

НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

Управленец

Upravlenets

ЭКОНОМИКА • МЕНЕДЖМЕНТ • МАРКЕТИНГ • ФИНАНСЫ • ЛОГИСТИКА • ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

№ 2(60)

март–апрель 2016

ТЕМА НОМЕРА

Валютный рынок: состояние и тенденции

THE ISSUE SUBJECT

Foreign Exchange Market: Current State and Trends

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор

Силин Яков Петрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Заместитель главного редактора

Иваницкий Виктор Павлович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Члены редколлегии

Березкин Юрий Михайлович, д-р экон. наук, профессор (Иркутск)

Болдырева Наталья Брониславовна, д-р экон. наук, доцент (Тюмень)

Бочко Владимир Степанович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович, д-р юр. наук, профессор (Екатеринбург)

Дятел Евгений Петрович, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Заборова Елена Николаевна, д-р социол. наук, профессор (Екатеринбург)

Карх Дмитрий Андреевич, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Каточков Виктор Михайлович, д-р экон. наук, профессор (Челябинск)

Кулапов Михаил Николаевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Лукьянов Сергей Александрович, д-р экон. наук (Екатеринбург)

Мельникова Елена Ивановна, д-р экон. наук, доцент (Челябинск)

Миллер Александр Емельянович, д-р экон. наук, профессор (Омск)

Митин Александр Николаевич, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович, д-р экон. наук (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич, д-р экон. наук, профессор (Москва)

Пешина Эвелина Вячеславовна, д-р экон. наук, профессор (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич, канд. юр. наук, доцент (Екатеринбург)

Самаруха Виктор Иванович, д-р экон. наук, профессор (Иркутск)

Члены международного совета

Изольде Браде, PhD, ведущий исследователь (Германия)

Итало Тревизан, PhD, профессор (Италия)

Марин Варбанов Маринов, PhD (Великобритания)

Нугербек Серик Нугербекевич, д-р экон. наук (Казахстан)

Сергей Филиппов, PhD, доцент (Нидерланды)

Сун Яоу, PhD, профессор (Китай)

Тадеуш Валлас, PhD, профессор (Польша)

EDITORIAL BOARD

Chief Editor

Yakov P. Silin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Deputy Chief Editor

Viktor P. Ivanitsky, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Editorial Team

Yury M. Beryozkin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Irkutsk, Russia)

Natalya B. Boldyreva, Dr. Sc. (Economics), Associate Professor (Tyumen, Russia)

Vladimir S. Bochko, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Boris A. Voronin, Dr. Sc. (Law), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Yevgeny P. Dyatel, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Yelena N. Zaborova, Dr. Sc. (Sociology), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Dmitry A. Karkh, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Viktor M. Katochkov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Chelyabinsk, Russia)

Mikhail N. Kulapov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Sergey A. Lukyanov, Dr. Sc. (Economics) (Yekaterinburg, Russia)

Yelena I. Melnikova, Dr. Sc. (Economics), Associate Professor (Chelyabinsk, Russia)

Aleksandr Ye. Miller, Dr. Sc. (Economics), Professor (Omsk, Russia)

Aleksandr N. Mitin, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Robert M. Nizhegorodtsev, Dr. Sc. (Economics) (Moscow, Russia)

Yury G. Odegov, Dr. Sc. (Economics), Professor (Moscow, Russia)

Evelina V. Peshina, Dr. Sc. (Economics), Professor (Yekaterinburg, Russia)

Aleksey N. Romanov, Cand. Sc. (Law), Associate Professor (Yekaterinburg, Russia)

Viktor I. Samarukha, Dr. Sc. (Economics), Professor (Irkutsk, Russia)

Members of the International Council

Isolde Brade, PhD, Senior Researcher (Germany)

Italo Trevisan, PhD, Professor (Italy)

Marin Varbanov Marinov, PhD (Transportation) (Великобритания)

Serik N. Nugerbekov, Dr. Sc. (Economics) (Kazakhstan)

Sergey Filippov, PhD, Associate Professor (Netherlands)

Song Yaowu, PhD, Professor (China)

Tadeusz Wallas, PhD, Professor (Poland)



Учредитель: ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных изданий,
в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Включен в Российский индекс научного цитирования

Свидетельство о регистрации средства массовой информации

ПИ № ФС77-49744 от 15 мая 2012 г.

Подписной индекс Агенства «Роспечать»: 37263

Научно-аналитический журнал «Управленец» № 2(60)/2016

Корректурa:
Л.В. Матвеева

Информация на английском языке:
Е.А. Белоусова, Ю.С. Баусова

Компьютерная верстка:
Ю.С. Баусова

Подписано в печать 25.05.16

Формат 60 × 84/8. Уч.-изд. л. 8,25.

Усл. печ. л. 9,30. Тираж 250 экз.

Отпечатано с готового оригинал-макета в подразделении оперативной полиграфии УрГЭУ

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
ТЕМА НОМЕРА	THE ISSUE SUBJECT
ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ	FOREIGN EXCHANGE MARKET: CURRENT STATE AND TRENDS
<i>Нестеренко Е.А., Семернина Ю.В., Сомова О.В.</i>	2 <i>Yekaterina A. Nesterenko, Yulia V. Semernina, Oksana V. Somova</i>
Стратегические направления совершенствования государственного регулирования валютного рынка в России	Strategic Directions for Improving Government Regulation of the Currency Market in Russia
<i>Восканян М.А.</i>	<i>Mariam A. Voskanyan</i>
Кризисы на валютном рынке Армении: истоки и последствия	10 The Crises in the Currency Market of Armenia: Causes and Consequences
ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ	ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING
<i>Комарова О.В., Чернов С.А.</i>	<i>Oksana V. Komarova, Sergey A. Chernov</i>
Партнерство малого и крупного бизнеса: комплексная оценка эффективности	16 The Partnership of Small and Large Businesses: A Comprehensive Evaluation of Efficiency
<i>Линецкий А.Ф., Толмачев З.Л.</i>	<i>Aleksandr F. Linetskiy, Zakhar L. Tolmachyov</i>
Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятия посредством оптимизации процесса выхода на внешний рынок	23 Improving Foreign Economic Activity of an Enterprise Through Optimizing the Process of Entering a Foreign Market
ГОСУДАРСТВО – РЕГИОНЫ – РАЗВИТИЕ	STATE – REGIONS – DEVELOPMENT
<i>Анимица П.Е.</i>	<i>Polina Ye. Animitsa</i>
Моделирование влияния домохозяйств на создание мультипликативных эффектов в регионе (на примере Свердловской области)	28 Modelling of Households' Impact on Creation of Multiplicative Effects in a Region (the Case of Sverdlovsk Oblast)
<i>Фадеева А.Ю.</i>	<i>Alisa Yu. Fadeeva</i>
Роль регионального инвестиционного портала в повышении инвестиционной привлекательности региона	34 The Role of the Regional Investment Web Portal in Increasing Investment Attractiveness of a Region
<i>Пьянкова С.Г.</i>	<i>Svetlana G. Pyankova</i>
Перспективные направления социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований	44 Prospective Directions of Socio-Economic Development of Single Industry Municipalities
<i>Макаров П.Ю.</i>	<i>Pavel Yu. Makarov</i>
Подход к построению системы принципов управления интеллектуальным капиталом региона	50 An Approach to Constructing a System of Principles to Manage Intellectual Capital of a Region
ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ	LABOUR – CADRES – EDUCATION
<i>Арлашкина О.В.</i>	<i>Olga V. Arlashkina</i>
Управление занятостью лиц с ограниченными возможностями: опыт и проблемы	60 Managing the Employment of Individuals with Disabilities: Experience and Problems
<i>Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г.</i>	<i>Yevgeniy N. Yevstigneev, Natalya G. Viktorova</i>
Применение технологий Веб 2.0 для подготовки кадров в финансово-налоговой сфере	66 The Application of Web 2.0 Technologies for HR Training in Financial and Tax Sphere
БАНКИ – ФИНАНСЫ – УЧЕТ	BANKS – FINANCES – ACCOUNTING
<i>Нечехуина Н.С., Дударева А.А.</i>	<i>Nadezhda S. Necheukhina, Anastasia A. Dudareva</i>
Роль внутреннего аудита в финансовой системе организации в условиях применения профессиональных стандартов	73 The Role of Internal Audit in the Financial System of an Organization in the Conditions of Application of Professional Standards
<i>Александров С.А.</i>	<i>Sergey A. Aleksandrov</i>
Методологические аспекты определения внутренней эффективности сделки на фондовом рынке	78 Methodological Aspects of Measuring Internal Effectiveness of a Transaction in the Stock Market
ТОРГОВЛЯ – ЛОГИСТИКА – ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО	TRADE – LOGISTICS – CUSTOMS
<i>Протасова Л.Г.</i>	<i>Lyudmila G. Protasova</i>
Управление качеством материально-технического снабжения на предприятии	84 Procurement Quality Management at an Enterprise
СТАТИСТИКА – АНАЛИТИЧЕСКИЕ ОБЗОРЫ – ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ	STATISTICS – ANALYTICAL REVIEWS – EXPERT COMMENTARY
<i>Бочко В.С.</i>	<i>Vladimir S. Bochko</i>
Международная научная конференция в формате Российско-Британского научного кафе	90 International Scientific Conference in the Format of Russian-British Scientific Cafe



НЕСТЕРЕНКО Екатерина Анатольевна
Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой финансов

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
410003, РФ, г. Саратов,
ул. Радищева, 89
Тел.: (8452) 21-17-37
E-mail: ekanest11@yandex.ru



СЕМЕРНИНА Юлия Вячеславовна
Доктор экономических наук, профессор
кафедры финансов

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
410003, РФ, г. Саратов,
ул. Радищева, 89
Тел.: (8452) 21-17-37
E-mail: ysemernina@yandex.ru



СОМОВА Оксана Вячеславовна
Аспирант кафедры финансов

Саратовский социально-экономический институт (филиал)
РЭУ им. Г.В. Плеханова
410003, РФ, г. Саратов,
ул. Радищева, 89
Тел.: (8452) 21-17-37
E-mail: oksana.ok-som@yandex.ru

Стратегические направления совершенствования государственного регулирования валютного рынка в России

Аннотация

В связи с увеличением роли российского валютного рынка в процессе обеспечения стабильности национальной финансовой системы в последнее время большую актуальность приобретают вопросы государственного регулирования биржевого валютного рынка в нашей стране. По мнению авторов, процесс совершенствования государственного регулирования российского биржевого валютного рынка должен осуществляться в двух направлениях: нормативно-правовом и инфраструктурном.

