокупность методов оценки, основанных на получении стоимости объекта оценки путем сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами» [1].

Сравнительный подход рекомендуется применять, когда доступна достоверная и достаточная для анализа информация о ценах и характеристиках объектов-аналогов. При этом могут применяться как цены совершенных сделок, так и цены предложений.

Исходной предпосылкой применения сравнительного подхода к оценке недвижимости является наличие развитого рынка недвижимости. В основе данного метода лежат следующие принципы оценки недвижимости:

1) принцип спроса и предложения (существует взаимосвязь между потребностью в объекте недвижимости и ограниченностью ее предложения);

2) принцип замещения (осведомленный, разумный покупатель не заплатит за объект недвижимости больше, чем цена приобретения (предложения) на том же рынке другого объекта недвижимости, имеющего аналогичную полезность).

Сравнительный подход к оценке недвижимости базируется на информации о недавних сделках с аналогичными объектами на рынке и сравнении оцениваемой недвижимости с аналогами.

Далее вносятся корректировки, учитывающие различия между оцениваемым объектом и аналогами. Это позволяет определить цену продажи или предложения каждого объекта-аналога, как если бы он обладал теми же основными характеристиками, что и оцениваемый объект. Скорректированная цена дает оценщику возможность сделать заключение о том, что наиболее вероятная цена продажи аналогичных объектов отражает рыночную стоимость. Безусловно, фактическая цена продажи объекта может отклоняться от рыночной стоимости из-за мотивации участников сделки, степени их осведомленности, условий сделки. Однако в подавляющем большинстве случаев цены индивидуальных сделок имеют тенденцию отражать направление развития рынка. Учитывая, что данный подход оценки недвижимости основывается на сравнении продаж, его называют сравнительным. В связи с чем существующий синоним наименования данного подхода – рыночный в силу того, что рассматриваемый подход использует данные о сделках на рынке, однако с точки зрения действующих рекомендаций федеральных стандартов данное наименование некорректно.

В рамках сравнительного подхода применяются различные методы, основанные как на прямом сопоставлении оцениваемого объекта и объектов-аналогов, так и методы, основанные на анализе статистических данных и информации о рынке объекта оценки [1].

Джек Фридман и Н. Ордуэй выделяют только метод общей группировки, который может использоваться на активном рынке, где может быть найдено достаточное число продаж с тем, чтобы сузить рыночный разброс цен. Данный метод зависит от наличия относительно однородных объектов. В этом случае оценщик может принять решение не производить отдельные поправки, а сравнить оцениваемый объект в целом, чтобы определить, лучше он или хуже каждого из сопоставимых объектов. Затем в рамках выделенной группы производится совокупная корректировка. Это снимает необходимость отдельно рассматривать каждую характеристику, отличающую оцениваемую собственность от сопоставимых проданных объектов [3. С. 293].

М.М. Соловьев рассматривает такие методы, как метод восстановительной стоимости по аналогам и метод сравнения.

Метод восстановительной стоимости по аналогам предполагает, что оценка производится на основе предварительного подбора и сравнения оцениваемого объекта с объектами-аналогами, уже созданными в данное время. После нахождения аналогов как результат оценки принимается их восстановительная стоимость, т.е. рассчитанная для них сметная стоимость в строительном проекте. Таким образом, результат соотносится по проектным аналогам сразу в конечном, интегральном стоимостном виде. В иных случаях, если выбранные аналоги несколько отличаются от оцениваемого объекта,

производится корректировка их стоимости. Метод восстановительной стоимости по аналогам целесообразно, по его мнению, применять при работе с функционально и архитектурно ординарными объектами строительства – здания школы, типовые жилые объекты и т.п. При наличии непринципиально отличающихся свойств оцениваемых объектов их аналоги и оценки подбираются и корректируются с учетом таких отличий [4. С. 69].

В.И. Петров считает, что сравнительный подход включает метод сравнения продаж, метод выделения и метод распределения. Метод сравнения продаж включает прямое сравнение рассматриваемого имущества с аналогичными объектами (земельными участками в том числе), для которых имеются фактические данные по последним рыночным сделкам. В общем виде модель расчета рыночной стоимости принимает формулу, в которой рыночная стоимость равна цене продажи сравнимого объекта с учетом вносимых величин корректировок [5].

Авторский коллектив в составе И.В. Косоруковой, О.М. Ванданимаевой, П.В. Дронова, Н.И. Ивлевой и др. [6] выделяет в рамках сравнительного подхода два метода: метод сравнения продаж и метод валовой ренты. При этом метод сравнения продаж является основным методом, а метод валовой ренты представляет собой частный случай метода сравнения продаж. Метод сравнения продаж базируется на информации и недавних сделках с аналогичными объектами на рынке и сравнении оцениваемой недвижимости с аналогами. Исходной предпосылкой применения метода сравнения продаж является наличие развитого рынка недвижимости [6. С. 96–97].

С.В. Грибовский отмечает, что сравнительный подход имеет ряд других, альтернативных названий, которые также используются автором: рыночный подход, метод сравнительного анализа рыночных данных, метод сравнительного анализа продаж. При этом С.В. Грибовский отмечает, что независимо от названий сравнительный (рыночный) подход позволяет выполнить оценку рыночной стоимости на основе анализа рыночных цен сделок и предложений по продаже или аренде объектов, сопоставимых с оцениваемым объектом-аналогом, имевших место на рынке оцениваемого объекта до даты оценки [7. С. 83].

По мнению Л.Н. Тепмана, с помощью метода прямого сравнения продаж посредством анализа рыночных цен продаж аналогичных объектов недвижимости моделируется рыночная стоимость оцениваемого объекта недвижимости. В общем виде модель расчетной рыночной стоимости оцениваемого объекта недвижимости принимает следующую формулу: суммарное значение цены продажи сравнимого объекта недвижимости и корректировки [8. С. 142–143].

И.Л. Артеменков выделяет в сравнительном подходе только метод сравнения продаж, который представляет собой процедуру расчета рыночной стоимости посредством анализа рыночных данных схожих объектов недвижимости и сопоставления их с оцениваемым объектом. В сравнительном анализе схожих объектов основное внимание уделяется сходствам и различиям между объектами и сделками, которые оказывают влияние на стоимость. Сюда могут входить имущественные права, подлежащие оценке, мотивация покупателей и продавцов, сравнимое количество покупателей, продавцов и кре-

дителей, условия кредитования, рыночные условия на момент продажи, местоположение, физические параметры и экономические характеристики, если объекты приносят прибыль. Элементы сравнения проверяют по рыночным показателям для того, чтобы определить чувствительность данного элемента к изменениям и его влияние на итоговую стоимость [9. С. 485–486].

Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипов, С.К. Мирзажанов считают, что сравнительный подход является одним из трех подходов к оценке стоимости недвижимости и представлен в ней методом прямого сравнительного анализа продаж или, короче, методом сопоставимых продаж (МСП). Поскольку МСП основан на прямом сравнении оцениваемого объекта с другими, подобными ему объектами, которые были недавно проданы, именно сравнительный подход называют часто рыночным подходом, а МСП – методом рыночной информации. При использовании МСП оценщик рассматривает объекты сравнения, которые недавно были проданы в определенном сегменте рынка, затем делает поправки на различия в характеристиках объектов сравнения и объекта оценки. В результате определяется цена продажи каждого объекта сравнения, как если бы при продаже он имел те же основные характеристики, что и объект оценки. Откорректированная цена позволяет оценщику сделать вывод о том, сколько объект оценки, вероятнее всего, будет стоить на рынке. Вышесказанное авторы отображают формулой, в которой рыночная стоимость объекта оценки определяется как цена продажи объекта сравнения с учетом совокупной поправки (корректировки) к цене продажи объекта сравнения [10. С. 470–471].

Е.С. Озеров ориентируется на рыночный подход, который широко представлен в литературе и обеспечивает заключения о рыночной стоимости объекта на основании обработки данных о ценах сделок (купли-продажи или аренды) с объектами, подобными (аналогичному) объекту оценки по набору ценообразующих факторов и называемыми объектами сравнения. При этом рыночный подход, по мнению Е.С. Озерова, реализуется одним из двух методов: методом моделирования рынка (рыночного ценообразования) или методом сравнительного анализа сделок. Метод сравнительного анализа сделок опирается на анализ цен небольшого числа рыночных сделок с объектами сравнения, отобранными по признаку наибольшей близости к объекту оценки не только набором (как в первом методе), но и величинами характеристик ценообразующих факторов. В этом особом случае объекты сравнения называются также объектами-аналогами и отбираются для анализа из числа объектов, имеющих функциональное назначение, аналогичное назначению объекта оценки и соответствующее принципу наилучшего и наиболее эффективного использования данного типа объектов недвижимости. Сравнительный анализ цен сделок позволяет осуществить корректировку цены сделки с любым объектом-аналогом путем изменения этой цены на величину поправки, рассчитываемую по рыночной цене различия количественных характеристик ценообразующих факторов для объекта оценки и объекта сравнения. Эта корректировка позволяет оценить величину суммы, которая могла бы быть уплачена за объект сравнения, если бы последний имел все характеристики ценообразующих факторов такие же, как и у объекта оценки. В этом случае рыночная стоимость определяется с помощью обработки совокупности рас-

четных величин, близких к равновесной цене, и, следовательно, к рыночной стоимости объекта оценки [11. С. 381–384].

С законодательной точки зрения в зависимости от имеющейся исходной информации в процессе оценки недвижимости могут использоваться качественные и количественные методы (рис. 1).



Рис. 1

Особого внимания заслуживает метод корректировок, при применении которого:

- 1) каждый объект–аналог сравнивается с объектом оценки по ценообразующим факторам (элементам сравнения);
- 2) выявляются различия объектов по этим факторам и цена объекта–аналога или ее удельный показатель корректируется с целью дальнейшего определения стоимости объекта оценки [2].

Сравнительный анализ методологической и законодательной базы (таблица) позволяет выявить, что в связи с тем, что авторские наименования методов, представленные в научной и методической литературе, которые отражают последовательность процедур, позволяющих на основе существующей для данного метода информации определить стоимость объекта оценки в рамках сравнительного подхода, а именно: метод сравнения продаж, метод сравнения, метод прямого сравнения продаж и т.д., представляют определенную, одинаковую последовательность действий и предполагают: сравнение объектов-аналогов по ценообразующим факторам (элементам сравнения), выявление различий объектов по этим факторам, корректировку цены объекта-аналога или ее удельного показателя по выявленным различиям, то, с нашей точки зрения, необходимо руководствоваться точкой зрения законодательной базы в сфере оценочной деятельности (пп. 22д п. VII. Подходы к оценке ФСО № 7 в первую очередь, т.е. применять метод количественных корректировок (метод корректировок).

В данном случае целесообразно структурировать этапы определения стоимости методом количественных корректировок.

При этом метод сравнения продаж, по мнению В.И. Петрова, включает четыре этапа:

- 1) выявление недавних продаж сопоставимых объектов на соответствующем сегменте;
- 2) проверка информации о сделках;

3) сравнение оцениваемого объекта с участками, проданными на рынке, и внесение корректировок с учетом различий между оцениваемым и каждым из сравниваемых объектов;

4) анализ приведенных цен аналогов и выведение итоговой величины рыночной стоимости оцениваемого объекта [5].

Сравнительный анализ методологической и законодательной базы в части метода сравнительного подхода

	Методологическая база							Законодательная база федерального стандарта оценки № 7
	М.М. Соловьев	Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипов, С.К. Мирзажанов	В.И. Петров	Е.С. Озеров	И.В. Косорукова, О.М. Ванданимаева, П.В. Дронов, Н.И. Ивлева и др.	С.В. Грибовский	Л.Н. Тепман	
Наименование метода	Метод сравнения	Метод прямого сравнительного анализа продаж (метод сопоставимых продаж, метод рыночной информации)	Метод сравнения продаж	Метод сравнительного анализа сделок	Метод сравнения продаж	Метод сравнительного анализа рыночных данных, метод сравнительного анализа продаж	Метод прямого сравнения продаж	Метод количественных корректировок (метод корректировок)
Суть метода	Идентичная							
Последовательность действий	Одинаковая							

И.В. Косорукова, О.М. Ванданимаева, П.В. Дронов, Н.И. Ивлева и др. [6], в свою очередь, выделяют следующие этапы:

– изучаются состояние и тенденции развития рынка недвижимости и особенно того сегмента, к которому принадлежит оцениваемый объект; выявляются объекты недвижимости, сопоставимые с оцениваемым объектом, проданные относительно недавно;

– собирается и проверяется информация по сопоставимым объектам, анализируется информация и каждый сопоставимый объект сравнивается с оцениваемым объектом, из сопоставимых объектов по минимуму различий выбираются объекты-аналоги;

– на выделенные различия в ценообразующих характеристиках объектов-аналогов с оцениваемым объектом вносятся поправки в цены продаж аналогов;

– согласовываются скорректированные цены объектов-аналогов и выводится итоговая величина рыночной стоимости оцениваемого объекта недвижимости, полученная в рамках метода сравнения продаж сравнительного подхода [6. С. 98].

Однако, руководствуясь системным подходом, с учетом действующих федеральных стандартов, *по нашему мнению, корректнее отражать такую последовательность действий при применении метода количественных корректировок (метода корректировок):*

– *определение объема доступных оценщику рыночных данных об объектах-аналогах;*

– *соблюдение правил отбора объектов-аналогов для проведения расчетов;*

– *выбор единиц сравнения;*

– *определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с объектами-аналогами (элементы сравнения, ценообразующие факторы);*

– *определение по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемого объекта;*

– *расчет рыночной стоимости оцениваемого объекта путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.*

Таким образом, предполагается систематизировать нюансы методологической и законодательной базы, это позволит сократить дискуссии по вопросам применяемого метода в рамках сравнительного подхода и рекомендаций федеральных стандартов в этой части, что представляет практический интерес при составлении отчетов оценщиками-практиками, экспертами и иными пользователями отчета об оценке стоимости объектов недвижимости, в том числе земельных участков.

Литература

1. *Федеральный стандарт оценки «Общие понятия оценки, подходы и требования к проведению оценки (ФСО № 1)»* (действующая редакция).
2. *Федеральный стандарт оценки «Оценка недвижимости (ФСО №7)»*. Утв. приказом Минэкономразвития России от 25.09.2014 г. № 611.
3. *Фридман Джек, Ордужей Н.* Анализ и оценка приносящей доход недвижимости: М.: ДЕЛЮ, 1997. 488 с.
4. *Соловьев М.М.* Оценочная деятельность: учеб. пособие. М., 2002. 224 с.
5. *Петров В.И.* Оценка стоимости земельных участков: учеб. пособие; под ред. М.А. Федотовой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2008. 224 с.
6. *Оценка стоимости имущества: учеб. пособие / О.М. Ванданимаева [и др.]; под ред. И.В. Косоруковой.* М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. 736 с.
7. *Грибовский С.В.* Оценка стоимости недвижимости: учеб. пособие. М.: Маросейка, 2009. 432 с.
8. *Тепман Л.Н.* Оценка недвижимости: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / Л.Н. Тепман, В.А. Артамонов. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 591 с.

9. *Оценка недвижимости*. 11-е изд.: пер. с англ. / под общ. ред. И.Л. Артеменкова. 2-е изд., испр. и доп. М.: ОО «Российское общество оценщиков», 2007. 944 с.: ил. Сер. «Энциклопедия оценки».

10. *Оценка недвижимости: учеб. пособие* / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова, В.Е. Есипов, С.К. Мирзаянов. М.: КНОРУС, 2010. 752 с.

11. *Озеров Е.С.* Экономический анализ и оценка недвижимости. СПб.: МКС, 2007. 535 с.

EVALUATION METHODS FOR COST OF REAL ESTATE OBJECTS IN THE FRAMEWORK OF COMPARATIVE APPROACH: CONTROVERSIES OR CONSISTENCY OF THE LEGISLATIVE AND METHODOLOGICAL BASE

T.Ya. Filippova¹, V.V. Prokopenkova, S.V. Bespalov

Department of Economics and Management, Bryansk State Engineering and Technology University, Bryansk, Russia. E-mail: t.ya.filippova@yandex.ru

Keywords: Federal Evaluation Standard N 7; Comparative Approach; Method of quantitative adjustments.

Transition to the recommendations of the Federal evaluation standards should be attributed to the projects of certain complexity and responsibility of evaluators for the quality of the report. With this in mind, it should be taken into consideration that the transition affects the present time interests of an excessively large number of subjects. Price errors in a poorly presented report can be very high for all stakeholders. In this respect, modern legislative base in the sphere of valuation activity in the Russian Federation ensures protection of evaluators from the legal point of view, however, contradictions arise due to methodological peculiarities, for example, in the practical application of comparative approach.

References

1. Federal'nyy standart otsenki "Obshchiye ponyatiya otsenki, podkhody i trebovaniya k provedeniyu otsenki (FSO № 1)".
2. Federal'nyy standart otsenki "Otsenka nedvizhimosti (FSO №7)". Utv. prikazom Min-ekonomrazvitiya Rossii ot 25.09.2014 g. № 611.
3. Fridman Dzhek, Orduy N. *Analiz i otsenka prinosyashchey dokhod nedvizhimosti*, Moscow, DELO Publ., 1997. 488 p.
4. Solov'yev M.M. *Otsenoch'naya deyatel'nost'*. Moscow, 2002. 224 p.
5. Petrov V.I. *Otsenka stoimosti zemel'nykh uchastkov*. Moscow, KNORUS publ., 2008. 224 p.
6. Vandanimayeva O.M. *Otsenka stoimosti imushchestva*. Moscow, Moskovskiy finansovo-promyshlennyy universitet "Sinergiya", 2012. 736 p.
7. Gribovskiy S.V. *Otsenka stoimosti nedvizhimosti*. Moscow, Maroseyka Publ., 2009. 432 p.
8. Tepman L.N. *Otsenka nedvizhimosti*. Moscow, YUNITI-DANA Publ., 2015. 591 p.
9. Artemenkov I.L. (Ed.) *Otsenka nedvizhimosti*. 11th edn. Moscow, Rossiyskoye obshchestvo ot-senshchikov Publ., 2007. 944 p.
10. Kas'yanenko T.G., Makhovikova G.A., Esipov V.E., Mirzazhanov S.K. *Otsenka nedvizhimosti*. Moscow, KNORUS Publ., 2010. 752 p.
11. Ozerov E.S. *Ekonomicheskyy analiz i otsenka nedvizhimosti*. St. Petersburg, MKS Publ., 2007. 535 p.

Filippova T.Ya., Prokopenkova V.V., Bespalov S.V. Metody otsenki stoimosti ob'yektov nedvizhimosti v ramkakh sravnitel'nogo podkhoda: protivorechiya ili edinstvo zakonodatel'noy i metodologicheskoy bazy [Evaluation methods for cost of real estate objects in the framework of comparative approach: controversies or consistency of the legislative and methodological base]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 46-53.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 378

DOI: 10.17223/19988648/36/5

Л.Г. Миляева

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье акцентированы дискуссионные аспекты исследования; проведена систематизация признаков, формирующих концепции известных типов кадровой политики; предложено два способа выявления типа кадровой политики, адекватного реалиям экономического развития; представлен оригинальный методический инструментарий комплексной диагностики, нацеленный на выявление степени соответствия адекватной модели и идентификацию реализуемого типа кадровой политики; приведены результаты его апробации.

Ключевые слова: кадровая политика, систематизация признаков, адекватная модель кадровой политики, комплексная диагностика, методический инструментарий.

В период обострения в экономике кризисных явлений актуализируется потребность в формировании и диагностике кадровой политики (КП). Между тем ученые, достигнув определенного компромисса относительно многовариантности трактовок КП (в частности, [1. С. 54], считая, что «кадровую политику можно охарактеризовать по-разному, в зависимости от того, на чем акцентировать внимание: на поставленных перед ней целях; на инструментарии, с помощью которого эти цели достигаются; на перечне элементов, из которых она состоит и др.»), переключились на обсуждение типа, в наибольшей степени соответствующего реалиям современного этапа экономического развития, который условимся называть адекватной кадровой политикой. Не углубляясь в дискуссионные аспекты, резюмируем: по мнению одних исследователей таковой является активная КП; с позиций других – реактивная, с точки зрения третьих – рациональная и т.д. Некоторые ученые [2. С. 53], акцентируя разнообразие форм антикризисной кадровой политики, допускают возможность реализации следующих ее типов: пассивного, реактивного, превентивного, активного и авантюристического. Отмеченная несогласованность позиций исследователей обосновала правомерность проведения сравнительного критического анализа основных типов кадровой политики [1–6], результаты которого представлены в табл. 1.

Необходимо подчеркнуть, что в профильной литературе активную кадровую политику нередко разграничивают на *рациональную* (обоснованную), опирающуюся на качественные диагностику и прогнозирование кадровой ситуации, и *авантюристическую*, при которой руководство организации, не имея качественного диагноза и обоснованного прогноза развития ситуации, активно пытается влиять на нее. В то же время встречаются мнения, напри-

мер [2. С. 53], согласующиеся с авторской точкой зрения, позиционирующие авантюристическую кадровую политику как самостоятельный вид и, соответственно, отождествляющие активную кадровую политику только с рациональным типом.

Таблица 1. Систематизация признаков, формирующих концепции анализируемых типов кадровой политики предприятий (организаций)

Тип (вид) КП	Характерные признаки (индикаторы, критерии)
Пассивная	Отсутствие четко разработанной программы действий в отношении персонала, в том числе предкризисной программы; экстренно-спонтанный режим реагирования на возникшие конфликтные ситуации без анализа их причин и возможных последствий; сведение кадровой работы к ликвидации негативных последствий внешних воздействий; отсутствие прогноза кадровых потребностей, средств деловой оценки работников, систем диагностики кадровой ситуации и мотивации персонала
Реактивная	Наличие программы действий в отношении персонала на краткосрочный период; наличие средств диагностики параметров кадрового менеджмента (деловой активности, трудовой мотивации, кадровой ситуации и т.д.); систематический контроль симптомов негативного состояния в работе с персоналом, владение ситуацией развития кризиса; экстренно-адекватный режим реагирования на кадровые проблемы, сопряженный с анализом их причин и последствий
Превентивная	Наличие обоснованных прогнозов возникновения кризисных ситуаций, отсутствие средств для влияния на негативную ситуацию; наличие краткосрочных и среднесрочных прогнозов (качественных и количественных) потребности в кадрах, программ развития персонала; наличие средств диагностики персонала, прогнозирования кадровой ситуации на среднесрочный период
Активная	Наличие обоснованных прогнозов возникновения кризисных ситуаций и средств для воздействия на них; наличие антикризисных кадровых программ; наличие целевых программ развития персонала на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды; комплексный детализированный анализ причин и возможных последствий возникающих проблемных ситуаций; наличие средств (ресурсов, инструментов) для диагностики и управления кадровой ситуацией; мониторинг параметров кадрового менеджмента и качества занятости персонала

По результатам проведенного анализа (табл. 1) правомерно заключить, что разногласия относительно кадровой политики, адекватной реалиям современного этапа экономического развития, во многом обусловлены многочисленностью критериев, большинство которых имеет «сквозной характер», затрудняющий идентификацию конкретного типа КП. Неслучайно реактивная и превентивная кадровые политики одними исследователями [1. С. 57–58] трактуются как промежуточные варианты между пассивной и активной кадровой политикой, другими [3. С. 105–106] – как самостоятельные виды.

Представляется, что решение проблемы определения адекватного типа кадровой ситуации имеет два принципиально различающихся подхода (способа).

Реализация *первого способа*, сопряженного с деструктуризацией анализируемых критериев кадровой политики, предполагает последовательное выполнение трех этапов: 1) ревизия признаков кадровой политики; 2) разграничение имеющейся совокупности признаков на «сущностные», отражающие специфику того или иного вида кадровой политики, и «фоновые», представляющие неотъемлемые атрибуты рыночной модели кадровой политики; 3) жесткое закрепление сущностных признаков за конкретным типом кадро-

вой политики. К «фоновым», т.е. к представляющимся очевидными, следует отнести такие «сквозные» признаки (см. табл. 1), как «наличие средств диагностики персонала и прогнозирования кадровой ситуации». Сущностным признаком, например, превентивной кадровой политики может выступать «наличие обоснованных прогнозов возникновения кризисных ситуаций, отсутствие средств для влияния на негативную ситуацию».

Второй способ, напротив, базируется на объединении ключевых, наиболее значимых признаков кадровой политики в некий компиляционный тип – модель кадровой политики. Безусловно, данный подход более предпочтителен, поскольку, во-первых, позволяет примирить стороны, дискутирующие относительно адекватного типа кадровой политики; во-вторых, является достаточно гибким, легко трансформирующимся под насущные кадровые приоритеты; в-третьих, ориентирован на принципиально новый оценочный подход, сопряженный с выявлением степени соответствия реализуемой кадровой политики оптимальным параметрам адекватной модели.

Таблица 2. Параметры адекватной модели кадровой политики (КП)

Признаки модели	Характеристики признаков	
	Оптимальные	Предельно допустимые
Понимание руководством организации сущности и содержания КП	В широком смысле (см. примечание)	В узком смысле (см. примечание)
Осознание, формулирование и документальное оформление КП	Осознана, сформулирована и документально оформлена	Осознана, сформулирована, но документально не оформлена
Наличие средств для диагностики и управления кадровой ситуацией	Имеются в необходимом объеме и высокого качества	Имеются в приемлемом объеме и приемлемого качества
Наличие обоснованных прогнозов развития кадровой ситуации	Имеются на среднесрочный и долгосрочный периоды	Имеются на краткосрочный период
Проведение диагностики персонала	Проводится систематически, планоно, в полном объеме	Проводится бессистемно, по инициативе руководства организации, в полном объеме или выборочно
Проведение диагностики качества занятости персонала	Проводится систематически, в полном объеме	Проводится бессистемно, в полном объеме или выборочно
Доведение результатов диагностики кадровых параметров до руководства и персонала организации	Регулярно доводятся до руководства и персонала	Регулярно доводятся до руководства, изредка до персонала
Наличие антикризисных кадровых программ	Имеются обоснованные, целевые программы	Имеется обоснованная антикризисная кадровая программа
Наличие обоснованных программ развития персонала	Имеются на среднесрочный и долгосрочный периоды	Имеются на краткосрочный период
Режим реагирования на проблемные ситуации	Планово-упреждающий	Планово-нормализующий
Анализ причин и возможных последствий возникающих проблемных ситуаций	Регулярно проводится детализированный комплексный анализ	Регулярно проводится односторонний анализ

Примечание. Автор статьи ориентируется на трактовку, предложенную Т.Ю. Базаровым и Б.Л. Ереминым [4. С. 160]: «В широком смысле под кадровой политикой понимается система правил и норм (которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы), приводящих персонал в соответствие со стратегией организации... В узком смысле – это набор конкретных правил, пожеланий и ограничений (зачастую неосознанных) во взаимоотношениях людей и организации».

Представляется, что последнее из отмеченных обстоятельств имеет важный методический аспект, обуславливающий возможность комплексной диагностики кадровой политики предприятия (организации), сопряженной с оценкой ее типа и степени соответствия адекватной модели КП.

В данном контексте внимания заслуживает авторский методический инструментарий, реализация которого предполагает последовательное выполнение пяти этапов.

Первый этап – формирование адекватной модели кадровой политики, аккумулирующей значимые на данном этапе экономического развития признаки (критерии, индикаторы). В частности, для формирования базовой модели может быть использован перечень [5. С. 38], предложенный для диагностики типа кадровой политики. Безусловно, он является открытым, предусматривающим возможность корректировки под изменяющиеся цели и приоритеты.

Второй этап – обоснование двух крайних градаций критериев модели кадровой политики (табл. 2), обуславливающих дифференциацию уровней соответствия оптимальным параметрам.

Третий этап – разработка профильной анкеты (Анкеты КП), аккумулирующей 11 вопросов, сопряженных с признаками и градациями модели кадровой политики (табл. 2).

Четвертый этап – обработка материалов анкетирования, нацеленная на анализ степени соответствия реализуемой модели кадровой политики адекватной (табл. 3).

Анкета КП (фрагмент)

В о п р о с 1. Кадровая политика Вашей организации – это:

- а) система обоснованных норм и правил, приводящих персонал в соответствие со стратегией организации;
- б) набор конкретных правил, пожеланий и ограничений, определяющих взаимоотношения работников и организации;
- в) затрудняюсь ответить.

В о п р о с 2. Кадровая политика Вашей организации:

- а) полностью осознана руководством и персоналом организации, сформулирована и документально оформлена, то есть имеется утвержденный в установленном порядке документ «Кадровая политика организации»;
- б) полностью осознана руководством и персоналом организации, сформулирована, но документально не оформлена, то есть в организации отсутствует утвержденный в установленном порядке документ «Кадровая политика организации»;
- в) до конца не осознана руководством и персоналом организации, не сформулирована.

В о п р о с 3. Наличие в организации средств (финансовых ресурсов, методического инструментария, профильных специалистов) для диагностики и управления кадровой ситуацией:

- а) имеются в необходимом объеме и высокого качества;
- б) имеются в приемлемом объеме и приемлемого качества;
- в) отсутствуют либо имеются в недостаточном объеме и невысокого качества;

Вопрос 4. Наличие в организации прогнозов развития кадровой ситуации:

- а) имеются обоснованные прогнозы на среднесрочный периоды (от года до 5 лет) и/или долгосрочный (более 5 лет) периоды;
- б) имеются обоснованные прогнозы на краткосрочный (до 1 года) период;
- в) отсутствуют.

Вопрос 5. Диагностика параметрических характеристик персонала организации, определяющих его конкурентоспособность:

- а) проводится систематически, планоно, в полном объеме;
- б) проводится бессистемно, по инициативе руководства организации, в полном объеме или выборочно;
- в) проводится вынужденно (по указанию сторонних лиц или инспектирующих инстанций), в полном объеме или выборочно.

Вопрос 6. Диагностика параметров качества занятости персонала организации (уровень трудовой мотивации; удовлетворенность работников содержанием и оплатой труда; социально-психологический климат в коллективе; соблюдение правовых норм и социальных гарантий и т.д.):

- а) проводится систематически, планоно, в полном объеме;
- б) проводится бессистемно, по инициативе руководства организации, в полном объеме или выборочно;
- в) проводится вынужденно (по указанию сторонних лиц или инспектирующих инстанций), в полном объеме или выборочно.

Вопрос 7. Результаты диагностики параметрических характеристик персонала и качества его занятости:

- а) регулярно доводятся до руководства и персонала организации;
- б) регулярно доводятся до руководства организации, периодически до персонала;
- в) периодически доводятся только до руководства организации.

Вопрос 8. Наличие в организации антикризисных кадровых программ:

- а) имеются обоснованные, многовариантные, целевые (по направлениям) антикризисные кадровые программы;
- б) имеется обоснованная антикризисная кадровая программа;
- в) антикризисная кадровая программа либо разработана формально, либо вовсе отсутствует.

Вопрос 9. Наличие в организации программ развития персонала:

- а) имеются обоснованные программы на среднесрочный (от года до 5 лет) и/или долгосрочный (более 5 лет) периоды;
- б) имеются обоснованные программы на краткосрочный (до 1 года) период;
- в) отсутствуют вообще либо имеют формальный характер.

Вопрос 10. Режим реагирования на возникающие проблемные кадровые ситуации:

- а) планоно–упреждающий;
- б) планоно–нормализующий;
- в) экстренно–спонтанный.

Вопрос 11. Анализ причин и возможных последствий возникших проблемных кадровых ситуаций:

а) регулярно проводится детализованный SWOT-анализ, выявляющий действие внешних и внутренних факторов, результаты которого реально используются кадровой службой организации;

б) регулярно проводится односторонний анализ, ограничивающийся выявлением только внутренних (или внешних) факторов, результаты которого могут использоваться кадровой службой организации;

в) либо не проводится вообще, либо проводится периодически и формально, поскольку его результаты остаются без внимания, то есть не внедряются в практику управления персоналом организации.

В данном контексте логично подчеркнуть, что варианты ответов «а» представленной Анкеты КП соответствуют оптимальной градации (табл. 2), варианты «б» – предельно допустимой, варианты «в» – недопустимой градации.

Таблица 3. Обоснование степени соответствия реализуемой модели кадровой политики адекватной

Уровень соответствия	Обоснование
Идеальный	Ответы на все вопросы Анкеты КП соответствуют оптимальной градации «а»
Высокий	Ответы на большинство вопросов Анкеты КП (не менее 7 из 11) соответствуют градации «а»; отсутствуют варианты «в»
Приемлемый (допустимый)	Ответы на большинство вопросов Анкеты КП (не менее 7 из 11) соответствуют градации «б»; отсутствуют варианты «в»
Недопустимый	Если хотя бы на один вопрос Анкеты КП дан вариант «в»

Пятый этап – обработка материалов анкетирования, нацеленная на выявление типа реализуемой кадровой политики.

Таблица 4. Карта диагностики типа кадровой политики (КП)

Номер вопроса Анкеты КП	Варианты ответа, соответствующие типу кадровой политики				
	Пассивная	Трансформационная (переходная)			Активная
	(П)	T ₁ (dП; А)	T ₂ (П, А)	T ₃ (dА; П)	(А)
Первый	б, в	б, в	б, а	а	а
Второй	в	б, в	б, в	б	а
Третий	в	б	б	а	а
Четвертый	в	в	б	б	а
Пятый	в	а, б	а, б	а, б	а
Шестой	в	б, в	б	а, б	а
Седьмой	б, в	б, в	а, б	а, б	а, б
Восьмой	в	б, в	б	а	а
Девятый	в	б	б	а, б	а
Десятый	в	в	б	б	а, б
Одиннадцатый	в	в	б	а	а
Сумма баллов	От 0 до 2	От 3 до 10	От 11 до 18	От 19 до 28	От 29 до 33

Согласно авторской позиции [5. С. 31–32] правомерно выделить три вида кадровой политики (табл. 4):

- 1) пассивную (П), оцениваемую от 0 до 2 баллов (включительно);
- 2) активную (А), оцениваемую от 29 до 33 баллов (включительно);
- 3) трансформационную (Т) или переходную кадровую политику, имеющую три разновидности:

– T_1 (dП; А) – трансформационная кадровая политика, в описании которой все еще доминируют признаки пассивной политики, но уже присутствуют и признаки активной (от 3 до 10 баллов включительно);

– T_2 (П,А или А,П) – трансформационная кадровая политика, в описании которой в равной степени присутствуют признаки и пассивной, и активной политики (от 11 до 18 баллов включительно);

– T_3 (dА; П) – трансформационная кадровая политика, в описании которой доминируют признаки активной политики, но все еще присутствуют признаки пассивной (от 19 до 28 баллов включительно).

Для количественной идентификации ответов на вопросы Анкеты КП используется следующая шкала: варианту «а» присваивается 3 балла, варианту «б» – 1 балл, варианту «в» – 0 баллов.

Весной 2016 г. предложенный методический инструментарий прошел апробацию на примере пяти градообразующих предприятий, входящих в состав НП «Алтайский биофармацевтический кластер» (АО «ФНПЦ «Алтай», ЗАО «Эвалар», ЗАО «Алтайвитамины», ФКП «Бийский олеумный завод», ООО «ПКФ «Две линии»).

Критериями выбора исследуемых предприятий выступили:

- во-первых, согласие директората на комплексную диагностику КП;
- во-вторых, позиционирование руководством проводимой кадровой политики как активной;
- в-третьих, согласованность позиций относительно адекватной модели кадровой политики (см. табл. 2);
- в-четвертых, мониторинг параметрических характеристик персонала и кадровой ситуации [5. С. 110–143; 6. С.117–126; 7];
- в-пятых, «добро» на тиражирование полученных результатов в обобщенном виде.

В контексте с последним из отмеченных обстоятельств для идентификации итогов комплексной диагностики КП (табл. 5) анализируемые предприятия были обозначены условной буквенной символикой («А», «Б», «В», «Г», «Д»).

Таблица 5. Результаты комплексной диагностики кадровой политики анализируемых предприятий НП «АБФК»

Условное обозначение предприятия	Тип кадровой политики, по мнению директората	Результаты диагностики КП		
		Балльная оценка КП по Карте (табл. 4)	Тип КП (табл. 4)	Уровень соответствия реализуемой КП адекватной модели (табл. 3)
«А»	Активная	32	Активная (А)	Высокий
«Б»	Активная	27	Переходная T_3 (dА; П)	Приемлемый (допустимый)
«В»	Активная	30	Активная (А)	Высокий
«Г»	Активная	30	Активная (А)	Приемлемый (допустимый)
«Д»	Активная	26	Переходная T_3 (dА; П)	Приемлемый (допустимый)

Представляется, что предложенный комплексный подход к диагностике кадровой политики, нацеленный на выявление степени соответствия адекват-

ной модели и реализуемого типа, найдет применение в практике кадрового менеджмента современных предприятий (организаций), а посему достоин тиражирования в профильных изданиях.

Литература

1. Экономика и социология труда: учеб. пособие. Новосибирск: НГУЭУ, 2008.
2. Шацкая И. Кадровая политика предприятия, переживающего кризис // Человек и труд. 2007. № 2.
3. Кибанов А.А. Основы управления персоналом: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Управление персоналом: учеб. для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. 2-е изд., доп. и перераб. М.: ЮНИТИ, 2001.
5. Мильева Л.Г., Федоркевич Д.Ю. Теоретико-методические и прикладные аспекты кадрового менеджмента организаций. Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2011.
6. Мильева Л.Г., Федоркевич Д.Ю. Методический инструментарий кадрового менеджмента организаций. Новосибирск: Сибирское университетское издательство, 2014.
7. Мильева Л.Г. Трансформационно-структурный анализ трудовой мотивации персонала организаций // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. № 398. С. 185–192.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF HUMAN RESOURCE POLICY OF ORGANIZATIONS

L.G. Milyaeva

Biysk Institute of Technology (branch) of Altai State Technical University of I.I. Polzunov, Biysk, Russia. E-mail: lgm17@mail.ru

Keywords: HR policy; Systematization of signs; Adequate model of HR policy; Complex diagnostics; Methodical tools.

In the period of aggravation in economy of the crisis phenomena, need for formation and diagnosis of human resource policy (HRP) is staticized. Meanwhile, scientists, having reached a certain compromise concerning diversity of interpretations of personnel policy, have switched to discussion of the type which is most corresponding to realities of the present stage of economic development which it is offered to call adequate personnel policy. By results of systematization of the signs creating concepts of the known types of HR policy the conclusion that disagreements of scientists of rather adequate KP are in many respects caused by large number of criteria which majority have “end-to-end nature” is drawn.

In article two essentially various methods of the solution of the specified problem are offered: the first, integrated to a destructurization of the analyzed criteria of HR policy, assuming tough fixing of intrinsic signs to the KP specific type; the second, is based on combining of key, most significant signs of HR policy in a certain kompilyatsionny type – model of HR policy.

The central place in work is allocated to representation of the original methodical tools integrated to forming of adequate model of HR policy, to development of a special questionnaire (Questionnaires of KP), to complex diagnostics of the implementable personnel policy aimed at identification of type (passive, active or transitional) and the level of compliance to optimum parameters (in four gradation: ideal level; high; acceptable (admissible); inadmissible level).

In article the results of approbation of the offered methodical tools of complex diagnostics of HR policy of the organizations (entities) which have confirmed its adequacy to the purpose and proved legitimacy of replication in profile editions are provided.

References

1. Ekonomika i sotsiologiya truda. Novosibirsk, NGUEU Publ., 2008.
2. Shatskaya I. Kadrovaya politika predpriyatiya, perezhivayushchego krizis. *Chelovek i trud*, 2007, no. 2.
3. Kibanov A.Ya. *Osnovy upravleniya personalom*, 2 edn. Moscow, INFRA-M Publ., 2007.
4. Bazarov T.Yu., Eremin B.L. (eds.) *Upravleniye personalom*. Moscow, YUNITI Publ., 2001.

5. Milyayeva L.G., Fedorkevich D.Yu. *Teoretiko-metodicheskiye i prikladnyye aspekty kadrovogo menedzhmenta organizatsiy*. Novosibirsk, "Sibirskoye universitetskoye izdatel'stvo", 2011.

6. Milyayeva L.G., Fedorkevich D.Yu. *Metodicheskiy instrumentariy kadrovogo menedzhmenta organizatsiy*. Novosibirsk, "Sibirskoye universitetskoye izdatel'stvo", 2014.

7. Milyayeva L.G. Transformatsionno-strukturnyy analiz trudovoy motivatsii personala organizatsiy. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 398, pp. 185-192.

Milyaeva L.G. Teoretiko-metodicheskie aspekty kadrovoy politiki organizatsiy [Theoretical and methodological aspects of human resource policy of organizations]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 54-62.

УДК 331

DOI: 10.17223/19988648/36/6

М.С. Якушева

ЭВОЛЮЦИЯ ПОНЯТИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ

В данной статье исследуется процесс становления категории «качество трудовой жизни». В настоящее время в научной литературе выделяются три этапа становления данной категории: эмбриональный, квантификационный, концептуальный. Предлагается выделить четвертый этап, получивший название «интеграционный». Дается подробное описание каждого этапа становления качества трудовой жизни, выделяются плюсы и минусы различных подходов. Выявляются проблемы России, связанные с понятием «качество трудовой жизни».

Ключевые слова: качество жизни, качество трудовой жизни, этапы формирования, проблемы становления.

Формирование понятия «качество трудовой жизни» уходит корнями далеко на запад в США. Еще до 1960-х гг. особенности условий жизни человека, социальной группы или населения в целом рассматривались чисто в экономическом плане с помощью такого понятия, как уровень жизни (level of life).

Формирование социальных классов в Соединенных Штатах Америки способствовало распространению понятия «стандарт жизни», или «жизненный стандарт» (living standart). Оно было введено с целью сравнения различных уровней жизни населения. Чаще всего оба понятия выступали и выступают как синонимы, обозначая одну и ту же категорию.

Рассматривая понятие «уровень (стандарт) жизни», одни авторы ограничивали его величиной дохода, в то время как другие дополняли его показателями. «Как правило, под понятием «уровень (стандарт) жизни» понимают меру, оценку степени удовлетворения тех материальных и отчасти духовных потребностей, которые поддаются непосредственному количественному измерению. Имеются в виду такие, например, показатели, как уровень заработной платы и доходов, уровень потребления продовольственных и промышленных товаров (в том числе товаров, удовлетворяющих культурные потребности), уровень здравоохранения и образования, жилищных и культурно-бытовых условий, льгот и выплат из разного рода фондов и т. д.» [1. С. 23].

Другие ученые уделяют внимание социально-психологической категории «стиль жизни» (style of life, life style). Одни из них связывают эту категорию только с поведением людей, другие, наоборот, включают в нее все виды деятельности людей (труд, быт, общественно-политическую жизнь, культуру).

«Стиль жизни» выступает синонимом понятию «образ жизни» (way of life), получившему распространение в Западной Европе. Одновременно с ним в конце 50-х гг. в научный оборот вошло еще одно понятие, носившее социологический характер, – «качество жизни» (quality of life).

Понятие «качество жизни» впервые появилось в книге Дж. Гэлбрейта «Общество изобилия» и постепенно получило на Западе широкое распространение.

По мнению И.В. Бестужева-Ладова и Г.С. Батыгина, понятие «качество жизни» прошло три стадии развития. Первая стадия – эмбриональная, продолжалась с конца 50-х до середины 60-х гг. В эти годы понятие «качество жизни» только начинает складываться, носит пропагандистский, неопределенный характер, употребляется в основном в публицистике, относится больше к социально-бытовым, социально-культурным проблемам и служит для демонстрации высокого уровня жизни в США. Хотя в работе Дж. Гэлбрейта отражается противопоставление высокого уровня жизни явному отставанию удовлетворения социальных и интеллектуальных потребностей населения США.

К середине 60-х гг., в эпоху капиталистического способа производства, американские экономисты и социологи стали осознавать, что социальные проблемы гораздо шире и сложнее экономических, тем самым экономический рост необязательно может быть равен социальному развитию.

У ученых появляется стремление ввести расплывчатое понятие «качество жизни» в строгие рамки научной категории, определить его показатели, способы измерения, сопоставления условий и особенностей жизни индивида, социальных групп американского общества.

Начинаются исследования в этом направлении, одно из них было проведено по заказу Национального управления по аэронавтике и исследованию космического пространства (НАСА) группой профессоров Массачусетского технологического института и других американских научных учреждений под руководством проф. Р. Бауэра.

Отчет об исследовании был опубликован в 1966 г. в виде специального сборника статей, который имел название «Социальные индикаторы» [2. Р. 357]. Данная работа стала еще одним шагом в развитии целого направления, известного как «движение за социальные индикаторы» (social indicators movement), которое с самого начала оказалось тесно связанным с понятием качества жизни.

Развитие теоретической мысли в направлении «за социальные индикаторы» продолжил авторский коллектив под руководством Д. Белла. Они разработали новую систему индикаторов «Система социальных счетов» [3. Р. 276]. Качество жизни, по мнению этих исследователей, определяется как разница между социальными выгодами и социальными издержками, которые распределены по следующим социальным сферам:

- социальные издержки и чистые доходы от нововведений (нивелирование негативных последствий, складывающихся на рынке труда, вследствие научно-технического прогресса) [4. С. 238];
- издержки «социальных болезней» (асоциальное поведение в обществе, снижающее человеческий потенциал) [4. С. 238];
- резервирование денежных средств для финансирования социальных программ (создание новых рабочих мест, повышение расходов на здравоохранение, образование и др.).

Авторский коллектив Д. Белла внес весомый вклад в развитие концепции качества жизни: на основе предложенной системы показателей возможно проведение оценки текущего качества жизни и выявление резервов его дальнейшего повышения. В этот период времени качество трудовой жизни рассматривается как индикатор эффективности реализации социальных программ.