Анализ современного этапа функционирования валютного рынка в России и за рубежом позволил авторам сделать выводы о том, что развитие нормативно-правовой базы, регламентирующей биржевой сегмент национального рынка валюты, должно предполагать ужесточение регулирования «серого» валютного рынка и устранение двойственности регулирования, а мероприятия, направленные на совершенствование рыночной инфраструктуры, обслуживающей процесс торговли валютой, должны в себя включать: увеличение степени независимости организаторов торгов на биржевом валютном рынке и развитие конкуренции между ними; кардинальное расширение спектра доступных на биржевом валютном рынке инструментов в сочетании с поддержанием приемлемого уровня их ликвидности; переход валютных бирж на круглосуточный режим торгов; обеспечение бесперебойности совершения сделок с иностранной валютой (ликвидацию технических сбоев).

В современной научной литературе не ставится под сомнение тот факт, что в рамках любой национальной экономики все большее значение приобретает валютный рынок [1; 2; 6]. Значимость российского валютного рынка (как биржевого, так и внебиржевого его сегмента [7] в вопросах обеспечения стабильности национальной финансовой системы на современном этапе ее развития бесспорна [8; 10]. Тем не менее следует признать факт наличия «узких мест» в области государственного регулирования биржевого валютного рынка в нашей стране. Это обстоятельство, в свою очередь, свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования регулирования национального валютного рынка, который в настоящее время функционирует в условиях сегментарности законодательной базы и постоянной трансформации политики валютного курса, реализуемой Банком России.

При всей важности и актуальности выбранного направления исследования следует отметить, что в научной литературе, посвященной отдельным аспектам функционирования валютного рынка, вопросы совершенствования его регулирования, применительно непосредственно к биржевому рынку, фактически не рассматриваются исследователями. В значительной мере это связано с тем, что в нашей стране в течение очень продолжительного пе-

риода времени преобладающим являлось понимание биржевого валютного рынка как своеобразного «клубного рынка коммерческих банков» (по сути, отечественный рынок воспринимался в научном сообществе как рынок одной, пусть и весьма важной, категории инвесторов). В результате сформировался упрощенный подход к рассмотрению биржевого валютного рынка, а значит, и его государственного регулирования, который достаточно точно можно выразить следующим образом: если биржевой валютный рынок позволяет оперативно и с умеренными издержками удовлетворять потребности банков, причем сами они удовлетворены качеством его функционирования, то серьезной потребности в совершенствовании его регулирования не возникает.

«Консервации» данного стереотипа способствовала и постепенная монополизация биржевой торговли валютой (в частности, на текущий момент реальных конкурентов на биржевом валютном рынке у Московской биржи просто нет), причем монополистом стала инфраструктурная организация, находящаяся под контролем национального регулятора (даже после первичного публичного размещения акций Московской биржи, проведенного в 2013 г., Центральный банк остался самым крупным ее акционером: по состоянию на 16 марта 2015 г. на его долю приходилось 11,729% обык-

Strategic Directions for Improving Government Regulation of the Currency Market in Russia

Abstract

Due to the increasing role of the Russian foreign exchange market in the process of ensuring stability of the national financial system, the issues of government regulation of the foreign exchange market in the Russian Federation have lately become of considerable importance. The authors of the article believe that government regulation of the Russian foreign exchange market should be improved in two different directions – regulatory and infrastructural.

The analysis of the current state of the foreign exchange markets in Russia and abroad allowed the authors to conclude that the development of legal framework regulating the activity of currency exchange of the national currency market should include toughening control over the grey foreign exchange market and elimination of ambivalent regulation. Measures aimed at improving market infrastructure which serves the process of currency trading should embrace: a greater independence of trade organizers and encouraging healthy competition between them; a radical increase in the number of tools available in the currency market in combination with maintaining an acceptable level of liquidity; round-the-clock work of currency exchange; and ensuring uninterrupted currency trading (elimination of technical failures).

новых акций биржи)¹. Иными словами, биржевой валютный рынок считался локальным «рынком крупных игроков», достаточно «плотно» контролируемым национальным регулятором, т.е. «рынком не для всех желающих».

Постепенный выход на этот рынок частных инвесторов, начавшийся в 2012 г., объективно привел к постепенному «разрушению» данного стереотипа: биржевой валютный рынок начал рассматриваться как вполне «демократичный» [7]. В итоге на практике возникла весьма традиционная ситуация для отечественного финансового рынка – «ситуация опережающего развития», в которой российский биржевой валютный рынок совершил качественный «скачок» с точки зрения структуры присутствующих на нем инвесторов, в то время как его государственное регулирование осталось практически неизменным (по крайней мере, происходившие и по-прежнему происходящие на нем изменения имеют ярко выраженный «догоняющий характер», т.е. регулятивная база «подстраивается» под рыночные реалии, хотя теоретически все должно быть наоборот).

По нашему мнению, именно качественное изменение структуры инвесторов должно стать основной «движущей силой», обуславливающей трансформацию государственного регулирования

¹ Официальный сайт ОАО «Московская биржа ММВБ-ПТС». URL: <http://moex.com>.

биржевого валютного рынка, при этом в качестве основных стратегических направлений его совершенствования, каждое из которых должно включать в себя ряд взаимосвязанных регулятивных мер, целесообразно выделить:

1) развитие нормативно-правовой базы в данной области;

2) совершенствование рыночной инфраструктуры, обслуживающей процесс торговли валютой.

Стоит отметить, что для достижения оптимального эффекта эти направления должны реализовываться комплексно, т.е. рассматриваться в качестве взаимодополняющих элементов целостной системы государственного регулирования валютного рынка, причем данные направления должны признаваться равноценными и одинаково важными для нормального функционирования национального валютного рынка (в противном случае приоритизация любого из них рано или поздно приведет к формированию серьезных регулятивных дисбалансов, мешающих его развитию).

Итак, в рамках первого выделяемого направления – развития нормативно-правовой базы – мы считаем крайне важным ужесточение регулирования «серого» валютного рынка.

Особая важность предлагаемой меры законодательного регулирования объясняется тем, что сейчас в России сложилась совершенно уникальная

▶ **Yekaterina A. NESTERENKO**
Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of Finance Dept.

Saratov Socio-Economic Institute
(affiliated branch of Plekhanov Russian University of Economics)
410003, RF, Saratov,
Radischeva St., 89
Phone: (8452) 21-17-37
E-mail: ekanest11@yandex.ru

▶ **Yulia V. SEMERNINA**
Dr. Sc. (Econ.), Professor of Finance Dept.

Saratov Socio-Economic Institute
(affiliated branch of Plekhanov Russian University of Economics)
410003, RF, Saratov,
Radischeva St., 89
Phone: (8452) 21-17-37
E-mail: ysemernina@yandex.ru

▶ **Oksana V. SOMOVA**
Postgraduate of Finance Dept.

Saratov Socio-Economic Institute
(affiliated branch of Plekhanov Russian University of Economics)
410003, RF, Saratov,
Radischeva St., 89
Phone: (8452) 21-17-37
E-mail: oksana.ok-som@yandex.ru

Ключевые слова

ФОРЕКС-ДИЛЕР
ВАЛЮТНЫЕ КОТИРОВКИ
МАРКЕТ-МЕЙКЕР
ИНВЕСТОРЫ
БИРЖА

Keywords

FOREX DEALER
CURRENCY QUOTATIONS
MARKET MAKER
INVESTORS
STOCK EXCHANGE

JEL classification

E44, F33, G2

ситуация: фактически можно говорить о возникновении и продолжительном существовании своеобразного «законодательного провала», суть которого заключается в чрезвычайно слабом регулировании деятельности так называемых «валютных дилеров». Дело в том, что сформированная законодательная база априори предусматривает достаточно жесткое регулирование как внебиржевого, так и биржевого валютного рынка, которое обеспечивается при помощи различных инструментов регулирования, однако подавляющее большинство законодательных требований, за исключением непосредственно касающихся внешнеторговой деятельности, предполагает возможность национального регулятора прямо или косвенно контролировать операции с иностранной валютой (по крайней мере, своевременно получать соответствующую информацию).

Подобное допущение, применяемое в отечественном законодательстве, является крайне важным, так как на практике возможности российских регуляторов по контролю валютных операций являются далеко не безграничными: они могут довольно эффективно контролировать участников валютных операций, являющихся резидентами, а с нерезидентами, особенно зарегистрированными в так называемых «офшорных юрисдикциях», ситуация обстоит намного сложнее. С формальной точки зрения Россией подписано достаточно большое количество международных соглашений об обмене информацией, в том числе с подобными юрисдикциями, однако чаще всего эти соглашения предусматривают обмен налоговой информацией, который к тому же осуществляется не автоматически, а по запросу. В результате получение информации о деятельности компании, зарегистрированной в офшорной юрисдикции, затруднительно, что активно используется «валютными дилерами», предлагающими свои услуги по доступу на валютный рынок при помощи специальных торговых систем (примечательно, что в отечественном законодательстве теоретически предусмотрена выдача лицензии торговой системы, однако пока ни одна подобная лицензия не выдана). Соответственно, в российском законодательстве имеет место «белое пятно»: деятельность юридических лиц, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях и декларирующих предоставление доступа к международному валютному рынку, находится «за периметром» государственного ре-

гулирования. В конечном счете, именно этот недостаток, присущий действующей нормативно-правовой базе, привел к появлению и быстрому развитию «серого» валютного рынка в России, который де-факто регулируется лишь наиболее общими положениями законодательства.

«Серый» валютный рынок является внебиржевым организованным рынком, однако ему присущ высокий уровень децентрализации в силу того, что «валютные дилеры» используют, нередко одновременно, несколько торговых систем. Бизнес-модель, используемая «валютными дилерами», как правило, является стандартной и в значительной степени напоминает деятельность «классических» брокерских компаний: «валютные дилеры» формируют базу клиентов, заинтересованных в совершении сделок на валютном рынке, и зарабатывают либо путем взимания комиссии с объема заключенных сделок (в отличие от рынка ценных бумаг этот вариант применяется достаточно редко), либо за счет разницы в величине рыночного спреда между лучшей котировкой на покупку и продаже иностранной валюты, используемой самим «валютным дилером», и предлагаемым им своим клиентам (естественно, величина «дилерского» спреда будет существенно меньше «клиентского»). По большому счету, в целом данная модель ведения бизнеса не противоречит законодательным нормам, однако основная проблема, связанная с существованием «серого» валютного рынка, заключается в том, что он является непрозрачным как для регулирующих органов, так и для его непосредственных участников (прежде всего клиентов «валютных дилеров»), но при этом за счет предлагаемых (или, как минимум, декларируемых) условий совершения сделок он серьезно препятствует развитию биржевого валютного рынка. Примечательно то, что по уровню правовой защиты биржевой валютный рынок на порядок опережает «серый» валютный рынок, но при выборе способа совершения сделок на валютном рынке этот момент не принимается во внимание его участниками (особенно физическими лицами).

Непрозрачность этого рынка связана как с асимметричностью существующих на нем информационных потоков, так и с отсутствием реально работающих механизмов контроля за деятельностью «валютных дилеров», в совокупности создающими благоприятные условия для злоупотреблений с их стороны. Например, подавляющее большинство клиен-

тов «валютных дилеров» имеет доступ к двухсторонним котировкам по определенному количеству инструментов валютного рынка, однако в отличие от биржевого валютного рынка они не имеют возможности элементарно проверить степень их адекватности (иными словами, клиент не знает и в принципе не может узнать, насколько корректны предлагаемые «валютным дилером» котировки, т.е. насколько они соответствуют реальному положению дел на рынке), а также оценить, хотя бы приблизительно, уровень надежности «валютного дилера».

Целесообразно отметить, что до начала 2012 г. в России на законодательном уровне даже не предпринималось попыток нормативного регулирования «серого» валютного рынка, а вплоть до 2014 г. все законопроекты, касающиеся его регулирования, по тем или иным причинам не получили статус официальных нормативных актов.

Так, в 2012 г. основным дискуссионным моментом стал общий подход к регулированию, так как одновременно существовало две «конкурирующие» точки зрения: представители первой фактически предлагали приравнять регулирование «валютных дилеров» к регулированию профессиональных участников рынка ценных бумаг (например, в рамках такого подхода предполагалось оказывать услуги на этом рынке только на основании лицензии на осуществление дилерской деятельности), а сторонники второй настаивали на появлении специального («отраслевого») регулирования, учитывающего специфику валютного рынка (в конечном же счете была принята смешанная концепция регулирования). В 2013 г. сходный по своему смыслу законопроект не прошел парламентские чтения уже по другой причине: острые дебаты развернулись относительно характера ценообразования на данном рынке (к сожалению, принципиально этот вопрос остается нерешенным до настоящего времени, в том числе очень много вопросов вызывает признаваемость выставляемых «валютными дилерами» котировок).

Только в конце 2014 г. появился первый нормативный документ, частично регламентирующий функционирование этого рынка. Им стал Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 29 декабря 2014 г. № 460-ФЗ, в соответствии с которым было введено понятие «форекс-дилер». Причем «Деятельностью форекс-дилера признается

деятельность по заключению от своего имени и за свой счет с физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями, не на организационных торгах:

- договоров, которые являются производными финансовыми инструментами, обязанность сторон по которым зависит от изменения курса соответствующей валюты и (или) валютных пар и условием заключения которых является предоставление форекс-дилером физическому лицу, не являющемуся индивидуальным предпринимателем, возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного этим физическим лицом форекс-дилеру обеспечения;

- двух и более договоров, предметом которых является иностранная валюта или валютная пара, срок исполнения обязательств по которым совпадает, кредитор по обязательству в одном из которых является должником по аналогичному обязательству в другом договоре и условием заключения которых является предоставление форекс-дилером физическому лицу, не являющемуся индивидуальным предпринимателем, возможности принимать на себя обязательства, размер которых превышает размер предоставленного этим физическим лицом форекс-дилеру обеспечения»¹.

Данный нормативный акт установил минимальные требования к размеру собственных средств форекс-дилера, который должен составлять «не менее ста миллионов рублей», при этом «если размер находящихся на номинальном счете (счетах) форекс-дилера денежных средств физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, превышает сто пятьдесят миллионов рублей, размер собственных средств такого форекс-дилера должен быть увеличен на сумму, составляющую пять процентов от размера находящихся на указанном номинальном счете (счетах) денежных средств физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, который превышает сто пятьдесят миллионов рублей»².

Кроме того, он подразумевает обязательное членство форекс-дилеров в саморегулируемой организации (примечательно, что сейчас подобная организация в России только одна – ею является СРО НП «Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов и тех-

нологий» (ЦРФИН)). В качестве основной миссии ЦРФИН декларируется способствование «созданию эффективных механизмов регулирования внебиржевого сегмента рынка Форекс, необходимых для развития, прозрачности, цивилизованности, удобства работы и защищенности интересов участников рынка»³. Прямо запрещается совмещение деятельности форекс-дилера с «с иной профессиональной деятельностью на рынке ценных бумаг, а также с другой деятельностью»⁴.

Тем не менее появление этого федерального закона, как мы полагаем, не решило ряд концептуальных регулятивных проблем «серого» валютного рынка, а именно:

а) данный закон не предусматривает четкой и однозначной меры ответственности форекс-дилеров в случае нарушения норм действующего законодательства (фактически он определяет некий общий «периметр регулирования» этого рынка, но не очерчивает своеобразных «границ допустимого» в деятельности форекс-дилеров);

б) требования данного закона носят очевидный декларативный характер: при всей строгости предъявляемых требований к участникам «серого» валютного рынка их достаточно просто не соблюдать, особенно с учетом текущего уровня развития технологий дистанционного обслуживания клиентов на финансовом рынке (в частности, сейчас абсолютно все финансовые операции могут совершаться клиентом дистанционно, прежде всего через Интернет, причем со значительными нарушениями – при формальном максимально разрешенном плече 1 к 50 (позднее предполагается увеличить его до 1 к 100) на практике широко распространено предоставление намного большего маржинального плеча, вплоть до 1 к 500 и более);

в) рассматриваемый нормативный акт никоим образом не решает проблему прозрачности данного рынка и, соответственно, признаваемости котировок на покупку и продажу иностранной валюты (фактически можно говорить лишь о попытке определить общий алгоритм их изменения, в том числе через запрет «изменять условия котировки на покупку без соответствующего изменения условий котировки на продажу»)⁵.

³ Официальный сайт СРО НП «Центр регулирования внебиржевых финансовых инструментов и технологий» (ЦРФИН). URL: www.crfin.ru.

⁴ Официальный сайт компании «Гарант». URL: <http://base.garant.ru>.

⁵ Там же.

Как нам представляется, ужесточение регулирования «серого» валютного рынка в обязательном порядке должно предусматривать устранение всех перечисленных выше недостатков (например, через введение специальной системы административных штрафов для форекс-дилеров, размер которых должен быть сопоставим со штрафами для остальных профессиональных участников рынка ценных бумаг, введение ограничений на дистанционное обслуживание клиентов и закрепление однозначного алгоритма выставления котировок), так как в противном случае возникает недобросовестная секторная конкуренция – между жестко регулируемым биржевым валютным рынком и очень ограниченно регулируемым «серым» валютным рынком, которую биржевой рынок не может выиграть по определению – в силу наличия более высоких регулятивных издержек.

Еще одной мерой, которую мы считаем необходимой в рамках развития отечественной нормативно-правовой базы, является *устранение двойственности регулирования, т.е. концентрация регулятивных функций и полномочий у одного регулятора – Центрального банка*.

Мы полагаем, что сложившаяся в настоящее время дуалистическая система регулирования валютного рынка обусловлена не столько объективной необходимостью, сколько историческим характером развития государственного регулирования в нашей стране (прежде всего сохраняющимся значительным уровнем государственного участия в национальной экономике, а значит, и высокой ролью органов государственной власти и компаний, находящихся в государственной собственности, на валютном рынке).

На наш взгляд, сложившая архитектура государственного регулирования валютного рынка в целом и биржевого рынка в частности не соответствует современным экономическим реалиям, хотя бы потому, что одновременное функционирование двух регуляторов значительно усложняет сам процесс регулирования, делая фактически невозможным оперативное принятие необходимых решений в стрессовых ситуациях на валютном рынке (прежде всего в условиях возникновения паники среди участников валютного рынка, которая, как правило, сопровождается резкими и практически непредсказуемыми колебаниями валютного курса). В этом отношении чрезвычайно показательна ситу-

¹ Официальный сайт компании «Гарант». URL: <http://base.garant.ru>.