Характер этой стадии определяется тенденцией построить систему количественных оценок, квантифицировать «качество жизни» как научное понятие, отражающее определенную социологическую категорию. В связи с этим И.В. Бестужев-Лада и Г.С. Батыгин дают название второй стадии «квантификационная». Она характеризуется самостоятельной ролью качества жизни в системе социального управления. Это была своего рода атака на традиционную науку, ориентирующуюся на чисто экономические показатели. Происходит становление качества жизни на уровне социологической категории. Было поставлено под сомнение определение, что благосостояние страны – это количество долларов, автомашин, телевизоров и т.д. В то время как благосостояние – это более широкое, сложное и, главное, качественное понятие. Одновременно с этим создается Социальный совет при президенте США к существующему уже тогда Экономическому совету. И качество жизни постепенно становится инструментом американской политики принятия решений.

Третья стадия носит название концептуальной, с начала 70-х гг. здесь качество жизни складывается не только как научная категория, но и как определенная концепция. Одним из первых, кто проявил попытку концептуализировать понятие «качество жизни» был Дж. Форрестер. Ему было поручено разработать глобальную модель, на основе которой с помощью компьютеров можно было точнее оценить перспективы развития человечества. Результатом его деятельности стала книга «Мировая динамика», которая до сих пор служит предметом дискуссии на Западе. Форрестер выделяет два подхода к понятию качества жизни: 1) «глобальное» качество жизни общества; 2) «субъективное» качество жизни индивида. При этом наблюдается единение целей развития общества и целей индивидуального благополучия.

И.В. Бестужев-Лада и Г.С. Батыгин считают 1971 г., год выхода книги, переломным моментом в эволюции понятия качества жизни, переходом от простого словосочетания к социологической категории и датой начала третьей стадии эволюции.

Социально-экономические процессы и явления на Западе, и в частности в США, к 70-м гг. были высоко развиты благодаря таким ученым, как В. Леонтьев, С. Кузнец, Н. Терлецкий, Я. Тинберген, и поэтому вряд ли можно считать основоположником моделирования качества жизни Форрестера.

Важным достижением третьего этапа стало и использование индекса развития человеческого потенциала (в настоящее время – «индекс человеческого развития») для оценки качества жизни и его мониторинг в последующие годы.

Далее появляется множество моделей качества жизни: модель «сфер качества жизни в крупных городах США» М. Джонса и М. Флэкса, состоящая из 14 блоков показателей; модель Дж. Вильсона, состоящая из 9 показателей; концепция П. Рэстоджи «специально с целью измерения стабильности и жиз-

неспособности социальных систем» состояла из 11 переменных; прогностическая модель качества жизни в виде совокупности 31 показателя видов деятельности, необходимой для достижения 22 социальных целей Н. Терлецкого.

Категория качества жизни прочно входит в научный аппарат не только практиков социального моделирования, но и таких американских теоретиков-идеологов, как Дж. Гэлбрейт, Д. Белл, У. Ростоу, З. Бжезинский и др.

Стоит разделить точку зрения с М.А. Симакиной о необходимости выделения четверного этапа развития концепции качества жизни – «интеграционного» [5. С. 211–212]. Он обусловлен «постоянной потребностью повышения эффективности функционирования системы управления качеством жизни, которая возобновляется после каждого изменения состава элементов анализируемой категории, а также прочими изменениями, происходящими во внешней среде» [4. С. 242].

Началом четвертого этапа принято считать Конференцию ООН в Рио-де-Жанейро в 1992 г., посвященную экологическим проблемам и устойчивому развитию, где целями развития были признаны человеческое развитие и борьба с бедностью.

В 2006 г. Н. Марксом, С. Абдаллахом и С. Симмсом в качестве индикатора качества жизни был предложен международный индекс счастья, так как целью жизни большинства населения является здоровье и счастье, а не богатство. Международный индекс счастья рассчитывается путем объединения следующих показателей: 1) удовлетворенность жизнью; 2) «экологический след», свидетельствующий об антропогенном воздействии человека на окружающую среду; 3) ожидаемая продолжительность жизни.

Отличительной чертой данного этапа является исследование качества жизни с точки зрения возможности управления качеством труда, качеством технологий, качеством образования, качеством медицинского обслуживания, качеством окружающей среды и т.д.

Под качеством жизни на четвертом этапе понимают «сложившиеся условия жизнедеятельности людей, то есть совокупность объективных и субъективных показателей, характеризующих уровень реализации потребностей и интересов, который, с одной стороны, соотносится с ресурсными возможностями общества, с другой – с минимальными социальными стандартами» [6. С. 50].

Прежде всего, формирование и развитие концепция качества жизни получила в западных исследованиях. Становление концепции качества жизни в отечественной научной литературе также прошло ряд этапов, но с отставанием:

- 1) антагонизм (1960-е – начало 1970-х гг.);
- 2) критика и противопоставление понятию «качество жизни» понятия «уровень жизни» (конец 1970-х – начало 1980-х гг.);
- 3) «квантификационное» развитие (начало 1990-х);
- 4) «концептуальное развитие» в рамках Стратегии устойчивого развития (1990–2000-е гг.);
- 5) «интеграционное» развитие (начало 2000-х гг. и по настоящее время).

Понимание качества жизни становится междисциплинарным, как следствие, для его измерения используется соответствующий инструментарий.

Подводя итог вышесказанному, стоит отметить, что качество жизни представляет собой «структурную целостность, а потому может быть охарактеризовано как единство целого и его частей» [7. С. 144].

Наряду с категорией «качество жизни» в научной литературе получила широкое распространение категория «качество трудовой жизни». Концепция качества трудовой жизни в ходе эволюции также прошла четыре этапа: эмбриональный, квантификационный, концептуальный и интеграционный.

Первый этап можно назвать «эмбриональным» или, по мнению И.В. Цыганковой, «донаучным», сформировавшимся до 1890-х гг. На данном этапе развития концепции качества трудовой жизни закладываются основы общественного разделения труда Августином (IV–V вв.), Фомой Аквинским (XIII в.) с выделением труда умственного и физического. А. Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» отмечает, что именно общественное разделение труда является фактором экономического роста. На данном этапе труд рассматривается как ценность и как неотъемлемая черта жизнедеятельности.

Второй этап развития концепции качества трудовой жизни начинается с 1890-х гг. и продолжается до начала XX в. В это время широкое распространение получает теория протестантской трудовой этики, согласно которой «труд воспринимается как жизненная ценность и является главной составляющей духовного мира человека, а безделье карается принудительным трудом».

Ф. Тейлор в 1911 г. внес весомый вклад в развитие концепции качества трудовой жизни, он внедрил в производство жесткую регламентацию труда, установил зависимость между оплатой труда и выполнением производственных заданий. Следствием данного внедрения стало увеличение производительности труда, однако при этом вырос травматизм и уровень заболеваемости. На фоне всего это неудовлетворенность трудом работников стала нарастать с большей силой.

Э. Дюркгейм в начале XX в. говорил, что «человек в процессе трудовой деятельности не является орудием труда или придатком машины, он должен развиваться как личность» [8. С. 391]. К работникам предъявляются все более высокие требования, происходит замена низкоквалифицированных работников высококвалифицированными.

Под качеством трудовой жизни на данном этапе понимается «деятельность организации, направленная на удовлетворение потребностей ее работников путем создания механизмов, при помощи которых сотрудник получает полный доступ к процессу принятия решений, определяющих его жизнь на работе» [9].

Третий этап развития концепции качества трудовой жизни соответствует 1920–1990-м гг. На данном этапе начинает проявлять себя теория «человеческих отношений». Э. Мэйо отмечает, что жесткая регламентация трудового процесса и величина заработной платы не всегда являются основными мотивами трудовой деятельности и резервом роста производительности труда, зачастую главными становятся взаимоотношения между людьми в коллекти-

ве. Организация должна быть ориентирована на людей, а затем уже на производство, отмечает Э. Мэйо. Он указывает на необходимость учета социальных и психологических аспектов труда. Если руководство заботится о своих работниках, то это повышает их уровень удовлетворенности трудом и, как следствие, приводит к повышению производительности труда.

Важный вклад на данном этапе сделал и Ф. Герцберг в 1950 г. – разработал двухфакторную теорию мотивации, выделив гигиенические (заработная плата, условия труда, взаимоотношения в коллективе) и мотивирующие факторы (содержательный труд, возможность карьерного роста, признание коллег). Следствием данной теории мотивации стало развитие им концепции обогащения труда – это пересмотр организации рабочего процесса, создающий больше возможностей для успеха и его признания. Обогащение содержания труда предполагается за счет упразднения некоторых элементов контроля, повышения ответственности за выполненную работу, усложнения задач и др. В 1960 г. появляется концепция человеческого капитала Г. Беккера, Т. Шульца, Дж. Минцера, где человеческий капитал определяется как запас знаний, навыков, мотиваций, инвестиций, которые могут выступать в качестве образования, охраны здоровья, профессионального опыта и др. Также появляется концепция гуманизации труда, под которой понимают рационализацию труда, изменение организации труда и его содержания путем снижения монотонности. Представителями данной концепции были Ю. Деламотте, О. Желинье, К. Леви-Лебуайе. К 1980 г. формируется производственная демократия, зарождается «социальное партнерство», «профсоюзы настаивают на принятии мер, предотвращающих ухудшение социально-экономического положения работников» [10. С. 23].

Под качеством трудовой жизни на третьем этапе понимают «характеристику условий и организации труда с позиции наилучшей реализации способностей работника» [11. С. 126].

Четвертый этап качества трудовой жизни начинается с представления концепции достойного труда в 1999 г. на международной конференции генеральным директором Международной организации труда. Сущность данной концепции заключается в создании равных возможностей для мужчин и женщин достойного и производительного труда в условиях свободы, равенства, социальных гарантий и уважения человеческого достоинства. Отечественные ученые, например А.А. Костин, отмечают, что «достойный труд – это высокоэффективный труд в хороших и безопасных производственных условиях, дающих работнику удовлетворение, возможность в полной мере проявить свои способности, навыки и мастерство, труд с достойной оплатой и справедливым распределением плодов прогресса, труд, когда права трудящихся защищены и они активно участвуют в деятельности организации, внося максимально возможный вклад в общее благополучие» [12. С. 16]. Другой автор, Г. Филдс, отмечает, что «достойный труд должен быть как возможностью создания рабочих мест, так и необходимостью иметь работу» [13. Р. 239].

Концепция достойного труда на данном этапе является пиком развития понятия качества трудовой жизни.

Отечественные исследователи, в свою очередь, тоже все больше внимания начинают уделять человеческому фактору, под которым понималась совокупность социальных, психологических и биологических свойств работника, проявляющихся в трудовой деятельности.

Советские экономисты Л.С. Бляхман и В.А. Сидоров связывали с «развитием человеческого фактора изменение качества работы, определяя последнее как совокупность существенных свойств, признаков, черт труда как основы ускорения социально-экономического развития общества и формирования гармонически развитой личности» [14. С. 138].

Качество труда начинает рассматриваться в более широком смысле, как категория, выражающая производственные отношения между людьми. Ряд отечественных экономистов отмечают, что на качество работы влияют: содержание и условия труда, состояние рабочих мест, коллективные формы организации труда.

В работах А.Г. Здравомыслова и В.А. Ядова развитие получили социологические аспекты качества трудовой жизни. А.Г. Здравомыслов указывает, что «на поведение человека в сфере труда оказывают влияние интересы, потребности, ценностные ориентации работника, т. е. его мотивация. В.А. Ядов подчеркивает, что трудовые отношения находятся в тесной связи с удовлетворенностью работника содержанием и условиями труда, что, как следствие, отражается на производственном поведении» [14. С. 139].

В научной литературе концептуальные положения качества трудовой жизни впервые представлены в работе О.А. Платонова в начале 1990-х гг [15].

Основу концепции составляли два положения:

– «главным мотивом труда должна являться не заработная плата и не карьера, а удовлетворенность от достижений в процессе труда в результате самореализации и самовыражения, т.е. моральные формы принуждения к труду берут верх над материальными;

– предполагается, что полная самореализация и самовыражение работника могут осуществиться только в условиях трудовой демократии» [16. С. 36].

Проблемы качества трудовой жизни исследуются в России целым рядом ученых: А.П. Егоршиным, А.К. Зайцевым, Б.Н. Генкиным, Н.А. Гореловым, Н. Мазаевой, В.Ф. Потуданской, А.А. Ткаченко, Н.И. Тучковым.

Н. Мазаева считает повышение качества трудовой жизни одним из важных аспектов управления персоналом и говорит о необходимости создания программ и методов повышения качества трудовой жизни на российских предприятиях, исследует отдельные направления его повышения (улучшение организации труда и условий труда, повышение содержательности работы и т.д.).

А.П. Егоршин и А.К. Зайцев больше внимания уделяют разработке показателей качества трудовой жизни, а также раскрывают понятие «качества трудовой жизни как векторное: положительные и отрицательные значения показателей качества трудовой жизни изображаются в виде векторов и оценивается их влияние на состояние качества трудовой жизни». [17. С. 18].

Совершенствованием качества трудовой жизни занимается Н.А. Горелов и относит к нему гуманизацию труда, демократизацию трудовой жизни, по-

вышение гибкости трудовой жизни и факторы, влияющие на качество трудовой жизни.

Другой ученый, С. Третьяк, рассматривает понятие качества трудовой жизни относительно предприятий, занятых в сфере услуг, и указывает на тесную взаимосвязь между удовлетворенностью клиентов и качеством трудовой жизни персонала предприятий [9].

В свою очередь, В.А. Цыганков отмечает, что российская концепция качества трудовой жизни должна иметь принципиальные отличия и состоять из основного блока, определяющего главные принципы существования труда, и дополнительного, предусматривающего создание условий для более полной реализации трудового потенциала [18].

Основной блок состоит из следующих положений:

1) ядром концепции качества трудовой жизни является обеспечение занятости работников за счет создания рабочих мест и снижения безработицы до естественного уровня;

2) главным средством мотивации к труду выступает заработная плата. Авторы В.Ф. Потуданская и Д.Н. Шайкин [16] отмечают, что в настоящее время уровень заработной платы недопустимо низок в ряде сфер деятельности и отраслей национальной экономики, этот фактор не только не позволяет работнику развиваться как личности, но зачастую и не обеспечивает его простой воспроизводительный уровень. Современная государственная и внутрифирменная политика должна быть направлена на повышение оплаты труда до размеров, обеспечивающих достойный уровень жизни работающих;

3) ориентация на создание безопасных и здоровых условий труда как фактор сохранения работоспособности персонала, увеличения периода его профессиональной активности.

Дополнительный блок направлений повышения качества трудовой жизни должен создавать условия для наиболее полной реализации трудового потенциала и включать в себя повышение содержательности труда, развитие трудовой демократии, целенаправленное изменение отношения к труду, обеспечение удовлетворенности трудом.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что качество трудовой жизни, как и качество жизни, целесообразно рассматривать как систему, т.е. как комплекс элементов, находящихся во взаимосвязи. Проблема качества трудовой жизни на Западе получила менее глубокое обоснование, многие аспекты качества трудовой жизни остались дискуссионными или неизученными вовсе, по-видимому, это можно объяснить тем, что на Западе данная проблема исследуется в условиях более высокого уровня жизни, нежели в России во время протекания кризисных процессов. Рассматривая подходы к понятию качества трудовой жизни, можно выделить главный недостаток, который заключается во фрагментарном изучении отдельных аспектов качества трудовой жизни вне системы и вне эволюции концепции. Тогда как развитие теории информационного общества, теории гуманизации, теории сетевого общества приводит к тому, что меняется сам труд и соответственно меняются требования, предъявляемые к работникам.

В последние годы в России наблюдается проблема неполного использования трудового потенциала, что негативно отражается на качестве трудовой

жизни работников. Неполное использование трудового потенциала проявляется в росте безработицы, снижении качества занятости из-за низкого уровня социальной защиты населения, когда работник, стремясь получить источник дохода, занимается таким видом деятельности, который не соответствует его квалификации, образованию и опыту работы. Вдобавок к отмеченным проблемам, касающимся качества трудовой жизни в России, можно отнести такие, как существование различных классификаций факторов качества трудовой жизни, отсутствие единства мнений относительно его индикаторов, отсутствие общепринятой методики расчета уровня качества трудовой жизни, отсутствие исследований особенностей качества трудовой жизни работников различных возрастных групп.

Литература

1. Бестужев-Лада И.В. О «качестве жизни» / И.В. Бестужев-Лада Г.С. Батыгин // США. Экономика, политика, идеология. 1978. № 1. С. 23–35.
2. Bauer R. Social Indicators. London, 1969.
3. Bell D. The Sozial Framework of the Information Society. Oxford, 1980.
4. Лига Б.М. Качество жизни: генезис идей // Учен. зап. Забайк. гос. ун-та. Сер. «Философия, социология, культурология, социальная работа». 2011. № 2. С. 237–244.
5. Симакина М.А. Сущность концепции качества жизни в современных российских исследованиях // Молодой ученый. 2012. № 5. С. 210–214.
6. Матвеева Т.Ф. Системное повышение качества жизни населения как фактор устойчивого социально-экономического развития региона / Т.Ф. Матвеева, В.В. Михайлов. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2004.
7. Квалиметрия жизни / Г.Г. Азгальдов [и др.]. М.: Всероссийский центр уровня жизни; Ижевск: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2006. 820 с.
8. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии. М.: Наука, 1991. 576 с.
9. Третьяк С. Качество трудовой жизни: как его измерить и обеспечить в сфере услуг? // Бизнес-консалтинг. 2005. № 3. С. 39–43.
10. Ершов С. Производственная демократия в системе рыночных отношений // Новое общество: реалии и концепции. 1992. № 5.
11. Горелов Н.А. Энциклопедия труда и занятости / Н.А. Горелов, А.И. Тучков. СПб., 1997. 239 с.
12. Костин Л.А. Достойный труд в XXI веке // Достойный труд – высшая цель и жизненная необходимость: круглый стол «Достойный труд в XXI веке». 25 ноября 2005 г. Юбилейные Ломоносовские чтения, посвященные 250-летию Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. М.: ТЕИС, 2005.
13. Fields G.S. Decent work and development policies. International Labour Review. 2003. Vol. 142 (2). P. 239.
14. Цыганкова И.В. Современный взгляд на проблему качества трудовой жизни // Вестн. Челябин. гос. ун-та. 2008. № 2. С. 134–141.
15. Платонов О.А. Повышение качества трудовой жизни: опыт США. М.: Рада, 1992. 188 с.
16. Потуданская В.Ф. Качество жизни и качество трудовой жизни как среда формирования трудового потенциала / В.Ф. Подутанская, Д.Н. Шайкин // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 25 (190). С. 33–38.
17. Егоршин А.П. Качество жизни населения региона / А.П. Егоршин, А.К. Зайцев // Народонаселение. 2005. № 1. С. 14–27.
18. Цыганков В.А. Теория и методология исследования качества трудовой жизни. М.: Омск. гос. техн. ун-т.: Изд-во «Экономика», 2006. 280 с.

EVOLUTION OF THE CONCEPT OF “QUALITY OF WORKING LIFE”

M.S. Yakusheva

Institute of Economics and management, national Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: Masha_in_tanke@mail.ru

Keywords: Quality of working life; Key development stages; Problems of formation.

In scientific literature the “quality of working life” and the “quality of life” are widespread. During the evolution the conception of the quality of work life passed four stages of formation: embrional, quantificational, conceptual and integrational.

The first stage had been formed before 1890, when Augustine (4-th-5-th centuries) took as principles of the division of labor, then Thomas Aquinas (13-th century) formulated the foundation of the social division of mental labor and manual labor. A. Smith in his work “An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations” marked that just the social division of labor is the factor of economic advance. At this stage the labor is considered of as the value and the necessary feature of living abilities.

The second stage began in 1890 and continued until the beginning of the 20-th century. In 1911 F. Taylor contributed greatly in the development of the conception of the quality of work life, he embedded in production strict regulation of labor, established for exposure between remuneration of labor and achievement of job order sheet. At this stage the quality of work life is considered as activities of organization, which oriented to satisfaction of wants of workers with the help of the creation of the devices and this devices help a worker to get a full access to decision procedure, which determines his life at work.

The third stage corresponds to 1920-1990. The theory of human relations begins to display itself. The important contribution on this stage is made by F. Herzberg in 1950. He developed two-factor theory, signposted hygiene factors (labor cost, labor conditions, human relations) and motivating factors (meaningful work, career prospects, recognition of colleagues). At this stage the quality of work life is characterized as conditions and job arrangement for the best realization of the workers’ abilities.

The fourth stage begins with the presentation of the conception of the decent work at the international conference in 1999. The essence of this conception consists in creation equal time decent work and productive labor in conditions of liberty, equivalence, social safeguard and respect of human dignity for men and women. The quality of labor is considered in a broader sense, as a category, which expressed the relations between people in production. A number of the national economists note that the quality of work is influenced by the contest and labor conditions, the state of individual working places, the collective forms of organization of labor.

To sum it up it is possible to pick out the following problems about quality of work life in Russia: the existence of different classification of factors about the quality of work life; the disunity of opinion comparative its indicators; the absence of common method stage routing about the quality of work life; the absence of the research of characteristic about the quality of work life of workers of the different age groups. Also it stands to mention that today the quality of work life useful to describe as a system in other words as a complex of different interrelated elements.

References

1. Bestuzhev-Lada I. V. O “Kachestve zhizni”. *SSHA. Ekonomika, politika, ideologiya*, 1978, no. 1, pp. 23-35.
2. Bauer R. *Social Indicators*. London, 1969.
3. Bell D. *The Sozial Framework of the Information Society*. Oxford, 1980.
4. Liga B.M. *Kachestvo zhizni: genezis idey. Uchenyye zapiski Zabaykal'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Filosofiya, sotsiologiya, kul'turologiya, sotsial'naya rabota*, 2011, no. 2, pp. 237-244.
5. Simakina M.A. *Sushchnost' kontseptsii kachestva zhizni v sovremennykh rossiyskikh issledovaniyakh. Molodoy uchenyy*, 2012, no. 5, pp. 210-214.
6. Matveyeva T.F. *Sistemnoye povysheniye kachestva zhizni naseleniya kak faktor ustoychivogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona*. Kemerovo, Kuzbassvuzizdat, 2004. 50 p.
7. Azgal'dov G.G., et al. *Kvalimetriya zhizni*. Moscow, Vserossiyskiy tsentr urovnya zhizni, 2006. 820 p.
8. Dyurkgeym E. *O razdelenii obshchestvennogo truda. Metod sotsiologii*. Moscow, Nauka Publ., 1991. 576 p.

9. Tret'yak S. Kachestvo trudovoy zhizni: kak ego izmerit' i obespechit' v sfere uslug? *Biznes-konsalting*, 2005, no. 3, pp. 39-43.
10. Ershov S. Proizvodstvennaya demokratiya v sisteme rynochnykh otnosheniy. *Novoye obshchestvo: realii i kontseptsii*, 1992, no. 5, p. 23.
11. Gorelov N.A., Tuchkov A.I. *Entsiklopediya truda i zanyatosti*. St. Petersburg Gos. Un-t., 1997. 239 p.
12. Kostin L.A. Dostoinnyy trud v XXI veke. *Dostoinnyy trud – vysshaya tsel' i zhiznennaya neobkhodimost': kruglyy stol "Dostoinnyy trud v XXI veke"*. Moscow, TEIS publ., 2005. 16p.
13. Fields G.S. Decent work and development policies. *International Labour Review*. 2003. Vol. 142 (2). pp. 239.
14. Cygankova I.V. The Modern look to problem quality to labor life // *Vestn. CHelyabin. gos. un-ta*. 2008. 2. pp. 134-141.
15. Platonov O.A. Increasing quality to labor life: experience USA. M.: Pleased, 1992. 188 p.
16. Potudanskaya V.F. The Quality to lifes and quality to labor life as ambience of the shaping the labor potential / V.F. Podutanskaya, D.N. SHaykin // *Economic analysis: theory and practice*. 2010. 25 (190). pp. 33-38.
17. Egorshin A.P. The Quality to lifes of the population of the region / A.P. Egorshin, A.K. Zaycev // *Population*. 2005. 1. p. 14-27.
18. Tsygankov V.A. The Theory and methodology of the study quality to labor life. M.: Omsk. gos. tehn. un-t.: Izd-in "Economy", 2006. 280 p.

Yakusheva M.S. Evolyutsiya ponyatiya kachestva trudovoy zhizni [Evolution of the concept of "quality of working life"]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 63-73.

ФИНАНСЫ

УДК 330.562.26:316.622(575.3)

DOI: 10.17223/19988648/36/7

А.А. Земцов, О.Д. Имонов

ТРАНСГРАНИЧНЫЕ СИСТЕМЫ ДЕНЕЖНЫХ ПЕРЕВОДОВ

В статье исследуется система трансграничных денежных переводов трудовых мигрантов и ее роль в развитии национальной экономики. Дается понятие об официальных и неофициальных системах денежных переводов. Анализируется структура доходов и расходов постоянных и временных домохозяйств трудовых мигрантов. Подчеркивается необходимость развития новых финансовых инструментов, способствующих привлечению денежных ресурсов домохозяйств на финансовые рынки Республики Таджикистан и Российской Федерации.

Ключевые слова: трансграничные системы денежных переводов, трудовые мигранты, домохозяйство, официальные и неофициальные системы переводов денежных средств.

В либеральной рыночной экономике рынок труда выполняет важную роль регулятора национальной экономики. При эффективном использовании рынка труда можно кардинально поменять облик экономики, сделав его более развитым и инновационным. В современном обществе международная миграция рабочей силы постоянно увеличивает свои масштабы, вовлекая в миграционный поток население практически всех стран мира, стремительно увеличивает в нем долю трудовой миграции.

Согласно данным ООН, за последние 30–40 лет численность трудовых мигрантов увеличилась в 2,5 раза и в мире насчитывается 231,5 млн международных мигрантов, из которых 135,6 млн находятся в развитых, а 95,9 млн – в развивающихся странах. Реальные цифры должны быть значительно выше, поскольку данная оценка не учитывает многих нерегулярных мигрантов – как международных, так и внутренних. Соответственно выросли объемы денежных переводов от трудовых мигрантов [1].

Объемы частных трансграничных переводов, поступающих от физических лиц и домохозяйств, также быстро растут. В 2013 г. объем потребительских переводов, поступивших в развивающиеся страны от мигрантов, составил, согласно оценкам, 404 млрд долл. США, что более чем в 10 раз превышает зарегистрированный объем таких переводов в 1990 г., когда они оценивались менее чем в 40 млрд долл. США. Однако, согласно оценкам, содержащимся в докладе Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития, расходы на отправку таких переводов остаются чрезвычайно высокими и составляют 8,4% от объема переводимых сумм.

В табл. 1 представлено соотношение денежных переводов трудовых мигрантов, полученных из данных государств, к ВВП.

Таблица 1. Личные денежные переводы полученные, млн долл. США

№	Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	ВВП 2014	%
1	Таджикистан	2 544,02	1 748,15	2 305,83	3 059,87	3 625,51	4 218,77	3 853,54	9 242,00	41,70
2	Филиппины	18 850,67	19 959,51	21 556,63	23 053,63	24 609,68	26 716,84	28 403,49	284 800,00	9,97
3	Бангладеш	8 940,61	10 520,65	10 850,21	12 071,07	14 119,63	13 866,95	14 982,84	172 900,00	8,67
4	Пакистан	7 039,00	8 717,00	9 690,00	12 263,00	14 007,00	14 629,00	17 066,00	243 600,00	7,01
5	Египет	8 694,00	7 149,60	12 453,10	14 324,30	19 236,40	17 833,10	19 570,40	286 500,00	6,83
6	Нигерия	19 205,91	18 368,33	19 744,69	20 616,89	20 542,96	20 797,13	20 829,17	568 500,00	3,66
7	Индия	49 977,28	49 203,91	53 479,96	62 499,08	68 820,52	69 970,36	70 388,64	2 049 000,00	3,44
8	Бельгия	10 479,60	10 638,41	10 350,50	11 065,65	10 625,77	11 234,15	11 452,62	531 500,00	2,15
9	Индонезия	6 794,20	6 792,91	6 916,05	6 923,97	7 212,20	7 614,42	8 551,16	888 500,00	0,96
10	Франция	20 085,33	19 649,12	19 903,17	22 927,28	22 674,44	24 406,33	25 194,76	2 829 000,00	0,89
11	Мексика	26 041,49	22 075,73	22 080,26	23 588,48	23 365,99	23 432,84	24 462,29	4 295 000,00	0,57
12	Италия	7 355,32	7 035,55	7 977,05	8 725,60	9 169,47	9 327,57	9 981,87	2 141 000,00	0,47
13	Германия	10 974,18	12 334,85	12 791,87	16 994,62	16 433,90	16 989,41	17 629,12	3 868 000,00	0,46
14	Российская Федерация	5 736,97	5 105,06	5 250,02	6 103,26	5 787,74	6 750,81	7 776,53	1 861 000,00	0,42
15	Китай	9 136,55	9 209,49	13 636,04	16 568,37	17 065,62	17 790,11	29 910,50	10 350 000,00	0,29

Источник: Всемирный банк Личные денежные переводы [Электронный ресурс]: Официальный сайт Всемирного банка. Электрон. дан. М., 2016.

URL: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TR.F.PWKR.CD.DT.countries?display=graph> (дата обращения: 15.03.2016).

Таблица 2. Личные денежные переводы полученные (млн долл. США) и расчет их размера на душу населения

№	Имя страны	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Население 2014	Сумма
1	Бельгия	10 479,60	10 638,41	10 350,50	11 065,65	10 625,77	11 234,15	11 452,62	11,2	1 019,82
2	Таджикистан	2 544,02	1 748,15	2 305,83	3 059,87	3 625,51	4 218,77	3 853,54	8,3	464,51
3	Франция	20 085,33	19 649,12	19 903,17	22 927,28	22 674,44	24 406,33	25 194,76	66,2	380,53
4	Филиппины	18 850,67	19 959,51	21 556,63	23 053,63	24 609,68	26 716,84	28 403,49	99,1	286,50
5	Египет	8 694,00	7 149,60	12 453,10	14 324,30	19 236,40	17 833,10	19 570,40	89,6	218,47
6	Германия	10 974,18	12 334,85	12 791,87	16 994,62	16 433,90	16 989,41	17 629,12	80,9	217,94
7	Мексика	26 041,49	22 075,73	22 080,26	23 588,48	23 365,99	23 432,84	24 462,29	125,4	195,07
8	Италия	7 355,32	7 035,55	7 977,05	8 725,60	9 169,47	9 327,57	9 981,87	61,3	162,73
9	Нигерия	19 205,91	18 368,33	19 744,69	20 616,89	20 542,96	20 797,13	20 829,17	177,5	117,35
10	Бангладеш	8 940,61	10 520,65	10 850,21	12 071,07	14 119,63	13 866,95	14 982,84	159,1	94,17
11	Пакистан	7 039,00	8 717,00	9 690,00	12 263,00	14 007,00	14 629,00	17 066,00	185,0	92,25
12	Индия	49 977,28	49 203,91	53 479,96	62 499,08	68 820,52	69 970,36	70 388,64	1 259,0	55,91
13	Российская Федерация	5 736,97	5 105,06	5 250,02	6 103,26	5 787,74	6 750,81	7 776,53	143,8	54,08
14	Индонезия	6 794,20	6 792,91	6 916,05	6 923,97	7 212,20	7 614,42	8 551,16	254,5	33,60
15	Китай	9 136,55	9 209,49	13 636,04	16 568,37	17 065,62	17 790,11	29 910,50	1 364,0	21,93

Источники: Всемирный банк. Личные денежные переводы // [Электронный ресурс]: Официальный сайт Всемирного банка. Электрон. дан. М., 2016. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TR.FP.WK.RD.DT/countries?display=graph> (дата обращения: 15.03.2016).

В табл. 2 представлено соотношение полученных денежных переводов трудовых мигрантов на душу населения.

Денежные переводы, по существу, представляют собой доходы домашних хозяйств, получаемые из зарубежных стран главным образом в результате временного или постоянного переезда людей в эти страны [2. С. 14]. Большая часть авторов считают денежные трансферты трудовых мигрантов значительным фактором, способствующим повышению стадий экономического развития, укреплению финансовой системы, улучшению уровня жизни населения ([3] и др.).

В Федеральном законе Российской Федерации «О национальной платежной системе» под «трансграничным переводом денежных средств» понимается перевод денежных средств, при осуществлении которого плательщик либо получатель средств находится за пределами Российской Федерации, и (или) перевод денежных средств, при осуществлении которого плательщика или получателя средств обслуживает иностранный центральный (национальный) банк или иностранный банк [4]. Специалисты знают, что «трансграничные денежные переводы с трудом поддаются измерению, поскольку они разнородны, состоят из большого числа мелких операций, проводимых физическими лицами по весьма разнообразным каналам» [2. С. 4].

Таблица 3. Трансграничные операции (переводы из Российской Федерации), осуществленные физическими лицами

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Всего переводы из РФ, млн. долл.	41066	25362	31718	43819	48588	58991	68878	17064
В т.ч. денежные переводы через системы денежных переводов								
Всего по странам	12747	9029	11749	15945	19079	21622	21297	9218
Узбекистан	2 978	2 052	2 845	4 262	5 668	6 633	5653	2 328
Таджикистан	2 516	1 724	2 216	3 015	3 634	4 155	3853	1 525
Украина	1 690	1 339	1 809	2 360	2 683	3 078	2401	1 282
Киргизия	1 157	894	1 106	1 547	1 837	2 080	2062	1 096
Армения	1 249	848	1 018	1 284	1 449	1 597	1550	853
Республика Молдова	1 114	746	845	1 076	1 179	1 261	1238	662
Азербайджан	887	661	794	1 049	1 132	1 232	1310	643
Китай	473	399	550	683	764	797	2417	990
Грузия	683	366	566	669	733	789	813	352

Примечание. 2015 г., за I–II–III кв.

В России, например, информационной базой согласно инструкции [ЦБ РФ, 2014] для исчисления «личных переводов» служат отчеты по форме 0409407 («Сведения о трансграничных переводах физических лиц»). В соответствии с инструкцией в состав личных переводов не включаются: переводы, связанные с инвестициями в иностранные активы (в том числе покупка недвижимости); переводы средств в части доходов от оказания услуг; переводы в пользу граждан, находящихся за рубежом с целью туризма, лечения или обучения; переводы для оплаты товаров и услуг. При этом в состав «лич-

ных переводов» включаются «некрупные переводы» между резидентами и нерезидентами или между резидентами одной экономики (часть чистой оплаты труда).

По состоянию на середину 2015 г. граждане Кыргызской Республики, Таджикистана и Узбекистана (стран, численность населения которых в совокупности составляет менее 45 млн человек и ни одна из которых не имеет общих границ с Россией) составляли одну треть от 11 млн иностранных граждан, официально зарегистрированных в Российской Федерации. На долю граждан этих трех стран также приходится подавляющее большинство иностранцев, зарегистрированных в Казахстане [5. С. 8].

Трудовые мигранты регулярно отправляют зарабатываемые ими средства своим семьям на родину. Денежные переводы граждан Таджикистана, работающих в России, за 2013 г. составили 3,317 млрд долл. (всего из РФ ежегодно перечисляется через системы денежных переводов (без учёта вывозимой наличной валюты) около 15–20 млрд долл.).

В самом Таджикистане объём финансовых переводов от граждан Таджикистана, работающих за рубежом, превышает 40% ВВП страны [6. С. 4]. С 2002 г. объём денежных переводов трудовых мигрантов из Российской Федерации в Республику Таджикистан возрос в 50 раз (рис. 1) [7].

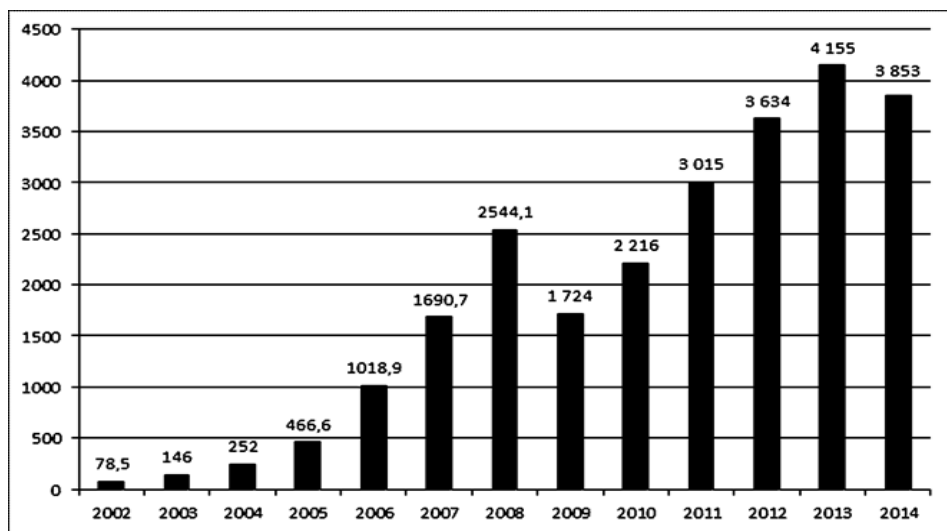


Рис. 1. Денежные переводы трудовых мигрантов в Республику Таджикистан

Денежные переводы являются самым крупным источником валютных поступлений в Таджикистане – значительно большим, чем поступления от экспорта и инвестиций, официальной помощи в целях развития от международных организаций [8. С. 220].

В среднем семьи, проживающие в городах, могут покрыть 10%, а семьи, проживающие в сельской местности, – 15% своих годовых расходов с помощью денежных переводов. Такое положение дел указывает на зависимость благосостояния домохозяйств от денежных переводов. Во многих случаях

доля годового потребления, доступного за счет денежных переводов, превышает 35%, независимо от доходной группы домохозяйств. Самые бедные сельские и городские домохозяйства в среднем покрывают соответственно 80 и 50% своих годовых расходов с помощью денежных переводов. Доходы семей, получающих деньги из-за границы, в целом выше доходов средней таджикской семьи. Кроме того, дети из семей, в состав которых входят трудовые мигранты, получают лучшее образование [9. С. 37].

С одной стороны, финансовая устойчивость домохозяйства повышается за счет диверсификации доходов, но с другой – повышаются риски из-за выхода на финансовый рынок и усложняется финансовое управление [10. С. 28].

Трудовые мигранты, работающие за рубежом, создают временное домохозяйство и в стране пребывания (одновременно оставаясь при этом членами постоянных домохозяйств в своей стране). Трудовые мигранты в первую очередь ощущают себя частью постоянных домохозяйств в Таджикистане. При анализе миграции и денежных переводов в Таджикистане возникает вопрос о высокой зависимости домохозяйств от внешней миграции и денежных переводов.

Расходы на содержание временного домохозяйства трудового мигранта составляют около 12 500 руб.;

- 1) квартплата – 3 500 руб.;
- 2) патент – 2 300 до 4 800 руб.;
- 3) продовольствие – 3 500 руб.;
- 4) оплата услуг за телефон – 500 руб.;
- 5) другие расходы – 1 000 руб.

Одной из основных проблем, с которой сталкиваются трудовые мигранты, – ухудшение здоровья. Как отмечает А.А. Земцов: «Здоровье больше, чем просто ресурс, как нефть, газ, лес; это производственный ресурс или капитал. Здоровье и есть основной капитал экономики и в первую очередь гуманистической» [11. С. 20]. При этом трудовые мигранты обращаются к врачам только в крайних случаях.

Трудовые мигранты, создающие временное домохозяйство за рубежом, остаются основным источником доходов также своих постоянных домохозяйств в родных местах. Исходя из этого, устойчивость постоянных домохозяйств находится в сильной зависимости от временных домохозяйств, которые формируются за пределами своей страны. Чтобы повысить устойчивость постоянных и временных домохозяйств, надо создать финансово-кредитные инструменты для трансграничной циркуляции денежных и товарных средств между данными домохозяйствами.

В настоящее время существует два основных вида перевода: официальный и неофициальный. К официальным переводам относятся почтовые и банковские переводы.

Банковские переводы – это денежные переводы физических лиц, осуществляемые через банковскую систему. Денежные переводы физических лиц относятся к безналичным расчетам граждан, не связанным с осуществлением предпринимательской деятельности, и выполняются банками и небанковскими структурами.

Операторы систем денежных переводов – это финансовые компании (обычно не банки), осуществляющие трансграничные переводы средств с использованием либо своей внутренней системы, либо доступа к другой трансграничной банковской сети.

С помощью систем денежных переводов трудовые мигранты имеют возможность по всему миру очень быстро обмениваться деньгами. Наиболее популярные системы работают в большинстве стран мира и осуществляют переводы в основных валютах.

На рис. 2 представлены основные каналы денежных переводов.



Рис. 2. Каналы денежных переводов трудовых мигрантов

В качестве официальных переводов чаще всего используются специализированные международные и национальные системы переводов, указанные в табл. 4.

Согласно Федеральному закону Российской Федерации «О почтовой связи» «почтовый перевод денежных средств – услуга организаций федеральной почтовой связи по приёму, обработке, перевозке (передаче), доставке (вручению) денежных средств с использованием сетей почтовой и электрической связи» [12].

Почтовый перевод – самый старый и простой способ перевода денег, в то же время максимальная сумма разового перевода (10 000 долл. США) перекрывает потребности большинства отправляющих данным способом. Также определённую роль играет как то, что при данном способе отправки денег необходим следующий минимум документов: паспорт и идентификационный

код, так и предоставление почтовыми отделениями дополнительных услуг – это и бесплатное уведомление получателя о поступлении на его имя денежного перевода, и передача дополнительной сопутствующей информации сообщением порядком 60–70 символов, и возможность доставки перевода денег получателю прямо на дом. Недостатки: большая комиссия – около 4–6% от суммы перевода; территориальная ограниченность (возможность денежного перевода таким способом ограничивается в пределах двадцати стран). Самый совершенный вид денежных переводов в настоящее время – с использованием интернет-технологий. Это обусловлено простотой в обращении, удобством системы, так как чтобы выполнить перевод денег, необходимо только зарегистрироваться на определённых сайтах.

Нужно принять во внимание и существование «нелегальных» (официально не учитываемых) объёмов денежных поступлений в страну. Точно определить величину таких поступлений в Таджикистан, как и в другие страны, невозможно [13. С. 68]. К неофициальным способам перевода относятся вывоз наличных денег и неформальные системы переводов.

По данным ООН, среди мигрантов доля неофициальных переводов составляет более 40% от мирового объема. В Пакистане до последнего времени только пятая или шестая часть всех переводов осуществлялась через официальные каналы, в других странах (Непал, Мексика, страны Африки) эта доля варьируется от 1/10 до половины [14. С. 37].

Одной из самых крупных неофициальных систем перевода денежных средств является хавала. Под хавалой принято понимать систему неформальных денежных переводов (Informal Fund Transfer Systems), распространенную на Ближнем и Среднем Востоке, а также в Южной Азии, Монголии, Израиле. Фактически это альтернативная система денежных переводов или система, действующая вне традиционных или параллельно с ними банковских и финансовых каналов. Хавала основывается на доверии и широком использовании семейных и региональных связей. Перевод денег осуществляется благодаря связям и коммуникациям между членами сети или дилерами системы хавала [15. С. 378]. В то же время согласно канонам ислама нельзя брать проценты от займа или перевода.

Еще одной популярной неофициальной системой переводов денежных средств среди трудовых мигрантов является Ханди – древняя индийская неофициальная система денежных переводов. В настоящее время реализуется посредством брокерской сети, которая широко распространена в регионах, где работают трудовые мигранты из Индии, отправляющие деньги семьям на родину. Данная система реализуется следующим образом. Мигранты передают деньги местному агенту Ханди и оплачивают комиссию за транзакцию, далее с помощью распределенной агентской сети родственники мигранта получают деньги на другом конце цепочки без фактической пересылки банкнот. Эта система основана исключительно на доверии и долговых расписках. В данной системе взимается комиссия, составляющая примерно 5% от суммы перевода, которая является гарантией того, что внесенная сумма дойдет до получателя на другом конце сети [16]. Помимо того, агенты получают прибыль благодаря колебаниям валютных курсов, имевших место до момента вручения денег адресату.

По результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что денежные переводы трудовых мигрантов способствуют: снижению бедности по доходам в странах происхождения мигрантов; улучшению финансовых возможностей для обеспечения доступа семей мигрантов к качественному медицинскому обслуживанию, образованию и другим социальным услугам; поддержке местной экономики в странах, где работают трудовые мигранты; поддержке платежного баланса, рынков труда и экономической деятельности в целом.

Трансграничные переводы трудовых мигрантов служат крупнейшим и самым надежным источником внешнего финансирования для их стран. В период кризиса трансграничные переводы трудовых мигрантов демонстрируют большую стабильность, чем иностранные инвестиции. Им присущ нециклический и антикризисный характер, так как их объем обычно растет при осложнении экономической или политической ситуации в стране–получателе, когда приток частных инвестиций слабеет.