² Там же.

ация, имевшая место на отечественном валютном рынке во второй половине 2014 г. и начале 2015 г., когда национальные регуляторы не сразу смогли взять под свой контроль ситуацию на нем (и это при том, что в распоряжении регуляторов было достаточно инструментов, способных «переломить» ситуацию на рынке и, как минимум, снизить уровень волатильности валютных курсов).

Также необходимо отметить, что одновременное наличие двух регуляторов приводит к возникновению целого ряда проблем системного характера, которые чрезвычайно сложно решить без принципиального изменения самого алгоритма регулирования. Особо стоит выделить следующие:

1) размытость сфер ответственности национальных регуляторов, которая выражается в том, что ни у одного из них на законодательном уровне однозначно не определена сфера регулирования (фактически – зона ответственности). В свою очередь, «размытость» регулятивных полномочий приводит к возникновению сразу двух эффектов – эффекта «белых пятен», заключающегося в возникновении нерегулируемых или слабо регулируемых «мест» на валютном рынке, и эффекта «кратного регулирования», когда оба регулятора пытаются регулировать одно и то же, что в конечном счете приводит к сегментарности государственного регулирования валютного рынка, в том числе биржевого;

2) отсутствие единой, общепринятой идеологии регулирования, что рано или поздно приводит к появлению несоответствий (а нередко и прямых противоречий) на законодательном уровне. Необходимо подчеркнуть, что в подавляющем большинстве случаев формирование подобных противоречий связано либо с тем, что разные регуляторы «под разными углами» рассматривают одну и ту же регулятивную проблему, что, естественно, находит отражение в принимаемых ими нормативных документах (в этом случае законодательные противоречия могут быть полностью устранены путем внесения совместно разработанных поправок в действующие нормативные акты), либо с неточностью формулируемых регулятивных требований (в таком случае более эффективными оказываются разъяснения и уточнения со стороны регуляторов);

3) отсутствие систематической координации деятельности национальных регуляторов для проведения комплексной сбалансированной политики госу-

дарственного регулирования. Причем любой «сбой» в координационном процессе неизбежно будет приводить к снижению общей эффективности регулирования (в частности, к несвоевременности практической реализации регулятивных мер, их несоответствию по степени регулятивного воздействия на участников валютного рынка и пр.).

Мы убеждены в том, что наиболее разумным вариантом устранения двойственности государственного регулирования валютного рынка в нашей стране является передача всей полноты регулятивных полномочий Банку России, причем подход будет соответствовать концепции мегарегулятора финансового рынка. Нам представляется, что Правительство Российской Федерации должно полностью отказаться от текущего регулирования валютного рынка (иными словами, на практике необходимо реализовать концепцию монорегулирования, которую упрощенно можно сформулировать следующим образом: «один рынок – один регулятор»).

Важно заметить, что предлагаемая концепция ни в коем случае не подразумевает «авторитарного регулирования» валютного рынка со стороны Центрального банка: при необходимости единый регулятор может и, мало того, должен принимать коллегиальные решения (например, при разработке долгосрочной стратегии развития анализируемого рынка), однако их практическая реализация, пусть и предполагающая наличие достаточно жесткого контроля, должна быть его исключительной прерогативой.

В рамках второго, не менее важного стратегического направления совершенствования государственного регулирования валютного рынка в России, предполагающего совершенствование инфраструктуры валютного рынка, мы выступаем за *повышение независимости организаторов торгов на биржевом валютном рынке и развитие конкуренции между ними*.

В настоящее время в нашей стране сложилась уникальная ситуация: национальный регулятор (Банк России) является одним из крупнейших владельцев (акционеров) Московской биржи – единственной отечественной биржи, характеризующейся значительными объемами торгов на биржевом валютном рынке. Подобное положение дел приводит к тому, что реальная конкуренция между организаторами торгов на российском биржевом валютном рынке фактически отсутствует (в действительности Москов-

ская биржа является «монополистом» в этой области).

Помимо этого взаимосвязанность национального регулятора и крупнейшего организатора торгов приводит к тому, что в обозримой перспективе рассчитывать на создание новых организаторов торгов в нашей стране не приходится (как показывает международная практика, по мере глобализации финансового рынка, в том числе и валютного, определенный интерес к национальным рынкам начинают проявлять зарубежные биржи, которые стремятся к географической диверсификации своего основного бизнеса [3; 6; 9; 11]).

С точки зрения участников биржевого валютного рынка «близость» объекта регулирования и национального регулятора, с одной стороны, приводит к тому, что Московская биржа воспринимается как надежная инфраструктурная организация (по сути, участники валютного рынка изначально «выдают» организатору торгов значительный «лимит доверия»), но, с другой стороны, к увеличению их транзакционных издержек, так как любой монополизированный рынок является «рынком продавца» (сейчас Московской бирже достаточно установить такой уровень тарифов, который будет незначительно ниже по сравнению с издержками, которые потенциально возникнут у участников валютного рынка при выходе на зарубежные биржи или, как вариант, на внебиржевой рынок).

Мы полагаем, что при текущем уровне развития биржевого валютного рынка необходим полный выход Центрального банка из капитала Московской биржи (оптимально – через проведение вторичного размещения акций, предполагающего распределение этого пакета среди большого количества инвесторов). При этом мы не считаем, что данная мера должна быть реализована «любой ценой» в максимально сжатые сроки: вполне допустимым представляется установление некоторого «переходного периода», в течение которого регулятор должен выйти из капитала биржи, например, от 1 года до 3 лет.

Наиболее очевидным результатом от практической реализации данной меры, пусть и полученным с некоторым «запаздыванием», будет постепенное формирование конкурентного биржевого валютного рынка, причем развитие конкуренции, скорее всего, будет отмечаться в двух направлениях: на международном уровне (конкуренция с зарубежными биржами) и на национальном

уровне (конкуренция с российскими организаторами торгов). В конечном счете, усиление конкуренции обязательно приведет, во-первых, к снижению среднего уровня транзакционных издержек при совершении сделок и, во-вторых, к значительному расширению перечня услуг, предоставляемых организаторами торгов их участникам, причем эти услуги будут оказываться не столько с целью извлечения прибыли, сколько для удержания клиентов.

Еще одной мерой, актуальной в рамках данного направления, мы считаем *кардинальное расширение спектра доступных на биржевом валютном рынке инструментов в сочетании с поддержанием приемлемого уровня их ликвидности.*

В настоящий момент, несмотря на те усилия, которые прилагают в этом направлении валютные биржи, и прежде всего Московская биржа, российский биржевой валютный рынок по-прежнему остается «рынком двух иностранных валют» – доллара США и евро. Подобная концентрация ликвидности в этих валютах связана как с историческими особенностями формирования национального валютного рынка, так и со структурой внешнеторгового оборота, т.е. она совершенно не привлекательна для спекулятивно настроенных участников рынка, в том числе и международных.

По нашему мнению, привлечение на национальный биржевой валютный рынок иностранных участников является необходимым и критически важным условием для обеспечения свободной конвертируемости российского рубля. Однако при «бивалютности» отечественного биржевого валютного рынка данная задача представляется чрезвычайно сложной, так как для финансовых инвесторов (например, специализированных инвестиционных фондов) важны как набор доступных финансовых инструментов, так и уровень их ликвидности [4; 5].

Сейчас отечественный валютный рынок представляет интерес только для очень ограниченного круга иностранных инвесторов (операции с российским рублем совершают или непосредственно экспортеры и импортеры, или посредники, их обслуживающие, а остальные иностранные инвесторы, преимущественно наиболее терпимые к риску, «включаются» в совершение операций с ним лишь эпизодически). Во многом это обусловлено тем, что спекулянтам ограниченный набор инструментов не позволяет реа-

лизировать на практике подавляющее большинство инвестиционных стратегий (например, на отечественном рынке крайне сложно использовать даже простейшие арбитражные стратегии, так как возникающие рыночные дисбалансы «ликвидируются» очень быстро), а для более крупных инвесторов недостаточным является текущий объем рыночной ликвидности (иностранному инвестору будет в течение достаточно продолжительного времени как открывать, так и закрывать валютную позицию), что не всегда является допустимым.

По этой причине мы считаем целесообразным запустить не менее 10 новых инструментов на биржевом валютном рынке для повышения его инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов, причем в качестве потенциально интересных для участников рынка валют мы предлагаем рассматривать следующие: австралийский доллар, бразильский реал, индийская рупия, канадский доллар, южнокорейская вона, норвежская крона, сингапурский доллар, турецкая лира, швейцарский франк, японская йена (на первоначальном этапе предлагается организовать торговлю всеми этими инструментами за рубли).

Для того чтобы данное нововведение оказалось эффективным, мы считаем важным намного более активное использование организаторами услуг маркет-мейкеров, которые способны выставлять двухсторонние котировки на покупку и на продажу этих валют. При этом очень важно одновременное соблюдение трех условий:

1) двухсторонние котировки должны выставляться в течение всей торговой сессии на биржевом валютном рынке, т.е. у участников рынка должна быть возможность совершить сделку в любой момент времени (стандартные правила позволяют маркет-мейкерам периодически не выставлять котировки или в течение некоторого времени на протяжении торговой сессии, или в течение всей торговой сессии);

2) маркет-мейкеров обязательно должно быть несколько, к примеру, от 3 до 5 по каждому новому финансовому инструменту, так как финансовые возможности любого, даже самого крупного маркет-мейкера, ограничены, т.е. при резких рыночных движениях он может просто не справиться с выполнением своих обязанностей (проще говоря, ему может не хватить денег на выставление двухсторонних котировок при одностороннем движении рынка);

3) объем выставляемых маркет-мейкером заявок должен быть довольно существенным (в частности, представляется разумным вариант, предусматривающий, что каждый из маркет-мейкеров выставляет заявку не менее чем на 5 млн ед. иностранной валюты), так как только в этом случае можно говорить о приемлемом уровне рыночной ликвидности (так, при одновременной работе 5 маркет-мейкеров участник рынка сможет быстро купить или продать не менее 25 млн ед. иностранной валюты).

Достаточно эффективной инфраструктурной мерой, как мы думаем, будет *переход валютных бирж на круглосуточный режим торгов.*

В настоящее время ни одна из российских валютных бирж не функционирует непрерывно, что также снижает привлекательность отечественного рынка (в большинстве случаев продолжительность торговой сессии на валютном рынке несколько больше продолжительности торговой сессии на рынке ценных бумаг, но в целом они сопоставимы). Например, Московская биржа осуществляет торговлю валютой с 10.00 до 23.50 (по московскому времени) в подавляющем большинстве торговых режимов с понедельника по пятницу, за исключением праздничных дней.

Однако строгая лимитированность торговой сессии по времени приводит к тому, что части инвесторов, прежде всего иностранных, не очень удобно совершать операции на российском рынке из-за разницы во времени – этот момент становится особенно важным во второй половине торговой сессии, которая традиционно характеризуется более высоким уровнем торговой активности (именно в это время в большинстве стран обнаруживается официальная макроэкономическая статистика, которая оказывает существенное влияние на динамику валютных курсов).

Также следует отметить, что «разрывность» торговой сессии на российском биржевом рынке значительно снижает его конкурентоспособность по сравнению с внебиржевым рынком, функционирующим круглосуточно. Дело в том, что ограниченное время торгов на биржевом валютном рынке объективно приводит к периодическому возникновению так называемых «ценовых разрывов» («гэпов»), т.е. при открытии торговой сессии участники рынка начинают сразу же «отыгрывать» те события, которые произошли в период, в течение которого торги на валютной бирже не проводи-

лись. Соответственно, наиболее существенные по своим масштабам валютные гэпы (нередко они называются гэпами выходного дня) возникают в понедельник, после выходных, так как в субботу и воскресенье торги на валютных биржах в России не проводятся, а меньшие – в начале каждой торговой сессии (ночные гэпы).

Опасность гэпов для спекулятивных участников валютного рынка заключается в том, что при определенных условиях (а точнее, при снижении уровня маржи ниже установленного законодательством) профессиональные посредники, являющиеся членами валютной биржи, будут вынуждены закрывать позиции своих клиентов в принудительном порядке.

Сам факт существования гэпов является серьезным риском для участников биржевого валютного рынка, особенно для совершающих маргинальные операции с максимально допустимым плечом. По сути, любое сильное движение валютных курсов в направлении, противоположном открытой валютной позиции, способно привести к значительным потерям инвестированного капитала, причем никаких реальных возможностей для снижения этого риска, за исключением полного отказа от переноса маргинальных позиций, не существует. Введение же круглосуточной торговли на биржевом валютном рынке объективно позволит решить проблему гэпов, так как участники валютного рынка получат возможность оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры, т.е. изменения валютных курсов, скорее всего, будут происходить в аналогичных масштабах (как в абсолютном, так и в относительном выражении), но более плавно и равномерно.

Важно оговориться, что мы не считаем целесообразным осуществление валютных торгов в выходные и праздничные дни (хотя именно по такому пути пошли все крупные участники внебиржевого рынка, осуществляющие выставление валютных котировок в непрерывном режиме – 24 часа в сутки 7 дней в неделю). Безусловно, реализация этой меры именно в таком виде позволит решить проблему «ночных гэпов», но никак не решит проблему гэпов выходного дня. Тем не менее мы полагаем, что обеспечение возможности непрерывного совершения сделок на биржевом валютном рынке в течение 5 дней подряд – с понедельника по пятницу – позволит спекулятивно настроенным участникам рынка

применять на практике значительную часть высокочастотных инвестиционных стратегий. При этом у них будет достаточно времени для того, чтобы подготовиться к полному закрытию позиций перед выходными или сокращению используемого маржинального плеча.

Наконец, еще одной мерой, относящейся к данной группе, выступает *обеспечение бесперебойности совершения сделок с иностранной валютой (ликвидация технических сбоев)*.

В данном случае речь идет о повышении надежности применяемых технических средств и программного обеспечения, причем приоритетом в этом направлении следует признать обеспечение непрерывности процесса биржевых торгов, т.е. минимизацию вероятности приостановки торгов в результате технического сбоя. Здесь следует отметить, что бесперебойность хода валютных торгов рассматривается участниками рынка как один из важнейших критериев, характеризующих степень надежности биржевой инфраструктуры в целом. Интересно, что к однократным или, как минимум, очень редко происходящим техническим сбоям участники биржевых торгов в целом относятся вполне лояльно, но если подобные сбои становятся систематическими, то по крайней мере часть участников рынка предпочтет перераспределить свои валютные активы между несколькими биржевыми площадками, чтобы снизить такие риски.

Как свидетельствует мировая и отечественная практика, в подавляющем большинстве случаев технические сбои на валютных биржах возникают по двум причинам:

1) в результате резкого роста объемов обрабатываемой информации (этот тип технических сбоев встречается достаточно часто и обычно вызван либо ошибочными действиями «торговых роботов», представляющих собой полностью автоматизированные торговые программы, предназначенные для совершения сделок на валютном рынке при наступлении определенных условий, либо скачкообразным повышением уровня торговой активности участников биржевого валютного рынка, которое обычно отмечается в периоды его повышенной волатильности);

2) при наличии ошибок в самих алгоритмах, используемых валютными биржами (данный тип технических сбоев возникает значительно реже и, как правило, связан или с переходом на новую

версию программного обеспечения, особенно если она предполагает наличие серьезных изменений, или с развитием биржевого инструментария – появлением новых торгуемых инструментов, добавлением новых сроков расчетов по сделкам, внедрением новых видов торговых заявок или информационных оповещений и пр.).

По нашему мнению, проблема технических сбоев и, соответственно, приостановки биржевых торгов является весьма актуальной для Московской биржи (здесь особое значение приобретает тот факт, что данная биржа является универсальной, поэтому технический сбой, произошедший в любом из ее сегментов, сразу воспринимается участниками рынка как сбой всей системы, хотя в действительности проблемы, возникшие, в частности, на срочном рынке, могут никак не затрагивать функционирование валютного рынка, и наоборот).

Например, с начала 2015 г. на Московской бирже произошло 3 технических сбоя: первый – 12 января на срочном рынке, второй – 5 марта на валютном рынке и рынке драгоценных металлов, третий – 15 июня вновь на срочном рынке¹.

Мы полагаем, что для решения рассматриваемой проблемы валютные биржи должны активно работать в следующих направлениях:

- введение ограничений на функционирование высокочастотных торговых роботов на валютных биржах, причем эти ограничения должны быть закреплены в официальных документах организатора биржевых торгов валютой и максимально четко прописаны (так, эффективным ограничением мы считаем введение платы за выставленные заявки – не за совершенные сделки, а именно за заявки – при превышении определенного количества в течение одной торговой сессии, к примеру более 5 000 заявок, а при неоднократной фиксации подобных случаев в отношении одного и того же участника валютных торгов – наложение на него административного штрафа и, возможно, отказ в предоставлении доступа к валютным торгам);

- применение многоуровневого тестирования всех технических новаций, вводимых валютной биржей, причем это тестирование должно осуществляться последовательно, в несколько этапов, а проводить их должны независимые друг от друга специалисты (не только

¹ Официальный сайт ОАО «Московская биржа ММБ5-ПТС». URL: <http://moex.com>.

специалисты самой валютной биржи, но и привлеченные);

- информирование всех участников валютного рынка об изменениях, вносимых в программное обеспечение, т.е. они должны своевременно получать всю необходимую информацию.

Таким образом, подводя итог всему сказанному в отношении государственного регулирования биржевого валютного рынка в нашей стране, мы предлагаем действовать в двух основных стратегических направлениях:

1) развитие нормативно-правовой базы в данной области, предполагающее:

а) ужесточение регулирования «серого» валютного рынка;

б) устранение двойственности регулирования;

2) совершенствование рыночной инфраструктуры, обслуживающей процесс торговли валютой, предусматривающее:

а) повышение независимости организаторов торгов на биржевом валютном рынке и развитие конкуренции между ними;

б) кардинальное расширение спектра доступных на биржевом валютном рынке инструментов в сочетании с поддержанием приемлемого уровня их ликвидности;

в) переход валютных бирж на круглосуточный режим торгов;

г) обеспечение бесперебойности совершения сделок с иностранной валютой (ликвидация технических сбоев). ■

Источники

1. Абрамова М.А. Национальная денежная система: теория, методология исследования, концепция развития в условиях модернизации современной экономики. М.: ИНФРА-М, 2014.
2. Ермакова Е.А. Финансовая система России в условиях глобализации // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. № 1(15). С. 75–79.
3. Заборовский В.Е., Заборовская А.Е. Глобализация банковской деятельности в России: новые риски и новые возможности // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. 2012. № 4. С. 142–150.
4. Нестеренко Е.А., Челпанова В.А. Специфические особенности российских паевых инвестиционных фондов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 41. С. 11–20.
5. Пенюгалова А.В., Аипов А.Н. Рынок российских коллективных инвестиций в условиях снижения темпов развития национальной экономики // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. № 24. С. 18–22.
6. Семернина Ю.В. Глобальные тенденции мирового рынка облигаций // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 1(40). С. 138–141.
7. Сомова О.В. Сравнительный анализ биржевого и внебиржевого валютного рынка // Управление. 2015. № 2. С. 40–45.
8. Стрельников Е.В. Валютные риски в кредитных организациях. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2013.
9. Шевченко Л.М. Воздействие глобализации на устойчивость национальной финансовой системы // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. № 2. С. 108–112.
10. Якунин С.В., Якунина А.В. Формирование валютной системы в современных условиях // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 9. С. 15–22.
11. Якунина А.В. Финансовая стабильность: теоретический анализ // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 1. С. 153–156.