Таблица 4. Системы денежных переводов

№	Название	Территория	Виды отправки	Виды получения	Комиссия, оплата за перевод, %	Официальные сайты
1	2	3	4	5	6	7
1	Anelik	СНГ и Балтия, Европа, Америка, Азия, Африка	Пункты переводов	Пункты переводов	0,5–3	http://www.anelik.ru
2	Blizko	СНГ и Балтия, Европа, Азия	Пункты переводов	Пункты переводов	0,5–1,8	http://www.blizko.biz/
3	Contact	Все континенты	Пункты переводов, кредитная карта, банковский счет	Пункты переводов, банковский счет	1,5–3	https://www.contact-sys.com/
4	Faster	СНГ и Балтия, Европа, Азия	Пункты переводов	Пункты переводов	2	http://ru.kkb.kz/retail/page/FASTER
5	iKobo	Все континенты	Банковский счет, кредитная карта	Карта iKobo VISA	2–4	https://www.ikobo.com/
6	Migom	СНГ и Балтия, Европа, Азия	Пункты переводов	Пункты переводов	1,5	http://www.migom.com/
7	Money Polo	Чехия, Великобритания	Пункты переводов, кредитная карта, банковский счет	Пункты переводов, кредитная карта, банковский счет, электронные системы	1,8	https://moneypolo.com/int-ru/

Окончание табл. 4

1	2	3	4	5	6	7
8	Moneybookers	Все континенты	Банковский счет, кредитная карта	Банковский счет, кредитная карта, чек, банки системы SWIFT	1,9	https://www.skrill.com/en/?rid=5996697
9	MoneyGram International	Все континенты	Пункты переводов, кредитная карта	Пункты переводов	1,6	https://www.skrill.com/en/?rid=5996697
10	PrivatMoney	СНГ и Балтия, Европа, Азия	Пункты переводов	Пункты переводов	1–2	https://privatbank.ua/
11	Western Union	Все континенты	Пункты переводов, кредитная карта, банковский счет	Пункты переводов	1,5–15	http://www.westernunion.ru
12	Азия Экспресс	Россия, Узбекистан	Пункты переводов	Пункты переводов	2	http://ai-bank.ru/
13	Аллюр	Россия и СНГ	Пункты переводов	Пункты переводов	1–3	http://allure.su/
14	Быстрая почта	СНГ, Европа, Азия	Пункты переводов	Пункты переводов	0,75–2	http://www.raiffeisen.ru
15	ВТБ24 – Спринг	Россия	Филиалы банка	Филиалы банка	2–3	http://www.vtb24.ru
16	Золотая Корона	СНГ и Балтия, Европа, Америка, Азия	Пункты переводов, банкоматы	Пункты переводов	1,5	http://www.perevod-korona.com
17	Интел-Экспресс	СНГ и Балтия, Европа, Америка, Азия, Африка	Пункты переводов	Пункты переводов	1,4–1,8	http://www.intelexpress.ge/lang-ru
18	Лидер	СНГ и Балтия, Европа, Америка, Азия	Пункты переводов	Пункты переводов	1	https://leadermt.ru
19	Сбербанк России / Блиц	Россия и СНГ	Филиалы банка, банковский счет	Филиалы банка, банковский счет	1,75–2	http://www.sberbank.ru
20	Юнистрим	СНГ и Балтия, Европа, Америка, Азия, Африка	Пункты переводов, терминалы, смс	Пункты переводов, зачисление на счет	1–4,8	http://unistream.ru/

Источник: составлено автором по данным интернет-сайтов систем переводов.

Литература

1. *Мировая миграция в цифрах* [Электронный ресурс]: Официальный сайт Организации Объединенных Наций (ООН). Электрон. дан. М., 2016. URL: <https://www.oecd.org/els/mig/RUSSIAN.pdf> (дата обращения: 20.03.2016).
2. *Международные операции с денежными переводами: руководство для составителей и пользователей*. Издание на русском языке подготовлено Службой переводов МВФ. Вашингтон, округ Колумбия: Международный валютный фонд, 2009. 115 с.
3. *Вайс Ф., Патриция В., Михай Н.* Денежные переводы в конфликтных и кризисных ситуациях: как денежные переводы поддержания жизненного уровня во время войны, кризиса и перехода к миру. Программа безопасности развития, программный документ-2006.

4. *О национальной платежной системе* [Электронный ресурс]: федерал. закон от 27 июня 2011 г. № 161–ФЗ (ред. от 29 дек. 2014 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
5. Доклад «Трудовая миграция, денежные переводы и человеческое развитие в странах Центральной Азии». Разработано Региональным офисом ПРООН для стран Европы и Содружества Независимых Государств. 2015. 88 с.
6. Попов Д.С. Трудовая миграция из Таджикистана в цифрах // Российский вектор: информац.-аналит. бюл. М.: РИСИ, 2015.
7. Трансграничные переводы физических лиц (резидентов и нерезидентов): Официальный сайт ЦБ РФ. Электрон. дан. М., [2016]. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/Default.aspx?Prtd=tg> (дата обращения: 09.02.2016).
8. Имонов О.Д., Казаков В.В. Проблемы формирования и развития финансового рынка Республики Таджикистан // Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. № 400. С. 217–222.
9. Имонов О.Д., Казаков В.В. Временные домохозяйства как один из основных источников дохода домохозяйств в Республике Таджикистан // Проблемы учета и финансов. 2015. № 3. С. 36–38.
10. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Финансовая устойчивость домашних хозяйств: основные подходы // Проблемы учета и финансов. 2015. № 4 (20). С. 24–29.
11. Земцов А.А., Илларионова А.В. Здоровье домохозяйина: экономические аспекты и методы оценки // Вестн. ТГУ. 2013. № 2. С. 18–32.
12. *О почтовой связи* [Электронный ресурс]: федер. закон от 17 июля 1999 г. № 176–ФЗ (ред. от 6 дек. 2011 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
13. Джалилов Ф.Ф. Реинвестирование доходов трудовых мигрантов как ресурс развития предпринимательства: дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. 137 с.
14. Глуценко Г.И. Денежные переводы – фактор инновационного развития мировой финансовой инфраструктуры // Вопр. статистики. 2004. № 8. С. 36–48.
15. Беккин Р.И. Трансграничные денежные переводы: история и современность (на примере хавали) // Проблемы современной экономики. 2007. № 4. С. 376–381.
16. Личные денежные переводы [Электронный ресурс]: Официальный сайт Всемирного банка. Электрон. дан. М., 2016. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT/countries?display=graph> (дата обращения: 15.03.2016).

CROSS-BORDER MONEY TRANSFER SYSTEMS

A.A. Zemtsov, O.D. Imonov

Department of Finance and Credit, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: fbd@bk.ru

Keywords: Cross-border money transfer systems; Labor migrants; Household; Official and unofficial money transfer systems.

Labor market plays an important role of regulator of national economics in. You can dramatically change the figure of the economy, making it more advanced and innovative with the effective use of the labor market.

In modern society the international labour migration is constantly increasing its range, involving in outflow of almost all countries of the world is rapidly increasing the fraction of the labor migration.

The study of the process of migration of labor migrants from the CIS countries is a relevant topic of modern economic research. Labour migration from Tajikistan is widespread phenomenon which is characterized by seasonal transfers and their return to their homeland.

External labour migration – is a relatively new phenomenon in the Republic of Tajikistan, the appearance of which is due to events in the recent period the country's history since independence. Labour migration issues are very relevant, and their rational solution advanced to the fixity and prosperous stay of labour migrants in the new realities.

In Tajikistan, population migration, both external and in – migration demand remain, due to high population growth and limited internal market of labour.

Cross-border transfer of labour migrants are fairly reliable source of external financing for many countries, but in Tajikistan money orders rather than the inflow from the export of goods and services or official development assistance from international financial organizations are the largest source of foreign exchange earnings. According to the inspection of the Center for Integrated Research of the Eurasian Development Bank, 98% of labor migrants from Tajikistan working in Russia. They create temporary households continue to remain part of the permanent households in Tajikistan.

Money orders of labour migrants promote decrease of income poverty in the countries of home country of migrants, improving financial opportunities for migrant families access to quality health care, education and other social services, supporting the local economy in countries where labour migrants are working; supporting the external account, labor-market and economic action in general.

During the crisis, cross-border transfers of labor migrants demonstrate more stable than foreign investments. They are characterized by non-cycling and anti-recessionary nature as their volumes usually increase with complication of the economic or political situation in the recipient country, where flow-in of private investment is weakening.

References

1. Mirovaya migratsiya v tsifrakh. Available at: <https://www.oecd.org/els/mig/RUSSIAN.pdf> (accessed 20.03.2016)
2. Mezhdunarodnye operatsii s denezhnymi perevodami. Rukovodstvo dlya sostaviteley i pol'zovateley. Izdanie na russkom yazyke podgotovleno Sluzhboy perevodov MVF. Washington DC, okrug Kolumbiya: Mezhdunarodnyy Valyutnyy Fond, 2009. 115 p.
3. Vays Fagen, Patrishiya s Vump, Mikhey N., "Denezhnye perevody v konfliktnykh i krizisnykh situatsiyakh: Kak Denezhnye perevody podderzhaniya zhiznennogo urovnya vo vremya voyny, krizisy i perekhody k miru", svyaz' Programmy bezopasnosti razvitiya, programmnyy document, 2006.
4. O natsional'noy platezhnoy sisteme: federal. zakon ot 27 iyunya 2011 g. № 161-FZ (red. ot 29 dek. 2014 g.) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.03.2015). Available at: Konsul'tant Plyus
5. Doklad "Trudovaya migratsiya, denezhnye perevody i chelovecheskoe razvitie v stranakh Tsentral'noy Azii", 2015. 88 p.
6. Popov D.S. Trudovaya migratsiya iz Tadzhikistana v tsifrakh. Rossiyskiy vektor. Informatsionno-analiticheskiy byulleten'. Moscow, RISI Publ., 2015.
7. Transgranichnye perevody fizicheskikh lits (rezidentov i nerezidentov). Available at: <http://www.cbr.ru/statistics/Default.aspx?Prtdid=tg> (accessed 09.02.2016).
8. Imonov O.D., Kazakov V.V. Problemy formirovaniya i razvitiya finansovogo rynka Respubliki Tadzhikistan. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta-Tomsk State University Journal*, 2015, no. 400, pp. 217–222.
9. Imonov O.D., Kazakov V.V. Vremennye domokhozyaystva kak odin iz osnovnykh istochnikov dokhoda domokhozyaystv v Respublike Tadzhikistan. *Problemy ucheta i finansov*, 2015, no. 3, pp. 36–38.
10. Zemtsov A.A., Osipova T.Yu. Finansovaya ustoychivost' domashnikh khozyaystv: osnovnye podkhody. *Problemy ucheta i finansov*, 2015, no. 4 (20), pp. 24–29.
11. Zemstov A.A. Illarionova A.V. Zdorov'e domokhozaina: ekonomicheskie aspekty i metody otsenki. *Vestnik TSU*, 2013, no. 2, pp. 18–32.
12. O pochtovoy svyazi. Federal zakon ot 17 iyulya 1999 g. № 176-FZ (red. ot 6 dek. 2011 g.) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.03.2015). Available at: Konsul'tant Plyus: sprav. pravovaya sistema.
13. Dzhalilov F.F. *Reinvestirovanie dokhodov trudovykh migrantov kak resurs razvitiya predprinimatel'stva. Dissertatsiya*. Moskva, 2015. 137 p.
14. Glushchenko G.I. Denezhnye perevody – faktor innovatsionnogo razvitiya mirovoy finansovoy infrastruktury. *Voprosy statistiki*, 2004, no. 8, pp. 36–48.
15. Bekkin R.I. Transgranichnye denezhnye perevody: istoriya i sovremennost' (na primere khavali). *Problemy sovremennoy ekonomiki*, 2007, no 4. pp. 376–381.
16. Lichnye denezhnye perevody. Available at: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.TRF.PWKR.CD.DT/countries?display=graph> (accessed 15.03.2016).

Zemtsov A.A., Imonov O.D. Transgranichnye sistemy denezhnykh perevodov [Cross-border money transfer systems]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 74–85.

УДК 336

DOI: 10.17223/19988648/36/8

Н.Г. Набеева

ФИНАНСОВЫЕ СХЕМЫ И СПОСОБЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДНАМЕРЕННЫХ БАНКРОТСТВ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Организации любых форм собственности в процессе производственно-хозяйственной деятельности подвержены кризисным явлениям, экономическим и финансовым проблемам, нередко приводящим к банкротству. Банкротство в современной России призвано быть цивилизованным методом рыночного регулирования хозяйственных отношений, а не способом передела собственности в интересах отдельных лиц. Создание эффективных методов противодействия криминальным банкротствам невозможно без анализа основных способов реализации преднамеренных банкротств.

Ключевые слова: преднамеренное банкротство, неплатежеспособность, конкурсное производство, хищение имущества.

Проведение радикальных экономических реформ обусловило появление экономических преступлений, связанных с сокрытием имущества и имущественных обязательств от кредиторов. Наибольший экономический ущерб наносят действия по умышленному созданию условий неплатежеспособности организаций, а также ложное объявление об их банкротстве.

Общественная опасность анализируемых явлений заключается в криминальном переделе собственности. Ущерб от действий руководителей организаций - банкротов причиняется кредиторам. В большинстве случаев в роли кредитора выступает государство в связи с недоимкой по налоговым платежам в бюджет, а также внебюджетные фонды.

Анализ материалов, поступивших в арбитражные суды, позволяет выделить основные цели преднамеренного банкротства, а именно:

- уклонения от уплаты долгов;
- смена собственника имущества;
- хищение имущества, в том числе денежных средств.

На практике обычно все эти цели объединяются, тем самым давая возможность незаконно обогатиться за счет получения имущественных прав либо невыплаты долговых обязательств перед кредиторами.

Для реализации этих замыслов используются финансовые схемы преднамеренного банкротства. Так, Н.А. Львовой предложена классификация финансовых схем в зависимости от момента получения дохода от преднамеренного банкротства его инициаторами. Финансовые схемы, предусматривают получение дохода инициаторами преднамеренного банкротства: а) до начала дела о банкротстве; б) после начала дела о банкротстве и до признания должника банкротом; в) после признания должника банкротом и открытия конкурсного производства [1]. Финансовая неграмотность и склонность к риску

являются основополагающими факторами вовлечения населения в подозрительные финансовые схемы [2, 3].

Создание эффективных методов противодействия преднамеренным банкротствам невозможно без анализа основных способов его реализации.

Способы реализации преднамеренных банкротств

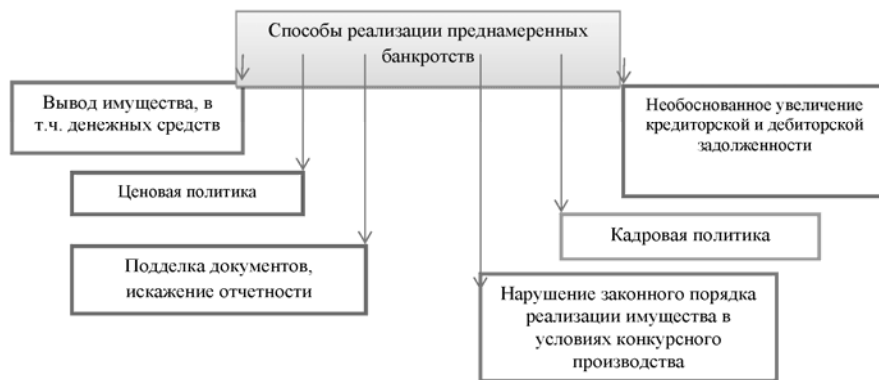


Рис. 1. Основные способы реализации преднамеренных банкротств хозяйствующих субъектов РФ

Каждый из указанных способов включает в себя ряд мероприятий, позволяющих реализовать преступные замыслы. Анализ хозяйственной деятельности организаций-банкротов показывает, что наиболее распространенным способом совершения данных преступлений является вывод имущества. Вывод активов может осуществляться несколькими способами:

- путем продажи основных средств третьим лицам, как правило, взаимозависимым, по заниженным ценам, при этом организация может пользоваться данным имуществом, заключив договор аренды;
- при помощи погашения задолженности (нередко фиктивной) перед третьими лицами путем передачи им в собственность активов организации и оформлением передачи основных средств актами взаимозачетов;
- при передаче основных средств в виде вклада в уставный капитал другой организации;
- путем предоставления имущества во временное пользование другим организациям или лицам, которые заведомо не собираются их возвращать, и др.

При этом основные средства выводятся из организации по заниженным ценам. Кроме того, предварительно может быть проведена переоценка имущества, реальной целью которой также является занижение его фактической стоимости.

При реализации организациями преступных схем, связанных с преднамеренным приведением к банкротству с целью хищения денежных средств организаций, основным способом совершения преступления является перечисление денежных средств на счета фирм-«однодневок» за несуществующие товары, работы и услуги. Вместе с этим имеющиеся денежные средства организации направляются на погашение задолженности перед некоторыми, наиболее важными, с точки зрения руководства организации, должниками. При

этом игнорируется наличие задолженности перед государством по налогам и сборам.

Кроме того, используются и другие способы [4]:

- привлечение кредитных и заемных средств под завышенный процент у дружественных коммерческих организаций и банков с начислением штрафных санкций за просрочку срока;
- формирование задолженности, обеспеченной залогом имущества, для включения кредитора в привилегированную очередь;
- неотражение фактической выручки в учете;
- перечисление необоснованной предоплаты поставщику под бестоварную операцию на основе договоренности с ним;
- ведение расчетов с покупателями через банковские счета третьих лиц либо «черным налом»;
- зачисление авансов покупателей на счета третьих лиц без отражения в бухгалтерском учете и др.

Следует отметить, что процедура банкротства может предоставить недобросовестным предпринимателям отличную возможность уйти от уплаты накопившихся долгов перед кредиторами и государством. Налоги являются необходимым условием функционирования государства. Недобросовестные должники свои обязательства по уплате налога не исполняют намеренно, рассчитывая на их искусственное погашение в ходе проведения конкурсного производства. Необходимо создание условий, при которых уклонение от уплаты налогов становится экономически невыгодным, т.е. издержки нарушения финансовой дисциплины должны превышать возможную прибыль от таких действий [5].

Важным аспектом захвата имущества предприятия путем его банкротства является получение контроля над кредиторами. Некоторые заботятся об этом заранее и проводят «покупку» долгов до возбуждения дела о банкротстве, а также после возбуждения дела.

Еще один вариант недобросовестных действий при банкротстве – когда злоумышленники не выводят свое имущество, а намеренно увеличивает кредиторскую задолженность перед «своими» фирмами или создают фиктивную задолженность. В этом случае банкрот даже не рискует тем, что может быть обнаружен вывод активов. Смысл данных действий состоит в том, что если объем фиктивных долгов превысит объем долгов перед реальными кредиторами, то большую часть имущества недобросовестным собственникам удастся сохранить в своих интересах. В качестве примера можно привести предъявление к оплате поддельных векселей; представление в арбитражный суд поддельных документов, влекущих вынесение незаконного решения по имущественным спорам организаций, и др.

Умышленное неисполнение договорных обязательств также можно рассматривать как способ вывода имущества под контроль заинтересованных лиц. Осуществление этой процедуры может применяться и в отношении к стабильно работающим, прибыльным организациям в следующем порядке:

- Субъект В (заказчик) заключает с субъектом У (исполнитель) договор (поставки, предоставления кредита и т.д.) на крупную сумму.
- Субъект У для исполнения договора с субъектом В заключает договор (поставки, предоставления кредита и т.д.) с субъектом Х (подрядчик).

– Так как субъект Х не исполняет свои обязательства, субъект У не может выполнить свои обязательства перед В.

– Субъект В подает заявление в арбитражный суд о признании субъекта У банкротом.

Субъект У признается банкротом, его имущество покупается заинтересованными лицами. Итогом является признание должника банкротом и открытие конкурсного производства. Заинтересованные субъекты получают возможность приобрести в собственность имущество должника.

Также схема может быть несколько иной:

– Субъект А покупает долги субъекта Б у субъектов К, Л, М.

– Субъект А подает заявление в арбитражный суд о возбуждении дела о банкротстве относительно субъекта Б.

– Субъект Б признается банкротом, открывается конкурсное производство. В результате продается имущество должника, которое покупается заинтересованными лицами.

Переход имущества в «свои» руки возможен также в случае, когда руководитель предприятия входит в сговор с заинтересованным приобретателем активов. Так, руководство в интересах определенных лиц выводит основные средства на подконтрольные структуры или берет кредиты под залог собственности. Далее в схеме «случайно» появляется заинтересованный покупатель, который, приобретая имущество по выгодным ценам, приводит предприятие к банкротству [6].

Другой пример: директор от имени предприятия покупает дешевый товар по явно завышенной цене. В результате умышленных действий директора фирма должна кредиторам сумму, большую стоимости всех активов. Предприятие официально признается банкротом и вскоре переходит в режим арбитражного управления.

В настоящее время, к сожалению, достаточно часты случаи подделок документов, таких как договоры купли-продажи недвижимого имущества предприятия, выписки из реестра акционеров и решений судов и др.

В данной схеме используется поддельная подпись руководителя организации в договоре купли-продажи недвижимого имущества либо в доверенности (на подставное лицо или на представителя рейдера) на право осуществлять какие-либо сделки с недвижимым имуществом предприятия. Преступной целью в данном случае служит внесение в госреестр заведомо ложных сведений о том, что подставное юридическое лицо является собственником того или иного имущества. Далее имущество перепродается через несколько подконтрольных фирм-«однодневок» в адрес уже «добросовестного приобретателя». Подобные действия усложняют процедуру истребования в судебном порядке имущества из незаконного владения, а также расторжения ряда недействительных сделок купли-продажи недвижимого имущества.

Достаточно распространенным способом является и незаконное внесение изменений в реестр акционеров либо подделка выписки из реестра. Это практически единственный документ, в котором указано право собственности. Данный способ обычно применяется для того, чтобы получить перевес на собрании акционеров либо голосовать акциями, которые в реальности не принадлежат этому лицу. Собрание акционеров принимает необходимые

рейдеру решения, такие как избрание определенных лиц в органы управления, блокирование невыгодных рейдеру решений либо одобрение выгодной рейдеру сделки [6, 7]

В другом случае заинтересованное лицо подделывает решение суда, подтверждающее его право на имущество компании, и направляет его в адрес судебных приставов для исполнения документа. Проверка подлинности поступающих судебных решений не входит в компетенцию судебных приставов-исполнителей. Далее приставы, руководствуясь незаконным решением суда, возбуждают исполнительное производство, по результатам которого имущество переходит к рейдеру.

Необходимо учитывать, что процесс незаконного завладения имуществом предполагает хорошее знание законодательной базы, а также прав и обязанностей каждой стороны в случае обращения в правоохранительные органы. Рейдер, обращаясь за поддержкой в органы МВД или прокуратуры, преследует цель – получить доступ к документам и информации по интересующему предприятию путем их выемки или истребования на основании запросов.

В настоящее время частым способом совершения преступления в делах по преднамеренному банкротству является приём «размывания» акций. Под «размыванием» пакета акций понимается включение недостоверной информации в проспект ценных бумаг. Обычно в таком случае решение о размещении акций отражено только на бумаге, в то время как общее собрание акционеров не проводилось и другие акционеры не извещены об этом решении

В качестве примера преднамеренного банкротства предприятия рассмотрим схему действий руководителей ТОО «ТП «Система» в отношении которых было возбуждено уголовное дело по статье 196 УК РФ «Преднамеренное банкротство» [8].

Предприятие ТОО «ТП «Система» имело в собственности большое здание в центре города. Число работников (дольщиков) составляло более 100 человек. Деятельность товарищества являлась прибыльной, имелась только текущая кредиторская задолженность перед поставщиками и бюджетом. Действия руководителей (Чеснокова и Поповой) были направлены на захват имущественного комплекса предприятия. Опишем последовательность действий.

В период деятельности ТОО руководителями образовано ООО «Автоматика». Учредителями и руководителями общества являлись Чесноков и Попова. Формирование трудового коллектива ООО осуществлялось путем перевода работников ТОО «ТП «Система» под разными предложениями.

Далее руководители ТОО «ТП «Система» направили письма в адрес дебиторов предприятия с указанием, что товарищество преобразовано в ООО «Автоматика» с передачей всех обязательств по договорам. Дебиторам также было предложено переоформить договоры на выполнение работ. Исходя из полученной информации, дебиторы ТОО «ТП «Система» перезаключили договоры с новым обществом, некоторые из них перечислили даже задолженность перед ТОО «ТП «Система» в адрес ООО «Автоматика».

Руководителем ТОО был подписан договор уступки требования реального долга с крупнейшего комбината Томской области в адрес фирмы, имеющей признаки предприятия- «однодневки». Также в конце года главный бух-

галтер ТОО необоснованно списывает дебиторскую задолженность на убытки предприятия в сумме более 3 млн руб.

В период деятельности ТОО «ТП»Система» образуется предприятие ОАО «ТП «Система». Данное решение было предварительно принято на общем собрании дольщиков ТОО. В качестве вклада в уставный капитал ТОО «ТП «Система» передает в ОАО: основные средства (весь имущественный комплекс ТОО), часть дебиторской задолженности ТОО. Всего на сумму 5 млн руб.

После своего образования ОАО «ТП «Система» выпускает акции на весь объем уставного капитала – 50 тыс. акций номинальной стоимостью 100 руб. каждая. Директором ОАО назначен Чесноков, главным бухгалтером – Попова, она же является регистратором ценных бумаг. Акции размещаются следующим образом:

1) по 10 тыс. акций в уставные капиталы новых трех обществ: ООО «ТД», ООО «Производитель», ООО «Экспа»;

2) 20 тыс. акций передается в обмен на два векселя «Э-ГАЗ» (г. Москва): в ООО «Вик» и «Лан».

После образования трех новых обществ руководители издают приказ о продаже этих акции физическим лицам – дольщикам ТОО. Одновременно с продажей акций происходит покупка долей ТОО у этих же физических лиц-дольщиков ТОО «ТП «Система». Путем подписания соглашения о зачете однородных встречных требований погашаются обязательства друг перед другом. Через 17 дней после образования трех ООО подаются заявления в налоговую инспекцию о снятии этих обществ с учета в связи с ликвидацией.

Был произведен обмен акций (20 тыс. акций общей стоимостью 2 млн руб.) ОАО «ТП «Система» на 2 векселя «Э-ГАЗ» номинальной стоимостью 1 млн руб. каждый. Однако в ходе проведения проверочных мероприятий установлено, что котировки векселей на момент покупки составляли 0,1% от номинальной стоимости, следовательно, рыночная цена каждого векселя была 1 тыс. руб.

Далее после обмена векселей на акции руководители продают акции ОАО «ТП «Система» в адрес ООО «Автоматика» по цене 20 коп. за одну акцию.

Кроме того, проведенным документальным исследованием установлено, что образование трех новых обществ, обмен акций на векселя «Э-ГАЗ» являлись крупными сделками. Однако все эти сделки не рассматривались ни общим собранием ТОО «ТП «Система», ни советом товарищества, что является нарушением устава.

После проведения указанных мероприятий в Арбитражный суд Томской области было направлено заявление о признании банкротом ТОО. Арбитражный суд ввел конкурсное производство сроком на 1 год.

Таким образом, на момент подачи заявления руководители ТОО, а именно Чесноков и Попова, являлись фактическими собственниками всего имущественного комплекса ТОО «ТП «Система». По результатам проверочных мероприятий был установлен факт преднамеренного банкротства со стороны руководителей ТОО «ТП «Система».

При реализации организациями преступных схем, связанных с преднамеренным приведением к банкротству с целью хищения денежных средств ор-

ганизации, основным способом совершения преступления является перечисление денежных средств на счета фирм-«однодневок» за несуществующие товары, работы и услуги [9]. Имеющиеся денежные средства организации направляются на погашение фиктивной задолженности.

Таким образом, общественная опасность преднамеренного банкротства заключается в создании угроз экономической безопасности личности, обществу, государству. Банкротство затрагивает имущественные интересы практически всех субъектов хозяйствования – государства в целом, субъекта Российской Федерации, муниципального образования, поставщиков, кредитных организаций и самой организации-должника. Социальные последствия банкротства порой не только негативны, но и могут быть катастрофичными, особенно если предприятие является градообразующим. При совершении преднамеренных банкротств используется значительное количество способов искажения учетной информации, требующей активной аналитической проработки и проведения дополнительных проверочных мероприятий. При выявлении признаков преднамеренного банкротства необходим детальный анализ финансовых схем должника и способов их реализации.

Литература

1. Львова Н.А. Финансовая диагностика преднамеренного банкротства: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. 154 с.
2. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Базовые экономико-финансовые знания как основа экономико-финансовой компетенции непрофессионалов // Проблемы учета и финансов. 2016. № 1. С. 24–31.
3. Ицук Т.Л. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. Томск: Графика DTP, 2012. 360 с.
4. Набеева Н.Г. Криминальная финансовая стратегия предприятий в системе рыночных отношений России [Электронный ресурс] // Инновационное развитие современных социально-экономических систем: материалы III Междунар. заоч. науч.-практ. конф. Комсомольск-на-Амуре, 21–22 декабря 2015. Комсомольск-на-Амуре, 2015. С. 248–253. Режим доступа: https://www.knastu.ru/media/files/page_files/page (дата обращения: 05.10.2016).
5. Гринкевич Л.С., Жалонкина И.Ю. Анализ результативности собираемости налогов в Российской Федерации // Вестн. Том. гос. ун-та. 2011. № 4 (16). С. 120–123.
6. Зенкин А.Н. Методика расследования преступлений, связанных с незаконным захватом (недружественным поглощением) организаций с использованием подложных документов: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2010. 24 с.
7. Беседин М.Ю. Механизм обеспечения экономической безопасности хозяйствующих субъектов от недружественных поглощений: дис. ... канд. экон. наук. М., 2007. 177 с.
8. Уголовный кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ; (в ред. от 7 декабря 2011 г.) // КонсультантПлюс: справочная правовая система. Версия Проф. Электронные данные. М., 2011 (дата обращения: 05.10.2016).
9. Набеева Н.Г. Преднамеренное банкротство: стадии, способы реализации // Новая наука: от идеи к результату: сб. статей Междунар. науч.-практ. конф. Стерлитамак, 29 июля 2015 г. Стерлитамак, 2015. С. 137–142.

FINANCIAL SCHEMES AND METHODS OF IMPLEMENTATION OF DELIBERATE BANKRUPTCY OF ENTERPRISES ARE IN RUSSIAN BUSINESS

N.G. Nabeyeva

E-mail: Nadiana@sibmail.com

Keywords: Premeditated bankruptcy; Insolvency; Bankruptcy; Theft of property.

Public danger of deliberate bankruptcy is criminal redistribution of property. The damage from actions of the leaders of organizations inflict bankruptcy on creditors. In most cases, the role of the state in favor of the creditor in connection with the tax arrears on tax payments to the budget and extra-budgetary funds.

The main objectives of deliberate bankruptcy are as follows:

- Evasion from debts;
- Change of ownership of the property;
- Theft of property, including money.

In order to implement these plans various financial schemes of deliberate bankruptcy are used. Financial illiteracy is the main population factors involved in suspicious financial schemes.

Creation of effective methods of countering deliberate bankruptcy is impossible without analysis of the main ways of its realization.

Deliberate failure to contractual obligations can also be considered as a way to control the output of the property concerned. Implementation of this procedure can be applied in relation to the stable working, profitable organizations in the following order:

– Subject B. The (customer) with the subject concludes Y (Performer) contract (supply, loan, etc.) for a large sum;

– Subject Y to perform with the subject concludes the contract in the contract (supply, loan, etc.) with the subject of the X (contractor);

– So as subject X does not fulfil its obligations, Y entity may not meet its obligations to B;

In Subject submit an application to the arbitration court for recognition bankrupt entity Y;

Subject Y declared bankrupt, its assets are bought by interested parties. The result is recognition of the debtor's bankruptcy and initiation of bankruptcy proceedings. Stakeholders have the opportunity to purchase the property of the debtor's property

With the implementation of criminal schemes of organizations in order to steal money, the main way of committing crime is transfer of funds to the accounts of firm-“ephemeral” for non-existent goods, works and services. Available funds are sent to the organization to repay a fictitious debt.

Bankruptcy affects property interests of virtually all business entities - state as a whole, the subject of the Russian Federation, municipality, suppliers, credit institutions and the organization of the debtor. Deliberate bankruptcy is associated with a significant number of ways of distortion of accounting information, which requires the active analytical study and additional security check. For the purpose of determining signs of deliberate bankruptcy detailed analysis of the debtor's financial schemes and methods of their implementation is required.

References

1. L'vova N.A. *Finansovaya diagnostika prednamerennogo bankrotstva: dis. ... kand. ekon. nauk*, St. Petersburg, 2006. 154 p.
2. Zemtsov A. A., Osipova T. Yu. Bazovyye ekonomiko-finansovyye znaniya kak osnova ekonomiko-finansovoy kompetentsii neprofessionalov. *Problemy ucheta i finansov*, 2016, no. 1, pp. 24-31.
3. Ishchuk T.L. *Finansy organizatsiy (predpriyatiy)*. Tomsk, Grafika DTP Publ., 2012. 360 p.
4. Nabeyeva N.G. Kriminal'naya finansovaya strategiya predpriyatiy v sisteme rynochnykh ot-nosheniy Rossii. *Innovatsionnoye razvitiye sovremennykh sotsial'no-ekonomicheskikh sistem: Materialy III Mezhdunarodnoy zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Komsomolsk-on-Amur, 2015. Available at: https://www.knastu.ru/media/files/page_files/page (accessed 5.10.2016), pp. 248-253.
5. Grinkevich L.S., Zhalonkina I.Yu. Analiz rezul'tativnosti sobirayemosti nalogov v Rossiyskoy Federatsii. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*, 2011, no. 4 (16), pp. 120–123.
6. Zenkin A.N. *Metodika rassledovaniya prestupleniy, svyazannykh s nezakonnym zakhvatom (nedruzhestvennym pogloshcheniyem) organizatsiy s ispol'zovaniyem podlozhnykh dokumentov: avtoref. dis. ... kand. ynrtd. Nauk*. Moscow, 2010. 24 p.
7. Besedin M.Yu. *Mekhanizm obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti khozyaystvuyushchikh sub'yektov ot nedruzhestvennykh pogloshcheniy*. *Dissertatsiya kandidata ekonomicheskikh nauk*. Moscow, 2007. 177 p.
8. Uголовный кодекс Rossiyskoy Federatsii [Elektronnyy resurs]: feder. zakon ot 13 iyunya 1996 g. № 63-FZ: (v red. ot 7 dekabrya 2011 g.). Available at: Konsul'tant Plyus.

9. Nabeyeva N.G. Prednamerennoye bankrotstvo: stadii, sposoby realizatsii / N.G.Nabeyeva. *Novaya nauka: ot idei k rezul'tatu: sbornik statey Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Sterlitamak, 2015, pp. 137-142.

Nabeyeva N.G. Finansovye skhemy I sposoby realizatsii predname-rennykh bankrotstv v praktike rossiyskogo biznesa [Financial schemes and methods of implementation of deliberate bankruptcies of enterprises are in Russian business]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 86-94

УДК 657.922

DOI: 10.17223/19988648/36/9

А.В. Пылаева, М.А. Емельянова

ОТБОР ОЦЕНОЧНЫХ КОМПАНИЙ ПРИ КАДАСТРОВОЙ ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ В РФ

В статье приведены условия, которым должны отвечать оценочные компании; иллюстрируется распределение форм проведения закупок по кадастровой оценке по видам объектов оценки; выявлены квалификация и стаж работ оценочных компаний. Сделан вывод, что большинство закупок проходит в форме электронного аукциона, в котором единственным критерием отбора является предлагаемая участником цена выполнения работ, что ведет к значительному демпингу в ущерб качеству результатов работ. Внесены предложения по совершенствованию процесса кадастровой оценки объектов недвижимости.

Ключевые слова: оценочная деятельность, кадастровая оценка, конкурсы, аукционы, закупки, оценочные компании.

Государственная кадастровая оценка земель проводится в Российской Федерации с 1999 г. Согласно российскому законодательству такая оценка должна осуществляться не реже одного раза в 5 лет. Таким образом, в Российской Федерации по состоянию на 2016 г. кадастровая оценка всех категорий земель проведена трижды, а в некоторых субъектах кадастровая стоимость актуализируется уже в четвертый раз. В 2011–2012 гг. впервые была проведена государственная кадастровая оценка объектов капитального строительства: зданий, строений, сооружений, частей зданий – помещений, объектов незавершенного строительства.

Социальная значимость применения результатов массовой оценки объектов недвижимости для налогообложения ставит задачу обеспечения качества выполняемых работ. Массовая оценка представляет собой сложную систему, включающую совокупность связанных деловых процедур, для выполнения которых необходимо нормативное правовое, организационное, кадровое, финансовое и другие виды обеспечения. Рассмотрим организационное обеспечение кадастровой оценки недвижимости.

Для анализа закономерностей при проведении закупок в области оценочной деятельности, а точнее, конкурсов и аукционов на право заключения государственных или муниципальных контрактов на предоставление услуг по кадастровой оценке объектов недвижимости, была разработана методика поиска и анализа информации о закупках.

Методика заключается в осуществлении следующих этапов:

1. Установление источников информации о проводимых закупках.
2. Установление источников информации о характеристиках оценочных компаний, принимающих участие в закупках в описанной области услуг.

3. Формирование информационной базы об условиях проведения закупок (конкурсные условия – критерии отбора победителя, формы проведения закупок).

4. Анализ информации о проведенных закупках в период с 2010 по 2015 г. в разрезе видов объектов недвижимости, в отношении которых проводятся закупки, видов форм проведения закупок; определение диапазонов цен, установленных в конкурсной документации и предложенной участниками закупки.

Рассмотрим каждый этап методики подробнее.

В качестве источника информации о проводимых закупках использовался Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок в Российской Федерации в сети Интернет для размещения информации о заказах на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [1].

Информация о характеристиках оценочных компаний, принимающих участие в закупках в области услуг по кадастровой оценке, бралась из открытых источников: Официальный сайт Российской Федерации в сети Интернет для опубликования информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [2].

В информационную базу об условиях проведения закупки вносились данные о форме проведения закупки (конкурс или аукцион), сроке проведения закупки, Заказчике работ, критериях отбора победителя, ценовых предложениях участников закупки.

Целью анализа информации о проведенных закупках в период с 2010 по 2015 г. было выявление закономерностей при проведении кадастровой (массовой) оценки объектов недвижимости в субъектах Российской Федерации, установление оценочных компаний, активно участвующих в этих работах, и как результат – формирование предложений по совершенствованию процесса кадастровой (массовой) оценки.

Анализу подверглось 358 конкурсов и аукционов, прошедших за период с 2010 г. по июнь 2015 г.

В настоящее время проведение закупок осуществляется в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 28 ноября 2013 г. № 1085 «Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [3]. Данные Правила определяют порядок оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (далее – закупка) в целях выявления лучших из предложенных условий исполнения контракта при проведении закупки, а также предельные величины значимости каждого критерия оценки заявок, окончательных предложений участников закупки. Так, п. 2 Приложения к Правилам оценки заявок определено, что предельными значениями величин критериев оценки при проведении закупок в области оценки объектов недвижимости являются: минимальное значение для стоимостных показателей – 60%, максимальное значение для нестоимостных показателей – 40%. Указанные предельные значения критериев применимы к процессу закупки в форме конкурса.

Статьей 22 Федерального закона от 05.04.2013 № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» установлены методы определения начальной (максимальной) цены контракта. Заказчику предложено использовать при определении начальной цены следующие методы:

- метод сопоставимых рыночных цен (анализа рынка);
- нормативный метод;
- тарифный метод;
- проектно-сметный метод;
- затратный метод.

Высшим исполнительным органам государственной власти субъекта Российской Федерации в дополнение к методам определения начальной цены, установленным в данной статье, дана возможность устанавливать иные методы определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), для обеспечения нужд субъектов Российской Федерации [4].

В ст. 32 Федерального закона № 44–ФЗ представлен перечень критериев, совокупность которых дает возможность Заказчику выявить наиболее подготовленного Исполнителя для проведения работ, оказания услуг. Такими критериями являются:

- цена контракта;
- расходы на эксплуатацию и ремонт товаров, использование результатов работ;
- качественные, функциональные и экологические характеристики объекта закупки;
- квалификация участников закупки, в том числе наличие у них финансовых ресурсов, на праве собственности или ином законном основании обороту и других материальных ресурсов, опыта работы, связанного с предметом контракта, и деловой репутации специалистов и иных работников определенного уровня квалификации.

Причем критерий «цена контракта» является обязательным для закупки, проводимой в форме конкурса, и единственным при закупке, проводимой в форме электронного аукциона. Для проведения закупки в форме конкурса достаточно указать в конкурсной документации еще как минимум один критерий отбора.

Наиболее часто Заказчики услуг по проведению кадастровой оценки при проведении конкурсов применяют следующие нестоимостные критерии:

- количество оценщиков, работающих в компании на постоянной основе (включая работающих по совместительству) и отвечающих требованиям законодательства об оценочной деятельности. Для данного критерия может быть установлена шкала баллов: 3–9 оценщиков – 15 баллов, 10–16 оценщиков – 30 баллов, 17–24 оценщика – 50 баллов, более 25 оценщиков – 100 баллов. А могут быть присвоены баллы в пропорции от максимального количества оценщиков, заявленных одним из участников закупки;
- количество государственных и муниципальных контрактов, выполненных компанией за определенный промежуток времени (за 5 лет, 10 лет, за

последние 3 года, с количеством объектов оценки не менее установленного минимума (700 000 ед., 900 000 ед., 1 миллион объектов), касающихся исключительно только определенного вида объектов недвижимости, и т.п.) [5];

- наличие в компании средств вычислительной техники и программного обеспечения (хотя программное обеспечение не является обязательным условием выполнения работ по оценке в соответствии с требованиями Закона об оценочной деятельности) [6]. Для данного критерия могут указываться конкретные программы для ЭВМ, которые должны быть у Оценщика;

- наличие системы контроля качества по ISO 9001;

- наличие в компании экспертов экспертных советов саморегулируемых организаций оценщиков, участвовавших в экспертизе определенного вида отчетов по кадастровой оценке [7];

- наличие положительных отзывов о работе компании со стороны Заказчиков.

Имеют место совершенно «экзотические» нестоимостные критерии, при применении которых вполне возможно «планирование» победителя закупки:

- описание процесса проведения кадастровой оценки с присуждением баллов подобному «сочинению» на основе субъективных мнений членов конкурсной комиссии, которые могут и не являться оценщиками в понимании Закона об оценочной деятельности и тем более экспертами в оценочной деятельности [8, 9];

- предоставление отчета о рыночной оценке определенного объекта, хотя технология кадастровой оценки значительно отличается от рыночной, с последующим присуждением баллов на основе субъективного мнения членов конкурсной комиссии [10].

Статьей 24 Федерального закона № 44–ФЗ определено, что конкурс – это способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший лучшие условия исполнения контракта, а аукцион – это способ определения поставщика (подрядчика, исполнителя), при котором победителем признается участник закупки, предложивший наименьшую цену контракта.

При проведении закупки в форме аукциона, как видно из определения, единственным критерием оценки является стоимость выполнения работ (предоставления услуг), предложенная участником. Допуском участника аукциона к участию в аукционе являются выполнение им требований законодательства об оценочной деятельности к субъекту оценочной деятельности (наличие соответствующего образования, страховки, присутствия в реестре оценщиков саморегулируемой организации, отсутствие в реестре недобросовестных поставщиков) и наличие необходимой денежной суммы на депозитном счете электронной площадки, на которой проводится аукцион. Ввиду того, что Законом об оценочной деятельности установлена возможность юридического лица выполнять работы по оценке недвижимого имущества, в том числе и кадастровой (массовой) оценке, при наличии в штате организации 2 оценщиков, такая форма отбора исполнителей работ по кадастровой оценке открыла дорогу для малых и микропредприятий, имеющих в штате указанное минимальное количество оценщиков, а отсутствие каких-либо требований к

квалификации оценщиков и профессиональной истории компании привело к тому, что в аукционах стали участвовать оценочные организации с небольшим опытом работы. Нередки случаи, когда при проведении электронного аукциона 2–3 участника непрерывно снижают цену закупки, выводя тем самым из аукциона те оценочные компании, которые делают свою работу качественно, но не дешево, а затем оказывается, что эти демпингующие компании снимаются комиссией, как не соответствующие требованиям аукционной документации. Примером может служить аукцион, прошедший на площадке «РТС-тендер» по закупке услуг по кадастровой оценке земельных участков, отнесенных к землям особо охраняемых территорий [11]. По результатам аукциона первые два места заняли участники, предложившие цену контракта в размере 100 000 руб. (начальная цена – 2 853 917,00 руб., процент снижения цены – 96,5%). После проверки вторых частей заявок оказалось, что эти компании не соответствуют требованиям закона об оценочной деятельности.

В табл. 1 приведена информация об общем количестве закупок работ (услуг) с разбивкой по годам и видам объектов оценки, формам проведения закупки.

Из таблицы видно, что количество закупок, проводимых в форме конкурса, меньше, чем количество закупок, проводимых в форме аукциона. Из анализа 358 закупок в области кадастровой оценки объектов недвижимости 95 закупок было совершено в форме открытых конкурсов, а в форме электронного аукциона прошли 263 закупки. Распределение количества конкурсов и аукционов по годам показывает, что заказчики работ по кадастровой оценке все же предпочитают использовать форму закупки – электронный аукцион, так как при этой форме экономия денежных средств больше, чем при проведении закупок в форме конкурсов. Так, в 2012 г. из 69 исследованных закупок только 26 прошли в форме конкурса (37%), в 2013 г. из 132 исследованных закупок только 29 были в форме конкурса (21%), в 2014 г. из 80 проведенных закупок только 15 прошли в форме конкурса (18%). В 2014 г. вступило в силу распоряжение Правительства Российской Федерации от 31 октября 2013 г. № 2019-р, утвердившее «Перечень товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)». Необходимо отметить, что это не особенно повлияло на соотношение количества конкурсов и аукционов.

По прошествии одного года Правительство Российской Федерации внесло изменение в данный Перечень, исключив из него услуги по оценке за вознаграждение или на договорной основе [12]. По-видимому, это сделано после неоднократных обращений представителей оценочного сообщества с требованиями поставить законодательные заслоны для проникновения на рынок кадастровой оценки некомпетентных и неквалифицированных компаний, использующих демпинг для победы в конкурсном отборе в форме аукциона.