References

1. Abramova M.A. *Natsional'naya denezhnaya sistema: teoriya, metodologiya issledovaniya, kontseptsiya razvitiya v usloviyakh modernizatsii sovremennoy ekonomiki* [The national monetary system: theory, research methodology, the development concept in today's economy modernization]. Moscow, INFRA-M Publ., 2014.
2. Yermakova Ye.A. *Finansovaya sistema Rossii v usloviyakh globalizatsii* [Financial system of Russia in conditions of globalization]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – Vestnik of Saratov State Socio-Economic University*, 2007, no. 1(15), pp. 75–79.
3. Zaborovskiy V.Ye., Zaborovskaya A.Ye. *Globalizatsiya bankovskoy deyatelnosti v Rossii: novye riski i novye vozmozhnosti* [Globalization of banking activity in Russia: new risks and new opportunities]. *Vestnik UrFU. Seriya: Ekonomika i upravlenie – Vestnik of Ural Federal University. Series "Economics and Management"*, 2012, no. 4, pp. 142–150.
4. Nesterenko Ye.A., Chelpanova V.A. *Spetsificheskie osobennosti rossiyskikh paevykh investitsionnykh fondov* [The specifics of Russian mutual funds]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya – Financial Analytics: Science and Experience*, 2014, no. 41, pp. 11–20.
5. Penyugalova A.V., Aipov A.N. *Rynok rossiyskikh kolektivnykh investitsiy v usloviyakh snizheniya tempov razvitiya natsional'noy ekonomiki* [Russian market of collective investments in conditions of arrested development of the national economy]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya – Financial Analytics: Science and Experience*, 2014, no. 24, pp. 18–22.
6. Semernina Yu.V. *Global'nye tendentsii mirovogo rynka obligatsiy* [Global trends in the world bond market]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – Vestnik of Saratov State Socio-Economic University*, 2012, no. 1(40), pp. 138–141.
7. Somova O.V. *Sravnitel'nyy analiz birzhevogo i vnebirzhevogo valyutnogo rynka* [Comparative analysis of stock exchange and the OTC market]. *Upravlenets – The Manager*, 2015, no. 2, pp. 40–45.
8. Strel'nikov Ye.V. *Valyutnye riski v kreditnykh organizatsiyakh* [Currency risks in credit institutions]. Yekaterinburg, UrGEU Publ., 2013.
9. Shevchenko L.M. *Vozdeystvie globalizatsii na ustoychivost' natsional'noy finansovoy sistemy* [Impact of globalization on the sustainability of the national financial system]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – Vestnik of Saratov State Socio-Economic University*, 2014, no. 2, pp. 108–112.
10. Yakunin S.V., Yakunina A.V. *Formirovanie valyutnoy sistemy v sovremennykh usloviyakh* [Formation of the currency system in modern conditions]. *Ekonomicheskyy analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis: Theory and Practice*, 2015, no. 9, pp. 15–22.
11. Yakunina A.V. *Finansovaya stabil'nost': teoreticheskiy analiz* [Financial stability: the theoretical analysis]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – Vestnik of Saratov State Socio-Economic University*, 2012, no. 1, pp. 153–156.



▶ **ВОСКАНЯН Мариам Амбарцумовна**

Кандидат экономических наук, доцент,
заведующая кафедрой экономической
теории и проблем экономики
переходного периода

**Российско-Армянский (Славянский)
университет**
0051, Республика Армения, г. Ереван,
ул. Овсепя Эмина, 123
Тел.: (+37410) 21-14-66
E-mail: voskanyanm@gmail.com

Ключевые слова

ОБМЕННЫЙ КУРС
ВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА
ВАЛЮТНЫЙ КРИЗИС

Аннотация

Мировой финансовый кризис, а затем локальный кризис в российской экономике негативно отразились на многих странах постсоветского пространства. Валютный кризис в Казахстане, Грузии и некоторых других государствах доказал тесную зависимость этих стран от экономики России. В этом смысле Армения не стала исключением.

Вместе с тем события последнего года на валютном рынке доказали неэффективность как денежно-кредитного, так и валютного регулирования, осуществляемого «денежными властями» Армении. Недееспособность ЦБ РА по отношению к собственной валюте в первую очередь вызвана внешним характером шоков, которые оказали наиболее сильное воздействие на волатильность обменного курса драма. Причем речь идет о воздействии российской экономики.

В рамках данного исследования ставится задача дать характеристику валютным кризисам 2009 и 2014 гг. в Армении, а также определить первопричины сложившейся ситуации.

Кризисы на валютном рынке Армении: истоки и последствия*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВАЛЮТНЫХ КРИЗИСОВ

В результате крупномасштабных валютных кризисов прошлого десятилетия многие наблюдатели стали ассоциировать подверженность кризисам с режимами привязки валютных курсов, особенно мягкой привязки. Начиная с краха Европейского валютного механизма в 1992–1993 гг. и кончая кризисами в Мексике (1994 г.), Азии (1997 г.), России (1998 г.), Бразилии (1998 г.), Эквадоре (1999 г.) и Турции (2001 г.) в предкризисный период действовал тот или иной режим привязки или жестко регулируемого валютного курса. Глубина и масштабы этих кризисов, которые во многих случаях сопровождалась крахом банковской системы и резким спадом экономической активности, были ошеломляющими. В результате все более широкую поддержку стала приобретать точка зрения, согласно которой промежуточные режимы между жесткой привязкой и плавающим курсом, т.е. режимы мягкой привязки и жестко регулируемые плавающие курсы, не могут оставаться жизнеспособными в течение длительного времени, особенно в странах с высокой степенью открытости экономики для международных потоков капитала [10; 13].

Сторонники такой «биполярной» точки зрения утверждают, что при современном уровне интеграции финансовых рынков режимы привязки не могут быть устойчивыми, за исключением случаев, когда страна твердо привержена режиму привязки и готова подкрепить его необходимыми мерами политики и институтами (как в случае жестких привязок) [5; 15]. Единственно возможную альтернативу такой приверженности составляет плавающий курс, благодаря которому страна получает большую независимость в денежно-кредитной сфере и возможность ограничить спекулятивные потоки капитала, которые часто возни-

кают в условиях точно предсказуемых валютных курсов. Сторонники биполярной точки зрения также утверждают, что страны отходят от подверженных кризисам промежуточных режимов.

Вместе с тем биполярная точка зрения оспаривается по нескольким аспектам. Во-первых, фактический («де-факто») режим валютного курса страны часто отличается от ее формальной («де-юре») или официально объявленной политики, что вызывает вопрос о том, не является ли наблюдаемая тенденция отхода от промежуточных валютных режимов ошибочным выводом [4; 7]. Кроме того, крайние варианты спектра валютных режимов (относительно промежуточных режимов) также могут подвергаться давлению рынка, о чем свидетельствует, в частности, крах режима валютного управления в Аргентине в конце 2001 г. или дезорганизация валютного рынка Бразилии в 2001 г. в условиях свободно плавающего курса. Помимо этого, отсутствуют какие-либо убедительные эмпирические данные в поддержку мнения о том, что промежуточные режимы в конечном счете исчезнут [12]. Некоторые наблюдатели отмечают, что ни один режим не будет приемлем для всех стран во все времена, и на этом основании настаивают на сохранении роли промежуточных режимов [8; 11]. Но если рассматривать валютные режимы стран исходя из их фактической, а не официальной политики, останется ли биполярная точка зрения справедливой? В наших исследованиях было проанализировано число валютных кризисов при альтернативных режимах валютных курсов в период с 1990 по 2001 г. и рассматривался вопрос о том, действительно ли страны переходят к режимам, менее подверженным кризисам. Анализ проводился на основе набора данных по режимам «де-факто» большого числа государств-членов МВФ, исходя из того, что надлежащая харак-

JEL classification

E52, E58, G01

* Статья опубликована в рамках реализации научного проекта «Модернизация системы регулирования институтов финансового посредничества в Армении», финансируемого Программой развития Российско-Армянского (Славянского) университета на 2014–2016 гг.

The Crises in the Currency Market of Armenia: Causes and Consequences

теристика фактических режимов имеет принципиальное значение для точной оценки их эволюции и предрасположенности к кризисам [1].

Например, если не учитывается возможность неофициального использования страной валютной привязки при официально объявленном плавающем курсе, это может привести к ложным выводам о том, что режимы валютного курса эволюционируют в сторону большей гибкости, или что режимы плавающего валютного курса столь же предрасположены к кризисам, как и режимы валютной привязки в случае спекулятивного давления на валюту [3; 9].

В своем исследовании мы рассмотрели режимы валютных курсов «де-факто» более чем в 150 странах. Оказалось, что режимы валютной привязки (группа режимов жесткой и мягкой привязки) действительно более подвержены валютным кризисам, чем режимы плавающих валютных курсов (включая регулируемые и свободно плавающие курсы), особенно в странах, которые больше интегрированы в международные рынки. В среднем по всем странам примерно три четверти кризисов из 12-летней выборки произошли в условиях режимов валютной привязки, и частота кризисов, связанных с режимами валютной привязки, была выше, чем при режимах плавающего курса. В группе развивающихся стран, относительно закрытых для рынков капитала (так называемые страны с несформированным рынком), режимы плавающего валютного курса и валютной привязки оказались подверженными кризисам в равной мере. В течение того же периода во всех группах стран промежуточные режимы также были более подвержены кризисам, чем два полярных альтернативных режима.