Таблица 1. Распределение форм проведения закупок по кадастровой оценке по видам объектов оценки за период с 2010 по 2015 г.

Виды объектов оценки	2010 г.			2011 г.			2012 г.			2013 г.			2014 г.			2015 г.		
	Общее	Конкурсы	Аукционы	Общее	Конкурсы	Аукционы	Общее	Конкурсы	Аукционы	Общее	Конкурсы	Аукционы	Общее	Конкурсы	Аукционы	Общее	Конкурсы	Аукционы
Земли населенных пунктов	4	4	0	15	6	9	44	12	32	34	10	24	25	7	18	14	6	8
Земли промышленности	0	0	0	0	0	-	3	3	0	19	3	16	20	4	16	9	3	6
Земли садоводств, огородничества, дачных хозяйств	0	0	0	0	0	0	0	0	0	57	10	47	6	1	5	2	0	2
Земли особо охраняемых территорий	2	2	0	0	0	0	7	4	3	15	4	11	19	2	17	6	1	5
Земли сельскохозяйственного назначения	-	-	-	17	2	15	15	7	8	7	2	5	10	1	9	8	1	7
Итого	6	6	0	32	8	24	69	26	43	132	29	103	80	15	65	39	11	28

Таблица 2. Фрагмент данных по результатам торгов за 2013–2015 гг. по виду объектов оценки – земельные участки, относимые к землям населенных пунктов

Субъект РФ	Вид закупки	Начальная цена, руб.	Цена победителя, руб.	Процент снижения цены	Удельная стоимость оценки по конкурсной документации, руб.	Количество объектов оценки	Удельная стоимость оценки по результатам за- купки, руб.
1	2	3	4	5	6	7	8
2013 г.							
Тульская область	Аукцион	16 439 000,00.	1 061 840,00	93,54	36,84	446245	2,38
Пермский край	Конкурс	23 498 500,00	4 310 186,00.	81,66	24,28	967919	4,45
Амурская область	Конкурс	24 000 000,00	7 166 000,00	70,14	76,98	311780	22,98
Рязанская область	Конкурс	19 229 125,00	8 500 000,00	55,80	37,51	512608	16,58
Ростовская область	Аукцион	11 768 118,67	904 540,00	92,31	9,11	1292444	0,70
Тамбовская область	Аукцион	1 965 000,00	813 325,00	58,61	3,83	513430	1,58
Среднее значение				76,53			
2014 г.							
Забайкальский край	Аукцион	9 000 000,00	3 465 000,00	61,50	28,05	320893	10,80
Республика Коми	Конкурс	12 212 079,00	4 100 000,00	66,43	62,24	196219	20,90
Липецкая область	Конкурс	1 822 000,00	1 500 000,00	17,67			
Тюменская область	Аукцион	4 353 114,00	928 866,00	78,66	320,41	13586	68,37

1	2	3	4	5	6	7	8
Тамбовская область	Аукцион	2 487 859,00	249 271,00	89,98	4,66	534011	0,47
Среднее значение				74,89			
2015 г.							
Республика Бурятия	Аукцион	5 907 892,33	674 084,47	88,59			
Башкортостан	Конкурс	19 000 000,00	3 700 000,00	80,53			
Приморский край	Аукцион	22 811 582,66	8 800 000,00	61,42	48,49	470474	18,70
Республика Удмуртия	Конкурс	4 534 411,30	3 599 000,00	20,63	9,07	500000	7,20
Воронежская область	Конкурс	30 376 822,00	29 975 000,00	1,32	36,07	842265	35,59
Чеченская Республика	Конкурс	16 410 000,00	16 300 000,00	0,67			
Среднее значение				44,23			

В табл. 2 представлен фрагмент данных по результатам торгов за 2013–2015 гг. по виду объектов оценки – земельные участки, относимые к землям населенных пунктов.

В прографке «Процент снижения цены» данной таблицы указаны проценты снижения начальной цены. Проценты снижения цены при форме проведения закупки – открытый конкурс в 2013 г. – лежат в диапазоне от 55,8 (Рязанская область) до 81,66 (Пермский край), а аукцион – в диапазоне от 58,61 (Тамбовская область) до 93,54 (Тульская область). В 2014 г. начальная цена при проведении конкурсов снижалась в диапазоне от 17,67% (Липецкая область) до 66,43% (Республика Коми), а аукционов – от 61,5% (Забайкальский край) до 89,98% (Тамбовская область). В 2015 г. при проведении конкурсов начальная цена снижалась от 20,63% (Республика Удмуртия) до 80,53% (Республика Башкортостан), а аукционов – от 61,42% (Приморский край) до 88,59% (Республика Бурятия). Средние значения снижения начальной цены таковы: в 2013 г. – 76,53 %, в 2014 г. – 74,89 %, за 2015 г. – 44,23%. При расчете процентов снижения цены в 2015 г. не принимались во внимание два конкурса со значениями, существенно отличающимися от средних:

- конкурс по кадастровой оценке в Воронежской области со значением снижения цены 1,32 %;
- конкурс по кадастровой оценке в Чеченской Республике со значением снижения цены в 0,67 %.

Любопытно сравнить значения удельной стоимости оценки, т.е. стоимости оценки одного объекта оценки, определенной Заказчиком в конкурсной документации и предлагаемой Победителем закупки. В 2013 г. диапазон значений удельной стоимости, определенной Заказчиками, составлял от 3,83 руб. (Тамбовская область) до 76,98 руб. (Амурская область) (разница в 8 раз), а предложенный Победителями – от 0,7 руб. (Ростовская область) до 22,98 руб. (Амурская область) (разница почти в 33 раза). В 2014 г. диапазон, определенный Заказчиками, составил от 4,66 руб. (Тамбовская область) до 320,41 руб. (Тюменская область) (разница почти в 69 раз), а предложенный Победителями – от 0,47 руб. (Тамбовская область) до 68,37 руб. (Тюменская область) (разница почти в 146 раз). В 2015 г. диапазон, предложенный Заказчиками, составил от 9,07 руб. (Республика Удмуртия) до 60,81 руб. (Ярославская область) (разница в 6,7 раза), а предложенный Победителями – от 2,54 руб. (Новосибирская область) до 35,59 руб. (разница в 14 раз).

Сравнивая приведенную информацию по процентам снижения цены при проведении закупки в форме конкурса и аукциона, получаем, что при форме закупки в виде аукциона процент снижения цены выше. Конечно, Заказчик работ имеет значительную экономию от такой формы закупок, но подобный демпинг неминуемо приводит к снижению качества результатов оценки, так как оценщик вынужден соответственно снижать себестоимость работ за счет различных факторов. Подобная «экономия» впоследствии воплощается в значительное количество обращений собственников объектов недвижимости в комиссии по рассмотрению споров по результатам кадастровой оценки, а затем и в суды, что приводит к вполне закономерному снижению кадастровой стоимости объектов недвижимости и, как следствие, к уменьшению объема налоговых поступлений на данной территории.

Также была разработана методика поиска и анализа информации об оценочных компаниях, участвующих в закупках, касающихся услуг по кадастровой оценке объектов недвижимости.

Методика заключается в совершении следующих этапов:

1. Определение источников информации об оценочных компаниях.
2. Формирование перечня значимых характеристик оценочных компаний.
3. Формирование информационной базы оценочных компаний.
4. Анализ участия оценочных компаний в закупках в определенной области закупок.

В качестве источников информации об оценочных компаниях использовались открытые источники в сети Интернет: Официальный сайт Российской Федерации для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг [1] и информационный ресурс RusProfile.ru [2]. Из данных источников получена информация о годе регистрации компании, адресе расположения компании, количестве оценщиков, субъектах РФ, в которых оценочные компании осуществляли кадастровую оценку объектов недвижимости.

В качестве характеристик оценочных компаний исследовались: год государственной регистрации оценочной компании, место расположения оценочной компании, количество оценщиков и их квалификация, указываемая оценочной компанией в своих конкурсных предложениях, ценовые и нестоимостные предложения оценочных компаний.

В информационную базу включались данные о дате государственной регистрации оценочной компании, месте расположения, субъектах РФ, в которых оценочная компания выполняла работы по кадастровой оценке как победитель в закупке и в которых оценочная компания участвовала в закупке как участник, ценовые и нестоимостные предложения компании.

Анализ информации об оценочных компаниях проводился по следующим направлениям: стаж работы на рынке услуг по кадастровой оценке, адрес места расположения оценочной компании, активность участия оценочной компании в закупках – участие в определенных видах закупок, в конкурсах и(или) аукционах в субъектах РФ.

В России огромное количество оценочных компаний, которые занимаются оценкой бизнеса, финансовых рисков, машин и оборудования, судов, интеллектуальной собственности и т.п. Но если обратиться к такой области оценочной деятельности, как оценка объектов недвижимости, а точнее, к кадастровой оценке объектов недвижимости, то оказывается, что количество игроков на этом рынке услуг составляет несколько десятков. Многие оценочные компании пытаются войти на этот рынок, очаровавшись «большими» начальными стоимостями работ, но, ознакомившись с технологией проведения кадастровой оценки, заключающейся в сборе и обработке огромного массива информации, которую невозможно выполнить без специального программного обеспечения и соответствующих навыков, поучаствовав в конкурсах или аукционах и на себе почувствовав, что такое демпинг, зачастую отказываются от этого «лакомого куска».

Из анализа 358 конкурсов и аукционов, прошедших с 2010 г., можно сделать вывод, что существуют оценочные компании, которые участвуют в кон-

курсах или аукционах по кадастровой оценке только в одном субъекте и, как правило, выигрывают в них, например ГУП «Сартехинвентаризация», играющая исключительно в Саратовской области. Есть оценочные организации, которые играют в нескольких субъектах РФ, независимо от объектов оценки, заявленных в кадастровой оценке, например: ООО «АКГ «Экфард», играющая преимущественно в восточных регионах, ООО НПО «ГеоГИС», традиционно выполняющая работы по кадастровой оценке в Воронежской, Белгородской и Липецкой областях. А есть оценочные компании, которые участвуют почти во всех объявляемых конкурсах или аукционах, независимо от объектов оценки и субъектов РФ, в которых проводятся работы, например: ООО «Консалтинг сквза», ООО «Курс инвест», ООО НПФ «Недра».

Анализ позволяет сделать вывод о том, что большинство из представленных оценочных компаний базируется в Москве (7 компаний), по одной компании расположено в Великом Новгороде, Уфе, Казани, Челябинске, Новосибирске, Перми. Интересно проанализировать представительство в списке оценочных компаний из Тамбова (3 компании). Данные компании зарегистрированы в 2010 и 2012 гг. по одному юридическому адресу, имеют один телефон, а также есть пересечения по руководству компаний.

На рис. 1 представлена диаграмма, показывающая стаж работы оценочных компаний.

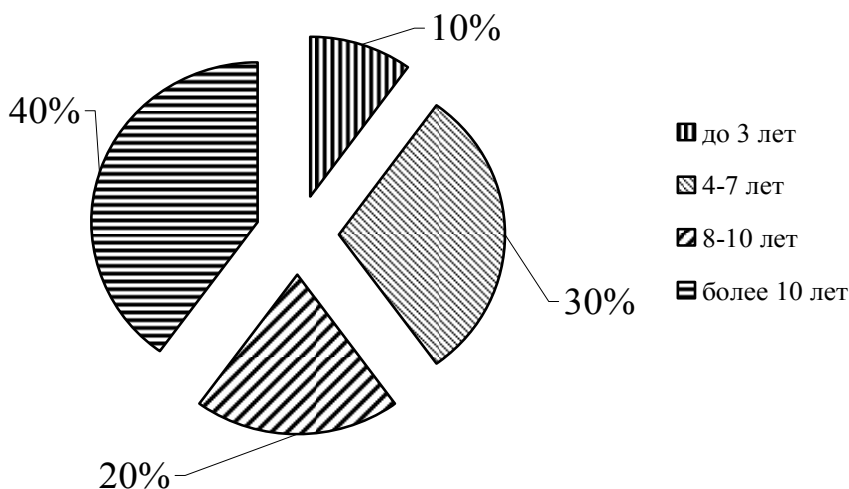


Рис. 1. Распределение компаний по стажу работы

Как видно, большинство компаний имеет солидный стаж работы – более 8 лет стажа имеет 60% компаний, а 30% компаний имеет стаж работы от 4 до 7 лет. Интересно, что те компании, которые наиболее активно участвуют во всех объявляемых закупках, касающихся выполнения работ по кадастровой оценке объектов недвижимости различных видов, имеют самый небольшой стаж работы. Ранее упомянутые оценочные компании из Тамбова имеют стаж работы 3 года, а компания–лидер по числу участия в конкурсах и аукционах

в 2014 г. (29 регионов РФ) – ООО «Консалтинг сквэз» – при стаже работы 5 лет начала участвовать в закупках, касающихся услуг по кадастровой оценке, с 2014 г. Все рассматриваемые компании являются субъектами малого предпринимательства.

Из анализа представленной информации можно сделать следующие выводы:

1. В целом по стране за год проходит значительное количество конкурсов и аукционов, касающихся оказания услуг по кадастровой оценке объектов недвижимости с бюджетом, исчисляемым сотнями миллионов рублей.

2. Денежные средства на проведение кадастровой оценки выделяются в основном субъектами РФ с незначительными исключениями, когда муниципалитеты становятся заказчиками оценки (Владимирская, Кировская области).

3. Ценообразование в кадастровой оценке (стоимость работ, предлагаемая Заказчиком) очень сильно отличается в различных субъектах РФ, что говорит об отсутствии единой методики определения затрат на кадастровую оценку или установление цены работы зависит от наличия денежных средств в субъекте.

4. Большинство закупок проходит в форме электронного аукциона, в котором единственным критерием отбора является предлагаемая участником цена выполнения работ, что ведет к значительному демпингу в ущерб качеству результатов работ.

5. На рынке услуг по кадастровой оценке присутствуют оценочные компании с различной квалификацией и стажем работ, при этом наблюдается большое количество случаев участия таких компаний в закупках по кадастровой оценке не более одного раза.

6. Сложился некоторый пул оценочных компаний (20–25 шт.), которые проводят кадастровую оценку в большинстве субъектов РФ. Большая часть из этих оценочных компаний имеет стаж работы в оценке более 5 лет.

7. Наиболее активно участвуют в конкурсах и аукционах по кадастровой оценке в различных субъектах РФ компании, входящие в пул основных компаний, с меньшим стажем работы, и при этом эти компании чаще замечены в демпинге, что объясняется, по-видимому, желанием победить в большинстве конкурсов и аукционов и тем самым создать историю компании.

8. Подавляющее большинство оценочных компаний, участвующих в конкурсах и аукционах по кадастровой оценке, являются субъектами малого предпринимательства.

9. При разработке конкурсной документации Заказчики работ в основном ориентируются на требования Федерального закона № 44–ФЗ «О контрактной системе...» и не принимают во внимание временные требования к процессу кадастровой оценки, устанавливаемые Федеральным законом № 135–ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ», что приводит к тому, что с учетом проведения экспертизы отчета об определении кадастровой стоимости в саморегулируемой организации оценщиков (30 календарных дней) и необходимости размещения проекта отчета в Фонде данных для ознакомления с ним широкого круга заинтересованных лиц (28 календарных дней) срок выполнения кадастровой оценки сужается до 1–2 месяцев, что является крайне недос-

таточным для качественного проведения работ. Имеются случаи проведения закупок, когда срок исполнения контракта установлен в виде календарной даты, а в процессе проведения закупки в связи с вносимыми изменениями в конкурсную документацию передвигаются сроки проведения закупки и, соответственно, дата заключения контракта, а дата окончания работ по контракту при этом не корректируется.

Предложения по совершенствованию процесса кадастровой оценки объектов недвижимости:

1. В целях однозначности подхода к определению начальной цены закупки органу, осуществляющему нормативно-правовое регулирование в сфере кадастровой оценки, в развитие положений Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» необходимо принять Методические рекомендации по определению начальной цены по различным видам объектов недвижимости.

2. Внести изменения в Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в части проверки потенциальных участников закупки, проводимой в форме электронного аукциона, на соответствие требованиям Федерального закона № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» перед проведением первого этапа аукциона, а не после с целью недопущения процесса демпинга участником аукциона, не отвечающего квалификационным требованиям.

3. В развитие положений Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» разработать нормативный документ, четко определяющий понятия стоимостных и нестоимостных критериев отбора победителя конкурса и запрещающий вводить критерии отбора, имеющие коррупционную составляющую и зависящие от субъективного мнения некомпетентных экспертов. Например, такие как описание методики проведения работ по кадастровой оценке.

4. Ввиду особой значимости результатов кадастровой оценки для процесса налогообложения недвижимости органу, осуществляющему нормативно-правовое регулирование кадастровой оценки, ввести повышенные требования к квалификации претендентов на выполнение работ по кадастровой оценке объектов недвижимости в части стажа работ на рынке оценочных услуг и истории участия в оценке объектов недвижимости.

5. Для повышения качества выполняемых работ органу, осуществляющему нормативно-правовое регулирование кадастровой оценки, законодательно установить минимальную продолжительность непосредственно работ по кадастровой оценке (до стадии размещения проекта отчета по кадастровой оценке в Фонде данных) – не менее 3–4 месяцев с началом отсчета данного срока от даты заключения государственного (муниципального) контракта.

Литература

1. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок в сети Интернет. URL: <http://zakupki.gov.ru>

2. Глобальная справочная система по российским юридическим лицам. URL: <http://www.rusprofile.ru>

3. Российская Федерация. Правительство. Об утверждении Правил оценки заявок, окончательных предложений участников закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]. Утв. постановлением Правительства Рос. Федерации от 28.11.2013 № 1085. Режим доступа: КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф.

4. Российская Федерация. Законы. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ [ред. от 13.07.2015]. Режим доступа: КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф.

5. Челябинская область, земли населенных пунктов, конкурс. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0169200001215000002>

6. Кемеровская область, земли населенных пунктов, конкурс. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0139200000114006214>

7. Владимирская область, ОК, конкурс. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0128200000115004481>

8. Воронежская область, земли населенных пунктов. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0131200001015000813>

9. Воронежская область, земли промышленности, конкурс. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0131200001015000814>

10. Московская область, ОК, конкурс. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/documents.html?regNumber=0148200005415000391>

11. Краснодарский край, земли особо охраняемых территорий, закупка №0318200063915000460. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ea44/view/common-info.html?regNumber=0318200063915000460>

12. Российская Федерация. Правительство. О внесении изменений в Перечень товаров, работ, услуг, утв. распоряжением Правительства РФ от 31.10.2013 № 2019-р [Электронный ресурс]. Утв. распоряжением Правительства Рос. Федерации от 25.04.2015 № 740-р. Режим доступа: КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф.

SELECTION OF EVALUATION COMPANIES FOR CADASTRAL VALUATION OF REALS ESTATE OBJECTS IN THE RUSSIAN FEDERATION

A.V. Pylayeva, M.A. Emel'yanova

¹Nizhny Novgorod State University of Architecture and Civil Engineering, Nizhny Novgorod, Russia

E-mail: alena.pylayeva@gmail.com

Keywords: Evaluation activities; Cadastral valuation; Contests; Auctions; Procurement, Evaluation companies.

The paper presents conditions to be met by assessment of the company. The authors illustrate the distribution of forms of procurement by cadastral evaluation by type of evaluation facilities. Qualifications and work experience evaluating companies are identified. It is concluded that most of the procurement takes place in the form of an electronic auction, in which the only criterion for selection is the price offered by a party of work, leading to a significant dumping to the detriment of the quality of the results. Suggestions for improving cadastral valuation of real estate process are made.

References

1. Ofitsial'nyy sayt Edinoy informatsionnoy sistemy v sfere zakupok v seti Internet. Available at: <http://zakupki.gov.ru> (accessed 17 November 2016).

2. Global'naya spravoch'naya sistema po rossiyskim yuridicheskim litsam. Available at: <http://www.rusprofile.ru> (accessed 17 November 2016).

3. Rossiyskaya Federatsiya. Pravitel'stvo. Ob utverzhenii Pravil otsenki zayavok, okonchatel'nykh predlozheniy uchastnikov zakupki tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd. Available at: Konsul'tant Plyus (accessed 17 November 2016).

4. Rossiyskaya Federatsiya. Zakony. O kontraktной sisteme v sfere zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd. Feder. zakon ot 05.04.2013 № 44-FZ [red. ot 13.07.2015]. Available at: Konsul'tant Plyus (accessed 17 November 2016).

5. Chelyabinskaya oblast', zemli naselennykh punktov, konkurs. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0169200001215000002> (accessed 17 November 2016).

6. Kemerovskaya oblast', zemli naselennykh punktov, konkurs. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0139200000114006214> (accessed 17 November 2016).

7. Vladimirsкая oblast', OKS, konkurs. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0128200000115004481> (accessed 17 November 2016).

8. Voronezhskaya oblast', zemli naselennykh punktov. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0131200001015000813> (accessed 17 November 2016).

9. Voronezhskaya oblast', zemli promyshlennosti, konkurs. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/common-info.html?regNumber=0131200001015000814> (accessed 17 November 2016).

10. Moskovskaya oblast', OKS, konkurs. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ok44/view/documents.html?regNumber=0148200005415000391> (accessed 17 November 2016).

11. Krasnodarskiy kray, zemli osobo okhranyayemykh territoriy, zakupka №0318200063915000460. Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/order/notice/ea44/view/common-info.html?regNumber=0318200063915000460> (accessed 17 November 2016).

12. Rossiyskaya Federatsiya. Pravitel'stvo. O vnesenii izmeneniy v Perechen' tovarov, rabot, uslug, utv. rasporyazheniyem Pravitel'stva RF ot 31.10.2013 № 2019-r. Available at: Konsul'tant Plyus (accessed 17 November 2016).

Pylayeva A.V. Emel'yanova M.A. Otbor otsenochnykh kompaniy pri kadaastrovoy otsenke ob'ektov nedvizhimosti v RF [Selection of evaluation companies for cadastral valuation of real estate objects in the Russian Federation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 95-109.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.12: 339.186

DOI: 10.17223/19988648/36/10

К.А. Агузанова

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) ЗАКУПОК

В статье рассмотрены и систематизированы актуальные проблемы низкой эффективности бюджетных средств в сфере закупок товаров, работ и услуг. Автором обозначены направления решения сложившихся проблем на законодательном уровне. Проанализированы слабые и сильные стороны закона о контрактной системе в сфере закупок, а также угрозы и возможности его практического применения. По результатам анализа предложены мероприятия, способствующие повышению эффективности бюджетных расходов в сфере закупок товаров, работ и услуг для муниципальных нужд г. Томска.

Ключевые слова: контрактная система закупок, государственные и муниципальные нужды, эффективность бюджетных расходов, муниципальный заказ.

Современная российская система государственных и муниципальных закупок претерпевает очередную трансформацию, связанную с переходом на контрактную систему. По словам Президента РФ, новый закон о контрактной системе «должен коренным образом изменить всю систему госзакупок: от планирования и размещения контрактов до их исполнения» [1]. По данным Контрольного управления, в 2012 г. на официальном сайте в сети Интернет было размещено более 3,4 млн государственных и муниципальных заказов на общую сумму около 8 трлн руб. После мониторинга свыше 10 тыс. закупок установлено, что более 60% из них было проведено с нарушениями. Только в 2012 г. фактов невыполнения требований закона о государственных и муниципальных заказах было выявлено на сумму, превышающую 130 млрд руб., нарушений бюджетного законодательства – на 187 млрд руб. По итогам проверок к дисциплинарной ответственности за эти нарушения привлечено 27 тыс. должностных лиц. Существование таких проблем носит системный характер, и внедрения одного закона не достаточно, необходимо менять финансовую дисциплину заказчиков, деятельность которых финансируется за счёт средств налогоплательщиков.

Обращаясь к органам власти, Президент РФ ставит перед ними принципиальную задачу: «обеспечить максимальную эффективность бюджетных расходов, добиться как можно лучших результатов в рамках имеющихся финансовых возможностей» [1].

Проблема низкой эффективности использования бюджетных средств особенно актуальна в современных условиях дефицитности бюджетов любого уровня. С одной стороны, современное общество требует повышения качества оказываемых услуг государством в лице исполнительных органов любого

уровня. С другой стороны, наблюдается падение интереса участников рынка к торгам, что ведет к снижению уровня конкуренции. Это приводит к неэффективному использованию бюджетных средств при закупках государством товаров, работ и услуг. При этом государство в лице федеральных, региональных и муниципальных органов власти с целью удовлетворения потребностей выступает субъектом рыночных отношений, осуществляя закупки продукции на общую сумму 15–20% от ВВП и до 65% от суммы расходов федерального бюджета [2].

Для разработки предложений и мероприятий по повышению эффективности использования бюджетных расходов необходимо исследовать причины низкой эффективности бюджетных расходов при размещении заказов в современных условиях.

Как отмечают многие специалисты в области размещения заказов, проблемы низкой эффективности расходов начинаются с планирования заказов в увязке с бюджетным финансированием. В соответствии с законом № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – закон № 44-ФЗ) планирование закупок в виде планов закупок и планов-графиков, регламентированное ст. 16 данного закона, вступило в силу с 1 января 2016 г. В настоящее время заказчиками размещаются только планы-графики закупок продукции в соответствии с Приказом Минэкономразвития РФ № 761 от 17.12.2011 г. Хотелось бы отметить, что размещение планов-графиков закупок продукции осуществляется далеко не всеми заказчиками, но если даже размещаются, то носят формальный характер. Это подтверждает О.В. Анчишкина, анализируя федеральную контрактную систему США, где планирование берёт на себя функцию по снижению неопределённости в сфере закупок, гарантируя действительно высокую эффективность и производительность. Важным компонентом в планировании в США является максимизация потребительской ценности закупки в результате выбора наилучшего посредством альтернативного сопоставления возможных параметров закупки в широком диапазоне. То есть процесс планирования выстроен как последовательность действий по отбору лучшей альтернативы и её обоснование. «Как правило, российские процедурные нормы определяют формальную последовательность действий, а не содержательные результаты» [3]. Несовершенство процесса планирования закупок отмечают Н.А. Истомина, В.А. Каргалов: «В частности, при исчислении сумм расходов на содержание государственного органа используются формулы расчета нормативных затрат. Как правило, корректируются они достаточно редко, да и не всегда отражают реальные потребности в тех или иных товарах, работах, услугах. Это приводит к завышению плановых объемов бюджетных расходов, неэффективному использованию бюджетных средств» [4]. Планирование в соответствии с новым законом методологически не предполагает выбор существующих альтернатив, предусматривая только обоснование планируемой закупки, которое, на наш взгляд, приведёт к формализации. А.А. Симатов статью закона № 44-ФЗ, касающуюся планирования закупок, вообще назвал «пафосными формулировками» ввиду их существенного отличия от практики: «В настоящее время обязательность размещения на официальном сайте планов-графиков закупок органов власти

и бюджетных организаций никоим образом не коррелирует с фактическим размещением государственных и муниципальных заказов. В данных планах-графиках может быть все что угодно, в том числе абсолютный бред (главное – разместить информацию на сайте), однако какого-либо наказания за несоответствие планов и реальных закупок не предусмотрено. Следуя логике авторов закона, в обязанность всех заказчиков вводится наличие в штате перwokлассных экономистов-профессионалов, понимающих значимость процедур размещения заказов и считающих своим главным предназначением эффективное расходование бюджетных средств. Не надо быть экспертом, чтобы однозначно ответить на подобный вопрос, что такое в принципе невозможно (т.е. это, конечно, возможно, но только теоретически)» [5].

Следствием неэффективного планирования закупок продукции, когда заказчик ориентируется прежде всего на выделенный лимит финансирования, а не на лучшую потребительскую ценность продукции, является приобретение некачественной продукции. Поскольку критериями основных процедур муниципального заказа является цена, а заказчик ввиду формального планирования не сумел четко описать технические характеристики продукции, её потребительские и функциональные свойства, поставщиками, как правило, предлагается продукция с наиболее низкой ценой и соответственно низким качеством. Как показывает практика, плохое качество продукции – это плохо проработанное техническое задание. Совершенно очевидно, что при грамотном и качественном составлении технического задания поставщиками будет предложена продукция требуемого качества, выбор которой можно осуществлять по цене.

Об этом пишут Н.А. Истомина и В.А. Каргалов: «Из-за неполного описания условий поставки, качеств, характеристик заказчик сталкивается с недобросовестностью исполнителя и получает товар, работу, услугу очень низкого качества» [4], а также Д.В. Афанасьев: «Чтобы получить требуемый продукт, заказчик должен дать грамотное описание того, что ему требуется» [6].

Основными причинами некачественного составления технического задания могут быть:

- недостаточный уровень квалификации кадров;
- отсутствие мотивации заказчика на эффективное размещение бюджетных средств;
- размытая ответственность между несколькими сотрудниками заказчика или её отсутствие;
- отсутствие контроля и штрафных санкций за результативность закупки.

Как отмечает М.В. Клепоносова, одним из немаловажных способов эффективного использования бюджетных средств при закупке продукции является указание товарного знака с хорошей репутацией и соответственно высоким качеством. Установленный законодательством запрет на указание товарных знаков «лишает государственных и муниципальных заказчиков удовлетворять свои потребности», поскольку «зачастую заказчик не может установить качественные характеристики необходимых ему товаров в связи с непомерно высокой стоимостью транзакционных издержек, связанных с изучением и измерением качества товаров относительно стоимости самих товаров» [7]. При этом она отмечает, что указание товарного знака не является ограни-

чением конкуренции, поскольку товары от производителя конечному потребителю поступают через оптовую и розничную сеть, не принадлежащие непосредственно производителю такого товара, а значит, могут быть поставлены неограниченным количеством участников рынка.

Многие специалисты в области закупок утверждают, что наиболее эффективное использование бюджетных средств происходит через аукцион, в частности, через электронный аукцион. По мнению О.А. Беляевой, предпосылкой появления электронных аукционов стала борьба со сговорами на торгах не только между самими участниками размещения заказа, но и между участниками и заказчиками. «Прозрачные» электронные процедуры сами по себе препятствуют противодействию состязательности на аукционах, анонимность же участников аукциона (подача первых частей заявок под номерами без указания наименований компаний) способствует появлению игроков, не имеющих договоренностей с другими участниками, а также с заказчиком. Иными словами, специфика электронной процедуры такова, что она может воспрепятствовать реализации сговора на торгах» [8].

Такое мнение об отсутствии сговоров между участниками электронных аукционов опровергается решением Арбитражного суда г. Москвы, поддержавшего позицию Московского УФАС России в деле об устном антиконкурентном соглашении (картеле) ООО «Петровский парк», ООО «Коммунальный сервис» и ООО «ПромСтройТорг» на электронном аукционе на право заключения контракта на уборку снега в районе Аэропорта. Соглашение между конкурентами привело к поддержанию цен на торгах, что позволило ООО «Петровский парк» выиграть торги со снижением в 1,5% от цены контракта, изначально составлявшей 106 млн руб. Рассмотрев материалы дела и проведя анализ хода аукциона, специалисты Управления установили, что коммерческие организации, которые в ходе торгов должны конкурировать между собой, действовали в интересах друг друга: обменивались информацией при подготовке заявок на участие в аукционе, а также подавали ценовые предложения с использованием единой программно-аппаратной инфраструктуры, т.е. фактически осуществляли все значимые действия на одних компьютерах, по одному адресу. Об этом свидетельствовало, в числе прочего, совпадение IP-адресов и учетных записей, на которых создавались и изменялись файлы заявок [9].

Учитывая тот факт, что в нашей стране региональные и муниципальные рынки крайне неконкурентные, на которых действуют несколько крупных поставщиков, сговор в разделении заказа возможен еще до стадии объявления торгов [6]. Следствием такого сговора, как правило, является несостоявшийся аукцион и заключение муниципального контракта по начальной (максимальной) цене контракта. Об этом свидетельствуют следующие цифры: «72,3 процента контрактов заключены по итогам несостоявшихся торгов, то есть торгов с одним и меньше числом участников» [10].

По данным официального сайта РФ, для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг в разделе информации по закупкам опубликован процент несостоявшихся торгов на электронных площадках (а на них проводятся в настоящее время только аукционы в электронной форме) – выше 50% [11]. В табл. 1 на основании

вышеуказанных данных приведена статистическая информация о проценте несостоявшихся аукционов в электронной форме в 2013 г. на действующих электронных площадках.

Таблица 1. Процент несостоявшихся аукционов в электронной форме в 2013 г. на всей территории РФ

№ п/п	Наименование электронной площадки	Сумма начальных (максимальных) цен контрактов по несостоявшимся электронным аукционам, млн руб.	Сумма начальных (максимальных) цен контрактов по состоявшимся электронным аукционам, млн руб.	Процент несостоявшихся электронных аукционов
1	ЗАО «Сбербанк-АСТ»	1 329 491,4	692 377,1	65,76
2	ОАО «ЕЭТП»	694 871,80	432 645,5	61,63
3	РТС-Тендер	561 925,9	290 458,4	65,93
4	ЭТП ММВБ	185 686,7	84 034,8	68,84
5	АГЗ РТ	99 088,2	92 501,6	51,72
	<i>Итого:</i>	2 871 063,9	1 592 017,50	64,33

Из таблицы видно, что почти в 65% случаях конкуренция на аукционах в электронной форме отсутствует совсем. И это при том, что при переводе аукционов в электронную форму предполагалось значительное увеличение конкуренции в связи с общедоступностью по всей территории РФ. По результатам представленной информации напрашивается вывод о сомнительном экономическом эффекте (экономии бюджетных средств) электронных аукционов ввиду наличия большого процента неконкурентных аукционов.

Помимо того, встречаются мошеннические действия недобросовестных участников рынка, не способных выполнить заказ, но требующих «отдать» за определенную сумму выигранный на электронном аукционе заказ. В такой ситуации зачастую страдает качество товара, работы, услуг или контракт вообще не исполняется.

По нашему мнению, открытый конкурс имеет ряд преимуществ перед аукционом в электронной форме, благодаря которым достигается эффективное размещение бюджетных средств. К его сильным сторонам относятся:

- роль играет не только цена, но и другие критерии, что обеспечивает результативность закупки;
- сговор невозможен, поскольку осуществляется комплексная оценка по критериям;
- достигается наибольший процент экономии;
- муниципальный контракт заключается не по максимальной цене в случае несостоявшейся процедуры.

Таким образом, процедура открытого конкурса способствует повышению эффективности использования бюджетных средств. Такого же мнения придерживается Н.И. Яшина, считая конкурс в настоящее время одним из наиболее эффективных способов размещения государственного заказа, имеющий

качественные преимущества перед остальными формами проведения торгов [12].

Причину низкой эффективности использования бюджетных средств многие специалисты связывают с проблемой незаинтересованности государственного или муниципального заказчика в проведении эффективных закупок. Суть этой проблемы заключается в том, что экономия, образующаяся в результате размещения муниципального заказа, не приветствуется муниципальным заказчиком, так как у него возникает необходимость в закупке дополнительного объема продукции (товаров, работ, услуг). При этом «высвободившиеся» средства можно направлять только на те статьи расходов, по которым образовалась экономия, а не на любые расходы. В сложившихся условиях сотрудники заказчика часто размещают муниципальный заказ, не думая об эффективности его размещения. Первоочередной целью для них является «освоение» соответствующих средств и его правовое оформление, при которых не достигается эффективное использование средств местного бюджета [13].

О существовании проблем при размещении муниципального заказа говорится в опубликованных докладах о результатах деятельности органов Федеральной антимонопольной службы России (ФАС) за 2012, 2013 гг. Так, наиболее распространенным нарушением является нарушение членами конкурсной (аукционной) комиссии порядка отбора участников размещения заказа в рамках проведения процедур рассмотрения конкурсных (аукционных) заявок (в 20% случаев). В 16–17% случаев должностные лица заказчиков привлечены к административной ответственности в связи с утверждением документации, не соответствующей требованиям законодательства Российской Федерации о размещении заказов [14]. Эти правонарушения тесно связаны между собой – проблема утверждения конкурсной (аукционной) документации с нарушениями требований законодательства заказчиком на практике приводит к нарушениям членами комиссии порядка отбора участников заказа, т.е. одно правонарушение неизбежно порождает другое. «Фактически член комиссии допускает (не допускает) заявки участников размещения заказа, определяет победителя конкурса в соответствии с противоречащими законодательству Российской Федерации положениями документации, не имея право внести изменения или отступить от требований, содержащихся в ней. Подобная ситуация априори ставит члена комиссии при принятии решения в безвыходное положение» [15]. При этом позиция ФАС остаётся неизменной – дело передаётся для возбуждения административного производства. В.В. Кикавец обозначает роль членов комиссии по размещению заказов решающей, поскольку в их руках находится освоение средств местного бюджета и от них зависит их эффективное использование [16].

Причины административных правонарушений при размещении муниципального заказа, по мнению М.М. Резниченко, можно разделить на две группы: причины, зависящие от конкретного должностного лица (правонарушителя), и причины, не зависящие от него. К первой группе относятся следующие причины [17]:

1. Низкая общая и правовая культура должностных лиц при исполнении возложенных на них должностных обязанностей. Способы нарушений разно-

образные: написание технического задания под конкретного исполнителя с включением работ, которые может выполнить за заявленную цену только исполнитель, имеющий определенные предпочтения, установление дополнительных требований к участникам, такие как опыт работы, либо наличие определенных документов, которые предметом торгов не предусмотрены.

2. Недостаточная квалификация должностных лиц (заказчика, аукционной, конкурсной или котировочной комиссии). К ним относятся правонарушения на стадии размещения заказа (неверное указание предмета закупок; выбор способа размещения заказа, удобный заказчику, а не установленный законодательством; нарушение порядка рассмотрения, оценки и сопоставления заявок участников размещения заказов, подведения итогов торгов; размещение на официальном сайте неверной информации, заключение государственного контракта с нарушениями) и при исполнении контракта (нарушения при приемке товаров, работ, услуг; несоблюдение сроков исполнения контрактов).

В табл. 2 систематизированы рассмотренные нами причины низкой эффективности бюджетных расходов в сфере закупок товаров, работ и услуг и предложены авторские направления решения существующих сложных моментов на законодательном уровне.

Таблица 2. Проблемы эффективного использования бюджетных средств и основные направления их решения на законодательном уровне

№ п/п	Проблемы эффективного использования бюджетных средств	Направления решения проблем
1	Формальное планирование в отрыве от реальных потребностей в товарах, работах, услугах	Разработка механизма формирования бюджета на основе реальных потребностей
2	Закупка некачественной продукции в случае определения поставщика только по критерию «цена»	Грамотное составление технического задания, проведение преимущественно открытых конкурсов в электронной форме
3	Сговор между участниками электронных аукционов	Проведение преимущественно открытых конкурсов в электронной форме (неизвестно заранее число участников, цена снижается сразу при подаче заявки)
4	Отсутствие реальной конкуренции на торгах, поскольку большая часть торгов признается несостоявшимися	Разработка мер по дополнительному привлечению потенциальных участников торгов на законодательном уровне
5	Незаинтересованность заказчика в эффективном использовании бюджетных средств	Предусмотреть возможность в бюджетном законодательстве использовать бюджетные средства, образовавшиеся в результате экономии, по другим статьям расходов, в том числе на премирование сотрудников, ответственных за осуществление закупки
6	Недостаточная квалификация должностных лиц, занятых в сфере закупок	Принятие Федеральной целевой программы непрерывного повышения квалификации
7	Затруднительное положение комиссии по определению победителя торгов в соответствии с документацией, утвержденной заказчиком с нарушениями законодательства	Разработка механизма контроля документации на соответствие нормам законодательства независимой экспертной организацией

В муниципальном образовании «Город Томск» некоторые проблемы уже решены. Так, например, в структуре администрации г. Томска создано МБУ

«Муниципальный экспертный центр по тарифам и муниципальному заказу», которое специализируется на составлении грамотного технического задания и разработке документации в соответствии с нормами закона о контрактной системе по запросу заказчиков [18].

Для решения остальных проблем, приведённых в таблице, и определения мероприятий по повышению эффективности бюджетных расходов в сфере закупок продукции для муниципальных нужд г. Томска нами были рассмотрены сильные и слабые стороны закона № 44-ФЗ, а также возможности и угрозы, которые могут возникнуть в результате его практического применения.

Сильные стороны закона о контрактной системе:

1. Определён порядок формирования начальной (максимальной) цены контракта.
2. За каждую закупку назначен ответственный контрактный управляющий.
3. Каждая закупка должна быть обоснована необходимостью её приобретения.
4. Проведение мониторинга закупок (система наблюдений в сфере закупок, осуществляемых на постоянной основе посредством сбора, обобщения, систематизации и оценки информации об осуществлении закупок, в том числе реализации планов закупок и планов-графиков).
5. Проведение аудита закупок.

Слабые стороны закона о контрактной системе:

1. Формальное планирование в отрыве от реальных потребностей.
2. Много отсылочных статей на нормативные документы, принимаемые в развитие закона, которые не всегда регламентируют чёткий порядок действий заказчика (например, нормативные акты по «национальному режиму»).
3. Отсутствие порядка проведения мониторинга закупок.
4. Отсутствие порядка проведения аудита закупок.
5. Увеличение нагрузки на сотрудников в сфере закупок.

Возможности практического применения закона о контрактной системе:

1. Повышение конкуренции на конкурентных закупках за счёт опубликования на официальном сайте планов закупок и планов-графиков.
2. Повышение результативности закупок за счёт ответственности контрактных управляющих.
3. Формирование начальной (максимальной) цены контракта не по доведённым лимитам, а по реальной стоимости продукции (товаров, работ и услуг).
4. Проведение независимой экспертизы качества продукции (товаров, работ, услуг).
5. Защита заказчика от недобросовестного поставщика (подрядчика, исполнителя) благодаря ведению реестра банковских гарантий.
6. Единая информационная система, позволяющая проследить каждую закупку от стадии планирования до получения результата по исполненному контракту.

Угрозы, которые могут возникнуть в результате практического применения закона о контрактной системе:

1. Несоответствие планов закупок и реальных закупок, вследствие чего имеет место быть постоянное внесение изменений в планы закупок и планы-графики.

2. Недостаточная квалификация кадров, занятых в сфере закупок.

3. Отсутствие мотивации у сотрудников, ответственных за закупку.

4. Невозможность осуществить закупку из-за общественного контроля.

5. Формальный подход к формированию начальной (максимальной) цены контракта (например, получение ценовой информации от организаций, являющихся аффилированными лицами).

6. Повышение вероятности неисполнения контракта как со стороны заказчика, так и со стороны поставщика в связи с возможностью одностороннего отказа от исполнения контракта.

7. Повышенная административная ответственность заказчика.

Для предупреждения потенциальных угроз, принимая во внимание сильные и слабые стороны закона, а также возможности его практического применения, нами предлагаются следующие мероприятия, которые будут способствовать повышению эффективности бюджетных расходов в сфере закупок товаров, работ и услуг в муниципальном образовании «Город Томск»:

1. Разработка, утверждение и внедрение нормативно-правового акта (постановление администрации г. Томска) о составлении планов закупок продукции, на основании которых составляются планы-графики закупок продукции, до утверждения бюджета на очередной финансовый год.

2. Разработка, утверждение и внедрение целевой программы непрерывного повышения квалификации сотрудников, занятых в сфере муниципального заказа.

3. Разработка, утверждение и внедрение нормативно-правового акта (постановление администрации г. Томска) о премировании сотрудников, занятых в сфере муниципального заказа, которые по результатам проводимых аудитов достигнут результативности закупок.

4. Разработка, утверждение и внедрение нормативно-правового акта (постановление администрации г. Томска) по экспертизе сформированной заказчиками начальной (максимальной) цены контракта перед размещением муниципального заказа.

5. Проведение ежегодного конкурса «Самый лучший контрактный управляющий».

По нашему мнению, внедрение предлагаемых мероприятий в муниципальном образовании «Город Томск» будет способствовать повышению эффективности использования бюджетных средств при размещении муниципального заказа в г. Томске.

Литература

1. Владимир Путин провёл заседание Государственного совета о мерах по повышению эффективности бюджетных расходов [Электронный ресурс]: Официальный сайт Департамента образования г. Москвы. Режим доступа: <http://www.educom.ru/ru/official/detail/?ID=63088>, свободный.

2. Белокрылова О.С. Система государственных заказов как институт государственного регулирования // Научные труды ДонНТУ. Сер. экономическая. 2011. Вып. 40-1. С. 171–178.

3. Анчишкина О.В. Технологии и процедуры планирования государственных закупок в рамках федеральной контрактной системы: опыт ФКС США и российские реалии // Вестн. Института экономики РАН. 2011. № 4. С. 73–89.

4. Истомина Н.А., Каргалов В.А. Финансовые аспекты практики планирования и размещения государственных заказов в органах Федерального казначейства: проблемы и направления развития // Изв. УрГЭУ. 2013. № 1 (45). С. 115–119.

5. Симатов А.А. Проблемы создания федеральной контрактной системы при размещении государственных и муниципальных заказов // Теория и практика общественного развития. 2014. № 2. С. 450–453.

6. Афанасьев Д.В. Проблемы размещения муниципального заказа в форме аукциона // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2010. № 8. С. 101–102.

7. Клепоносова М.В. Проблемы правового регулирования и практического применения законодательства о размещении заказов для государственных и муниципальных нужд // Вестн. Нижегород. академии МВД России. 2012. № 20. С. 69–75.

8. Беляева О.А. Электронные аукционы по размещению государственных заказов // Журнал российского права. 2011. № 7. С. 17–23.

9. Московское УФАС России: Суд первой инстанции поддержал новый метод выявления сговоров на электронных аукционах от 23.04.14 [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы РФ. Режим доступа: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35455.html, свободный.

10. Латыпов Т. «К госзакупкам допускаются неквалифицированные люди. В чем тут демократия?!» 22.12.2010. [Электронный ресурс]: ГОСЗАКАЗ: портал государственных закупок. Режим доступа: http://www.pro-goszakaz.ru/news/33156/?sphrase_id=12652387, свободный.

11. Информация о закупках на электронных площадках [Электронный ресурс]: Официальный сайт РФ для размещения информации о размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг. Режим доступа: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html#>, свободный.

12. Яшина Н.И. Повышение эффективности расходования бюджетных средств // Финансы и кредит. 2012. № 4. С. 2–11.

13. Кичик К.В. Максимальная и минимальная цена государственного (муниципального) контракта// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. Версия Проф, сетевая. Режим доступа: Компьютер. сеть Науч. б-ки Том. гос. ун-та, свободный.

14. Доклад о результатах деятельности органов Федеральной антимонопольной службы России при осуществлении контроля за соблюдением законодательства РФ о размещении заказов за IV квартал 2012 года и за 2012 год [Электронный ресурс]: Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы РФ. Режим доступа: <http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=317>, свободный.

15. Резниченко М. Административная ответственность членов аукционной (конкурсной, котировочной) комиссии // Право и экономика. 2012. № 12. С. 11–13.

16. Кикавец В.В. Административная ответственность члена конкурсной (аукционной, котировочной) комиссии за нарушения в сфере размещения государственного заказа в Российской Федерации // Право и жизнь. 2009. № 127 (1).

17. Резниченко М.М. Основные причины и условия, способствующие совершению правонарушений в сфере законодательства о закупках товаров, работ, услуг для нужд государства// КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. Версия Проф, сетевая. Режим доступа: Компьютер. сеть Науч. б-ки Том. гос. ун-та, свободный.

18. Устав муниципального бюджетного учреждения города Томска «Муниципальный экспертный центр по тарифам и муниципальному заказу» [Электронный ресурс]: Официальный сайт муниципального образования «Город Томск». Режим доступа: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/ou>, свободный.

INCREASING THE EFFICIENCY OF BUDGET EXPENDITURE IN THE AREA OF PUBLIC (MUNICIPAL) PROCUREMENT**К.А. Агузанова***Office for Municipal Order and Tariff Policy of Tomsk Administration, Tomsk, Russia**E-mail: ksenit@gmail.com***Keywords:** Contract system of procurement; State and municipal needs; Efficiency of budgetary expenditure; Municipal order.

The modern Russian system of the government and municipal procurement is undergoing the next transformation stage related to transition to contract system. First of all, this transition is caused by the fact that many offenses were revealed in the sphere of purchases recently. The new law on contract system is urged to change the whole system of the government and municipal procurement: from planning and placement of contracts to their execution and efficiency assessment. However, according to the author, it is not enough only to introduce a new law, it is necessary to change financial discipline of customers who are not interested in efficiency of the budget expenditure at present. The problem of low efficiency of budget funds use is especially pressing under modern conditions of deficiency of budgets of all levels.

The author disproves opinion of many experts who claim that the most effective instrument of budget funds use is an electronic auction. Low productivity of electronic auctions is proved by means of statistical data published on the official site for placement orders information in the Russian Federation. A substantial number of auctions for deliveries of goods, performance of works, rendering services in all regions of the Russian Federation were canceled in 2013. As opposed to electronic auction, the author suggests open competition, which has a number of advantages.

The modern problems of low efficiency of budget expenditure in the area of procurement are systematized in the paper and the author's solutions of the revealed problems are presented. The example of one of such problems solution is drawing up the competent specification and documentation development according to provisions of the law. It is illustrated on the example of municipality "Tomsk". The author analyzes weaknesses and strengths of the new law on contract system in the area of procurement, prospects and threats of its practical application. This enable the author to develop and offer actions that are capable of increasing the efficiency of the budget expenditure in the sphere of purchases of goods, works and services for municipal needs of Tomsk.

References

1. Vladimir Putin provël zasedaniye Gosudarstvennogo soveta o merakh po povysheniyu effektivnosti byudzhetykh rashkhodov. Available at: <http://www.educom.ru/ru/official/detail/?ID=63088> (accessed 10 October 2016).
2. Belokrylova O.S. Sistema gosudarstvennykh zakazov kak institut gosudarstvennogo regulirovaniya. *Nauchnyye trudy DonNTU. Ser. Ekonomicheskaya*, 2011, Issue 40-1, pp. 171–178.
3. Anchishkina O.V. Tekhnologii i protsedury planirovaniya gosudarstvennykh zakupok v ramkakh federal'noy kontraktnoy sistemy: opyt FKS SSHA i rossiyskiye realii. *Vestn. Instituta ekonomiki RAN*, 2011, no. 4, pp. 73–89.
4. Istomina N.A., Kargalov V.A. Finansovyye aspekty praktiki planirovaniya i razmeshcheniya gosudarstvennykh zakazov v organakh Federal'nogo kaznacheystva: problemy i napravleniya razvitiya. *Izv. UrG-EU*, 2013, no. 1(45), pp. 115–119.
5. Simatov A.A. Problemy sozdaniya federal'noy kontraktnoy sistemy pri razmeshchenii gosudarstvennykh i munitsipal'nykh zakazov. *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*, 2014, no. 2, pp. 450–453.
6. Afanas'yev D.V. Problemy razmeshcheniya munitsipal'nogo zakaza v forme auktsiona. *Aktual'nyye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk*, 2010, no. 101–102.
7. Kleponosova M.V. Problemy pravovogo regulirovaniya i prakticheskogo primeneniya zakonodatel'stva o razmeshchenii zakazov dlya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh nuzhd. *Vestn. Nizhegor. akademii MYD Rossii*, 2012, no. 20, pp. 69–75.
8. Belyayeva O.A. Elektronnyye auktsiony po razmeshcheniyu gosudarstvennykh zakazov. *Zhurnal rossiyskogo prava*, 2011, no. 7, pp. 17–23.
9. Moskovskoye UFAS Rossii: Sud pervoy instantsii podderzhal novyy metod vyyavleniya sgorov na elektronnykh auktsionakh ot 23.04.14. Available at: http://www.fas.gov.ru/fas-news/fas-news_35455.html (accessed 12 October 2016).

10. Latypov T. "K goszakupkam dopuskayutsya nekvalfitsirovannyye lyudi. V chem tut demok-ratiya?!". Available at: http://www.pro-goszakaz.ru/news/33156/?sphrase_id=12652387 (accessed 12 October 2016).

11. Informatsiya o zakupkakh na elektronnykh ploshchadkakh Available at: <http://zakupki.gov.ru/epz/main/public/home.html#>(accessed 12 October 2016).

12. Yashina N.I. Povysheniye effektivnosti raskhodovaniya byudzhetykh sredstv. *Finansy i kredit*, 2012, no. 4, pp. 2–11.

13. Kichik K.V. Maksimal'naya i minimal'naya tsena gosudarstvennogo (munitsipal'nogo) kon-trakta. Available at: Konsul'tant Plyus.

14. Doklad o rezul'tatakh deyatel'nosti organov Federal'noy antimonopol'noy sluzhby Rossii pri osushchestvlenii kontrolya za soblyudeniym zakonodatel'stva RF o razmeshchenii zakazov za IV kvartal 2012 goda i za 2012 god. Available at: <http://fas.gov.ru/about/list-of-reports/report.html?id=317> (accessed 12 October 2016).

15. Reznichenko M. Administrativnaya otvetstvennost' chlenov auktsionnoy (konkursnoy, koti-rovochnoy) komissii. *Pravo i ekonomika*, 2012, no.12, pp. 11–13.

16. Kikavets V.V. Administrativnaya otvetstvennost' chlena konkursnoy (auktsionnoy, koti-rovochnoy) komissii za narusheniya v sfere razmeshcheniya gosudarstvennogo zakaza v Rossiyskoy Federatsii. *Pravo i zhizn'*, 2009, no. 127(1).

17. Reznichenko M.M. Osnovnyye prichiny i usloviya, sposobstvuyushchiye soversheniyu pra-vonarusheniy v sfere zakonodatel'stva o zakupkakh tovarov, rabot, uslug dlya nuzhd gosudarstva. Available at: Konsul'tant Plyus

18. Ustav munitsipal'nogo byudzhetnogo uchrezhdeniya goroda Tomsk "Munitsipal'nyy eks-pertnyy tsentr po tarifam i munitsipal'nomu zakazu". Available at: <http://www.admin.tomsk.ru/pgs/ou> (accessed 01 November 2016).

Aguzanova K.A. Povysheniye effektivnosti byudzhetykh raskhodov v sfere gosudarstvennykh (munitsipal'nykh) zakupok [Increasing the efficiency of budget expenditure in the area of public (mu-nicipal) procurement]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 110–121.

УДК 332.05:332.7

DOI: 10.17223/19988648/36/11

Т.Ю. Овсянникова, И.В. Югова

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОВАРНЫХ РЫНКОВ: ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ (НА ПРИМЕРЕ РЫНКОВ ЖИЛИЩНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ)

Статья посвящена проблеме оценки и регулирования конкурентной среды на товарных рынках. Актуальность данной проблемы обосновывается статистическими данными, различными международными рейтингами и местом в них Российской Федерации. Анализ показывает, что большинство товарных рынков в нашей стране являются высококонцентрированными рынками с неразвитой конкурентной средой. Авторы предлагают рассматривать конкурентную среду исследуемого товарного рынка в совокупности со смежными рынками.

Анализируются существующие методики оценки конкурентной среды. Недостатком существующих методик оценки является то, что они основаны на оценке доли экономических субъектов на определенном товарном рынке, но не учитывают их влияние на смежных рынках, в частности, возможности доступа к ресурсам смежных рынков. Также существующие методики не позволяют учитывать степень технологической автономности экономических субъектов рынка от смежников, выполняющих отдельные работы в технологической цепочке. В результате оценка конкурентной среды не соответствует реальной рыночной ситуации на исследуемом рынке. Предложена авторская методика оценки конкурентной среды товарного рынка (на примере рынка жилищных инвестиций), учитывающая особенности исследуемого рынка и влияние доминирующих компаний на смежные с ним рынки. На рынке жилищных инвестиций реализуются взаимоотношения субъектов различных региональных рынков, прежде всего рынков инвестиций, земли, строительного рынка и жилой недвижимости.

Основными пользователями методики являются региональные органы управления и потенциальные инвесторы. Полученные теоретические и практические результаты работы могут быть использованы антимонопольными органами при оценке конкурентной среды товарных рынков и при выборе форм и инструментов воздействия на рынок.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентная среда, рыночная концентрация, коэффициенты концентрации, рынок жилищных инвестиций, смежные рынки, доминирующие компании, государственные институты, государственное регулирование, антимонопольное законодательство.

Согласно «Стратегии–2020» одним из ключевых направлений новой модели экономического роста России является «формирование условий для существенного роста деловой активности и роста уровня внутренней конкуренции»¹. Авторы стратегии обращают особое внимание на то, что «в условиях быстрого изменения технологий государство в экономике должно заниматься

¹ Стратегия–2020: Новая модель роста – новая социальная политика: Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. Кн. 1 / под науч. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. М.: Издательский дом «Дело»: РАНХиГС, 2013. С. 10. [Электронный ресурс]. URL:http://2020strategy.ru/data/2013/11/08/1214321112/%D0%A1%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D1%8F-20_%D0%9A%D0%BD%D0%B8%D0%B3%D0%B0%201.pdf (дата обращения: 10.12.2015).

улучшением делового климата, повышением инвестиционной привлекательности страны, развитием конкурентной среды, выработкой и поддержанием правил игры для рынков». Данные направления развития экономической политики России очень актуальны и своевременны, особенно в кризисные, посткризисные периоды, а также в условиях глобальной экономической нестабильности в мире.

Для анализа современного состояния экономической политики государства по формированию конкурентной среды обратимся к различным международным рейтингам. Наиболее известными являются Международный рейтинг конкурентоспособности Международного экономического форума (Global Competitiveness Report) и рейтинг Всемирного банка Doing Business.

Индекс глобальной конкурентоспособности Международного экономического форума рассчитывается по 114 показателям, которые объединены в 12 основных групп, характеризующих различные факторы конкурентоспособности. Согласно данному рейтингу за 2014–2015 гг., по индексу глобальной конкурентоспособности стран Россия находилась на 53-м месте из 144 стран (для сравнения: в 2010–2011 гг. Россия находилась на 63-м месте из 139 стран). По показателю интенсивности конкуренции на местном уровне и степени монополизации 74-е и 75-е место соответственно, одновременно Россия является лидером по показателю, характеризующему размер рынка¹.

Позиция страны в данном рейтинге определяется в результате обработки данных, объединенных в 3 больших блока. Каждый блок содержит группы и подгруппы факторов, которые оцениваются по отдельности. В целях данного исследования интерес представляют те факторы, которые характеризуют состояние конкурентной среды и оказывают влияние на её регулирование и развитие, т.е. основные институты конкурентной среды (таблица).

Динамика изменения рейтинга РФ по отдельным факторам

Фактор группы (подгруппы)	Место в рейтинге	
	2010–2011 гг.	2014–2015 г.
Институты (государственные, частные организации)	118	102
Инфраструктура (транспортная, электричество и телефония)	47	39
Макроэкономическая среда	79	31
В том числе:		
конкуренция (внутренняя, внешняя)	115	119
эффективность рынка товаров	123	99
эффективность антимонопольной политики	108	102
Количество процедур, необходимых для открытия бизнеса	88	78
Время, необходимое для открытия бизнеса, дни	93	75

Результаты оценки данных факторов значительно отличаются от общего рейтинга конкурентоспособности России. По факторам, влияющим на эффективность развития институтов конкурентной среды, наша страна, не входит даже в первую сотню участников рейтинга, а осуществляемые преобразования и изменения, в том числе и в антимонопольном законодательстве, оцениваются международными экспертами недостаточно высоко. Это позволяет

¹Глобальная конкурентоспособность [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vigorconsult.ru/resources/global-competitiveness/> (дата обращения: 30.10.2015).

сделать вывод о том, что большинство товарных рынков в нашей стране являются высокочконцентрированными рынками с неразвитой конкурентной средой.

Сопоставим данные результаты с оценками другого рейтинга – Doing Business, который призван охарактеризовать доброжелательность среды той или иной страны для открытия и ведения бизнеса. При составлении рейтинга учитывается легкость регистрации предприятия, доступность кредитов, уровень защиты миноритарных инвесторов, величина налогообложения и другие параметры. Рейтинг Doing Business охватывает 189 стран мира. Россия в 2015 г. по условиям ведения бизнеса занимала 51-е место¹, поднявшись на 11 позиций по сравнению с предыдущими рейтингами. Однако это перемещение в рейтинге на фоне стагнации экономики объясняется скорее изменениями в методологии рейтинга, нежели реальным улучшением условий ведения бизнеса, и не свидетельствует о развитии конкурентной среды.

Анализируя международные рейтинги и место в них Российской Федерации, можно видеть, что по многим позициям, так или иначе характеризующим конкурентную среду, наша страна значительно отстает от других стран с развитой экономикой. В результате возникают «провалы рынка», когда рынок не в состоянии самостоятельно отрегулировать взаимоотношения хозяйствующих субъектов.

Дж. Стиглиц выделяет следующие факторы несостоятельности рыночного механизма:

- рыночный механизм не в состоянии разрешить проблемы, возникающие как дестабилизационные следствия его функционирования, появление монополий как следствие совершенной конкуренции, затрудняющие выбор покупателя, появление государственных и естественных монополий;
- производители не в состоянии оценить внешние эффекты, что снижает их экономическую эффективность;
- производители владеют разным уровнем информации, что порождает неравновесные рыночные состояния;
- существует проблема частных неполных рынков;
- существует группа общественных товаров, которые производятся при государственной поддержке [1].

Таким образом, выделенные факторы несостоятельности рыночного механизма актуальны и в настоящее время и объясняют несовершенство рыночного саморегулирования и потребность вне рыночного (государственного) вмешательства с целью компенсации «провалов рынка». Это говорит о необходимости усиления роли государства и государственных институтов, обеспечивающих регулирование конкурентной среды на товарных рынках.

Исследованием понятия, сущности и механизмов регулирования конкурентной среды на различных товарных рынках занимались многие зарубежные ученые, такие как И. Ансофф, В. Ойкен, Ф. Котлер, М. Портер, А. Хайек и др.

¹ Доклад «Ведение бизнеса – 2015: Больше, чем эффективность» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.doingbusiness.org/> (дата обращения: 01.11.2015).

Среди современных отечественных исследователей, внесших значительный вклад в развитие теории конкурентной среды, можно отметить С.Б. Авдашеву, Г.Л. Азоева, Е.П. Голубкова, И.В. Князеву, Е.И. Мазилкину, Н.М. Розанову, Ю.Б. Рубина, Р.А. Фатхутдинова, А.Ю. Юданова и др. Однако некоторые аспекты данной проблематики требуют дальнейшего исследования. Необходимо, на наш взгляд, развитие методологии оценки и регулирования конкурентной среды товарных рынков, изучение особенностей формирования конкурентной среды на различных товарных рынках, в частности на рынке жилищных инвестиций, который, на наш взгляд, исследован недостаточно.

Рынок жилищных инвестиций играет особую роль в общей системе товарных рынков. На рынке жилищных инвестиций реализуются взаимоотношения субъектов различных региональных рынков, прежде всего рынков инвестиций, земли, строительного рынка и жилой недвижимости. Стоит заметить, что жильё приобретается не в готовой товарной форме, а в виде доли (пая) в общей стоимости будущего объекта, т.е. объектом экономических отношений является жильё, но которое до момента ввода объекта в эксплуатацию существует в форме инвестиций.

Жилищные инвестиции осуществляются в двух формах: как вложение средств на первичном рынке жилья – это жилищные инвестиции реновационного типа и как вложения средств в покупку жилья на вторичном рынке – это жилищные инвестиции обменного типа. Инвестиции реновационного типа представляют собой инвестиции в новое жильё и в улучшение потребительских качеств жилья. Инвестиции в новое строительство, модернизацию, реконструкцию, капитальный ремонт и реставрацию жилых зданий обеспечивают производство и восстановление жилищного фонда. Жилищные инвестиции обменного типа – это инвестиции в покупку существующего жилья, составляющие основу обменных процессов на вторичном рынке жилья [2]. Жилищные инвестиции вносят значительный вклад в валовый внутренний продукт, решая при этом важнейшую социально-экономическую проблему – обеспечение населения качественными жилищными условиями. Например, в США инвестиционные расходы на жилищное строительство превышают 40% совокупных чистых инвестиционных расходов в частном секторе экономики [3]. Особенно значимыми для экономического роста являются жилищные инвестиции реновационного типа, обеспечивающие расширенное воспроизводство жилищного фонда. Именно такие инвестиции имеют значительный мультипликативный эффект, превращающий рынок жилищных инвестиций в «точку роста» национальной экономики.

В 2014 г. в России было построено и введено в эксплуатацию 80 977 тыс. кв. м жилья, что почти на 15% больше показателей ввода предыдущего года. Этот показатель превысил максимальный ввод жилья в России в дореформенное время, который составлял 72,8 млн кв. м. По данным Росстата, за год в России было построено 274 695 зданий жилого назначения, сдано 1,3 млн жилых помещений, что на 18% превышает показатели 2013 г.¹. Ко-

¹ Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации / Федеральная служба государственной статистики. М., 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/>

личество, действующих строительных организаций в России в 2014 г., по сравнению с 2013 г. увеличилось на 8%. При этом можно говорить о том, что рынок жилой недвижимости, рынок строительных материалов и другие сопряженные с ними рынки преодолели кризисные явления и восстановили докризисные темпы роста.

По нашим оценкам, выполненным на основе данных Росстата о вводе жилья и ценах на первичном рынке жилья по регионам России¹, оборот рынка жилищных инвестиций в стране в 2014 г. превысил 4 трлн руб.² Как видно на графике рис. 1, рынок жилищных инвестиций полностью восстановился после предыдущего кризиса только в 2013 г. Это объясняется определенной инертностью рынка, обусловленной спецификой капиталоемких инвестиций, связанных с долгосрочными и капиталоемкими проектами.

В отечественных и зарубежных экономических исследованиях практически отсутствуют работы, посвященные анализу и методам оценки конкурентной среды на рынке жилищных инвестиций.

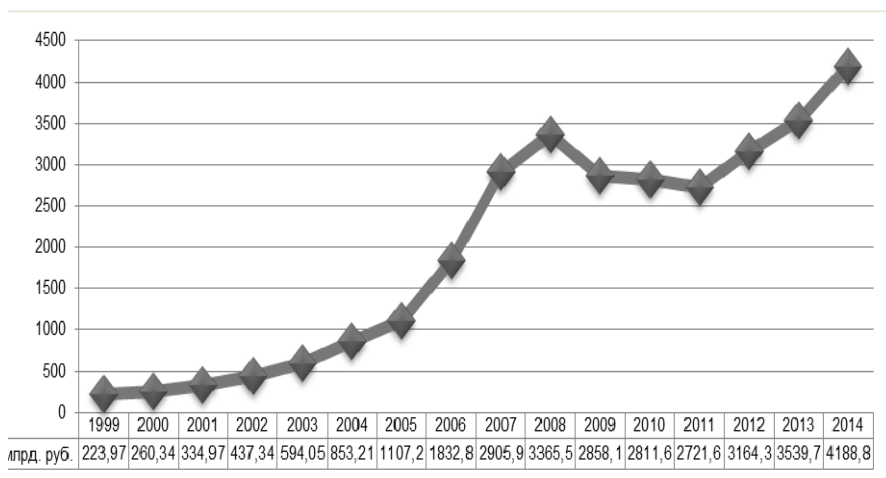


Рис. 1. Оборот рынка жилищных инвестиций в России в фактически действовавших ценах, млрд руб. (оценка авторов на основе данных Росстата о вводе жилья и средних по стране ценах на первичном рынке жилья)

Понятие «конкурентная среда» сформировалось теоретически во многом под влиянием теории «конкурентного порядка» Вальтера Ойкена (1947). Согласно его трактовке, под конкурентной средой следует понимать «сово-

nect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140080765391 (дата обращения: 01.12.2015); Россия` 2015: стат. справочник / Росстат. М., 2015. 62 с. (дата обращения: 01.12.2015).

¹ О жилищном строительстве в 2014 году / Федеральная служба государственной статистики. М., 2015 [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe /Stg/d05/19.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/19.htm) (дата обращения: 04.12.2015).

² В анализе динамики рынка жилищных инвестиций приняты некоторые методологические допущения – не учитывается временной лаг между оплатой жилья, осуществляемой покупателями на различных стадиях строительства, и моментом ввода жилья в эксплуатацию и ценовая дифференциация на региональных рынках жилья.

купность конституирующих и регулирующих принципов, означающих законодательно закреплённые нормы и правила хозяйствования, изменяющиеся под воздействием результатов реализации установленных целей» [4].

На современном этапе развития экономической науки под конкурентной средой понимаются экономические условия, в которых производители товаров и услуг ведут борьбу за потребителя, контрагентов и положение на рынке. Конкурентная среда определяет характер взаимоотношений экономических субъектов по поводу установления цен и объёмов продаж товаров на рынке, степень их соперничества за долю на рынке. Состояние конкурентной среды в значительной степени определяет перспективы роста товарного рынка. По мнению Г.Л. Азоева и А.П. Челенкова [5], в категории «конкурентная среда» концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные возможности не только одного предприятия или отрасли, но и экономики в целом.

В процессе своего функционирования и развития все рынки проходят определённые экономические циклы. При этом, по мнению О.Ю. Ульяновой, при переходе от одной фазы к другой (применительно к рынку жилья) принципиально меняются значения следующих характеристик: начальный уровень цен, соотношение первичного и вторичного рынков жилья, соотношение спроса и предложения, степень «рыночности» поведения продавцов и покупателей, степень активности рынка, институциональное обеспечение, степень развития инфраструктуры рынка [6]. По нашему мнению, к этому также необходимо добавить такую характеристику, как состояние конкурентной среды.

Анализ и оценка конкурентной среды на многих товарных рынках значительно осложняются недостатком или закрытостью достоверной информации о ценах и объёмах продаж в разрезе субъектов рынка. Важным преимуществом рынка жилищных инвестиций как объекта исследования конкурентной среды по сравнению с другими товарными рынками является тот факт, что здания и сооружения, создаваемые за счёт жилищных инвестиций, подлежат обязательному учёту в едином государственном реестре строящихся объектов. Это позволяет достоверно определять долю каждого субъекта рынка в общем объёме продаж.

Согласно результатам ежеквартальных статистических опросов, проводимых Росстатом¹, 30% респондентов указывают в качестве одного из основных факторов, сдерживающих деятельность строительных организаций, конкуренцию со стороны других строительных фирм. Это говорит о том, что респонденты считают конкуренцию на рынке достаточно острой. Одновременно шестеро из десяти опрошенных руководителей сообщили об увеличении цен на услуги своих организаций. Этот факт свидетельствует о том, что ценовая конкуренция как таковая отсутствует и конкурентная среда на рынке неразвита.

¹ О деловой активности в строительстве / Федеральная служба государственной статистики: [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/ (дата обращения: 30.10.2015).

В рамках государственного статистического наблюдения выполняется мониторинг состояния конкурентной среды в строительстве¹. Данная методика оценки основана на опросе руководителей строительных компаний и является, на наш взгляд, достаточно субъективной. Тем не менее, рассматривая результаты мониторинга в динамике, можно сделать вывод о том, что её состояние ухудшилось (рис. 2). По нашему мнению, это отражает последствия экономического кризиса, который «выбил» с рынка слабых неэффективных игроков, усилив тем самым рыночную власть доминирующих компаний.

Согласно результатам опроса, проведенного аналитическим центром при Правительстве РФ², 40% опрошенных респондентов время от времени или постоянно испытывают на себе антиконкурентное давление со стороны доминирующего участника рынка (с долей рынка более 50%). В опросе приняли участие 650 респондентов из различных отраслей промышленности, результаты данного опроса, как и предыдущего, носят в некоторой степени субъективный характер, однако отражают схожие тенденции.

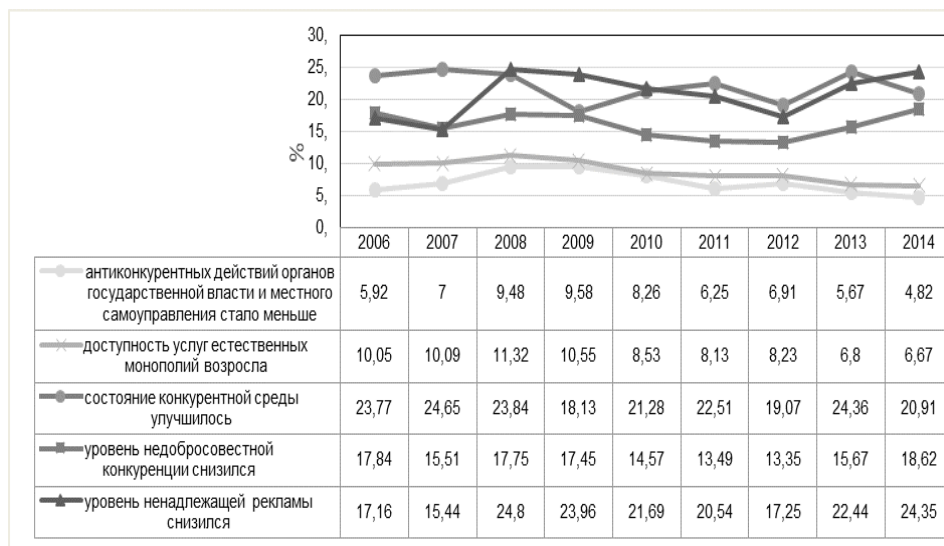


Рис. 2. Оценка конкурентной среды в строительстве в Российской Федерации (по данным выборочных исследований Росстата)

Наиболее достоверное отражение состояния конкурентной среды может быть получено, на наш взгляд, на основе количественных оценок. Существует несколько различных подходов к количественной оценке конкурентной среды. Л.А. Жигун и Н.А. Третьяк обобщили сложившиеся подходы к оценке

¹ Оценка конкурентной среды в строительстве // Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do> (дата обращения: 18.07.2014).

² Доклад «Оценка состояния конкурентной среды в России». Аналитический центр при правительстве РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/5623.pdf> (дата обращения: 25.11.2015).

состояний конкуренции и выделили поведенческий, структурный и функциональный подходы [7].

По мнению Э. Мейсона и Дж. Бейна, важнейшим элементом конкурентной среды является структура рынка, которая влияет на поведение рыночных субъектов и в конечном итоге на результативность рынка [8, 9]. Поэтому наиболее часто в исследованиях ученых при оценке конкурентной среды используется структурный подход. Этот же подход заложен и в методику Федеральной антимонопольной службы¹, согласно которой анализ состояния конкурентной среды на товарном рынке должен включать следующие этапы: определение временного интервала исследования товарного рынка; определение продуктовых и географических границ товарного рынка; определение количества предприятий, действующих на товарном рынке; расчет объема товарного рынка и долей предприятий на рынке; определение уровня концентрации товарного рынка; определение барьеров входа на товарный рынок; оценка состояния конкурентной среды на товарном рынке; составление аналитического отчета. Большинство ученых и аналитиков, оценивая состояние конкурентной среды, придерживаются данного порядка. Однако, по мнению некоторых авторов, на современном этапе развития экономической теории наметился отказ от структурного подхода. Авторы настоящей работы полностью согласны с И.В. Князевой и О.А. Лукашенко, которые считают, что «определение доминирования исключительно на основании доли рынка может привести к ошибочным выводам о наличии существенной рыночной власти» [10. С. 90].

По нашему мнению, недостатком существующих методик оценки конкурентной среды в рамках структурного подхода является то, что они основаны на оценке доли экономических субъектов на определенном товарном рынке, но не учитывают их влияние на смежных рынках, в частности, возможности доступа к ресурсам смежных рынков. Также существующие методики не позволяют учитывать степень технологической автономности (зависимости) экономических субъектов рынка от смежников (субподрядчиков), выполняющих отдельные работы в технологической цепочке.

Наиболее сложным и ответственным в оценке конкурентной среды является определение уровня концентрации, поэтому на этом вопросе хотелось бы остановиться более подробно. Большинство ученых, исследуя конкурентную среду на товарном рынке, опираются на оценку различных показателей рыночной концентрации, из которых наиболее широко известным является индекс Херфиндала–Хиршмана.

Мониторинг уровня конкуренции, выполненный авторами на основе расчета коэффициентов концентрации на рынке жилищных инвестиций г. Томска, показал, что в последние годы уровень концентрации рынка повысился, что привело к значительному ухудшению конкурентной среды (рис. 3). Это, на наш взгляд, является следствием предыдущего кризиса 2008–2010 гг., в результате которого с рынка ушли слабые игроки. Временной лаг обусловлен

¹ Приказ Минэкономразвития РФ от 04.04.2011 № 137 «Об утверждении методики определения основных показателей и критериев оценки состояния конкурентной среды» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_112848/2ff7a8c72de3994_f30496a0ccbb1_ddaf-daddf518/ (дата обращения: 05.10.2015).

тем, что показатели концентрации рассчитываются по объемам продаж готовой строительной продукции, а для строительной отрасли характерен длительный технологический цикл. В среднем период времени на создание готовой продукции в жилищном строительстве составляет 1,5–2 года. На графике можно видеть, что коэффициент концентрации рынка (CR), измеряемый как сумма рыночных долей крупнейших фирм, действующих на рынке, и индекс Херфиндаля–Хиршмана (ИХН) показывают схожую тенденцию роста уровня концентрации и ухудшения конкурентной среды на рынке жилищных инвестиций.

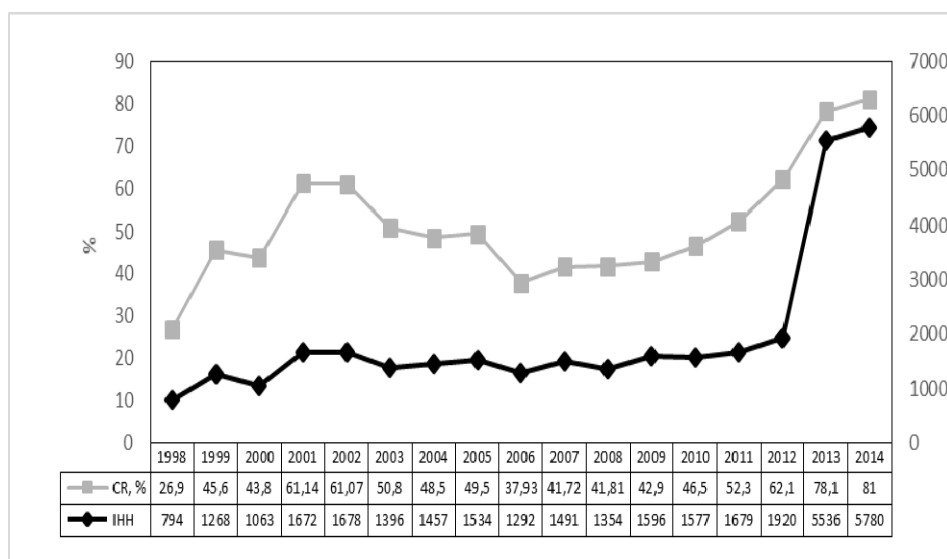


Рис. 3. Динамика показателей концентрации первичного рынка жилья (рассчитано авторами на примере Томской области)

Между тем, как было отмечено выше, рыночная власть экономического субъекта определяется не только его долей в объемах продаж на данном товарном рынке, но и возможностями влиять на смежные рынки. Это наиболее важно для анализа рынков ресурсоемких товаров, в конечной стоимости которых значительную долю составляет стоимость ресурсов. К таким товарам можно отнести продукцию машиностроительной, фармацевтической, пищевой, строительной и других отраслей. К ресурсоемким относится и продукция рынка жилищных инвестиций, так как в стоимости конечной продукции (жилье) исследуемого рынка доля ресурсов, поставляемых смежными рынками, составляет примерно 60–65%.

Производственный цикл создания строительной продукции включает разработку проекта, производство различных видов строительно-монтажных работ, устройство инженерных систем и другие виды работ. Если экономический субъект представляет собой вертикально интегрированную компанию, которая осуществляет полный производственный цикл самостоятельно, то это повышает ее автономность и независимость от других субъектов рынка, тем самым усиливает рыночную власть.

По мнению Н.И. Усик, в российской экономике после приватизации, в условиях невозможности накопления капитала из-за высокой инфляции и нестабильности, единственным выходом стали холдинговые и групповые структуры, позволяющие в значительной степени выровнять поток денежных поступлений. Но вместе с тем поле конкуренции уменьшалось, антиконкурентный эффект налицо [11. С. 40].

Таким образом, при анализе конкурентной среды следует особое внимание уделить вертикально интегрированным компаниям – лидерам рынка, рыночная власть которых распространяется и на смежные товарные рынки.

Авторами предлагается подход к совершенствованию методики оценки состояния конкурентной среды. Предлагаемая методика позволяет оценить взаимозависимость рынков и может привести к новым суждениям о конкурентной среде на товарных рынках.

Показатель Херфиндаля–Хиршмана, по нашему мнению, необходимо модернизировать, добавив в расчетную формулу поправочные коэффициенты, учитывающие влияние экономического субъекта на смежные рынки производственных ресурсов и степень интегрированности производственного процесса.

Тогда индекс концентрации товарного рынка примет следующий вид:

$$\text{ИНН}' = \sum_{i=1}^n (k_i)^2 \cdot k_1 \cdot k_2 = \sum_{i=1}^n (k_i)^2 \cdot (1 + d_{i1}) \cdot (1 + d_{i2}),$$

где $\text{ИНН}'$ – модифицированный индекс Херфиндаля–Хиршмана; k_i – рыночная доля i -й компании на товарном рынке; d_{i1} – коэффициент влияния i -й компании на смежные рынки; d_{i2} – коэффициент интегрированности производственного процесса в i -й компании.

Коэффициенты d_{i1} и d_{i2} предлагается определять по формулам:

$$d_{i1} = \frac{Q_i}{\sum_{i=1}^n Q_i}, \quad d_{i2} = \frac{C_i}{C},$$

где Q_i – объем продаж i -й компании на смежном рынке; $\sum Q_i$ – суммарный объем продаж на определенном товарном рынке; C_i – стоимость работ в готовой продукции, выполняемых собственными силами i -й компанией; C – стоимость конечной строительной продукции, предлагаемой i -й компанией на рынке.

Если компания имеет значительную долю на нескольких смежных рынках, то коэффициент k_1 может быть представлен как

$$k_i = (1 + d_{i1}) \cdot (1 + d_{i2}) \cdot \dots (1 + d_{ij}) .$$

В соответствии с различными значениями традиционного индекса Херфиндаля–Хиршмана выделяются три типа рынков: I тип – высококонцентрированные рынки: $2000 < \text{ИНН} < 10000$; II тип – умеренно концентрированные рынки: $1000 < \text{ИНН} < 2000$; III тип – низкоконцентрированные рынки: $\text{ИНН} < 1000$.

Для модифицированного индекса Херфиндаля–Хиршмана, учитывающего один смежный рынок, предлагается выделять следующие критерии: I тип – высококонцентрированные рынки: $12000 < \text{ИНН} < 20000$; II тип – умеренно концентрированные рынки: $8000 < \text{ИНН} < 12000$; III тип – низкоконцентрированные рынки: $\text{ИНН} < 8000$.

Апробация предложенной методики расчета была проведена авторами на примере рынка жилищных инвестиций. Модифицированный индекс Херфиндаля–Хиршмана составил 12146. При этом при расчете коэффициента влияния компании на смежные рынки был учтён только рынок строительных материалов. Данный коэффициент, по нашему мнению, позволяет реально оценить рыночную власть строительной компании на рынке жилищных инвестиций и сделать вывод о реальном состоянии конкурентной среды рынка в данном регионе. Рассчитанные таким образом показатели концентрации будут более объективно отражать состояние конкурентной среды на рассматриваемом рынке и способствовать выявлению вертикально интегрированных связей между различными субъектами рынка.

Аналогичный расчет данного индекса с целью объективной оценки рыночной концентрации на рынке можно сделать для любого другого региона. Анализ полученных результатов позволяет определить тип рыночной структуры исследуемого и смежных рынков, а также выявить компании, которые злоупотребляют своей рыночной властью. На примере вертикально интегрированных компаний наглядно видно, как влияние этих компаний на смежных рынках приводит к увеличению их рыночной власти и автономности на базовом товарном рынке.

С учетом предложений авторов алгоритм оценки может быть представлен в виде схемы (рис. 4). Заключительным этапом согласно нашей схеме (алгоритму, методике) оценки конкурентной среды делаются выводы о целесообразности обращения в антимонопольную службу, если конкурентная среда на рынке развита и благоприятна, то вмешательство государства не требуется, если же конкурентная среда слабо развита и не способствует развитию конкуренции, то необходимо вмешательство государства.

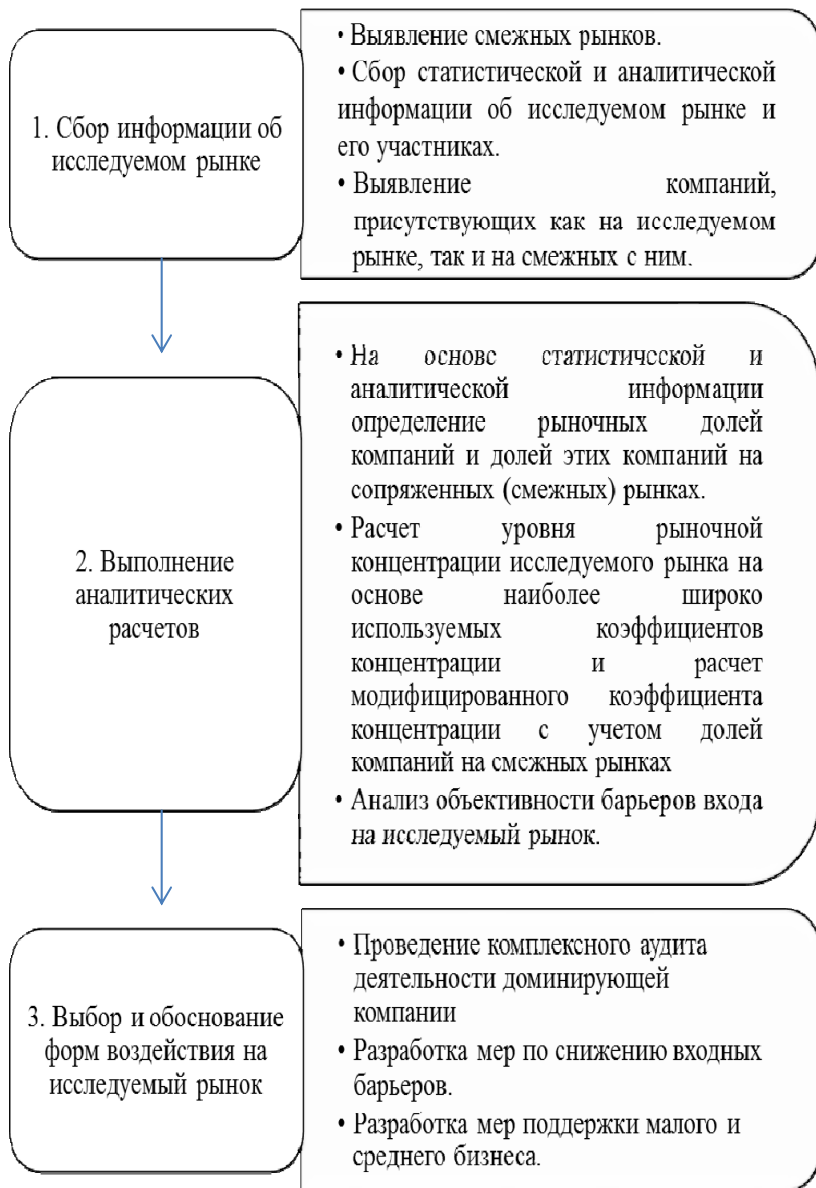


Рис. 4. Этапы оценки конкурентной среды отраслевого товарного рынка

Регулирование конкурентной среды

Как известно, государственное регулирование конкуренции и конкурентной среды осуществляется через проведение антимонопольной политики, направленной на предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности. В свою очередь, «антимонопольное регулирование рынков направлено против приобретения отдельными субъектами бизнеса позиций монополистического доминирования» [12. С. 420].

Некоторые авторы замечают: «...в современных условиях необходимо признать, что решающим условием признания виновности в злоупотреблении монопольной властью является не размер компании, а величина ущерба, наносимого их деятельностью потребителям, конкурентам и процессу развития конкурентной среды» [13]. По мнению Фрэнка Истербука, в политике антимонопольного регулирования есть отрицательное воздействие, он объясняет это «высокими издержками применения антимонопольного законодательства, которые обусловлены неполнотой информации о последствиях вынесения судебных решений, а также отекаемостью формулировок, которая приводит к искажению конкурентного процесса в результате регулирующих мер [14. Р. 2].

Согласно актуальному российскому законодательству решение о вмешательстве государства в тот или иной рынок принимается в зависимости от уровня рыночной концентрации, также от этого зависят и инструменты вмешательства. Например, для высококонцентрированных рынков разрабатываются отраслевые программы демополизации, затем осуществляется контроль за их реализацией; ведется контроль за рыночным поведением хозяйствующих субъектов, включенных в реестр хозяйствующих субъектов, имеющих на рынке определенного товара долю более 35%. Для низкоконцентрированных рынков ведется наблюдение за состоянием концентрации производства и товарного рынка; пресечение недобросовестной конкуренции.

При выборе форм или инструментов вмешательства государства в региональные отраслевые рынки обязательно должны быть учтены процессы, связанные с интегрированностью и автономностью компаний как на исследуемом рынке, так и на смежных. При выборе форм регулирования на таких рынках недостаточно проводить контроль за их поведением на рынке, необходимо проведение комплексного отраслевого аудита всех сфер деятельности компании (правовой, финансовой, стоимостной, технической, маркетинговой).

Ещё одним инструментом регулирования конкурентной среды может быть создание в регионе отраслевых кластеров, но их формирование должно сопровождаться реализацией мер по поддержке конкурентной среды внутри кластера, обеспечивающей равные возможности доступа на рынок всех участников региональной интеграции [15. С. 311]. Но данный инструмент приведет к развитию только межрегиональной конкуренции, а внутри региона при этом ситуация может только ухудшиться.

В результате проведенного исследования можно сделать следующие выводы:

1. В связи с тем, что рынок с помощью своих внутренних ресурсов не всегда может обеспечить формирование благоприятной конкурентной среды и конкурентное взаимодействие компаний на рынке без доминирования отдельных участников, то необходимо повышение роли государственного регулирования.

2. Государственные институты являются ответственными за разработку, принятие законов и других нормативных актов, обеспечивающих принуждение к исполнению этих законов через соответствующие надзорные и контролирующие организации.

3. Для усиления роли государственных институтов необходимо повысить эффективность выполнения ими функций, которые им делегированы, а также возможно передать им дополнительные функции по надзору за компаниями, не соблюдающими антимонопольное законодательство и занимающими доминирующее положение на рынке. За деятельностью таких компаний должен быть установлен жесткий надзор на основе комплексного отраслевого аудита всех сфер деятельности компании.

4. В то же время, по нашему мнению, должен быть создан государственный институт, который мог бы защитить компанию в случае неправомерного применения в отношении её антимонопольного законодательства.

Усиление роли государственного регулирования конкурентной среды в современных экономических условиях с помощью соответствующих государственных институтов в будущем приведёт к созданию благоприятных условий развития бизнеса и повышению международного рейтинга нашей страны.