В самом деле, как во всей совокупности стран, так и в странах с несформированным рынком вероятность кризиса при промежуточном режиме примерно в три раза выше, чем при режиме жесткой привязки, а в группе развитых стран и стран с формирующимся рынком та-

кая вероятность выше почти в пять раз. Во всех группах стран промежуточные режимы были также более предрасположены к кризисам, чем другие режимы плавающего курса. При сравнении двух полярных режимов оказывается, что при жесткой валютной привязке кризисы происходили реже, однако для группы развитых стран и стран с формирующимся рынком нельзя исключить, что эти два полярных режима в равной мере подвержены кризисам. Возможно ли, что полученные результаты определялись главным образом предложенной классификацией режимов валютных курсов «де-факто»? Представляется, что данные о подверженности кризисам режимов валютной привязки и промежуточных режимов в целом согласуются с результатами недавнего исследования, в котором использована альтернативная база данных по режимам «де-факто» [6]. В этом исследовании эпизоды серьезной напряженности макроэкономической конъюнктуры отнесены к отдельной категории режимов (вне зависимости от действовавшей валютной системы), а сами режимы классифицируются только на основании динамики валютных курсов официального или параллельного рынка (независимо от того, признан ли параллельный рынок официально или его существование лишь допускается). В исследовании делается вывод о том, что в 1990-х годах в странах с формирующимся рынком валютные привязки и режимы с ограниченной гибкостью валютных курсов были подвержены значительно более высокому риску валютных кризисов.

Мог ли сам по себе переход страны к промежуточному режиму быть признаком приближающегося кризиса? Учет такой систематической ошибки, обусловленной эндогенными факторами, важен при любой попытке сравнить результаты функционирования валютных режимов. Вместе с тем представляется, что наиболее очевидная форма такой ошибки в выборке не наблюдается, так как немногие страны с промежуточными

► **Mariam A. VOSKANYAN**
*Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor,
Head of Economic Theory and Issues of
Transition Economy Dept.*

Russian-Armenian University
0051, Republic of Armenia, Yerevan,
Ovsepa Ermina St., 123
Phone: (+37410) 21-14-66
E-mail: voskanyanm@gmail.com

Keywords

EXCHANGE RATE
MONETARY POLICY
CURRENCY CRISIS

Abstract

The global financial crisis and the ensuing local crisis in the Russian economy had a negative impact on many countries of the post-Soviet space. The currency crisis in Kazakhstan, Georgia and some other countries showed that these countries are closely dependent on Russia's economy. In this sense, Armenia was no exception.

At the same time, the last year's events in the currency market proved that both the monetary and foreign exchange regulations carried out by "monetary authorities" in Armenia were ineffective. This incapacity of the Central Bank of Armenia to support its own currency was due to the external nature of shocks that exerted the most striking effect on the volatility of the exchange rate of dram. Moreover, we are talking about the impact of the Russian economy.

Describing characteristics of the currency crises of 2009 and 2014 in Armenia and identifying the root causes of this situation are within the scope of the study.

JEL classification

E52, E58, G01

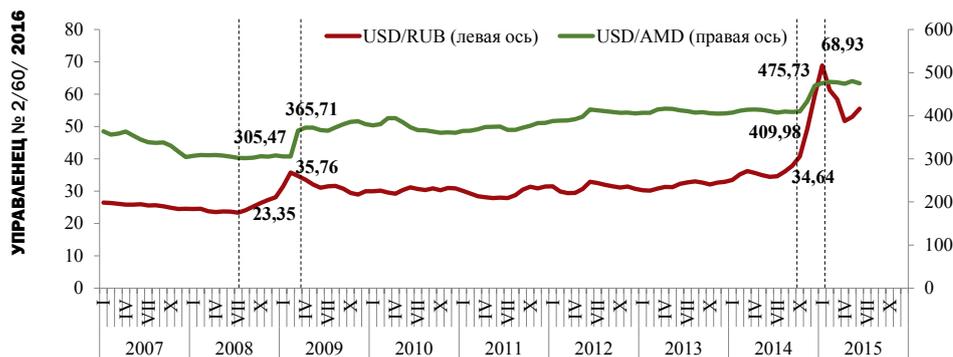


Рис. 1. Динамика обменного курса валютных пар USD/RUB и USD/AMD, ежемесячно

Источник: База данных Центрального банка РА (www.cba.am/) и Банка России (<http://www.cbr.ru/>).

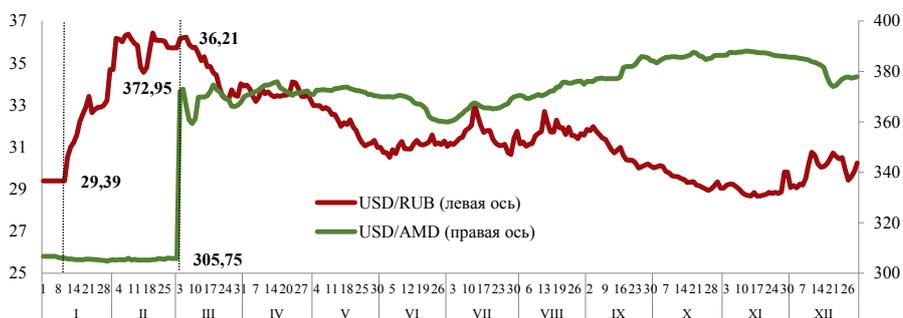


Рис. 2. Динамика обменного курса валютных пар USD/RUB и USD/AMD, ежедневно, 2009 г.

Источник: База данных Центрального банка РА (www.cba.am/) и Банка России (<http://www.cbr.ru/>).

режимами перешли на них перед кризисом: лишь в 2 из 143 эпизодов кризисов, которые были связаны с промежуточными режимами, такие режимы действовали в стране менее года до кризиса, а в 12 из 143 эпизодов – менее двух лет до кризиса. Хотя эти выводы в целом подтверждают справедливость биполярной точки зрения, такой результат не является однозначным. Действительно, частота кризисов значительно выше в условиях промежуточных режимов, чем в случае обоих полярных режимов. В то же время крайние варианты спектра валютных режимов также были подвержены кризисам.

Отмечалось множество эпизодов давления рынка в условиях режимов плавающих валютных курсов: давление на южноафриканский рэнд (1998 и 2001 г.), итальянскую лиру (1995 г.) и канадский доллар (1992 г.) – лишь немногие из таких эпизодов. Аналогичным образом имели место и атаки на режимы жесткой привязки; в качестве примеров можно привести крах валютного управления в Аргентине (2001 г.), спекулятивное давление на валютное управление САР Гонконга (1998 г.) и девальвацию франка КФА в условиях валютного союза

в 1994 г. Вместе с тем следует отметить, что кризисы происходили гораздо чаще при наиболее жестких формах мягких привязок (традиционные фиксированные привязки к одной валюте), чем при фиксированных привязках с жестким обязательством (валютное управление).

Таким образом, международный опыт показывает, что приверженность к жестким режимам валютного регулирования более чревата кризисами на валютных рынках. В этой связи в рамках данного исследования будет рассмотрен пример валютных кризисов, которые имели место в Армении за последние несколько лет.

ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК В АРМЕНИИ: КРИЗИСЫ, ИХ ИСТОКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Анализируя политику ЦБ РА в отношении обменного курса национальной валюты за годы независимости, можно утверждать, что валютная политика в Армении характеризуется нерыночным вмешательством со стороны Центрального банка [1]. Основным фактором, вынуждающим «денежные власти» активно вмешиваться в валютный рынок, является тесная взаимосвязь волатильности валютного курса и уровня цен, а также практическое отсутствие и неспособ-

ность других денежно-кредитных инструментов эффективно воздействовать на денежную массу в экономике [2].

Рассмотрим два периода кризисов на валютном рынке Армении, которые отличались резкими скачками обменного курса драма по отношению к доллару, следствием чего стали негативные тенденции в реальном секторе экономики на фоне инфляционного давления.

Как известно, одним из последствий мирового финансового кризиса для Армении стал валютный кризис марта 2009 г., который обесценил национальную валюту согласно официальному курсу ЦБ РА на 19,7%. Заметим, что буквально месяцем раньше произошел обвал рубля, который по официальным данным обесценился на 53,2% (рис. 1).

Вместе с тем в начале декабря 2014 г. на фоне обострения геополитической ситуации в мире, серьезных спадов на сырьевых рынках и обвала российского рубля дестабилизация на валютном рынке России спровоцировала аналогичную ситуацию на валютном рынке Армении и привела к постепенному обесцениванию драма. ЦБ РА назвал девальвацию драма корректировкой валютного курса в целях повышения конкурентоспособности национального экспорта и сохранения валютных резервов. Однако сложившаяся ситуация является результатом длительного негативного развития, в частности, уменьшения финансовых потоков и сокращения инвестиций в экономику РА со стороны России.

Обвал драма в конце 2014 г. спровоцировал ажиотаж среди населения. Курс доллара в обменных пунктах достиг 580 драмов за доллар, многие банки ограничили продажи валюты. При этом спекуляции с валютного рынка перешли на потребительский, в частности, произошел рост цен не только на импортную, но и на местную продукцию. Девальвация драма привела к тому, что все товары в стране подорожали на 15–20%, и население начало активно скупать подорожавшие доллары и продукты.

С учетом дефицита долларовой ликвидности на российском рынке армянская диаспора перешла на рублевые трансферты. В Армении уровень долларизации за последние месяцы вырос до 90%. Как известно, высокие риски, высокая долларизация наблюдается в тех экономиках, где национальная валюта слаба.