Литература

1. Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // The American Economic Review. 1977. № 67. P. 297.
2. Овсянникова Т.Ю. Инвестиции в жилище. Томск: Изд-во Том. гос. архит.-строит. ун-та, 2005. 379 с.
3. Сакс Джеффри Д., Ларрен Б. Фелипе. Макроэкономика. Глобальный подход: пер. с англ. М.: Дело, 1996. 848 с.
4. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: пер. с нем. / под общ. ред. Л.И. Цеделина и К. Херрманн-Пиллата. М.: Прогресс, 1995. 496 с.
5. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. 256 с.
6. Ульянова О.Ю. Жилищный кризис и причины его возникновения в России // Концепт. Научно-методический электронный журнал Вып. 1: Современные научные исследования. 2013. С. 2586–2590 [Электронный ресурс]. URL: <http://e-koncept.ru/2013/53520.htm> (дата обращения: 20.09.2015).
7. Жигун Л.А., Третьяк Н.А. Методологические основы динамических состояний конкуренции // Современная конкуренция. 2008. № 4. С. 18–29.
8. Mason E. Economic concentration and monopoly problem // Journal of Farm Economics (May. 1958) Vol. 40, No. 2. P. 506–508.
9. Bain J. Barriers to New Competition. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1956.
10. Князева И.В., Лукашенко О.А. Модернизация теории и практики антимонопольного регулирования на современном этапе: принципы и тенденции (международный опыт) // Современная конкуренция. М., 2010. № 3 (21). С. 88–96.
11. Усик Н.И. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика // Теоретическая экономика. 2012. № 4. С. 33–42.
12. Рубин Ю.Б. Конкуренция: упорядоченное взаимодействие в профессиональном бизнесе. М.: Маркет ДС, 2006. С. 420–458 с.
13. Сковрцова В.А., Медушевская И.Е. Государственное регулирование конкуренции в современной экономике России // Изв. ПГУ им. В.Г. Белинского. 2011. № 24. С. 449–456.
14. Easterbrook F.H. The Limits of Antitrust // Texas Law Review. 1984. Vol. 63. P. 1–41.
15. Овсянникова Т.Ю., Югова И.В. Кластер как форма конкуренции и интеграции в строительстве / Вестн. Том. гос. архит.-строит. ун-та. 2013. № 4 (41). С. 304–311.

THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF REGIONAL COMMODITY MARKETS: ASSESSMENT AND REGULATION (THE CASE OF MARKETS OF HOUSING INVESTMENTS)

T.Yu. Ovsyannikova¹, I.V. Yugova

¹*Tomsk State University of Architecture and Building, Tomsk, Russia*

E-mail: tatovs@mail.ru

Keywords: Competition; Competitive environment; Market concentration; Concentration ratios; Housing investments market; Related markets; Dominant companies; Public institutions; Government regulation; Antitrust law.

The article is devoted to the assessment and management of the competitive environment in the commodity markets. The urgency of this problem is justified on the basis of statistical data of various international ratings and place them in the Russian Federation. The analysis shows that most of the commodity markets in the country are highly concentrated markets with low competition. The authors propose to consider the competitive environment of the investigated product market together with the adjacent markets.

The authors analyze the existing methodology for assessing the competitive environment. The disadvantage of existing assessment methods is that they are based on an assessment of the proportion of economic agents in a particular commodity market, but do not take into account their impact on related markets, in particular, opportunities for access to resources related markets. As a result, the competitive environment assessment does not correspond to the real market situation on the mentioned market. The authors' method of estimating the competitive environment of the commodity market (for example, housing investment market), taking into account the characteristics of the test of the market and the influence of the dominant companies in the related markets with it.

The main users are the methods of regional governments and potential investors. The theoretical and practical results can be used by antitrust authorities in the assessment of competitive commodity market environment and the choice of forms and tools on the market impact.

References

1. Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity. *American Economic Review*, 1977, no. 67, pp. 297.
2. Ovsyannikova T.Yu. *Investitsii v zhilishche*. Tomsk, Tomsk State Architecture and Building University Press, 2005. 379 p.
3. Saks Dzheffri D., Larren B. Felipe. *Makroekonomika. Global'nyy podkhod*. Moscow, Delo Publ., 1996. 848 p.
4. Oyken V. *Osnovnyye printsipy ekonomicheskoy politiki*. Moscow, Progress Publ., 1995. 496 p.
5. Azoyev G.L., Chelenkov A.P. *Konkurentnyye preimushchestva firmy*. Moscow, "Tipografiya "Novosti", 2000. 256 p.
6. Ul'yanova O.Yu. Zhilishchnyy krizis i prichiny ego vozniknoveniya v Rossii. *Kontsept*, 2013, issue 1: Sovremennyye nauchnyye issledovaniya. 2013, pp. 2586–2590. Available at: <http://e-koncept.ru/2013/53520.htm> (accessed 20 September 2015).
7. Zhigun L.A., Tret'yak N.A. Metodologicheskiye osnovy dinamicheskikh sostoyaniy konkurentsii. *Sovremennaya konkurentsia*, 2008, no. 4, pp. 18–29.
8. Mason E. Economic concentration and monopoly problem. *Journal of Farm Economics*, 1958, vol. 40, no. 2, pp. 506–508.
9. Bain J. *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass., Harvard Univ. Press, 1956.
10. Knyazeva I.V., Lukashenko O.A. Modernizatsiya teorii i praktiki antimonopol'nogo regulirovaniya na sovremennoy etape: printsipy i tendentsii (mezhdunarodnyy opyt). *Sovremennaya konkurentsia*. Moscow, 2010, no. 3(21), pp. 88–96.
11. Usik N.I. Formirovaniye konkurentnoy sredy i konkurentnaya politika. *Teoreticheskaya ekonomika*, 2012, no. 4, pp. 33–42.
12. Rubin Yu.B. *Konkurentsia: uporyadochennoye vzaimodeystviye v professional'nom biznese*. Moscow, Market DS Publ., 2006.
13. Skvortsova V.A., Medushevskaya I.E. Gosudarstvennoye regulirovaniye konkurentsii v sovremennoy ekonomike Rossii. *Izv. PGU im. V.G. Belinskogo*, 2011, no. 24, pp. 449–456.
14. Easterbrook F.H. The Limits of Antitrust. *Texas Law Review*, 1984, vol. 63, pp. 1–41.

15. Ovsyannikova T.Yu., Yugova I.V. Klaster kak forma konkurentsii i integratsii v stroitel'stve. *Vestn. Tom. gos. arkh.-stroit. un-ta*, 2013, no. 4(41), pp. 304–311.

Ovsyannikova T.Yu., Yugova I.V. Konkurentnaya sreda regional'nykh tovarnykh rynkov: otsenka i regulirovanie (na primere rynkov zhilishchnykh investitsiy) [The competitive environment of regional commodity markets: assessment and regulation (the case of markets of housing investments)]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 122-137.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.1

DOI: 10.17223/19988648/36/12

А.А. Кульменев

ВЗАИМОСВЯЗЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ РАБОТНИКОВ С МОТИВАЦИЕЙ ИХ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на конкурентоспособность работников. Дается определение конкурентоспособности работника. Рассматривается экономическая сущность мотивации и стимулирования трудовой деятельности. Доказывается тесная взаимосвязь между конкурентоспособностью работника и уровнем мотивации в организации.

Ключевые слова: работник, конкурентоспособность работника, мотивация трудовой деятельности, стимулы к труду.

Конкуренция и конкурентоспособность – неотъемлемые атрибуты рыночной экономической системы. В настоящее время можно говорить не только о конкурентоспособности организации, ее продукции или услуг, но и о конкурентоспособности работника.

В самом общем виде «под конкурентоспособностью определенного субъекта понимается его способность превзойти конкурентов в заданных условиях» [1. С. 54]. Большинство современных исследователей главную роль при обеспечении конкурентоспособности предприятия отводят работникам, их квалификации, навыкам, компетенциям, способности генерировать идеи и работать в команде в процессе создания новых видов продукции/услуг, освоению новых рыночных ниш, поиску новых возможностей для развития компании. Несмотря на постоянные совершенствования технологий, оборудования, систем управления, без людей все это работать не будет. При этом важными здесь являются не только их знания, уровень подготовки, навыки, но и желание и стремление работать в данной организации. Таким образом, на первый план выдвигается эффективность управления совместной деятельностью и управления персоналом.

Многие предприятия в условиях кризиса не смогли избежать увольнения работников [2]. Это послужило предпосылкой повышения конкуренции между работниками как на внешних, так и на внутренних рынках труда компаний. Наиболее востребованными стали сотрудники, способные быстро адаптироваться к возникшей ситуации и удовлетворить повышенные требования работодателя и рынка труда в целом. В настоящее время информационные возможности позволяют квалифицированным работникам менять место работы без особых временных затрат. Исходя из этого, угроза потери квалифицированных работников является наиболее острой для организации. Работодатель, следовательно, должен создавать привлекательную рабочую среду и корпоративную культуру, соответствующие потребностям работника.

Успешная мотивация трудовой деятельности способствует сохранению высококвалифицированного персонала внутри организации, обеспечивая тем самым самую высокую конкурентоспособность и стабильность предприятий в рыночной среде, что, в свою очередь, ведет к экономической стабильности страны в целом.

В соответствии с этим повышение качественного управления и эффективного использования человеческих ресурсов является одним из необходимых условий развития предприятий в период экономической стабилизации. Добиться этого можно посредством подбора наиболее квалифицированного, а значит, и конкурентоспособного персонала, способного к своевременному решению стратегических задач [3. С. 8]. При этом важным также является не только умение работников, но и их желание трудиться. В соответствии с этим вопросы мотивации и стимулирования труда сегодня выходят на первое место.

Под мотивацией следует понимать некую внутреннюю энергию человека, которая позволяет проявлять активность личности в своей повседневной жизни и в процессе выполнения той или иной работы. Данная энергия, представляющая собой совокупность устойчивых потребностей и мотивов (несмотря на то, что в течение жизни они могут меняться), направлена на внутренние потребности человека, обусловленные необходимостью наличия каких-либо ценностей, в том числе и материальных. То есть мотивация представляется неким внутренним процессом, направленным на удовлетворение потребности в данных ценностях.

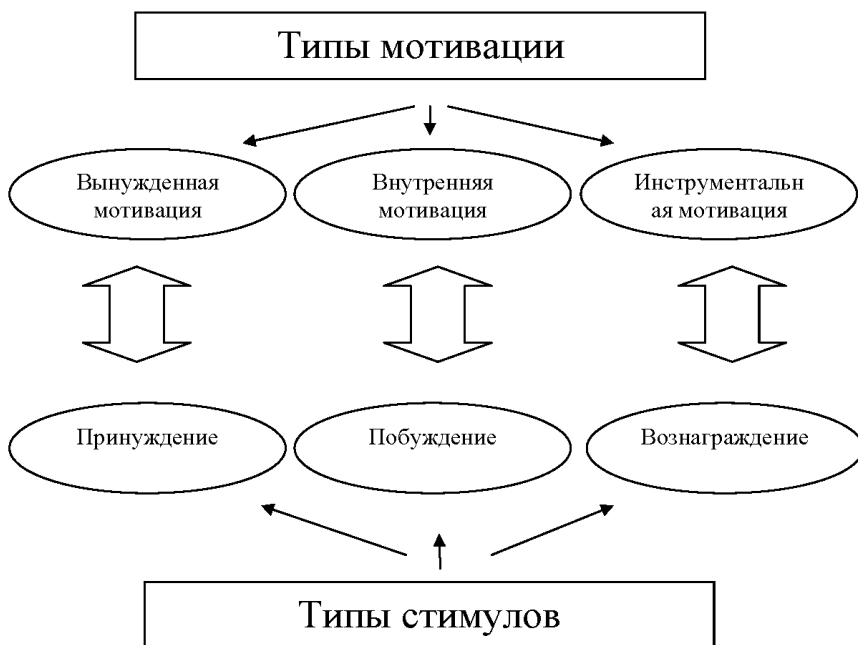


Рис. 1. Взаимосвязи типов мотивации и стимулов

Стимул является внешней побудительной причиной поведения, заинтересованностью в получении чего-либо [4]. Следовательно, под мотивом понимается некая внутренняя энергия, вызывающая побуждение к действию, а стимул – это желаемый объект. То есть если мотивация является внутренним процессом, то стимулирование – внешний способ воздействия на человека.

Классифицируя стимулы по способу воздействия, можно выделить три основных их типа: побуждение, вознаграждение и принуждение. В качестве типов трудовой мотивации выделяют соответственно внутреннюю, инструментальную и вынужденную мотивацию. На рис. 1 отражена взаимосвязь типов мотивации и соответствующих им типов стимулов.

Под вынужденной мотивацией следует понимать совокупность типов стимулов, основой которых являются отрицательные воздействия одновременно с ограничением объекта стимулирования в свободе выбора той или иной линии поведения. Принуждение как раз и формирует вынужденную мотивацию, которая достаточно распространена в современной России.

Основным фактором формирования вынужденной трудовой мотивации может являться низкий уровень конкурентоспособности работника. Прежде чем приступить к рассмотрению данной взаимосвязи, следует определить сущность собственно конкурентоспособности работника.

О.В. Лысенко отмечает, что «под конкурентоспособностью работника следует понимать способность к индивидуальным достижениям в труде, представляющим вклад в достижение организационных целей. Конкурентоспособность работника определяется качеством рабочей силы, соответствующим рыночной потребности в функциональном качестве труда» [5].

По нашему мнению, под конкурентоспособностью работника на рынке труда следует понимать комплексную характеристику работника, определяющую его сравнительные позиции по отношению к другим работникам на рынке труда по знаниям, навыкам, компетенциям в процессе выполнения схожих видов работ или профессий. Следует отметить, что конкурентоспособность представляет собой не просто комплексную оценку, отражающую степень развития тех или иных компонентов трудового потенциала работника. Она предстает неким фиксатором соответствия работника требованиям рынка труда в определенный момент времени.

Далее рассмотрим взаимосвязь конкурентоспособности работника и его мотивации (рис. 2).

Рассматривая мотивацию в качестве субъективного процесса формирования побудительных сил к труду, можно говорить о типе мотивации и соответственно о типе стимулов, лежащих в ее основе. Типы мотивации, в основе которых лежат стимулы побуждения и вознаграждения, представляют собой высокий уровень системы мотивации. Подобная система характеризуется развитостью социального компонента конкурентоспособности и, следовательно, более высоким ее общим уровнем. Принадлежность же вынужденной мотивации, в основе которой лежит принуждение, характерна для работников, имеющих меньший уровень конкурентоспособности. Именно такие работники являются в большей степени восприимчивыми и уязвимыми в отношении принуждения к трудовой деятельности.

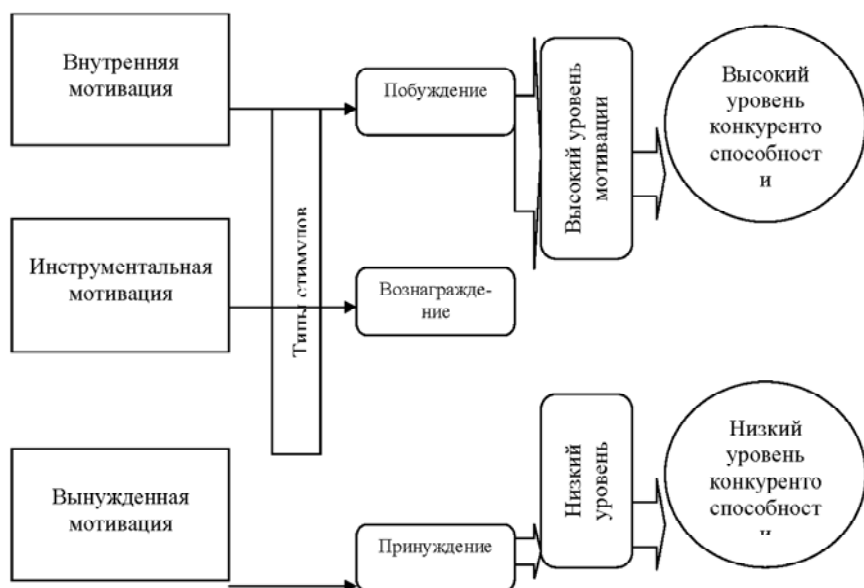


Рис. 2. Взаимосвязь конкурентоспособности работника, мотивации и стимулирования труда

Функциональное значение мотивации проявляется в применении к работникам разнообразных типов стимулов. При использовании отдельных видов стимулов, повышающих конкурентоспособность, можно отметить их благотворное влияние на мотивационные процессы. При рассмотрении профессионального развития работника это становится наиболее очевидным. Повышение профессионального уровня является ценным благом для работника, способом повышения его ценности на рынке труда. Естественно, и в случае увольнения высокий профессионализм – это гарантия быстрого трудоустройства. Соответственно профессиональный рост является определяющим при удовлетворении потребности работника в безопасности. Таким образом, повышая собственную конкурентоспособность, работник снижает свою восприимчивость к стимулам принуждения.

Нельзя не отметить и обратную сторону взаимосвязи конкурентоспособности и мотивации работника (рис. 3). Конкурентоспособный работник, обладая высоким профессионализмом, представляет наибольшую ценность для работодателя. Однако одновременно с этим является гораздо более сложным в качестве объекта управления: его нельзя принудить к работе, а нужно вызывать его интерес.

Восприимчивость к принудительным процессам усиливается низким уровнем конкурентоспособности. Сохранение рабочего места либо его получение работником является приоритетом, в связи с этим работник мирится с экономическим и другими видами принуждения (административное, технологическое). При этом применение принуждения способствует низкой конкурентоспособности работника. Экономическое принуждение, т.е. низкий уровень оплаты труда, связано с низким уровнем жизни. Человеку приходится в

прямом смысле этого слова выживать, это является тормозом его профессионального развития и соответственно отрицательно влияет на конкурентоспособность.

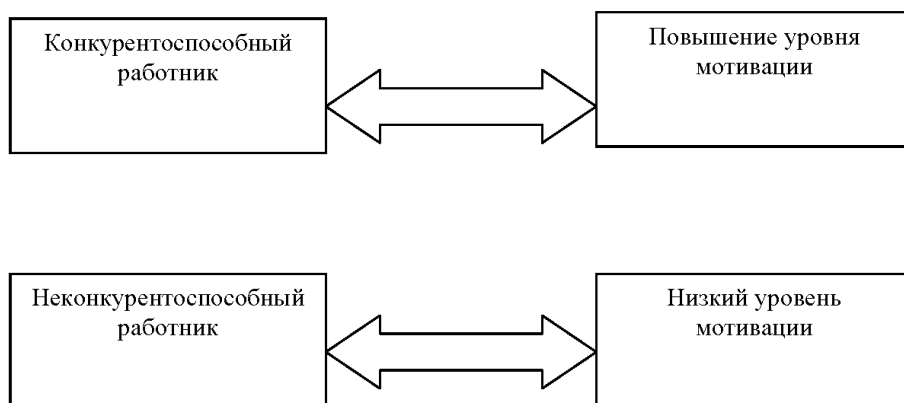


Рис. 3. Взаимосвязь мотивации и конкурентоспособности работника

Среди основных причин, способствующих удержанию работников на предприятиях с низким уровнем оплаты труда (преимущественно государственных), можно отметить предпенсионный возраст, психологическую зависимость, привязанность к конкретному предприятию. Безусловно, данные причины способствуют снижению конкурентоспособности работников и усиливают вынужденную мотивацию (рис. 4). И наоборот, конкурентоспособный работник выдвигает достаточно высокие требования к условиям своего труда.

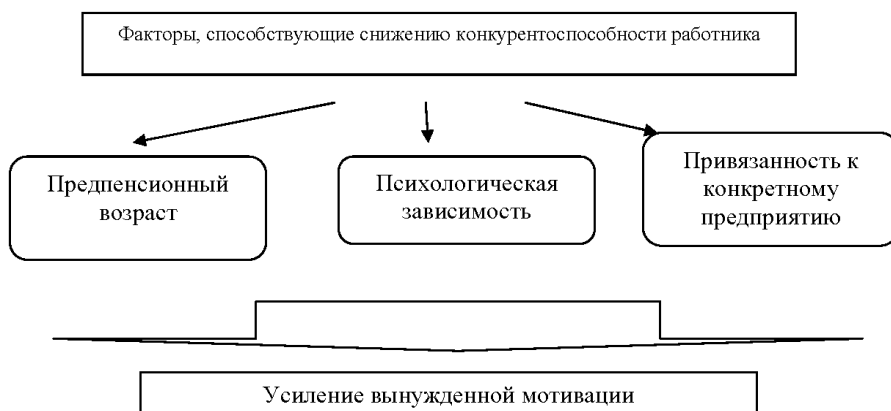


Рис. 4. Причины снижения конкурентоспособности

Наша страна характеризуется преобладанием именно вынужденной мотивации среди различных групп наемного персонала. Ослабление принужде-

ния к труду может служить неким катализатором развития внутренней мотивации работников, появления стремления к творчеству, проявления инициативы и в конечном итоге будет способствовать не только повышению конкурентоспособности самого работника, но и организации в целом (рис. 5). Снижение принуждения к труду может быть достигнуто при помощи материальных и нематериальных форм стимулирования (таблица).

Основные формы материального и нематериального стимулирования

Формы материального стимулирования	Формы нематериального стимулирования
1. Приобретение жилья для сотрудников компании или строительство своего собственного 2. Получение ипотеки для сотрудников организации 3. Выдача беспроцентных ссуд на приобретение жилья на период до 25 лет 4. Приобретение служебных автомобилей с правом выкупа по остаточной балансной стоимости 5. Приобретение автомобилей для сотрудников компании в лизинг на 10 лет 6. Обучение сотрудников и их детей в высших учебных заведениях за счет средств финансирования организации, с последующей отработкой в компании на период не менее 6 лет 7. Оплата детских дошкольных учреждений для детей сотрудников с 3 до 7 лет 8. Оплата медицинских страховых полисов для персонала компании 9. Оплата путевок сотрудников, выезжающих для оздоровления в профилактории, санатории и дома отдыха, расположенные на территории Российской Федерации 10. Доплата в размере 5–10% к должностному окладу сотрудникам за ведение здорового образа жизни, отказ от курения 11. Оплата посещения сотрудниками спортивных и физкультурных заведений 12. Организация бесплатного питания для сотрудников на территории предприятия или заключение договора со специализированной компанией по доставке питания 13. Оплата транспортных расходов сотрудников 14. Организация повышения квалификации и переподготовки кадров не менее 1 раза в 3 года 15. Обеспечение рабочей и офисной одеждой в фирменном стиле работников и административного аппарата компании	1. Награждение сотрудников компании по итогам года грамотами и дипломами 2. Публикации в средствах массовой информации о наиболее отличившихся сотрудниках компании 3. Направление благодарственных писем членам семей сотрудников 4. Представление сотрудников компании к награждению государственной или общественной наградой 5. Сообщение по внутрифирменной радио- и телетрансляции о людях, которые добились успехов, кто является достойным примером для подражания [6]

Несмотря на значительные затраты при создании эффективной системы мотивации, приоритетными являются удержание и заинтересованность в повышении трудовой отдачи конкурентоспособного работника.

Повышение конкурентоспособности работников будет способствовать снижению безработицы, социальной напряженности в обществе и росту благосостояния населения. При этом для работника высокий уровень мотивации приведет к улучшению его материального положения, общего психологического состояния, развитию заинтересованности в работе, повышению качества труда и улучшению трудовой жизни.

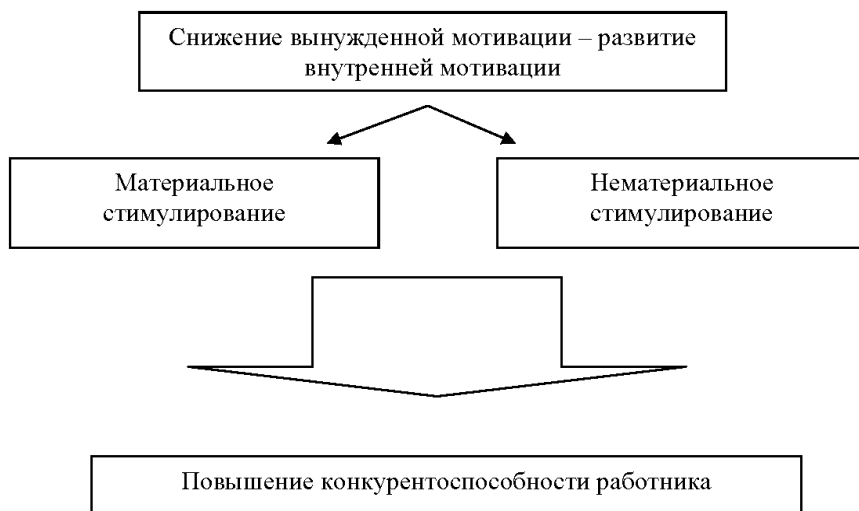


Рис. 5. Взаимосвязь мотивации, стимулирования и конкурентоспособности работника

Таким образом, конкурентоспособность работника и уровень его мотивации тесно взаимосвязаны. Чем выше уровень мотивации в организации, тем выше профессиональный уровень и конкурентоспособность работника. И наоборот, предприятиям необходимы конкурентоспособные работники, и для того, чтобы их удерживать в организации, следует создать максимальные условия для этого, организовав эффективную систему трудовой мотивации посредством различных стимулов.

Литература

1. Колмыкова М.В. Миссия, видения и кредо качества – ориентир предприятий и организаций в современной экономике // Наука и устойчивое развитие общества. 2010. № 10. С. 54–57.
2. Багирова И.Х. Мотивация персонала в условиях кризиса // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2011. № 4 (16). С. 83–86.
3. Гимпельсон В.Е. Дефицит квалификации и навыков на рынке труда: недостаток предложения, ограничения спроса или ложные сигналы работодателей. М.: ГУ ВШЭ, 2004. 36 с.
4. Мухина Е.Р. Основы теории мотивации // Междунар. научно-исследовательский журн. 2015. № 3 (34), ч. 3. С. 71–72.
5. Лысенко О.В. Влияние индекса развития человеческого капитала на рынок труда // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). СПб.: Реноме, 2012. С. 161–164.
6. Блок К.Д. Эффективная система мотивации на предприятии: синтез материальной и нематериальной мотивации // Управление человеческими ресурсами – основа развития инновационной экономики: материалы Междунар. науч. конф. Красноярск: Сибирский государственный аэрокосмический университет, 2014. С. 361–364.

INTERRELATION OF COMPETITIVENESS OF MODERN WORKERS WITH MOTIVATION OF THEIR WORK**A.A. Kul'menev***Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia**E-mail: Aleks180681@mail.ru***Keywords:** Worker; Competitiveness of the worker; Motivation of work; Incentives to work.

Competition and competitiveness are integral attributes of market economic system. Now, it is possible to speak not only about competitiveness of the organization, its production or services, but also about competitiveness of the worker.

Many enterprises under conditions of crisis could not avoid dismissal of workers. It became the prerequisite to increase in competition between workers in external, and domestic markets. Employees who are capable of adapting quickly to the situation and capable of meeting the increased requirements of the employer and labor market in general became most demanded. Now information opportunities allow skilled workers to change a work place without special time expenditure. Threat of loss of skilled workers is pressing for the organization. The employer, therefore, has to create an attractive working environment and corporate culture, satisfying to needs of the worker.

Successful motivation of work promotes preservation of the highly skilled personnel in the organization, providing thereby high competitiveness and stability of the enterprises in the market environment that in turn conducts to economic stability of the country in general.

According to it, increase of high-quality management and effective use of human resources is one of necessary conditions of development of the enterprises during economic stabilization. It is possible to achieve it by means of selection which is most qualified so and the competitive personnel capable to the timely solution of strategic tasks. Thus, not only abilities of workers are important, but also their desire to work. According to this, questions of motivation and work incentives come out on top today. O.V. Lysenko notes that "it is necessary to understand ability to the individual achievements in work representing a contribution to achievement of the organizational purposes as competitiveness of the worker. Competitiveness of the worker is defined "y the quality of labor corresponding to market need for functional quality of work".

In our opinion, in labor market it is necessary to understand the complex characteristic of the worker determining his comparative positions in relation to other workers in labor market by knowledge, skills, competences of process of performance of similar types of works or professions as competitiveness of the worker. It should be noted that competitiveness represents not simply complex assessment reflecting extent of development of those or components of labor potential of the worker. It appears as a certain clamp of compliance of the worker to requirements of labor market at a given time.

Increase of competitiveness of workers will promote decrease in unemployment, social tension in society and to growth of welfare of the population. Thus, for the worker the high level of motivation will lead to improvement of its financial position, the general psychological state, development of interest in work, improvement of quality of work and improvement of labor life of the worker.

Thus, competitiveness of the worker and level of his motivation are closely interconnected. The motivation level in the organization is higher, the professional level and competitiveness of the worker is higher. On the contrary, competitive workers are necessary for the enterprises, thus, in order that to hold them in the organization, it is necessary to create the maximum conditions for this purpose, organizing effective system of labor motivation by means of various incentives.

References

1. Kolmykova M.V. Missiya, videniya i kredo kachestva – oriyentir predpriyatiy i organizatsiy v sovremennoy ekonomike. *Nauka i ustoychivoye razvitiye obshchestva*, 2010, no. 10, pp. 54–57.
2. Bagirova I.Kh. Motivatsiya personala v usloviyakh krizisa. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2011, no. 4(16), pp. 83–86.
3. Gimpel'son V.E. *Defitsit kvalifikatsii i navykov na rynke truda: nedostatok predlozheniya, ogranicheniya sprosila ili lozhnyye signaly rabotodateley*. Moscow, GU VSHE Publ., 2004. 36 p.
4. Mukhina E.R. Osnovy teorii motivatsii. *Mezhdunar. nauchno-issledovatel'skiy zhurn*, 2015, no. 3(34), Pt. 3. pp. 71–72.

5. Lysenko O.V. Vliyaniye indeksa razvitiya chelovecheskogo kapitala na rynok truda. *Problemy i perspektivy ekonomiki i upravleniya: materialy Mezhdunar. nauch. konf.*, St. Ptersburg, 2012, pp. 161–164.

6. Blok K.D. Effektivnaya sistema motivatsii na predpriyatii: sintez material'noy i nematerial'noy motivatsii. *Upravleniye chelovecheskimi resursami – osnova razvitiya innovatsionnoy ekonomiki: materialy Mezhdunar. nauch. konf.*, Krasnoyarsk, 2014, pp. 361–364.

Kul'menev A.A. Vzaimosvyaz' konkurentosposobnosti sovremennykh rabotnikov s motivatsiyey ikh trudovoy deyatel'nosti [Interrelation of competitiveness of modern workers with motivation of their work]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 138–146.

УДК 331.1

DOI: 10.17223/19988648/36/13

И.В. Смирнов

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАДРОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

С середины 90-х гг. в мировой практике менеджмента популярность набрала сбалансированная система показателей, разработанная американскими учёными Дэвидом Нортоном и Робертом Капланом. Система в силу своей простоты и эффективности быстро завоевала популярность даже среди крупнейших корпораций мира. В данной статье освещается кадровая составляющая сбалансированной системы: её состав, особенности и значение, а также возможности её применения для практической работы отделов персонала предприятий для различных отраслей. Особое внимание уделяется рассмотрению сложностей, возникающих при внедрении сбалансированной системы, что вызвано слабой её распространённостью в российской практике. В данной статье эти проблемы анализируются и рассматриваются вопросы их преодоления.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, кадры, оценка кадров предприятия, системы управления, российские предприятия.

Технологический прогресс всего мирового сообщества, и России в частности, привёл к необходимости появления новых систем оценки труда. Постиндустриальное общество, характеризующееся большой долей интеллектуального труда, разносторонностью деятельности рабочего и значительной долей творческих элементов, больше не может опираться на старые системы учёта, разработанные для специфики общества индустриального. Одним из вариантов такой системы стала сбалансированная система показателей (далее – ССП), разработанная Д. Нортоном и Р. Капланом в 90-х гг. XX в. В своей системе они нашли место как классической, бухгалтерской системе оценки, так и новым направлениям: работе с клиентами, бизнес-процессам и работе с персоналом. Именно последняя составляющая может стать базой для оценки эффективности труда рабочих в новых экономических условиях. Задачей данной статьи является описание этой составляющей с предложениями категорий по её использованию в качестве базовой при создании новой системы оценки персонала.

Составляющая обучения и развития (также часто называемая составляющей персонала) является слабым местом ССП во время практической реализации. Причиной служит тот факт, что практические принципы современного управления, опираясь на традиционную систему бухгалтерского учёта, открыто утверждают, что снижение расходов на персонал (включая увольнения) – это верная возможность добиться краткосрочного финансового успеха [1. С. 85]. В условиях, когда этот показатель является единственным показателем успеха предприятия, это наиболее простой путь добиться расположения акционеров. В то же время такая политика ведёт к крайне тяжёлым последствиям в долгосрочной перспективе. По данным исследования Ассоциации качества продукции и менеджмента США (QPRMA), 70% руководителей

компаний, применивших подобную тактику, столкнулись с большим количеством проблем, чем они ожидали. Менее 16% менеджеров признали сокращения персонала эффективными при 40% абсолютно неудовлетворённых этой мерой. Ещё одно распространённое заблуждение состоит в том, что сокращение персонала ведёт к росту производительности труда. По данным исследований Census Bureau's Center for Economic Study, из 140 000 участвующих в исследовании предприятий в 45% рост производительности произошёл при росте числа занятых [2. С. 70–73].

С учётом этих данных стоит признать, что персонал и его компетенции являются важной, неотъемлемой частью компании и экономия на них обходится в стратегической перспективе очень дорого. В ССП составляющая обучения и развития занимает особое место, так как находится в основании системы, обеспечивая инфраструктуру остальным трём.

Д. Нортон и Р. Каплан выделяют три основных направления развития кадровой составляющей: **возможности работника, возможности информационных систем и мотивацию** (делегирование полномочий, соответствие личных целей корпоративным) [1. С. 91].

В направлении возможностей работника в качестве рекомендуемых показателей для оценки выделяются: *показатели удовлетворённости работника* (они ключевые и, по мнению авторов, должны быть в любой ССП). В данном случае исследователи придерживаются правила «довольный работник – эффективный работник»; *показатели сохранения кадровой базы*. они отражают стабильность кадрового состава предприятия); *эффективность работника*, здесь очень распространённым показателем является доход с одного человека.

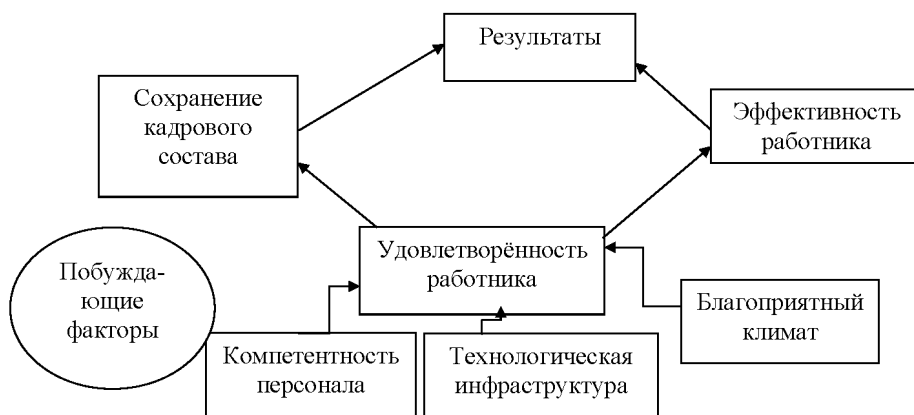


Рис. 1. Составляющая обучения и развития по Д. Нортону и Р. Каплану

Большинство показателей возможностей работника (в частности, наиболее важная – удовлетворённость персонала) измеряются при помощи опросов, тестов и других методов, позволяющих переводить качественную информацию в количественную.

Наличие такой составляющей расчётов, как возможность информационных систем, объясняется необходимостью иметь нужную информацию для эффективной работы сотрудников. Несмотря на кажущуюся второстепенность, данная проблема достаточно остра, особенно в отечественных компаниях. Эксперт из компании Ernst & Young Олег Данилин отмечает, что информационные проблемы стали серьёзным препятствием на пути развития многих организаций. Если верхний уровень менеджмента нередко перегружен информацией, то рядовые работники часто чувствуют информационный голод, теряя в эффективности, мотивации и затрачивая время на второстепенную задачу поиска необходимых данных [3]. Отсюда следует, что для компании важно установить контроль за доступностью информации для персонала (что облегчит и обратную связь). Отслеживать эти данные можно при помощи таких показателей, как процент сотрудников, имеющих доступ к данным; процент информатизированных рабочих мест и т.п. [1. С. 96].

Особое внимание уделяется и мотивационной части. Д. Нортон и Р. Каплан утверждают, что лучше всего мотивацию смогут отразить показатели участия сотрудника в повседневных делах организации: число предложений на одного сотрудника [1. С. 96], количество участия в принятии управленческих решений и т.д. Важно отметить, что не нужно игнорировать участие работников в управлении, особенно при внедрении ССП – чем больше они знают о нём и чем больше участвуют в его создании, тем более гладко пройдет процесс внедрения. В нашей стране обычно не принято допускать работников до участия в управлении, хотя это является одним из принципов трудового права и предусмотрено Трудовым кодексом РФ [4. Ст. 52, 53].

М.Г. Браун, в пику другим авторам, предлагает использовать объединяющий индекс кадрового состояния предприятия. Для его измерения требуется проводить ряд мероприятий по сбору необходимой информации [2. С. 104–105]:

- Сегментировать работников по типу обслуживаемых потребителей.
- Минимум раз в год проводить масштабное исследование по выявлению уровня корпоративного духа.
- Ежемесячно уточнять данные по показателям удовлетворённости.
- Сравнивать индивидуальные показатели.
- Выявлять сверхудовлетворённых сотрудников привлечения в важные направления деятельности предприятия.
- Постоянно модернизировать методы сбора информации, вносить необходимое разнообразие. Учитывая уровень доверия к руководству и подобным опросам в нашей стране, следует обратить внимание на использование опосредованных, косвенных методов сбора подобной информации.

Однако даже если применять все приведённые выше методы и требования, результат по составляющей обучения и развития может стать отрицательным при формальном к нему подходе. К сожалению, составляющая работников является наиболее уязвимой, игнорируемой при составлении ССП частью, несмотря на статистические данные, говорящие о её важности. Это категорически недопустимо и требует в случае внедрения на предприятии дополнительного обсуждения с руководством.

Стоит отметить, что каждое предприятие по-своему уникально и пригодность применения тех или иных показателей возможно установить только после общего анализа его деятельности и определения стратегической направленности. Также важными факторами для определения целей и показателей являются профиль предприятия, структура, отрасль, особенности рынка и многие другие. Соответственно подход к определению критических направлений деятельности в каждом случае индивидуален. К примеру, анализ опыта внедрения ССП, предложенный авторами работ, позволяет выделить отрасли и типы предприятий, которые в наибольшей степени подходят для внедрения, – это крупные промышленные компании, включающие в себя большое количество подразделений. У них достаточно материальных средств для проведения подобных мероприятий, а наличие множества подразделений предоставляет возможность для апробации системы в различных условиях. В то же время небольшие компании вряд ли могут позволить себе сбалансированную систему в её полном формате – возможно, лучше будет использовать её философию, общую концепцию или отдельные элементы (хотя авторами концепции это не рекомендуется).

Однако, несмотря на пропагандируемую эффективность, к ССП возникают некоторые вопросы, что особенно касается российской практики. В современной России количество исследований в этой области крайне велико. Написано большое количество статей, монографий и диссертаций. Однако доля предприятий, где эта система используется, по сравнению с зарубежными странами крайне мала. Возникает естественный вопрос: в чём же причина этого явления?

Из тех материалов, которые предоставляют информацию об ССП, может сложиться представление о ней как о некоей панацее для менеджера, возможности при помощи одной универсальной управленческой схемы разрешить разом все проблемы предприятия. Однако это ощущение ложно – ССП всего лишь инструмент, помогающий выявить проблемы предприятия и оперативно их решить. Кроме того, он не лишён ряда недостатков, которые существенно осложняют его использование. Часто эту проблему авторы ССП обходят в своих работах – многие из них, как уже говорилось, профессионально занимаются её распространением и не заинтересованы в освещении этого направления. Тем не менее информирование об этом аспекте необходимо для того, чтобы система могла совершенствоваться, а предприятия не сталкивались с некоторыми обидными проблемами, могли закрыть некоторые «бреши» системы. К чести отечественных авторов, они не увиливают от неприятной темы и подробно описывают те сложности, с которыми сталкиваются российские предприятия при внедрении системы сбалансированных показателей.

По мнению практикующих менеджеров, главным недостатком ССП является отсутствие (дефицит) средств оценки результата [5]. Отмечается сложность оценки ряда показателей. Во многом это связано с тем, что такие факторы, как удовлетворённость работников, процент их обучения, доля постоянных клиентов и т.п., раньше вообще не принимались в расчёт предприятиями, соответственно, никак не измерялись. Однако решение этой проблемы – дело времени, так как с распространением системы методы сбора ин-

формации будут совершенствоваться. Тесно связана с проблемой измерения ещё одна: в случае, если показатель не измеряем и может быть исключен, возможно нарушение цепи причинно-следственных связей, на которых построена вся сбалансированная система показателей. Тогда может понадобиться перестроение какой-то части системы, вплоть до изменения и перемещения некоторых целей, что ведёт к дополнительным затратам времени и средств.

Ещё одним недостатком менеджмент считает чрезмерное внимание к управлению через показатели, игнорирование системы «мягких» факторов [5]. То есть критикуется жёсткость системы по отношению к людям, игнорирование человеческого фактора. С другой стороны, прекрасно известно, что для эффективной работы экономической системы как раз важна максимальная отвлечённость от таких факторов. Минимализация человеческого аспекта часто служит мощным способом вывести предприятие на новый уровень эффективности и стабильности. Собственно, современная экономика строится на принципе рационализации, что и позволяет ей быть эффективной. Хотя, конечно же, в данном случае есть риск потери «человеческого лица» – «выжимание пота» приводит к тяжёлым психологическим и физическим последствиям среди рабочих. Соответственно, при дальнейшем совершенствовании системы в случае необходимости следует включить в неё некоторые «мягкие» показатели, способствующие гуманизации труда.

В исследовательском и «пропагандистском» плане затрудняет работу отсутствие какой-либо внятной, конкретной статистики, характеризующей эффективную работу ССП. Безусловно, есть в наличии данные о популярности использования системы (к примеру, использовании ССП 400 из 500 компаний Fortune-500 [6. С. 123]), каждая из книг наполнена множеством примеров успеха тех или иных предприятий. Но эти истории обычно содержат минимум конкретной количественной информации и имена многих компаний, по их желанию, заменены вымышленными. Соответственно, предприятиям, только готовящимся к внедрению системы, трудно судить о её эффективности – у них в наличии лишь косвенная информация. В этой связи ещё одним слабым местом в теории системы сбалансированных показателей является разный взгляд на необходимость конспирации при создании и использовании ССП. Создатели теории настаивают на непубличности её использования [1. С. 144] в связи с потенциальной полезностью для конкурентов. Однако возникает вопрос: если подробности системы, согласно правилам её внедрения, известны каждому работнику предприятия, как вообще можно сохранить её в тайне? Конкуренты при помощи самых простых и распространённых методов смогут добиться нужной информации от любого сотрудника предприятия. С другой стороны, не понятна полезность данной информации для конкурентов: каждая ССП разрабатывается под философию и особенности конкретного предприятия, которые им скорее всего известны. Соответственно, ценность получения конкурентами информации по ССП минимальна, а её слепое копирование вообще может отрицательно сказаться на состоянии предприятия-конкурента.

Классическое неприятие персоналом нововведений также часто имеет место при внедрении ССП: сбалансированная система показателей обяза-

тельно проводится по инициативе «сверху», постепенно ретранслируясь «вниз» по управленческой схеме. По наблюдениям экспертов, это часто приводило к отсутствию мотивации и даже сопротивлению со стороны нижестоящего персонала. В данном случае вполне применимы классические и наиболее распространённые меры по ликвидации таких осложнений: от волевых решений руководителя до консенсуса, в зависимости от особенностей предприятия. Заметим, что некоторым образом увязывается с этой проблемой ещё один недостаток системы: отсутствие чётких механизмов разрешения управленческих конфликтов [5]. Хотя стоит заметить, что это не основной смысл создания системы. В неё можно включить цели и показатели, которые отражали бы стремление к снижению количества конфликтов, но прописывать механизмы решения этих проблем определённо не в её компетенции.

Стоит сказать ещё о нескольких проблемах, возникающих при внедрении системы, так как это довольно сложный процесс [7]:

- Размытость сроков внедрения (от нескольких недель до года, причём срок тяжело определить даже на первых этапах внедрения).
- Отсутствие быстрых результатов (первые результаты появляются спустя минимум полгода, максимальный срок составлял 3 года).
- Высокие затраты времени персонала. Для работы над ССП или хотя бы получения минимально необходимых знаний о ней следует пройти ряд курсов/тренингов практически каждому работнику компании. Топ-менеджмент вообще должен принимать в создании системы прямое участие, что сказывается на его повседневной деятельности.

•Кроме временных затрат, внедрение системы сбалансированных показателей очень затратно и в сугубо материальном плане. Только софт для системы обходится от 2 000 долл. за одно рабочее место (не специализированная система, а только поддерживающая ССП) [8]. Учитывая тот факт, что стоимость софта составляет порядка 1/3 от всей стоимости внедрения, несложно подсчитать примерные расходы на внедрение для каждого предприятия.

Целый ряд претензий к системе сбалансированных показателей предъявляется в сфере показателей. Сюда можно отнести уже упомянутые нами проблемы с недовольством только четырьмя составляющими и сложностью в определении показателей. Кроме того, многие предприятия столкнулись с проблемой излишне скрупулезного контроля: они вводили слишком много показателей либо акцентировались на незначительных моментах своей работы. Постоянно возникают сложности с переводом показателей на уровень подразделений, учитывая коренные различия многих из них [9. С. 32–33].

У достаточно большого количества компаний возникают сложности уже на этапе постановки целей [2. С.136]:

- Цель приравнивается к таким понятиям, как «проект», «стратегия», «миссия» и т.д.
- Большинство целей строится на прошлых представлениях о бизнесе.
- Цели не чёткие.
- Разбалансировка краткосрочных и долгосрочных целей.
- Не совпадают цели на разных уровнях организации.

Заслуживающим внимание также является такой аспект критики, как многообразие предлагаемых вариаций ССП: у многих авторов свой взгляд на систему, требования к составляющим, показателям, схеме внедрения и т.д. Это размывает саму концепцию сбалансированной системы показателей и существенно осложняет менеджерам как процесс знакомства с ней, так и повседневную работу [10. С. 36].

Перечисленные выше сложности актуальны для всех регионов мира, однако известно, что на менеджмент очень сильно влияет национальная специфика. При внедрении ССП в нашей стране также возникли некоторые затруднения специфического характера. Связаны они, однако, в большей степени с отсталостью нашей страны в плане восприятия западных моделей управления. Ни для кого не является тайной, что на многих отечественных предприятиях такие слова, как «маркетинг», «стратегия» или «прогнозный бюджет», вызывают непонимание. Такие вещи до сих пор многим фирмам кажутся экзотикой и необязательным излишеством [10. С. 9]. В то же время наличие этих составляющих является обязательным условием внедрения ССП. Эти обстоятельства привели к выдающемуся явлению в мировой практике сбалансированной системы показателей: стратегию, системы бюджетирования, управленческого учёта и прочие элементарно необходимые вещи консалтинговым фирмам приходилось создавать параллельно с ССП, так как руководство предприятия зачастую даже не задумывалось об их необходимости [11. С. 88].

С относительной неэффективностью и невосприимчивостью российского менеджмента стоит связывать также следующие сложности при работе с ССП [12. С. 56–65]:

- Показатели сфокусированы не на стратегии, а на сторонних вещах.
- Недооценка важности составляющей персонала, а также процесса коммуникации с работниками в ходе внедрения и работы системы. Излишнее внимание к финансовой составляющей.
- Сложности с изменением психологии людей при переходе к системе заработка пропорциональны вкладу (что раньше было характерно только для рабочих профессий).
- Неоконченное внедрение. У менеджеров иногда не хватает терпения при внедрении системы, и они бросают процесс на середине пути. Иногда используется недоработанная система, что может нанести организации даже некоторый вред.
- Недооценка важности координации системы с мотивацией персонала, усугубляющаяся частой постановкой неверных либо нечётких целей и показателей.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что, несмотря на достаточно большое количество недостатков и проблем ССП, они носят скорее временный или субъективный характер. Часть из них будет, видимо, решена со временем, в процессе совершенствования ССП. В то время как для избегания другой группы проблем требуется в первую очередь выверенная и чёткая работа менеджмента предприятия, чем будут нейтрализованы эти слабости. К тому же популярность данного метода подтверждает его высокое качество по сравнению с альтернативами, при всех его недостатках. Специ-

фические российские проблемы, как мы выяснили, тоже скорее связаны с человеческим фактором, чем с недостатками ССП.

Обобщая всё сказанное, приходим к выводу, что, несмотря на значительные сложности, которые сопровождают внедрение сбалансированной системы в нашей стране, опыт внедрения данной технологии показывает высокий потенциальный эффект от её использования. Наиболее ценно в ней особое внимание к кадровой составляющей, обычно не слишком популярной составляющей системы управления. Возможность при помощи ССП сократить время и расходы на кадровую политику может стать решающим фактором для более активной работы менеджмента в области управления персоналом и, соответственно, большей производительности трудовой деятельности.

Литература

1. Каплан. Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. 320 с.
2. Браун М.Г. Система сбалансированных показателей на маршруте внедрения. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 226 с.
3. Данилин О.А. Принципы разработки ключевых показателей эффективности (КПЭ) для промышленных предприятий и практика их применения // Управление компанией. 2003. № 2 (21). С. 11–15.
4. Трудовой кодекс Российской Федерации. М.: Проспект, 2010. 208 с.
5. Хорват П. Система сбалансированных показателей как средство управления предприятием [Электронный ресурс]: Консалтинговая компания «iTeam». Электрон. текст. данных. М.: ITeam, 2002–2013. Режим доступа: URL: <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=27&id=221> (дата обращения: 03.03.2014).
6. Фунцев В.В. Применение сбалансированной системы показателей в отдельно взятом дополнительном офисе банка // Менеджмент качества. 2010. № 2 (10). С. 122–132.
7. Разработка ССП. Методика [Электронный ресурс]. ГК «Современные технологии управления» Электрон. дан. URL: http://www.businessstudio.ru/procedures/strategic/razrabotka_bsc/ (дата обращения: 14.03.2014).
8. Супонев П. Софт для системы сбалансированных показателей [Электронный ресурс]. СИМА. ru Электрон. текст. данных. Режим доступа: URL: <http://forum.cima.ru/search.php?searchid=32194> (дата обращения: 15.03.2014).
9. Ольше Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании: практ. руководство по использованию сбалансированной системы показателей. М.: Изд. дом «Вильямс», 2004. 304 с.
10. Хруцкий В.Е., Толмачёв Р.А. Оценка персонала. Критика теории и практики применения системы сбалансированных показателей. 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2007. 224 с.
11. Кандалинцев В.Г. Сбалансированное управление предприятием. М.: Кнорус, 2006. 224 с.
12. Гершун А.М., Нефедьева Ю.С. Разработка сбалансированной системы показателей: практ. руководство с примерами. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. 128 с.

PROSPECTS FOR THE USE OF BALANCED SYSTEMS FOR PERSONNEL EVALUATION IN COMPANIES

I.V. Smirnov

Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: Iliia.S91@yandex.ru

Keywords: Balanced Scorecard; Enterprise assessment of staff; Management; Labor; Labor economics.

Since the mid-90s in the world of management the balanced scorecard gained popularity. It was developed by two American scientists, David Norton and Robert Kaplan. This system quickly gained popularity even among the world's largest corporations because of its simplicity and efficiency. This paper

addresses the personnel component of the balanced system: its structure, features and value, as well as the possibility of its use for practical work of personnel departments of enterprises for a variety of industries. A special role is given to the consideration of the complexities involved in introducing a balanced system that is caused by its weak prevalence in the Russian practice. This article examines these issues and the issues related to overcoming them.

References

1. Kaplan R., Norton D. *Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu*. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2010. 320 p.
2. Braun M.G. *Sistema sbalansirovannykh pokazateley na marshrute vnedreniya*. Moscow, Al'pina Biznes Buks, 2005. 226 p.
3. Danilin O.A. Printsipy razrabotki klyuchevykh pokazateley effektivnosti (KPE) dlya promyshlennykh predpriyatiy i praktika ikh primeneniya. *Upravleniye kompaniyey*, 2003, no. 2(21), pp. 11–15.
4. Trudovoy kodeks Rossiyskoy Federatsii. Moscow, Prospekt Publ., 2010. 208 p.
5. Khorvat P. *Sistema sbalansirovannykh pokazateley kak sredstvo upravleniya predpriyatiyem*. Available at: <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=1&sid=27&id=221> (accessed 03 March 2014).
6. Funtsev V.V. Primneniye sbalansirovannoy sistemy pokazateley v otdel'no vzyatom dopolnitel'nom ofise banka. *Menedzhment kachestva*, 2010, no. 2(10), pp. 122–132.
7. Razrabotka SSP. Metodika. Available at: http://www.businessstudio.ru/procedures/strategic/razrabotka_bsc/ (accessed 14 March 2014).
8. Suponev P. Soft dlya sistemy sbalansirovannykh pokazateley. Available at: <http://forum.cima.ru/search.php?searchid=32194> (accessed 14 March 2014).
9. Ol've N.-G., Roy Zh., Vetter M. *Otsenka effektivnosti deyatel'nosti kompanii: prakt. rukovodstvo po ispol'zovaniyu sbalansirovannoy sistemy pokazateley*, Moscow, Vil'yams Publ., 2004. 304 p.
10. Khrutskiy V.E., Tolmachëv R.A. *Otsenka personala. Kritika teorii i praktiki primeneniya sistemy sbalansirovannykh pokazateley*, 2d edn. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2007. 224 p.
11. Kandalintsev V.G. *Sbalansirovannoye upravleniye predpriyatiyem*. Moscow, Knorus Publ., 2006. 224 p.
12. Gershchn A.M., Nefed'yeva Yu.S. *Razrabotka sbalansirovannoy sistemy pokazateley: prakt. rukovodstvo s primerami*. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2005. 128 p.

Smirnov I.V. Perspektivy ispol'zovaniya sbalansirovannoy sistemy dlya otsenki kadrov predpriyatiy [Prospects for the use of balanced systems for personnel evaluation in companies]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 147–155.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9

DOI: 10.17223/19988648/36/14

Г.А. Дарелов

ВЛИЯНИЕ НОВОГО БАНКА РАЗВИТИЯ БРИКС НА ЭКОНОМИКУ СТРАН БРИКС

Перед странами БРИКС стоит много общих экономических и других проблем различного характера, решение которых значительно облегчится благодаря созданию Нового банка развития (НБР). Банк развития является значимым шагом, который сделала группа, чтобы ускорить и стимулировать свое экономическое развитие. Сфера деятельности НБР будет обладать широким спектром ниш в экономике БРИКС. Банк будет играть важную роль в модернизации и реорганизации экономики и в рамках альянса, и в других странах-партнерах. Приоритетом для финансирования из Банка развития будет поле научных инноваций, технологических достижений, их внедрение в практику и в различные проекты. Банк даст импульс к разработке новых моделей экономического развития путем финансирования проектов в широком диапазоне экономических ниш.

Ключевые слова: БРИКС, НБР, Банк развития, инвестиции, экономическое развитие, экономическое сотрудничество.

БРИКС – это относительно новая организация, созданная для диалога и сотрудничества в областях политики, экономики и развития. Странами, которые составляют эту организацию, являются Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южно-Африканская Республика, они играют ключевую роль в определении развития современного мира. БРИКС занимает ведущее место в энергетической области, банковском деле и других областях международного сотрудничества, является мощным и активным игроком на мировой арене. Благодаря созданию Нового банка развития БРИКС (НБР БРИКС, далее – НРБ или Банк развития) страны-участницы планируют реализовать инвестиционные проекты на фоне возможной рецессии. Этот проект может дать импульс для более успешного и конкурентного экономического развития этих стран через увеличение государственных расходов, что в итоге позволит получить положительный результат от данных проектов, так как Банк развития будет обеспечивать более качественный и детальный анализ финансируемых проектов, а также мониторинг стадии их реализации, чем министерства финансов.

Для осуществления успешного и конкурентного экономического развития с помощью банка должны быть достигнуты следующие стратегические важные цели и задачи:

– снижение зависимости от импорта продукции и одновременно развитие и укрепление тесных экономических связей внутри стран БРИКС и другими странами;

- анализ ситуации и, исходя из этого, выбор действий для наиболее эффективного решения приоритетных задач;
- развитие экономики и инфраструктуры дотационных регионов стран БРИКС, что особенно важно для малых и средних городов, а также населенных пунктов сельской местности, поскольку именно они являются наиболее распространенной формой поселения в этих странах;
- политика НБР должна быть направлена на развитие таких отраслей экономики, которым на сегодняшний день недостаточно уделяют внимание существующие финансовые экономические организации.

Основным критерием экономического развития является наличие развитой инфраструктуры, НБР станет основным финансовым фактором для решения этой проблемы через разработку и последующую реализацию крупных инфраструктурных проектов [5].

Экономика стран БРИКС нуждается в масштабной модернизации и реорганизации. Банк развития БРИКС должен являться основным инструментом для решения данной задачи, в том числе преобразовать существующую международную финансовую систему, так как она уже не отвечает сегодняшним экономическим интересам стран БРИКС и других развивающихся стран.

1. Развитие инфраструктуры в странах БРИКС и будущее воздействие НБР

Присутствие развитой инфраструктуры – один из самых главных факторов осуществления экономического роста стран и повышения их конкурентоспособности.

Показатель развития инфраструктуры служит одним из основных компонентов, которые используются для оценки конкурентоспособности стран. Развитая инфраструктура необходима для эффективной работы экономики государств, поскольку она определяет расположение центров экономической активности, а также развитие экономики. Осуществление международной торговли находится в прямой зависимости от хорошего развития транспортной и коммуникационной инфраструктуры. Развитая инфраструктура способствует преодолению трудностей географической разорванности регионов, а также развитию внутреннего рынка и установлению связей и интеграции с рынками внутри государства и других стран. Качество и территориальный охват инфраструктуры оказывают огромное влияние на темпы экономического роста и помогают уменьшению имущественного неравенства и бедности, так как доступ к инфраструктуре способствует участию наименее развитых регионов в экономике [5, 10].

Страны БРИКС являются перспективным направлением для вложений инвестиций. Тем не менее не все эти страны обладают одинаково развитой инфраструктурой, к тому же она тесно связана с наличием прямых инвестиций, нехватка которых является большим препятствием для ведения бизнеса. Основная цель НБР – способствовать развитию инфраструктуры с целью привлечения новых прямых инвестиций в бедные и слаборазвитые регионы стран организации. Импульс для таких больших проектов и инвестиций дают организация и проведение больших спортивных форумов, подобных прошедшим олимпиадам, чемпионаты мира, которые проводились или будут

проводиться на территориях стран, входящих в БРИКС. Банк развития должен способствовать осуществлению таких проектов, как улучшение и строительство новых дорог, а также железных дорог, инфраструктуры воздушного транспорта и обеспечение доступа к мобильной, телефонной связи и обеспечение электричеством. Эти проекты должны соответствовать экономическим потребностям стран, входящих в БРИКС.

Что касается индекса глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Report), то самые низкие позиции Бразилии обусловлены качеством дорог и инфраструктуры воздушного транспорта, страна занимает 120-е и 123-е место в соответствующих рейтингах, а также у Бразилии самый низкий процент асфальтированных дорог из общей сети, а именно 13,5%. Проблемой Китая является мобильная связь, и поэтому рейтинг Китая значительно ухудшается, по этому показателю страна занимает незавидное 116-е из 148 мест. Инфраструктурные проблемы Индии в основном связаны с энергетикой и транспортом, они очень плохо развиты и не обеспечивают потребности бизнеса и населения, а также являются основной помехой привлечения инвестиций. Другая проблема Индии – обеспеченность населения мобильной связью, по этому показателю страна занимает 123-е место в рейтинге. В Южно-Африканской Республике самой большой проблемой является проведение телефонной связи и обеспечение электричеством, по этим показателям страна занимает 100-е и 101-е место. Несмотря на самые лучшие показатели из всех стран БРИКС, проблемой России является качество региональных и федеральных дорог и авиационная инфраструктура, по этим показателям страна находится на 136-е и 102-м месте в существующих рейтингах. Транспортная инфраструктура в основном развита только в урбанизированных центрах, таких как Москва, Санкт-Петербург и Сочи [5, 10, 12].

Как раз с этими слабыми звеньями инфраструктуры и экономики стран-членов БРИКС должны быть связаны будущие инвестиционные программы НБР с целью улучшения как в количественном, так и в качественном плане вышеупомянутых показателей. Это приведет к более стабильной экономике, к более быстрому темпу развития, к лучшим условиям торговли и повышению стандарта жизни населения. В этом будут заключаться основные и главные цели, задачи недавно созданного Банка развития.

2. Новый банк развития БРИКС как инструмент развития экономики

Будущее Банка развития будет связано в основном с реализацией транснациональных проектов. Хорошей предпосылкой для этого является общая граница России, Индии и Китая, главным образом для проектов транспорта и энергетики, будут созданы объекты для совместной эксплуатации. Но НБР не намерен ограничиваться только софинансированием крупных транснациональных проектов, он сможет уделять больше внимания таким направлениям и проектам финансирования, которые раньше никого не интересовали, например, строительство дорожной и электрической сети в сельских районах. Также планируется поддержка инновационного малого и среднего бизнеса, в частности, фармакологии и биотехнологий, в которых можно создать совместные предприятия. Эти предприятия в своей стране будут разрабатывать и

финансировать перспективные инновационные проекты. Банк развития будет принимать финансовое участие, а также способствовать совместной деятельности по перспективным направлениям, используя для этих целей ресурсы БРИКС [1, 4].

НБР будет софинансировать совместно с государствами разработку внедрения технологии инновационных поколений и создание совместных научных программ, в которых основную роль будут играть субъекты малого и среднего бизнеса с помощью вузов, что также поможет реорганизации высших учебных заведений и их сотрудничеству с бизнесом. Благодаря этому проекту страны БРИКС будут более сильными в конкурентной борьбе за создание и применение инноваций с европейскими странами и США. Новосозданный Банк развития может финансировать не только инновации в сфере технологий, но и социальные и институциональные инновации. Будут приложены усилия для обеспечения потребностей создания программ в области устойчивого развития, в сфере экологии, в которых имеются неотложные проблемы, нуждающиеся в своевременном решении в рамках БРИКС и других развивающихся стран [2, 3].

В сегодняшней конкурентной среде интенсивное экономическое развитие стран БРИКС является одним из их главных приоритетов, оно будет сильно поддерживаться реализацией вышеуказанных проектов в таких областях, которые имеют стратегическое значение, для них основным инструментом финансирования предусмотрен НБР. Банк развития будет главным двигателем для осуществления научно-технического развития стран организации и стран-партнеров. Политика Банка развития должна быть направлена непосредственно на реализацию стратегически важных проектов, которые дадут импульс реализации технологических прорывов и помогут ускорить экономическое развитие стран-членов БРИКС.

3. Влияние НБР на экономическое сотрудничество стран БРИКС

Экономическое сотрудничество между странами-членами БРИКС является одним из главных целей организации, для осуществления помощи которой создан Банк развития. Банк будет способствовать разработке новых моделей и подходов к развитию через использование взаимного дополнения сильных сторон экономики организации. Будут формироваться и развиваться общие институты и механизмы для координации действий по преодолению глобального экономического кризиса и решения общих экономических проблем. Банку следует способствовать достижению глобальной конкурентоспособности стран БРИКС через разработку программ сотрудничества в области торговли и инвестиций. Будут сделаны усилия по искоренению нищеты и повышению уровня жизни в каждой стране объединения путем приобретения средств для развития инновационно ориентированной экономики в формировании устойчивого развития и достижения новых высот в экономическом развитии. Развитие человеческого капитала является приоритетом для стран БРИКС, это будет достигнуто путем обмена опытом и лучшей практикой для реализации национальных стратегий развития, а также путем обмена опытом в поощрении торговли и инвестиций, для которых главную роль будет играть НБР. Банк развития будет способствовать экономическому сотрудничеству и

росту государств-членов организации, а также осуществлять проекты и сотрудничество в различных сферах экономики со странами, не являющимися членами этого объединения, и с различными региональными экономическими альянсами [1, 5, 7, 8].

Для развития и расширения торговли, инвестиций и других экономических связей в странах БРИКС НБР должен оказать финансовую помощь и поддерживать осуществление следующих задач [10]:

- внедрение и более частое использование механизма технической помощи с целью повышения и расширения производственного и коммерческого потенциала государств-членов организации;

- расширение сотрудничества в области конкурентной политики, а также разработка, развитие и реализация принципов инвестирования, направленных на формирование теплого инвестиционного климата, который дает уверенность инвестору, реализация и применение таких инвестиций, которые помогут увеличить число привлекательных в инвестиционном отношении областей в различных сферах экономики и инфраструктуры стран БРИКС;

- внедрение и реализация инвестиций для совершенствования и развития информационного взаимодействия с целью достижения более эффективного торгово-экономического сотрудничества, движения капиталов и товаров между государствами-членами организации;

- разработка механизмов для партнерства с частным бизнесом, чтобы создать условия для объединения финансовых, материально-технических и других возможностей и ресурсов стран БРИКС, НБР и частного бизнеса, для сотрудничества в реализации технически сложных и дорогостоящих проектов, крупных инфраструктурных проектов, проектов в области устойчивого развития в странах-членах организации, а также в других развивающихся странах и странах третьего мира;

- новосозданный Банк развития будет активно поддерживать и оказывать содействие крупным бизнес-предпринимателям, а также представителям малого и среднего бизнеса, будет постоянно искать новых партнеров посредством создания информационных каналов, участия в различных бизнес-форумах, отраслевых конференциях, круглых столах и др. Это поможет развить и улучшить бизнес-среду внутри организации, повысить производительность труда и достичь лучших результатов в бизнесе.

В экономическом развитии стран БРИКС существует множество проблем, решение которых не терпит отлагательства, для их решения государства-члены организации должны объединить свои усилия посредством сотрудничества во всех сферах экономики и развития инноваций и технологий. В качестве основного инструмента для финансирования НБР будет играть главную роль в осуществлении сотрудничества между пятью объединенными государствами, даст импульс для самых важных проектов для будущего экономического развития стран-членов организации. Будущее группы БРИКС связано с осуществлением и улучшением существующего экономического сотрудничества, создание Банка развития – основной шаг, который позволит приблизить его реализацию.

4. Перспективные направления инвестиций Нового банка развития БРИКС

Сфера деятельности НРБ будет обладать широким спектром ниш в экономике БРИКС. Финансирование и усилия по развитию планируется направить в области инвестиций и торговли, в этих нишах, имеющих первостепенное значение для ускорения экономического роста, будут углубляться торговые и инвестиционные связи и использоваться в большей степени возможности, предлагаемые международным экономическим сотрудничеством.

Важной нишей, в которой Банк развития сосредоточит свое внимание, является обрабатывающая и добывающая промышленность. Промышленное развитие – одна из главных предпосылок для ускорения экономического роста. Посредством осуществления инвестиций и реализации проектов в этой нише будут открыты новые рабочие места, последует увеличение производства и экспорта товаров, будет создана предпосылка, слегка изменяющая структуру экономики, этим создается возможность для повышения стандартов жизни [4, 6].

Хорошие перспективы для инвестиций существуют в области энергетики. Обеспечение энергетической безопасности и расширение производства электроэнергии является одним из главных условий для устойчивого роста и динамичного развития экономики. Создаются предпосылки для разработки совместных проектов в этой области из-за нехватки традиционных энергетических ресурсов в некоторых странах-членах БРИКС. Интерес представляет инвестирование в возобновляемые, энергоэффективные и экологически чистые источники энергии, а также финансирование развития новых технологий в этой сфере [4, 6].

Логистика и транспорт представляют нишу, которая постоянно нуждается во вложениях инвестиций. Приоритетной задачей каждой из стран БРИКС является развитие транспорта и связи. Чтобы добиться динамичного экономического роста, обязательным условием становится создание и развитие устойчиво функционирующей транспортно-логистической системы. Важнейшее значение для функционирования и осуществления стабильной международной торговли имеет безопасная и бесперебойная работа транспорта. Модернизация и развитие транспортной отрасли создает предпосылку для повышения уровня жизни населения и является ключевым фактором социально-экономического развития стран БРИКС. НРБ будет участвовать в финансировании таких проектов в сфере транспорта и связи, которые осуществляют поддержку роста национальных экономик стран-членов организации и развивающихся стран, а также примет участие и в реализации проектов, связанных с развитием международной торговли, будет финансировать проекты, направленные на защиту окружающей среды. Ключевое значение будет иметь финансирование совместных исследований и реализации проектов соучастия странами-партнерами в области информационных и коммуникационных технологий, строительства, модернизации и эксплуатации транспортной инфраструктуры, поиски логистических решений современных потребностей через финансирование строительства логистических комплексов [4, 6, 11].

Постоянное ускорение темпов роста населения и необходимость его обеспечения нуждаются в реализации большого числа инвестиций и уделении особого внимания нише сельскохозяйственного производства. Банк развития БРИКС будет принимать участие в финансировании таких проектов, осуществление которых способствует росту сельскохозяйственного производства. Планируется уделить серьезное внимание реализации проектов, которые обеспечат национальную и международную продовольственную безопасность. Это предполагает поддержку и совместную разработку новых агропромышленных биотехнологий, посредством внедрения которых будет увеличена продуктивность, устойчивость и конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции в государствах-членах БРИКС [5].

Как основной инструмент финансирования инвестиции НРБ должен стимулировать экономическое развитие стран БРИКС. Эти инвестиции следует направить на стратегически важные пути экономического развития, инвестирование в которые даст импульс развитию и позволит получить большие экономические результаты. Приоритетом инвестиционной политики будет внедрение инноваций и применение результатов технологических достижений в упомянутых областях экономики [1, 3].

Перед странами БРИКС стоит много общих экономических и других проблем различного характера, разрешить которые будет значительно легче благодаря совместным усилиям в этих областях. Банк развития – это серьезный шаг, который группа сделала, чтобы ускоренно стимулировать свое экономическое развитие. Банк будет играть важную роль в модернизации и реорганизации экономики не только в рамках альянса, но и в других странах-партнерах. Предусмотрено много вложений в строительство современной инфраструктуры и реализацию проектов в слаборазвитых сельских районах. Проекты, которые будут работать в НРБ, приведут к реализации экономического роста, повышению конкурентоспособности более быстрым темпами, повышению уровня жизни населения, улучшению условий для осуществления внешнеэкономической деятельности, будут способствовать достижению более стабильной экономики стран БРИКС. Приоритетом для финансирования из Банка развития будет поле научных инноваций, технологических достижений и их внедрение в практику, их применение в различных проектах. Банк будет давать импульс к разработке новых моделей экономического развития путем финансирования проектов в широком диапазоне экономических ниш. НБР станет финансовым институтом, центром для решения актуальных проблем и вопросов, касающихся экономического развития и интересов стран БРИКС. Частных инвесторов и стран-партнеров такое сотрудничество приведет к достижению оптимальных результатов во всех областях развития [1, 3, 4, 5, 9, 11].

Литература

1. Морозкина А. Банк развития БРИКС в глобальной финансово-экономической архитектуре. URL: <http://www.eeg.ru/files/lib/bankbriks.pdf>
2. БРИКС и Африка: сотрудничество в целях развития. М.: РУДН, 2013. С. 6–222.

3. Век БРИКС. Политико-экономическое сотрудничество нового типа. URL: <http://maxala.org/politika/26118-vek-briks-politiko-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-novogo-tipa.html#U9fW6bqqkp>
4. Григорьев Л.М., Морозкина А.К. Банк развития // Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты / под ред. В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. М.: РУДН, 2013. 429 с.
5. Григорьев Л.М., Морозкина А.К. БРИКС: экономики разные, проблемы общие // Россия в глобальной политике. 2013. № 2. С. 26–40.
6. Комплексный системный анализ, математическое моделирование и прогнозирование развития стран БРИКС: предварительные результаты. М.: Красанд, 2014.
7. Российская Бизнес-газета Инновации, „БРИКС объединяет ресурсы. URL: <http://www.rg.ru/2014/08/05/soglashenie.html>
8. Стратегия развития экономического сотрудничества стран БРИКС. URL: http://economy.gov.ru/minec/press/news/doc20131205_23
9. Armijo L.E., Roberts C., The emerging powers and global governance: why the BRICS matter, Prepared for the inclusion // Looney R. (ed.), Handbook of emerging economies. N.Y.: , 2014, <http://www.leslieelliottarmijo.org/wp-content/uploads/2011/02ArmRobts-13-july-20-BRICS.pdf>
10. Developments in selected non member economies // OECD Economic Outlook. Vol. 2014 Issue 1 Paris: OECD Publishing. P. 194–204, 207–211.
11. Jensen R., Grinstead H.A fresh look at a Preferential Trade Agreement among the BRICS. Stellenbosch : Tralac Trade Law Centre. 2013.
12. The Global Competitiveness Report 2014–2015. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>

IMPACT OF THE NEW BRICS DEVELOPMENT BANK ON BRICS MEMBER-COUNTRIES' ECONOMIES

G.A. Darelov

St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo

Keywords: BRICS, Bank for development; Investments; Economic development; Economic co-operation.

Today, BRIC members are facing many common economic and other types of problem of various nature and origin. In this context, establishment of a new Bank for Development is designated to facilitate countries' efforts for solving economic and other problems. The Bank for Development shall stimulate the Group's economic development because this organization's activity shall permeate with many niches of countries' economies. The priority targets for financing will be innovations, technological developments, implementation of various research and development projects.

References

1. Morozkina A. Bank razvitiya BRIKS v global'noy finansovo-ekonomicheskoy arkhitekture. Available at: <http://www.eeg.ru/files/lib/bankbriks.pdf> (accessed 05 September 2015).
2. BRIKS i Afrika: sotrudnichestvo v tselyakh razvitiya. Moscow, RUDN Publ., 2013.
3. Век BRIKS. Политико-экономическое сотрудничество нового типа. Available at: <http://maxala.org/politika/26118-vek-briks-politiko-ekonomicheskoe-sotrudnichestvo-novogo-tipa.html#U9fW6bqqkp> (accessed 05 September 2015).
4. Grigor'yev L.M., Morozkina A.K. Bank razvitiya. In: V.A. Nikonova, G.D. Toloraya (eds.) *Strategiya Rossii v BRIKS*. Moscow, RUDN Publ., 2013.
5. Grigor'yev L.M., Morozkina A.K. BRIKS: ekonomiki raznyye, problemy obshchiye. *Rossiya v global'noy politike*, 2013, no. 2, pp. 26–40.
6. Kompleksnyy sistemnyy analiz, matematicheskoye modelirovaniye i prognozirovaniye razvitiya stran BRIKS: predvaritel'nyye rezul'taty. Moscow, Krasand, 2014.
7. Rossiyskaya Biznes-gazeta Innovatsii, „BRIKS ob'yedinyayet resursy. Available at: <http://www.rg.ru/2014/08/05/soglashenie.html> (accessed 05 September 2015).
8. Strategiya razvitiya ekonomicheskogo sotrudnichestva stran BRIKS. Available at: http://economy.gov.ru/minec/press/news/doc20131205_23 (accessed 05 September 2015).
9. Armijo L.E., Roberts C., The emerging powers and global governance: why the BRICS matter, Prepared for the inclusion. In: Looney R. (ed.) *Handbook of emerging economies*. N.Y., 2014. Avail-

able at: <http://www.leslieelliottarmijo.org/wp-content/uploads/2011/02ArmRobts-13-july-20-BRICS.pdf> (accessed 05 September 2015).

10. Developments in selected non member economies. OECD Economic Outlook, vol. 2014, Issue 1, Paris: OECD Publishing, pp. 194–204, 207–211.

11. Jensen R., Grinstead H. *A fresh look at a Preferential Trade Agreement among the BRICS*. Stellenbosch, Tralac Trade Law Centre, 2013.

12. The Global Competitiveness Report 2014–2015. Available at: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015> (accessed 05 September 2015).

Darelov G.A. Vliyanie novogo banka razvitiya briks na ekonomiu stran briks [Impact of the new BRICs development bank on BRICs member-countries' economies]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 156–164.

УДК 330.322; 339.97

DOI: 10.17223/19988648/36/15

Д.А. Иванов

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА КАЗАХСТАНА

Целью данной работы является предоставление объективной информации о современных тенденциях и перспективах развития инвестиционного климата Казахстана. Рассматриваются основные аспекты делового климата, государственной политики в отношении инвестиций, взаимодействия с ключевыми партнерами и привлекательные для инвестиций отрасли. За последние 10 лет в экономику Казахстана было привлечено свыше \$220 млрд прямых иностранных инвестиций, что делает эту страну одним из региональных лидеров по привлекательности для капиталовложения. Работа призвана продемонстрировать, что, несмотря на обострение ситуации в непосредственной близости от Казахстана и тенденции спада в мировой экономике, ситуация в этой стране стабильна. Приводятся обширные и актуальные статистические данные из международных и казахстанских источников.

Ключевые слова: Казахстан, инвестиционный климат, законодательство, привлечение инвестиций, торговля, политика, стабильность.

Привлечение инвестиций является краеугольным камнем успешного развития любого государства. Они, как лакмусовая бумажка, отражают состояние экономики и перспективы для бизнеса. Казахстан в этом плане не исключение. Эта довольно большая по территории страна рассматривается как наиболее благополучная и устойчивая в Центрально-Азиатском регионе. Благоприятный деловой климат и политическая стабильность стали ключевыми факторами привлекательности для зарубежных инвесторов. К конкурентным преимуществам Казахстана относят выгодное географическое положение вблизи быстро растущих рынков Индии, Китая и России. Через эту страну проходят основные трансконтинентальные маршруты, соединяющие Азиатско-Тихоокеанский регион с Европой и Ближним Востоком. Казахстан обладает значительными резервами ископаемых источников энергии, высокой долей трудоспособного населения и либеральным инвестиционным законодательством.

Если взять отчет Всемирного экономического форума «Глобальная конкурентоспособность, 2015-2016 годы», то Казахстан в нём находится на 42-м месте среди 140 стран (Россия – на 45-м, Армения – на 82-м и Кыргызстан – на 102-м) [1]. В условиях мирового финансового кризиса 2007–2009 гг., когда потоки прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ) сократились вдвое, Казахстан смог привлечь рекордное количество ПИИ. Сегодня он входит в двадцатку стран-лидеров по этому показателю. По данным Конференции ООН по торговле и развитию, у Казахстана 1-е место в мире среди стран, не имеющих выхода к морю, и 2-е место в СНГ после России по объему чистого притока инвестиций [2]. За последние 10 лет в Казахстан привлечено свыше \$220 млрд ПИИ. Из них только на 2015 г. приходится \$15 млрд. Основными инвесторами в прошлом году стали Нидерланды (\$5,7 млрд, 26%), США

(\$2,8 млрд, 5,3%), Швейцария (\$1,9 млрд), Франция (\$1 млрд), Бельгия (\$700 млн), Россия (\$600 млн), Китай (\$440 млн), Великобритания (\$400 млн), Япония (\$400 млн), Республика Корея (\$400 млн) и Германия (\$320 млн). По видам экономической деятельности основная часть полученных средств была направлена в геологоразведку (33%), нефтегазовый сектор (15%) и обрабатывающую промышленность (12%), остальные – в финансовый сектор, строительство, транспорт и связь [3].

Привлечь миллиарды долларов в экономику Казахстана стало возможным благодаря комплексным мерам руководства страны по улучшению инвестиционного климата: приняты стратегические программы, проведены экономические реформы, пересмотрена законодательная база, улучшены таможенный и налоговый режимы, усилена инвестиционная инфраструктура и защита инвесторов, обучены кадры.

В целях поддержания благоприятных условий для инвестиций в Казахстане действуют совет иностранных и национальных инвесторов при президенте страны, совет по улучшению инвестиционного климата под председательством премьер-министра, а также институт инвестиционного омбудсмена. Бизнес-омбудсмену присвоен более высокий правовой статус посредством подотчетности напрямую президенту. Во всех регионах открыты центры обслуживания инвесторов, где государственные услуги оказываются по принципу «одного окна». С начала 2016 г. всем инвесторам из одного источника предоставляется свыше 350 государственных услуг и разрешений. Комплексная деятельность этих институтов создает эффективную диалоговую площадку между государственными органами и деловыми кругами, нацеленную на решение вопросов бизнеса и учет предложений инвесторов.

В Казахстане работают 10 тыс. компаний с участием иностранного капитала, в том числе входящих в список Fortune Global-500. Сегодня Казахстан заинтересован, прежде всего, в инновационных проектах с применением новейших достижений и технологий. Для их реализации страна обладает всей необходимой финансовой и институциональной инфраструктурой и готова выступать не только в качестве получателя инвестиций, но и сотрудничать с инвесторами как активный партнер. В этой связи Казахстан осуществляет точечное привлечение крупных зарубежных компаний для совместной реализации инвестиционных проектов. Выстраивается система взаимодействия с национальными компаниями, как основными драйверами привлечения транснациональных корпораций. Так, национальная компания «Қазақстан темір жолы» (Казахстанские железные дороги) сотрудничает с Talgo, Alstom, General Electric, а национальная атомная компания «Қазатомпром» – с Areva, CEIS, Marubeni, Camesco и др.

Отраслевая программа по привлечению инвестиций, развитию специальных экономических зон и стимулированию экспорта на 2010–2014 гг. стала неотъемлемой частью правительственного плана по диверсификации экономики. Она была нацелена на увеличение инвестиций в несырьевые экспортно ориентированные и высокотехнологичные производства, а также экспорт обработанных товаров. Результатом этой работы стали практические рекомендации экспертов ОЭСР по улучшению делового климата, процедурные послабления для предпринимателей, благоприятные условия для нахождения

зарубежных инвесторов в стране. В прошлом году введен безвизовый режим для инвесторов из 19 государств, в том числе из Великобритании, Германии, Италии, Малайзии, Нидерландов, ОАЭ, США, Франции, Южной Кореи, Японии и др.

Инвестиционная политика Казахстана является одним из ключевых факторов успешного выполнения Государственной программы индустриально-инновационного развития, начатой в 2009 г. За первые 5 лет индустриализации страны было реализовано 700 проектов на общую сумму \$17 млрд, создано более 70 тыс. рабочих мест. Каждый седьмой из этих проектов был осуществлен с помощью ПИИ. К примеру, компания Alstom организовала в г. Астане производство электровозов, которые перевозят миллионы людей по всей стране и успешно экспортируются. Совместно с компаниями Renault, Nissan и «Автоваз» в г. Усть-Каменогорске строится завод полного цикла по производству автокомпонентов. С участием польской компании Polpharma был модернизирован и расширен фармацевтический завод «Химфарм» в г. Шымкенте. В Костанайской области производятся внедорожники с участием концернов Toyota и Ssang-Yong. В целях дальнейшей диверсификации экономики страны реализуется второй этап этой госпрограммы (2015–2019 гг.). Среди его приоритетов: металлургия высоких переделов, нефтепереработка, нефтехимия и химическая промышленность, агрохимия и производство химикатов для промышленности, пищевая промышленность, машиностроение и производство строительных материалов.

Для инвесторов в Казахстане предусмотрено немало льгот и преференций. Кроме того, в последние годы правительством была проведена работа по совершенствованию законодательства в части расширения пакета инвестиционных преференций и дальнейшего развития СЭЗ. Остановимся подробнее на нововведениях законодательного характера.

В 2014 г. был принят закон по вопросам совершенствования инвестиционного климата [4. С. 149–151], который для приоритетных проектов предусматривает следующие меры:

- освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога и земельного налога на 10 лет, налога на имущество на 8 лет;
- компенсация до 30% капитальных затрат инвестора со стороны государства после ввода объекта в эксплуатацию (инвестиционная субсидия);
- гарантия стабильности при изменении налоговых ставок в соответствии с Налоговым кодексом и законодательства в сфере занятости населения;
- право на привлечение иностранной рабочей силы на весь период реализации инвестиционного проекта и один год после ввода объекта в эксплуатацию, вне квоты и без разрешений, в рамках заключаемых контрактов.

Также законом внедрен принцип «одного окна» – новый механизм взаимодействия между государственными органами и инвесторами, который минимизирует их участие в подготовке документов и максимально упрощает взаимодействие с госорганами. Теперь инвесторам достаточно обратиться в Комитет по инвестициям при Министерстве по инвестициям и развитию, и всю дальнейшую бумажную работу он сделает сам.

Поскольку львиная часть инвестиций идёт в недропользование, нельзя не упомянуть о прогрессивных новшествах в этой сфере. Основная трансформа-

ция закладывается в Кодекс о недрах. Ожидается, что с его принятием в 2016 г. сроки заключения контрактов на разведку по упрощенному порядку будут сокращены с 15 до трех дней. Параллельно вносятся изменения в закон «О недрах», что позволит Казахстану использовать успешный опыт Австралии, Канады и Чили. Казахстаном уже принят упрощенный порядок предоставления права на разведку по опыту Австралии и внедрен метод выбора победителя тендера путем аукциона, как наиболее открытого вида конкурса.

По объемам привлечения инвестиций в геологию, горнодобывающий сектор Казахстан уступает Австралии, Канаде, Бразилии и ЮАР. В этой связи правительством принята Программа по развитию геологии на 2015–2019 гг. с ожидаемым результатом по приросту ресурсов по многим полезным ископаемым (по золоту – до 400 т, меди – 4 млн т, полиметаллам – 12 млн т) и объему инвестиций.

В Казахстане большое внимание уделяется масштабному распространению энергосберегающих технологий. Для этого формируется законодательная база и разработаны привлекательные условия для инвесторов, принят закон «Об энергосбережении и повышении энергоэффективности», действует отраслевая программа «Энергосбережение-2020». Всемирная выставка ЭКСПО, которая пройдет в Астане в 2017 г., будет сосредоточена именно на этой тематике.

Для улучшения бизнес-климата с 2015 г. вступил в силу закон по кардинальному улучшению условий для предпринимательства, предусматривающий значительное сокращение количества процедур, сроков и финансовых затрат. Для Международного финансового центра «Астана» создана правовая основа, предусмотрены налоговые льготы для его участников. Внедрено электронное таможенное декларирование и начат процесс интеграции налоговых и таможенных систем. Максимально сокращены сроки предоставления исходно-разрешительных документов в сфере строительства.

В целях оказания государственной поддержки и стимулирования привлечения инвестиций в экономику Казахстана законом «Об инвестициях» 2003 г. предусмотрены следующие инвестиционные преференции [5. Ст.13]:

1) по инвестиционному проекту:

- освобождение от обложения таможенными пошлинами;
- государственные натурные гранты;

2) по инвестиционному приоритетному проекту (т.е. проекту, реализуемому вновь созданным юридическим лицом по определенным приоритетным видам деятельности, перечень которых утверждается правительством, и предусматривающий осуществление инвестиций в размере \$20 млн):

- преференции по налогам;
- инвестиционная субсидия.

В перечень приоритетных видов деятельности не включается недропользование, игровой бизнес, производство подакцизных товаров, за исключением сборки легковых автомобилей и транспортных средств.

В свете инвестиционной привлекательности и имиджа Казахстана необходимо отметить международное сотрудничество. Для обеспечения гарантированной защиты зарубежных инвесторов и их капиталовложений Казахстаном ведется систематическая работа по заключению соответствующих меж-

дународных документов. Так, с 1992 г. было подписано 48 двусторонних межправительственных и межгосударственных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций и многостороннее межправительственное Соглашение с государствами-членами ЕврАзЭС. Эти усилия Казахстана не были тщетными – по индикатору «Защита инвесторов» рейтинга Всемирного банка «Ведение бизнеса-2016» Казахстан занимает 25-е место (Беларусь – 57-е, Россия – 66-е, Армения – 49-е и Кыргызстан – 36-е) [6].

Казахстан все более втягивается в орбиту глобализации – в 2015 г. страна стала полноправным членом Всемирной торговой организации. Безусловно, присвоение глобального знака качества казахстанской экономике является важным сигналом для инвесторов, показателем уровня деловой среды и конкуренции. Вхождение Казахстана в ВТО объективно сыграет позитивную роль в обеспечении устойчивого экономического роста, стабильности и привлечении инвестиций.

Особое значение придается сотрудничеству с Европейским союзом, который является основным торговым и инвестиционным партнером Казахстана [7]. На долю Евросоюза приходится более половины казахстанского внешне-торгового оборота (\$31 млрд) и 50% привлеченного иностранного капитала в экономику страны (\$110 млрд) [8]. Казахстан является третьим крупнейшим поставщиком энергоносителей в Европу из стран – не членов ОПЕК, после России и Норвегии. В ряде государств Европы доля поставок казахстанской нефти достаточно высока. Так, в Австрии она составляет 25%, в Румынии – 30%. Отдельно следует отметить подписанное в 2015 г. расширенное соглашение о партнерстве и сотрудничестве между Казахстаном и ЕС, которое нацелено на углубление торгово-экономических связей. Этот документ нового поколения отвечает реалиям и вызовам современности.

Одним из ключевых инвесторов в Казахстан является Россия, взаимные накопленные инвестиции составляют \$16 млрд. Примечательно, что российские компании представлены во всех областях казахстанской экономики, среди них Газпром, ЛУКОЙЛ, Русал, «Мечел», АвтоВАЗ, КамАЗ, Сбербанк, ВТБ и др. Значительная часть торгово-экономического сотрудничества приходится на топливно-энергетический сектор. Осуществляются взаимные поставки энергоносителей. Россия является основным транзитером казахстанской нефти и газа на внешние рынки.

Говоря об инвестициях, в Казахстане подразумевают не только финансовые ресурсы, но и трансферт новых технологий, знаний, управленческого опыта и обновление производства. Вот почему эта страна считала и считает привлечение иностранных инвестиций одним из приоритетных направлений своей экономической политики и нацелена на превращение страны в региональный инвестиционный хаб. Это особенно актуально в свете перспектив развития Евразийского экономического союза.

Энергетика, по мнению аналитиков, остается самым привлекательным сектором для капиталовложений в Казахстане. При этом имеется значительный инвестиционный потенциал в таких секторах, как высокие технологии, телекоммуникационное оборудование и инфраструктура, а также профессиональные услуги. С учетом поступательного движения Казахстана в направлении диверсифицированной экономики внимание инвесторов к этим отраслям

должно существенно повыситься. Именно на это нацелена Концепция инновационного развития Казахстана до 2020 г. По оценкам экспертов, при сохранении жесткой денежно-кредитной политики и твердом тенге и у казахстанских, и у зарубежных инвесторов значительно увеличится интерес к несырьевым секторам казахстанской экономики.