Объективной причиной обвала драма стали также тенденции на международном валютном рынке. В частности,

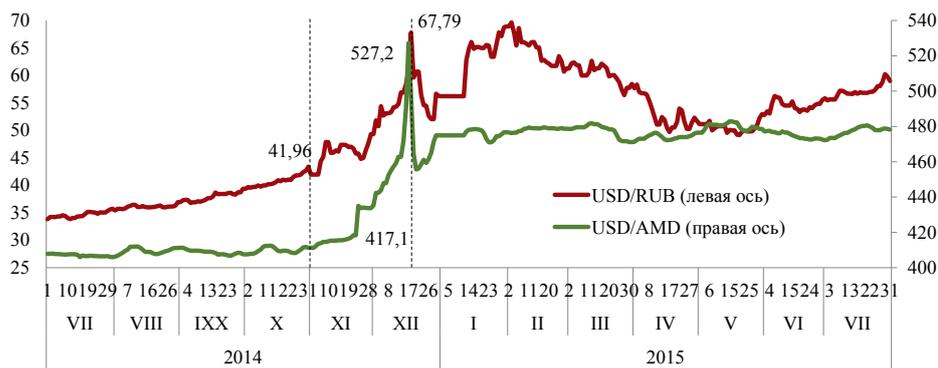


Рис. 3. Динамика обменного курса валютных пар USD/RUB и USD/AMD, ежедневно, 2014, 2015 гг.

Источник: База данных Центрального банка РА (www.cba.am/) и Банка России (<http://www.cbr.ru/>).

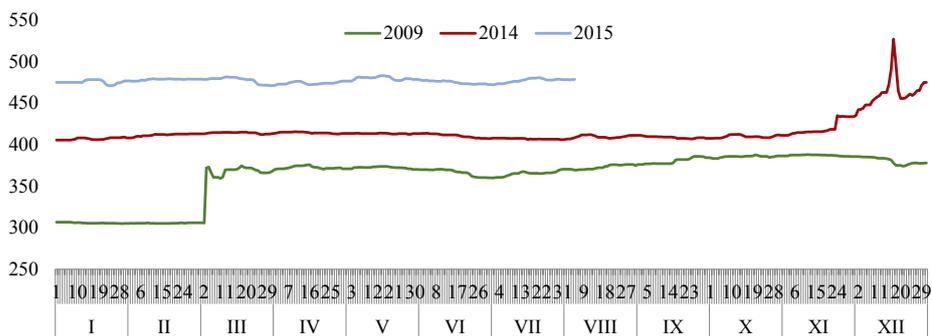


Рис. 4. Валютные кризисы в Армении в 2009 и 2014 гг.

Источник: База данных Центрального банка РА (www.cba.am/).

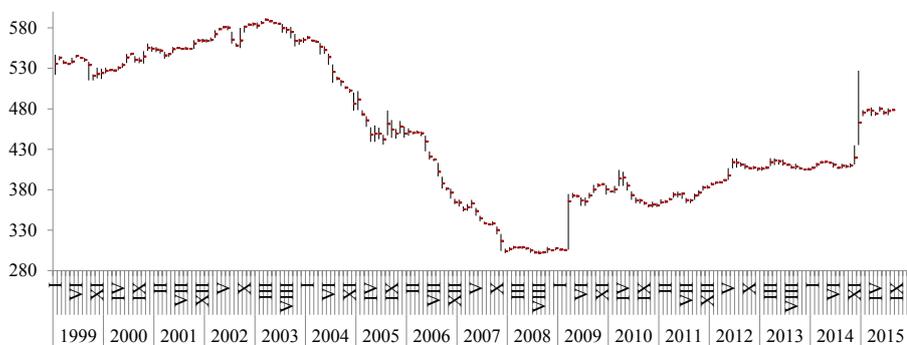


Рис. 5. Динамика минимальных, максимальных и средних значений обменного курса USD/AMD на валютном рынке

Источник: База данных Центрального банка РА (www.cba.am/) и Банка России (<http://www.cbr.ru/>).

к концу декабря 2014 г. доллар на мировых валютных рынках укрепил свои позиции, что привело к обесценению многих национальных валют. Так, начиная с середины 2014 г. наблюдается укрепление доллара по отношению к евро и другим конвертируемым валютам. Неизбежным следствием стало обесценение других национальных валют. В этом смысле ни рубль, ни драм не стали исключением.

Еще с августа 2014 г. Центральный банк Армении начал осуществлять стресс-тесты с более жесткими сценариями для оценки влияния внутренних и внешних рисков на возможное развитие экономики. Было оценено влияние

товарных рынков, в том числе нефтяных, а также валютных рынков на финансовую систему Армении. Девальвационные процессы в ноябре побудили ЦБ РА продать в рамках интервенций валюту на фондовой бирже NASDAQ OMX на 93,84 млн дол. (около 98,3% совокупного объема валютных биржевых сделок за ноябрь).

В конце ноября 2014 г. ЦБ увеличил стоимость краткосрочной драмовой ликвидности, постепенно повысив ставку ломбардного РЕПО с 8,25 до 10,25% и до 21% в декабре, продолжая вмешательство в валютный рынок. Также с 8 декабря был внедрен новый инстру-

мент, предполагающий продажи валюты посредством ежедневных аукционов в объявленном заранее ограниченном количестве. Таким образом, ЦБ достиг того, что ежедневные торги с 6 млн дол. сократились до 2 млн дол. Для смягчения будущих инфляционных давлений и стимулирования возвращения инфляции к целевому показателю регулятор повысил ставку рефинансирования сначала до 8,5%, а в январе 2015 г. до 9,5%. В то же время был понижен норматив обязательного резервирования в инвалюте с 24 до 20%, а ставка краткосрочной ликвидности драма – с 21 до 20%.

Подобная ситуация уже наблюдалась на валютном рынке Армении в 2009 г. Как мы можем видеть, схожесть кризисов на валютном рынке РФ и РА очевидна. Причем также заметен временной лаг между указанными кризисами, что, по сути, дает возможность «денежным властям» Армении предпринимать превентивные меры по предотвращению резких колебаний валюты. Однако, как показал опыт, и в 2009, и в 2014 г. ЦБ РА допустил резкие скачки обменного курса, применяя неэффективную денежно-кредитную и валютную политику (рис. 2).

В отличие от обменного курса рубля по отношению к доллару, который обесценивается в течение двух месяцев, обесценение драма произошло в течение одного-двух дней. Разумеется, последствия для реального сектора оказались значительно сильнее и губительнее. Ситуация повторилась в конце 2014 г. (рис. 3).

Сравним валютные кризисы 2009 и 2014 гг. Как мы можем видеть на рис. 4, если в 2009 г. ЦБ РА смог взять ситуацию под жесткий контроль в течение нескольких дней, что в итоге стабилизировало положение на валютном рынке, а значит, и во всем реальном секторе, то в 2014 г. Центральному банку сделать это не удалось. Это в итоге, как было сказано выше, привело к панике и спекуляциям.

Интересно также, что спекулятивный характер ситуации на валютном рынке в период обоих упомянутых кризисов подтверждает большой спрэд между минимальными и максимальными значениями обменного курса USD/AMD на биржевом рынке (рис. 5). Именно в периоды кризисов наблюдается большой разброс между курсами, предлагаемыми банками страны, что говорит о недобросовестном поведении банков в периоды нестабильности на валютном рынке Армении. Интересно, что если в 2009 г. ЦБ РА незамедлительно пресек такого рода действия со

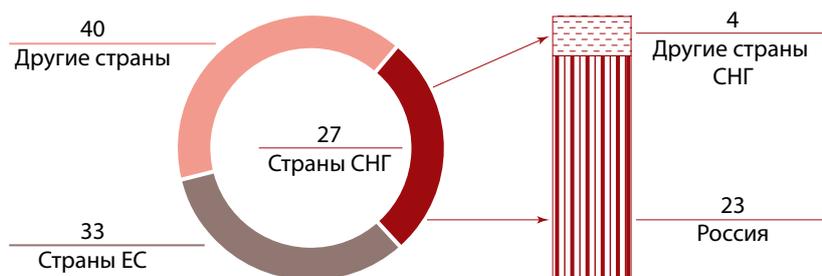


Рис. 6. Структура экспорта Армении

Источник: База данных Национальной статистической службы РА (www.armstat.am).



Рис. 7. Структура импорта Армении

Источник: База данных Национальной статистической службы РА (www.armstat.am).

стороны банковской системы, то в 2014 г. ситуация не стабилизировалась более месяца. Таким образом, неэффективная и ошибочная в некоторых аспектах политика ЦБ РА еще больше усугубила положение.

Итак, оба валютных кризиса в Армении несли в себе последствия влияния российской экономики на экономику Армении. Обзор основных макроэкономических показателей Армении обнаруживает тесную взаимосвязь экономик двух стран. Достаточно упомянуть долю российских прямых инвестиций в экономику Армении, долю российского капитала в финансовой (прежде всего в страховом и банковском секторе) системе страны, общий уровень денежных трансфертов из России в Армению и т.д.

Одним из самых важных факторов являются денежные трансферты. Объемы трансфертов непосредственно влияют на уровень доходов примерно 30–40% граждан Армении. Таким образом, ежегодные денежные переводы в Армению значительно отражаются на уровне благосостояния населения. В среднем около 70% всех трансфертов в Армению приходится на Россию. Однако к концу 2014 г., вследствие сложившейся ситуации, их доля по отношению к валютным трансфертам сократилась примерно на 10%, что свидетельствует о значительном влиянии внешних шоков

со стороны экономики РФ. Напомним, что схожая картина наблюдалась в начале 2009 г.

Очевидно, что сокращение общего объема экспорта ведет к сокращению долларовой массы в экономике, не говоря уже о сокращении внутреннего совокупного спроса, результатом чего неизбежно становится стагнация экономического развития, что