Аграрный бизнес в Казахстане становится все более выгодным и важным сектором экономики. В государственный фонд возвращено и уже вовлечено в оборот более 3 млн га неиспользуемых сельхозземель. Свыше 224 тыс. субъектов аграрного сектора теперь могут приобрести в собственность 97 млн га арендованных ими земель на льготных условиях [10]. В этой связи правительством проводится целенаправленная работа для того, чтобы в полной мере использовать имеющийся потенциал. Например, реализуется программа «Агробизнес-2020», в рамках которой в агропродовольственный сектор будет инвестировано свыше \$16 млрд [9].

В целом, несмотря на сложные внешнеэкономические условия, изменения ситуации на мировых рынках и геополитические вызовы, Казахстан демонстрирует устойчивый экономический рост (*для справки: в 2015 г. экономика страны, по прогнозам, выросла на 1,5%*) и привлекательность для инвесторов. У правительства есть конкретный план действий, направленный на вход Казахстана в число 50 стран мира, лидирующих по качеству инфраструктуры. Так, новая экономическая политика государства «Нұрлы жол» (Путь в будущее) предусматривает повышение конкурентоспособности субъектов предпринимательства посредством улучшения их доступа к финансированию, поддержку машиностроения и экспорта, а также повышение конкурентоспособности субъектов агропромышленного комплекса [11]. Все это делается для того, чтобы повысить уровень благосостояния граждан и обеспечить их уверенность в завтрашнем дне.

Литература

1. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016>: Отчет Всемирного экономического форума «Глобальная конкурентоспособность, 2015-2016 годы».
2. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_overview_en.pdf: Доклад Конференции ООН по торговле и развитию (UNCTAD) о мировых инвестициях за 2015 год.
3. URL: <http://www.nationalbank.kz>: вебсайт Национального банка Республики Казахстан.
4. URL: <http://www.e-cis.info>: Интернет-портал СНГ: Обзор делового климата, льгот инвесторам, свободных экономических зон, промышленных и научно-технических парков государств – участников СНГ (одобрен Решением Экономического совета Содружества Независимых Государств 17 июня 2015 года в городе Санкт-Петербурге).
5. Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ «Об инвестициях».
6. URL: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>: Доклад Всемирного банка «Ведение бизнеса-2016».
7. URL: <http://mfa.gov.kz>: вебсайт Министерства иностранных дел Республики Казахстан.
8. URL: <http://e.customs.kz> и <http://kgd.gov.kz>: вебсайты Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан.
9. *Выступление* президента Казахстана Н. Назарбаева на 28-м пленарном заседании Совета иностранных инвесторов (Астана, 4 июня 2015 года).
10. *Выступление* Президента Казахстана Н. Назарбаева на XVII съезде партии «Нұр Отан» (Астана, 30 января 2016 года).
11. *Казахстанская* государственная программа инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015–2019 годы от 6 апреля 2015 года.

OVERVIEW OF INVESTMENT CLIMATE IN KAZAKHSTAN**D.A. Ivanov***Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation**E-mail: dm_ivanov@mail.ru***Keywords:** Kazakhstan; Investment; Business climate; Trade; Legislation; Policies; Stability.

Kazakhstan has made significant progress toward establishing a market economy, as well as political and social stability. Kazakhstan has attracted significant foreign direct investment since independence and would like to see more come into the country. Over the last 10 years total foreign investment in Kazakhstan reached \$220 billion. Kazakhstan is widely considered to have the best investment climate in the region, and numerous international firms have established regional headquarters in this country. The majority of foreign investment is in the oil and gas sector, and the European Union is the leading source of investment capital with around \$110 billion of FDI invested in Kazakhstan from 2005. EU-28 is also major trading partner of Kazakhstan with annual turnover of \$31 billion.

The government of Kazakhstan continues to make significant progress toward its goal of diversifying the country's economy away from an overdependence on the extractive industries by improving the business climate. Kazakhstan's efforts to improve investment legislation have reached good results. In the World Economic Forum's 2015-2016 The Global Competitiveness Report, Kazakhstan ranked 42 out of 140.

The 2015 UNCTAD's World Investment Report ranked Kazakhstan as the first land-locked and second leading CIS market for investment. Kazakhstan announced in 2011 its desire to join the Organization of Economic Cooperation and Development.

The Concept for Industrial and Innovative Development 2009-2019 and the government's plan for attracting foreign and domestic investments comprise an industrial strategy aimed at diversifying Kazakhstan's economy away from its overdependence on extractive industries. In order to facilitate the work of foreign investors, especially in targeted non-extractive industries, the government has announced a set of industries that feature tax waivers and simplified procedures for acquiring visas and work permits.

The government maintains a dialogue with foreign investors through the Foreign Investors' Council under the president, the Council for Improving the Investment Climate chaired by the Prime Minister, and the Investment Ombudsman. A special subunit of the Ministry of Investment and Development, the Investment Committee, is a "one-stop-shop" service provider, which is responsible for addressing all investors' questions.

The 2003 Law on Investments contains incentives and preferences for government-determined priority sectors, providing tax and customs duty exemptions and in-kind grants. President Nazarbayev himself has publicly pledged to create a favourable climate for foreign investors in order to spur domestic innovation and the use of new technologies. In 2014-2015 Nursultan Nazarbayev endorsed amendments to investment legislation that extends preferences to investors to develop the non-extractive sectors of Kazakhstan's economy.

The government is ready to provide special incentives for investors putting more than \$20 million into the machine building, mining, railway equipment, electrical equipment, chemical, construction, metallurgy, food processing and packaging, pharmaceutical, information and communication, electric power, wind, and solar energy industries.

The country's world-class hydrocarbon and mineral reserves continue to form the backbone of the economy, and foreign investment continues to flow into these sectors. Greater investment potential is hidden in agriculture. The government has launched new infrastructure programme "Nurly Zhol" (Way to the Future) providing for better competitiveness of businesses by easing their access to financial resources, support of Kazakhstan's engineering industry and exports.

In 2015 Kazakhstan has joined the World Trade Organization. Kazakhstan's government is optimistic that further integration with Armenia, Belarus, Kyrgyzstan and Russia through the Eurasian Economic Union will make the country more attractive to foreign investors by offering access to those countries' markets.

References

1. World Economic Forum, The Global Competitiveness Report 2015-2016. Available at: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> (accessed 12 August 2016).

2. United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 2015. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_overview_en.pdf (accessed 12 August 2016).
3. National Bank of Kazakhstan. Available at: <http://www.nationalbank.kz> (accessed 12 August 2016).
4. Internet Portal of the CIS: Overview of the business climate, benefits for investors, free economic zones, industrial and technology parks of the CIS member-states (approved by the CIS Economic Council's decision on June 17, 2015 in Saint-Petersburg). Available at: <http://www.e-cis.info> (accessed 12 August 2016).
5. The Law of the Republic of Kazakhstan "On investments" dated January 8, 2003 № 373-II.
6. The World Bank's report "Doing Business 2016". Available at: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf> (accessed 12 August 2016).
7. Ministry of Foreign Affairs of Kazakhstan. Available at: <http://mfa.gov.kz> (accessed 12 August 2016).
8. State Revenue Committee under the Ministry of Finance of Kazakhstan. Available at: <http://e.customs.kz> и <http://kgd.gov.kz> (accessed 12 August 2016).
9. Address by the President Nursultan Nazarbayev of Kazakhstan at the 28th plenary session of the Foreign Investors Council (Astana, June 4, 2015).
10. Address by the President Nursultan Nazarbayev of Kazakhstan at the XVII Congress of the party "Nur Otan" (Astana, January 30, 2016).
11. Kazakhstan state program of infrastructure development "Nurly Zhol" for 2015 - 2019 approved on April 6, 2015.

Ivanov D.A. Obzor investitsionnogo klimata kazakhstana [Overview of investment climate in Kazakhstan]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 165-172.

УДК: 657.47

DOI: 10.17223/19988648/36/16

Т.В. Федорович, Б. Мягмаржав

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ В ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ МОНГОЛИИ

Цель научной статьи заключается в комплексном авторском исследовании проблемы управления себестоимостью в Монголии, выработке и апробации на практике качественно нового методического подхода к формированию себестоимости продукции и управлению этим показателем на ведущих предприятиях Монголии. В ходе исследования проблемы управления себестоимостью использовались методы бухгалтерского учета, логического, системного и управленческого анализа, стратегического планирования. К основному научному результату исследования относится выдвинутая авторами гипотеза, нашедшая выражение в модели управления себестоимостью, которая соответствует истории и экономическому наследию Монголии и базируется на региональных системах управленческого учета, информационная составляющая ее может стать ядром общей теории менеджмента и маркетинга. Сделан вывод о том, что тенденции управления себестоимостью в Монголии на длительную перспективу должны развиваться в направлении внедрения калькулирования по методу ABC на конвейерных линиях и использования методов оперативного учета затрат «Kaizen» и «Target costing» в гибких производственных системах на основе управленческих моделей при функциональном учете затрат.

Ключевые слова: затраты, полная и сокращенная себестоимость, калькулирование в системе «стандарт-костс», региональные модели управления себестоимостью.

Критический анализ научных положений, изложенных в трудах ведущих ученых-экономистов Монголии, позволил выделить два концептуальных подхода к истолкованию экономической категории «себестоимость». Согласно первому себестоимость является денежной формой издержек предпринимателя, т.е. она есть категория стоимостная, выступающая в качестве важнейшего хозяйственного показателя [1, 2, 3]. Второй подход рассматривает себестоимость как обособившуюся часть стоимости, которая выступает объективно необходимой экономической формой возмещения затрат и возобновления производства в неизменных масштабах [4, 5]. Можно разделять научную идею обоих концептуальных подходов, однако следует констатировать: себестоимость как денежная форма издержек предпринимателя есть опосредственное выражение затрат овеществленного и живого труда, которое обусловлено главным образом наличием товарного производства, экономической обособленностью предприятий и их интересов. При этом основными функциями себестоимости остаются: учетно-контрольная, воспроизводственная и стимулирующая, полное и умелое использование которых становится одной из кардинальных задач сегодняшнего дня.

Выполняя функцию учета и контроля, себестоимость тем самым выступает как носитель затрат, отражая их величину, состав, структуру и динамику в различных направлениях. Важным условием для полной

раелизации этой функции является четкая классификация ее видов, используемых в хозяйственной практике. К существенным обстоятельствам следует отнести выбор объекта калькулирования, который в большинстве случаев сложно определить. А от величины объекта калькулирования (одного изделия, группы изделий или их совокупности) зависит величина себестоимости. Кроме того, значение калькулирования единицы готовой продукции размывается вследствие условности результата и значительной трудоемкости экономических расчетов [6, 7].

В экономике Монголии на разных этапах развития страны принимались конкретные меры по усилению роли себестоимости как результирующего экономического показателя. На современном этапе рыночного регулирования следует повысить роль себестоимости путем более полного отражения затрат, связанных с использованием природных ресурсов с учетом их восстановления, а также включения некоторых элементов затрат социального характера, финансируемых ныне из госбюджета.

К числу наиболее дискуссионных, подлежащих детальному изучению и научному анализу и представляющих глубокий интерес как в теоретическом, так и в практическом отношении проблем следует отнести вопросы о сущности и функциях калькулирования, о методах учета затрат и калькулирования, о роли калькулирования в общей системе управления себестоимостью в экономике Монголии.

Особое место в этом ряду занимает вопрос о соотношении и взаимосвязи понятий «учет затрат» и «калькулирование». Ретроспективный анализ научных литературных источников Российской Федерации и Монголии убедительно показывает, что в теории неоднократно обсуждались, а на практике применялись четыре возможных варианта решения данной проблемы, которые в современных условиях отражают нерешенность фундаментальных вопросов теории калькулирования:

- во-первых, калькуляция есть конечная цель производственного учета, а бухгалтерский учет должен приспособиться к системе калькулирования;

- во-вторых, учет затрат определяет калькуляцию. Он необходим для калькулирования. Учет затрат без калькуляции возможен, а калькуляция без учета затрат – нет;

- в-третьих, учет затрат и калькулирование едины – это две стороны «одной медали». Они тесно связаны между собой и составляют одно целое в методологии бухгалтерского учета;

- в-четвертых, учет и калькулирование не идентичны между собой, а представляют разные, самостоятельные, обособленные друг от друга понятия, хотя между ними существует некоторая, иногда тесная связь [8, 9, 10].

Следует также отметить, что при классификации методов производственного учета в различных системах калькулирования наблюдается нарушение единства признаков классификации, включение разнопорядковых методов в одну классификационную систему, необоснованное объединение различных методов в одной системе и др. [11, 12].

При этом, как правило, предлагается использовать простой, поиздельный, позаказный, попередельный и нормативный методы калькулирования¹. По нашему мнению, нет необходимости выделять в качестве самостоятельного простой метод, как это делают монгольские авторы, его следует выделить как частный случай попередельного метода калькулирования.

Позаказный, попередельный, пофункциональный (Activity Based Costing) методы калькулирования необходимо использовать, несмотря на многообразие их комбинаций в системе управления себестоимостью, что соответствовало бы известному положению классиков экономической теории, которые все многообразие структур управления производством объединили в две крупные группы: иерархического и органического (адхократического) типа.

Данный тезис позволил нам использовать принятые Международными стандартами бухгалтерского учета, разработанными Комитетом международных бухгалтерских стандартов (IASC), ассоциированным членом которого является Монголия, методы учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции по полноте их отражения – фактические полные и частичные; по степени нормирования – нормальные (стабильные) и нормативные (стандартные). Последние, отражающие современный уровень развития международной стандартизации, подразделяются на так называемые системы учета «Standard Costs» и «Direct Costing», которые могут подвергаться модификации в зависимости от специфики отрасли, условий и типа производства, что требует отдельного углубленного исследования, как это происходит в экономически развитых странах Запада.

Становление управления себестоимостью в экономике Монголии произошло с помощью методологии калькулирования и основное его содержание составляет учет затрат на производство будущих и прошлых периодов в различных классификационных аспектах и для разных целей управления. Этот момент присутствует в определении понятия «управление себестоимостью», появившегося в экономической литературе по использованию информации бухгалтерского учета в управленческой деятельности [12, 13].

В настоящее время среди монгольских исследователей нет четкого понимания сущности управления себестоимостью. Ученые высказывают различные предположения о его природе и стратегии. Тематика научных исследований ограничивается изложением понимания природы бухгалтерского учета в целом и управленческого учета в частности. Между тем изменяется система управления деятельностью предприятия, меняются процедуры и содержание системы управления себестоимостью, что должно найти адекватное отражение в новых подходах к формированию современной системы управления себестоимостью. В этой связи нами предпринята попытка определить сущность системы управления себестоимостью как интегрированной системы учета затрат и доходов, нормирования, планирования, контроля и анализа, систематизирующей информацию для оперативных управленческих решений и координации проблем будущего развития предприятия.

¹Федорович Т.В. Бухгалтерский учет в промышленности. Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2006. 182 с.

Следует отметить, что на основе сформулированных Дугласом МакГрегором (Douglas McGregor) «X» и «Y» теорий менеджмента получили распространение современные региональные модели управления себестоимостью, применяемые в управлении европейскими (Е), американскими (А), японскими (J) компаниями с использованием смешанной модели (теория «Z»), основой которых является информационная система, включающая калькулирование, инженеризацию, сегментацию, ситуационный анализ, маркетинговое управление и др. [14, 15, 16].

Можно считать, что теории «X» и «Y», а также классическая концепция управления себестоимостью значительно устарели в настоящее время, но некоторые их основные постулаты – базовая смета, система сокращенной (переменной) себестоимости, измерение исторической и текущей стоимости, определение бухгалтерской, маржинальной и экономической прибыли – до сих пор сохраняют свою актуальность и значение.

Концепция американской (А) модели управления себестоимостью включает стратегическое планирование, гибкую смету, децентрализованный контроль и отчетность по сферам ответственности, ваучерный контроль, которые являются основой менеджмента продаж, изучающего ситуацию на рынке конкретной продукции, возможности потребителей и конкурентов и в настоящее время используется на глобальном уровне. Такой региональной модели управления себестоимостью присущи инженеризация стоимости с использованием функционального учета затрат и калькулирования в системах «Activity Based Costing», «Kaizen» и «Target Costing», что позволяет контролировать качество продукции, производительность труда и ряд других показателей на всех стадиях обработки [14].

На предприятиях Монголии в настоящее время для обоснования инвестиционных решений начинают внедряться модели ценообразования финансовых активов (CAPM) и чистой приведенной стоимости (NPV), в управлении запасами – модель оптимального размера заказа (EOQ) и система «точно вовремя» (JIT), которые присущи японской (J) и смешанной (Z) моделям, характерными чертами которых являются конвейерное производство и гибкая производственная система.

Глобализация маркетинга и управления человеческими ресурсами повлекла за собой значительные изменения в признаках, традиции, этике, культуре и обычаях региональных моделей управления себестоимостью при существенном влиянии информационных технологий, профессионального надзора и научных исследований. Нами выдвинута гипотеза о том, что проводниками в системе управления себестоимостью в ближайшее время послужат информационные технологии, преобразование среды и воздействие глобализации, маркетинг, управление человеческими ресурсами, новые тенденции в менеджменте знаний, что соответствует результатам тестирования глобальной системы из семи слагаемых, которые приведены в аналитическом отчете «Профессиональный надзор – 2020» Института присяжных бухгалтеров Австралии (ICAA) [17, 18, 19].

Можно констатировать, что система управления себестоимостью с точки зрения кибернетической теории является комплексом входящих, исходящих и регулирующих потоков экономической информации, функции которого

заключаются в порождении прямых и обратных связей в общей системе. Важнейшим моментом в рассмотрении сущности системы управления себестоимостью является совокупность экономической информации. Слагаемые такой системы – информация, генерируемая производственным, финансовым и налоговым учетом, аудитом и финансовым анализом, данные которой формируются на основании измерения исторической стоимости с поддержанием номинального финансового капитала и измерения бухгалтерской прибыли, а также сведения, формируемые в национальной системе учета на макроуровне.

К входящей информации, предназначенной для управления на микроуровне, следует отнести: данные сметного планирования, контроля затрат, децентрализованного контроля, отчеты по центрам ответственности, ситуационный анализ, принятие управленческих решений. Кроме того, сведения, получаемые посредством внутреннего контроля, стратегического планирования, сегментации рынка и ценовой политики, формируемые на основе текущей стоимости или рыночной цены с калькулированием переменной (прямой) себестоимости с учетом динамики и экономических свойств затрат, также можно считать входящей информацией, необходимой для измерения маржинального дохода и экономической прибыли.

Если рассматривать ретроспективу развития в Монголии бухгалтерского учета вообще и становление управления себестоимостью в рамках управленческого учета в частности, то можно выделить следующие даты: в 1921 г. возникли первые элементы коммерческой бухгалтерии, в 1930-е гг. появились ростки двойной бухгалтерии: финансовой и управленческой. Калькулирование выделилось в качестве самостоятельного объекта учета несколько позже, при создании в стране фабрично-заводской национальной промышленности. Нами выделены три условных этапа в эволюции управления себестоимостью: период становления (1940–1960 гг.); период реформирования (1970–1990 гг.) и период рыночного регулирования (2000–2015 гг.).

На первом этапе эволюции заложены основополагающие принципы управления себестоимостью: централизованное методическое руководство, унификация представления информации о себестоимости, увязка бухгалтерского учета с калькулированием; созданы единая система смет затрат, унифицированные задания по снижению себестоимости, отчетные калькуляции и т.д.

Второй этап эволюции ознаменовался упрочением условий функционирования системы калькулирования, совершенствованием калькулирования во всех звеньях экономики путем создания специфических элементов системной модели управления себестоимостью при преодолении административно-командных форм управления.



Рис. 1. Организация нормативного учета и контроля затрат на материалы

На третьем этапе эволюции развиваются методические подходы к совершенствованию учета затрат и калькулированию себестоимости, обновляется системная модель управления себестоимостью вплоть до коренной перестройки в связи с уходом от административно-командных форм управления и созданием условий рыночного регулирования. Появились новые формы оперативного учета и контроля – чековая система контроля за уровнем затрат, нормативные карты изделий, извещения об изменениях норм (отклонениях от норм), классификатор причин и инициаторов (виновников) изменений (отклонений).

В компаниях «Булигаар», «Монгол шир», «Монгол шевро», а также в компаниях с ограниченной ответственностью (КОО) и иностранными инвестициями «Ж энд М индустриал», «Shoes», «SRV» в целях внедрения метода нормативного учета при системе «Standard Costs» и «Direct Costing» стали использоваться такие методы производственного учета, как контроль за партией кожевенного сырья посредством раскройных листов (штамповочных карт), нормативные карты изделий, извещения об изменениях норм (отклонениях от норм), классификатор причин и инициаторов (виновников).

На рис. 1 схематично представлено движение информации в системе учета и контроля материальных ценностей в компаниях «Shoes», «SRV» на базе

нормативного учета затрат «Standard Costs» с применением автоматизированной системы обработки информации.

В рамках решения проблемы управления себестоимостью в кожевенной промышленности Монголии нами разработан пакет документов аналитического учета материальных затрат – паспорт партии кожевенного сырья в виде производственной карты, состоящей из четырех разделов с сопроводительными документами (маршрутными листами и контрольными талонами), который проверен в экспериментальном порядке и внедрен в компании по производству хромовых кож «Булигаар» еще в 2013 г. (рис. 2).

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КАРТА

из партии № 8136

Улан-Баторский хром-юфтевый завод	Место поставки: мясокомбинат «Махимпекс»	Способ консервирования: тузлукование		Шифр производственного задания: 8136
Дата отметки: 3 января 2015 г.	Средний вес сырья	Количество: 600 ед.	Масса: 6791 кг	Индекс Шкуры*: II

Парный вес кожсырья	Средний вес сырья, кг	Цена за единицу, тугриков	Общая сумма, тугриков	Вес после отмоки, кг	Голье		Строганная	
					количество, ед.	масса, кг	количество, ед.	масса, кг
–	11,3	51,24	30744	–	611	8417	611	2700

Выход готовой кожи

Комплектование строганной кожи	Коли- чество ед.	Мас- са, кг	Перекомплектовка перед крашением	Коли- чество ед.	Готовая кожа	Коли- чество ед.	Площадь, кв. дм
Хром обычный	454	2000	Хром обычный	454	Хром обычный	55	134,2
						20	48,8
Хром эластический	157	700	Хром эластический	150	Хром эластический	13	31,7
						74	180,6
-	-	-	Булигаар**	7	Булигаар**	25	61,0
						190	463,6
Итого	611	2700	Итого	611	Итого	377	919,9

Источник: авторская разработка.

Шкуры* – согласно действующей инструкции шкуры весом в интервалах 6-10 кг относятся к первой категории, а 11-13 кг – ко второй, 13-15 кг – к третьей, свыше 16 кг - к четвертой, соответственно им присваиваются индексные номера: I, II, III, IV.

Булигаар** – готовая кожа, предназначенная для изготовления монгольских специальных национальных сапог.

Рис. 2. Производственная карта партии кожевенного сырья

Кроме того, разработана и применяется в КОО «Shoes» и «SRV» в экспериментальном порядке новая форма раскройного листа с сопроводительными (штамповочными) картами, построенная применительно к условиям ведения нормативного учета и калькулирования с использованием метода «Standard Costs» при автоматизированной обработке информации (рис. 3).

РАСКРОЙНЫЙ ЛИСТ № 244

Наименование материала: хром: лицевой, черный, гладкий

Фамилия закройщика: Бадамгарав

Участок № 222

Код материалов: 0220100 Табельный номер закройщика: 1314 Индекс плана: 8359 Дата составления: 2013.08.14	Сменное задание			Лимит отпуска материалов		
	Фасон обуви	Размер	Количество	Норма брутто за единицу (кв. см)	На все количество пар (кв. дм)	Цена за единицу (тутриков)
	Ф- 23	25,5	170	1537	2698	58,4
	Итого	—	170	—	2698	—

Код материалов с указание сортиности	Единица измерения	Учетная цена, туриков	Начальный остаток	Выдано	Возвращено	Конечный остаток	Фактически раскрито		Расход по нормам		Результат				Код причин и виновников отклонений от норм
											эконом ия		перерасход		
							количество	сумма	количество	сумма	количество	сумма	количество	сумма	
I	кв. дм	58,4	-	1264	-	-	1264	73818	-	-	-	-	-	-	21
II		54,9	-	1238	-	-	1238	67966	-	-	-	-	-		
I		58,4	-	417	-	-	417	24353	-	-	-	-	-		
Итого		-	-	2919	-	-	2919	166137	2698	157563	-	-	221	8574	21

Выданы материалы
(Кладовщик)Приняты комплекты
(Мастер)Приняты материалы
(Закройщик)Составлен расчет
(Нарядчик)

Источник: авторская разработка.

Рис. 3. Форма раскройного листа

С участием соискателя на предприятиях «Говь», в КОО «Гоёо», «Улаан-баатар хивс», «Эрдэнэт хивс», «Монгол Амикал» внедрены калькулирование себестоимости попередельным методом с распределением комплексных расходов между основным и побочным продуктами в автоматизированном режиме, а в компаниях с иностранными и отечественными инвестициями – «Монгол шуудан», «Бриллиант оф Азия», «Уанд ди Монтор» и др. – внедрена финансовая программа с модулями по управлению себестоимостью.

С разработкой стандартов затрат, стандартных смет, стандартной калькуляции и осуществлением принципиальных идей этой системы возник новый метод регулирования процесса формирования себестоимости – управление по отклонениям, при котором центр тяжести постепенно перенесен с калькулирования себестоимости продукта на оперативный контроль затрат в ходе производства.

Многочисленные эксперименты авторов также позволили разработать и внедрить в производство новый вариант калькуляционного листа – нормативную калькуляцию на одну пару обуви, которая используется в КОО

«Shoes». Рекомендуется составлять такую калькуляцию для каждого фасона (модели) обуви по предлагаемой ниже форме (таблица).

Нормативная калькуляция на одну пару обуви

Вид обуви: малодетский сапожок весенне-осеннего сезона

Артикул: 841406-803420-7174

Фасон: 7174

Размер: 120-165; средний размер: 140

Статьи расходов	Нормативные расходы по технологическим переделам, тугрики				Всего
	Раскройный цех	Штамповочный цех	Швейно-пошивочный цех	Отделочный цех	
1. Прямые затраты:					
материальные	34,170	16,200	—	—	50,370
трудовые	1,890	1,320	3,900	3,210	10,320
Итого	36,060	17,520	3,900	3,210	60,690
2. Накладные расходы	3,120	2,100	7,920	5,760	18,900
3. Производственная себестоимость	39,180	19,260	11,820	8,970	79,590
4. Расходы по реализации	—	—	—	—	2,860
5. Полная себестоимость	39,180	19,260	11,820	8,970	82,450
6. Прибыль	—	—	—	—	21,230
7. Цена за единицу	—	—	—	—	103,700

Источник: авторская разработка.

На основе исследования разработаны методические указания и рекомендации по практической реализации принципов нормативного учета в условиях производства обувной промышленности Монголии: формирование банка нормативной информации; преобразование первичной документации; введение автоматизированной обработки информации; создание и использование системы раздельного учета затрат по нормативам, по их изменениям и отклонениям.

Таким образом, совершенствование калькулирования в обувной промышленности свидетельствует о постепенном переходе от контроля за уровнем себестоимости к контролю затрат по операциям, от калькулирования себестоимости изделий к оперативному контролю и регулированию затрат в ходе их формирования, от пассивного исчисления себестоимости, сбора и обработки «посмертной» информации к управлению затратами по отклонениям, к прогнозу уровня себестоимости по текущим нормативам затрат, к оценке маржинального дохода и определению критического объема производства.

В связи с коренным пересмотром системы управления себестоимостью в Монголии, делением учета на две самостоятельные части — финансовый и управленческий учет — необходим новый подход к классификации счетов по их структуре и назначению. Авторский подход к отображению новой структуры бухгалтерских счетов можно свести к следующему:

- единый план счетов должен удовлетворять цели финансового и управленческого учета: в финансовом учете отражается состояние средств пред-

приятия (статический аспект), а в управленческом – их движение (динамический аспект);

- финансовый учет имеет дело только с теми счетами, сальдо которых фигурирует или может фигурировать в балансе, а управленческий – со счетами, не имеющими остатков в балансе, и с оборотами по всем счетам;

- с точки зрения состояния средств все счета по своим статическим функциям делятся на активные и пассивные. При этом активные счета отражают наличие основных и оборотных средств предприятия, а пассивные – источники собственных и привлеченных средств;

- с точки зрения хозяйственных процессов – динамики можно выделить четыре группы функций, которые выполняют одни и те же счета: материальных ценностей, денежных средств, финансовых результатов и, наконец, счета развития предприятия.

Таким образом, в целях преодоления отставания в использовании современных методов калькулирования в Монголии по сравнению с западными странами нами выдвинута гипотеза (М), нашедшая выражение в модели управления себестоимостью, которая соответствует истории и экономическому наследию страны и базируется на региональных системах (J, Z) с учетом состояния ручного и конвейерного производства в стране, информационная система которой может стать ядром общей теории менеджмента и маркетинга.

Сущность построения такой информационной системы, как уже отмечалось, заключается в инженеризации исторической, текущей, рыночной, дисконтированной стоимости, маржинального дохода, бухгалтерской и экономической прибыли с применением позаказного (Job Costing), попроцессного (Process Costing), пофункционального (Activity Based Costing) методов калькулирования фактической полной и нормативной переменной себестоимости.

На фоне теории постоянных и переменных затрат разработана концепция сокращенной себестоимости, при которой калькулированию подвергается лишь отдельно взятая ее часть. При этом использовались элементы маржинального дохода и метод критической точки объема производства, вытекающие из теории постоянных и переменных затрат.

Что касается стратегического планирования и инженеризации отдельных слагаемых издержек, сегментации ценообразования и рынка с применением моделей оптимального размера заказа (EOQ), «точно вовремя» (JIT), чистой приведенной стоимости (NPV), ценообразования финансовых активов (CAPM), базовых и гибких смет, децентрализованного контроля, оценки внутреннего оборота, отчетов по центрам ответственности и исполнения, анализа отклонений, то все они являются инструментами управленческого учета в предлагаемой системе.

Вместе с тем основными направлениями совершенствования калькулирования себестоимости в кожевенной промышленности Монголии в ближайшей перспективе являются улучшение структуры себестоимости (в целях управления затратами) путем внесения изменений в номенклатуру калькуляционных статей затрат по видам изделий, а также усиление роли стандартов и нормативной информации в управленческом учете и реализация принципов

нормативного учета в системе «Standard Costs» с учетом специфики кожевенного производства.

Литература

1. Намжаа Т., Лундэн С., Лодой С. Нягтлан бодох бүртгэлийн салбарт үндэсний эдийн засаг. Улаанбаатар: Мөнхийнүсэг, 1987. 330 х.
2. Дамтин Х. Тодорхой төлөвлөлт, дүн шинжилгээ үйлдвэрлэлийн зардал Улаанбаатар, 1973. 131 х.
3. Нацагдорж В. Вопросы планирования себестоимости продукции в отраслях легкой промышленности МНР // Вопр. экономики. 1968. С. 24–27.
4. Сайнжаргал Б. Асуудлыг сайжруулах, нягтлан бодох бүртгэл, дүн шинжилгээ, үйлдвэрлэлийн зардал нарийн боовны компаниуд нь Монгол улсын – Улаанбаатар: Шинжлэх ухаан, 1979. 63 х.
5. Тунгалаг Н. Үйлдвэрлэл, удирдлагын нягтлан бодох бүртгэл: шинжилгээ загварчлал. Улаанбаатар: Цэнхэр ном КХХ, 2013. 176 х.
6. Бычкова С. М., Бадмаева Д. Г. Бухгалтерский учет и анализ расходов организации // Изв. Сан.-Петербург. гос. аграр. ун-та. 2014. № 37. С. 155–160.
7. Федорович Т.В. Базовые положения концепции трансформации информационно-аналитического обеспечения в системе стратегического управленческого учета // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2012. № 3. С. 86–94.
8. Панкова С.В. Учет маркетинговых затрат в гостиничном бизнесе // Управленческий учет. 2011. № 1. С. 76–82.
9. Клычова Г.С., Хайруллин Р.Р. Организационно-экономическая сущность затрат, расходов издержек предприятия // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2016. № 13 (397). С. 31–36.
10. Гетьман В.Г. Совершенствование учета себестоимости продукции и финансовых результатов деятельности коммерческих организаций // Внедрение МСФО в России: проблемы и перспективы. М., 2014. С. 8–12.
11. Конципко Н.В., Федорович В.О. Особенности бухгалтерского и налогового учета объектов основных средств для формирования амортизационной политики корпорации // Сибирская финансовая школа. 2009. № 5 (76). С. 100–107.
12. Карпова Т.П. Учётно-контрольно-аналитическое обеспечение управления затратами организации // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 3 (27). С. 126–129.
13. Федорович В.О., Федорович Т.В. Информационные модели управленческого анализа в кризисных корпорациях (группах) // Сибирская финансовая школа. 2005. № 3. С. 18–27.
14. Нягтлан бодох бүртгэл Монгол улсад: үүсэх, боловсруулах, дүн шинжилгээ хийх. Улаанбаатар: Мөнхийн үсэг, 2015. 350 х.
15. Mongoliaat the Market in book: Global Cultural and Economic Research. Vol. 7' editors: Sung - Jo Park. Mica Jovanovic. Berlin, 2012. 484 p.
16. Лувсандорж П., Хашчулуун Ч., Батнасан Н. Шинэчлэлийн нягтлан бодох бүртгэлийн зах зээлийн эдийн засагт Монгол улс. Улаанбаатар, 2007. Х. 352–387.
17. Жааваа Т., Мягмаржав Б. Удирдлагын нягтлан бодох бүртгэл: онол, практик, туршилт, үр дүн. Улаанбаатар, Нью Майнд Технологи КХХ, 2014. 180 х.
18. Жааваа Т., Болормаа Б., Мягмаржав Б. Одоогийн асуудал нь санхүүгийн, аж үйлдвэрийн болон удирдлагын нягтлан бодох бүртгэл: үүсэх, шинэчлэх. Улаанбаатар: Нью Майнд Технологи КХХ, 2014. 230 х.
19. Федорович Т.В. Использование гибких бюджетов общепроизводственных расходов в целях управления операционной деятельностью // Управленческий учет. 2009. № 3. С. 106–112.

DEVELOPMENT OF A SYSTEM OF COST MANAGEMENT FOR THE PROCESSING INDUSTRY OF MONGOLIA

T.V. Fedorovich¹, B. Myagmarzhav²

¹Accounting Department, Novosibirsk State University of Economic and Management, Novosibirsk, Russia Federation

E-mail: tani_yf@mail.ru

²*Mongolian institute of Certified Public Accountants, Ulaanbaatar, Mongolia*

E-mail: myashka mn@yahoo.com

Keywords: Costs; Full and reduced cost calculation in the system "standard-coasts"; Regional model of cost control.

Production costs corresponding to the conditions of activity of the economic entity, determine prime cost of manufactured products. In turn, the cost indicator directly reflects the essence of economic phenomena as well as gives a direct view of the production process and reflects the laws of motion of production capital. The economy of Mongolia at different stages of development of the country has taken specific measures to strengthen the role of cost as a result of the economic indicator. The main scientific idea of the article lies in the economic rationale and the possibility of using in the processing industry of Mongolia system models of cost control. This substantiates the methodological framework and the authors put forward the hypothesis, reflected in the new system of cost control that meets the specifics of the development of accounting in Mongolia and the historical and economic heritage of the country. The main elements of this model are as follows: cost calculation method Standard Cost in Assembly-line production, operational accounting according to the method of Target costing in flexible manufacturing systems using management models in functional cost accounting. The subject of research is systematic model of cost control, formed in the framework of management accounting for tanneries Mongolia, and which complies with the features of development of national accounting.

The purpose of this scientific article is to comprehensive authentic study of the problem of cost control in Mongolia, development and testing in practice a qualitatively new methodological approach to formation of cost of production and the management of this indicator at the leading enterprises of Mongolia.

In the study of problems of cost control, we used the methods of accounting, logical, system and management analysis, strategic planning. To the main scientific result of the study, applies nominated by the authors conjecture that found expression in a model of cost control, which corresponds to the history and economic heritage of Mongolia and is based at the regional management accounting, information component which could become the nucleus of a General theory of management and marketing. It is concluded that the trends of cost control in Mongolia for the long term needs to develop in the direction of implementation of calculation by the method ABC on Assembly lines and using methods of operational cost accounting, Kaizen and Target costing in flexible manufacturing systems based on management models in functional cost accounting.

References

1. Namzhaa T., Lynd-en S., Lodoy S. *Nyagltan bodokh byrtg-eliyn salbart ynd-esniy ediyn zasag*. Ulaanbaatar, Mönkhiiyns-eg, 1987, 330 kh.
2. Dampin Kh. *Todorkhoy төлөвлөлт, дүн шинжилгээг үйлдвэр-елийн зардал*. Ulaanbaatar, 1973, 131 kh.
3. Natsagdorzh V. [The improvement of accounting and analysis of the cost of production of confectionery companies in Mongolia]. *Voprosy ekonomiki = Economics Questions*. 1968, no. 3, pp. 24-27. (In Russ.)
4. Saynzhargal B. *Asuudlyg sayzhruulakh, nyagltan bodokh byrtg-el, дүн шинжилгээ, үйлдвэр-елийн зардал нариын боовны компаниуд н' Mongol улсын*. Ulaanbaatar, Shinzhil-ekh ukhaan, 1979, 63 kh.
5. Tungalag N. *Үйлдвэр-ел, удирдлагын nyagltan bodokh byrtg-el: шинжилгээ загварчлал*. Ulaanbaatar, Tsenkh-er nom KKhKh, 2013, 176 kh.
6. Bychkova S. M., Badmaeva D. G. [Accounting and analysis of the costs of the organization]. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta = Proceedings of the St. Petersburg State Agrarian University*, 2014, no. 37, pp. 155-160.
7. Fedorovich T. V. [The basic provisions of the concept of transformation of information and analytical support in the system of strategic managerial accounting]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika = Tomsk State University Journal of Economics*, 2012, no. 3, pp. 86-94.
8. Pankova S. V. [Accounting of marketing expenses in the hotel business]. *Upravlencheskij uchët. = Managerial accounting*. 2011, no. 1, pp. 76-82.

9. Klychova G.S., Hajrullin R.R. [Organizational and economic essence of the enterprise costs, expenses, outlay]. *Buhgalterskij uchet v byudzhetnyh i nekommercheskih organizacijah*. = *Accounting in budgetary and non-profit organizations*. 2016, no. 13 (397), pp. 31-36.

10. Get'man V.G. [The improvement of accounting of production costs and financial results of activity of commercial organizations]. *V sbornike: Vnedrenie MSFO v Rossii: problemy i perspektivy* = In the book: The Introduction of IFRS in Russia: problems and prospects. Moscow. 2014, pp. 8-12. (In Russ.)

11. Koncipko N.V., Fedorovich V.O. [Accounting and tax accounting special features of the capital assets objects for the formation of the amortization policy in the Corporation]. *Sibirskaja finansovaja shkola* = *Siberian financial school*. 2009, no. 5 (76), pp. 100-107.

12. Karpova T.P. [Accounting, control and analytical support for the organization of management costs]. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya* = *Economics and Management: Problems and Solutions*. 2014, no. 3 (27), pp. 126-129.

13. Fedorovich V.O., Fedorovich T.V. [Information model of management analysis in crisis corporation (group)]. *Sibirskaya finansovaya shkola* = *Siberian financial school*. 2005, no. 3, pp. 18-27.

14. Nyagtlan bodokh byrtg-el Mongol ulsad: yys-ekh, bolovsruulakh, dyn shinzhilg-ee khiykh. Ulaanbaatar: Mönkhiyn ys-eg, 2015, 350 x.

15. Mongolia at the Market in book: Global Cultural and Economic Research, Volume 7' editors: Sung - Jo Park., Mica Jovanovic. – Berlin: 2012, 484 p.

16. Luvsandorzh P., KHashchuluun CH., Batnasan N. Shin-echl-eliyn nyagtlan bodokh byrtg-eliyn zakh z-eeliyn ediyn zasagt Mongol uls. Ulaanbaatar, 2007, kh. 352-387. (In Mongol.)

17. Zhaavaa T., Myagmarzhav B. Udirdlagyn nyagtlan bodokh byrtg-el: onol, praktik, turshilt, yr dyn. Ulaanbaatar, N'yu Maynd Tekhnologi KKhKh, 2014, 180 kh.

18. Zhaavaa T., Bolormaa B., Myagmarzhav B. *Odoogiyn asuudal n' sankhyggiyn, azh yildv-eriyn bolon udirdlagyn nyagtlan bodokh byrtg-el: yys-ekh, shin-echl-ekh*. Ulaanbaatar, N'yu Maynd Tekhnologi KKhKh, 2014, 230 kh.

19. Fedorovich T. V. [Using flexible budgets overhead cost for the purpose of operational management]. *Upravlencheskii uchet* = *Management Accounting*. 2009, no. 3, pp. 106-112. (In Russ.)

Fedorovich T.V., Myagmarzhav B. Formirovanie sistemy upravleniya sebestoimost'yu v pererabatyvayushchey promyshlennosti Mongolii [Development of a system of cost management for the processing industry of Mongolia]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika* – *Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 4 (36), pp. 173-185.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АНТОНЕНКО Елизавета Викторовна – аспирант кафедры финансов, денежного обращения и кредита Южно-Уральского государственного университета (национального исследовательского университета) (г. Челябинск). E-mail: Elizaveta.Antonenko@susu.ru

АГУЗАНОВА Ксения Александровна – заместитель председателя комитета управления муниципального заказа и тарифной политики администрации города Томска. E-mail: ksenit@gmail.com

БЕСПАЛОВ Сергей Вячеславович – оценщик, генеральный директор ООО «Брянское предприятие по экспертизе и оценке прав собственности», председатель правления Брянского регионального отделения РОО. E-mail: stranik71@mail.ru

ДАРЕЛОВ Георги Ангелов – аспирант кафедры экономики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: antoniozoli@abv.bg

ЕМЕЛЬЯНОВА Мария Александровна – магистрант Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. E-mail: maria101193@mail.ru

ЗАХАРОВА Татьяна Викторовна – кандидат геолого-минералогических наук, доцент кафедры мировой экономики и налогообложения Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: ztv@t-sk.ru

ИВАНОВ Дмитрий Александрович – аспирант кафедры мировой экономики Дипломатической академии Министерства иностранных дел Российской Федерации. E-mail: dm_ivanov@mail.ru

ИМОНОВ Оятулло Давлатмахмадович – аспирант кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: oyat-29.88@mail.ru

КУЛЬМЕНЕВ Александр Анатольевич – соискатель кафедры системного менеджмента и предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: Aleks180681@mail.ru

МИЛЯЕВА Лариса Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, декан экономического факультета, завкафедрой экономики предпринимательства Бийского технологического института (филиала) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова». E-mail: lgm17@mail.ru

МУДРЕЦОВ Анатолий Филиппович – доктор экономических наук, главный научный сотрудник лаборатории экономического регулирования экологически устойчивого хозяйствования Института проблем рынка Российской академии наук (г. Москва). E-mail: afmudretsov@yandex.ru

МЯГМАРЖАВ Баатар – заместитель директора комитета по образованию Монгольского института сертифицированных бухгалтеров (г. Улан-Батор), аспирант Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: myashka_mn@yahoo.com

НАБЕЕВА Надия Галлимуловна – начальник отдела документальных исследований Управления экономической безопасности и противодействия коррупции УМВД России по Томской области. E-mail: Nadiana@sibmail.com

ОВСЯНИКОВА Татьяна Юрьевна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экспертизы и управления недвижимостью Томского государственного архитектурно-строительного университета. E-mail: tatovs@mail.ru

ПРОКОПЕНКОВА Вера Васильевна – ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента Брянского государственного инженерно-технологического университета. E-mail: vera-galyanova@yandex.ru

ПЫЛАЕВА Алена Владимировна – доцент, докторант, доцент кафедры геоинформатики и кадастра Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета. E-mail: alena.pylaeva@gmail.com

СМИРНОВ Илья Валерьевич – аспирант кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: Iliia.S91@yandex.ru

ТУЛУПОВ Александр Сергеевич – доктор экономических наук, завлабораторией экономического регулирования экологически устойчивого хозяйствования Института проблем рынка Российской академии наук (г. Москва). E-mail: tul@bk.ru

ФЕДОРОВИЧ Татьяна Владимировна – доктор экономических наук, доцент, завкафедрой бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: tani_vf@mail.ru

ФИЛИППОВА Татьяна Яковлевна – оценщик, член экспертного совета РОО, член правления Брянского регионального отделения РОО, сертифицированный РОО оценщик недвижимости, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Брянского государственного инженерно-технологического университета. E-mail: t.ya.filippova@yandex.ru

ЮГОВА Ирина Владимировна – ст. преподаватель кафедры экспертизы и управления недвижимостью Томского государственного архитектурно-строительного университета. E-mail: saykova86@mail.ru

ЯКУШЕВА Мария Сергеевна – аспирант кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: Masha_in_tanke@mail.ru

Научный журнал
**ВЕСТНИК ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**
ЭКОНОМИКА
Tomsk State University Journal of Economics

2016. № 4(36)

Редактор *Е.В. Лукина*
Оригинал-макет *Г.П. Орловой*
Дизайн обложки *Яна Якобсона* (проект «Пресс-интеграл»,
факультет журналистики ТГУ)

Учредитель – Федеральное государственное автономное общеобразовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»

Подписано в печать 26.11.2016 г. Формат 70х100 ¹/₁₆.

Печ. л. 11,75; усл. печ. л. 16,45; уч.-изд. л. 17,0.

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет 30.12.2016 г. Заказ 2279. Цена свободная

Адрес редакции: 634029, г. Томск, ул. Герцена, 2
ООО «Издательство ТГУ», 634029, г. Томск, ул. Никитина, 4

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
<http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru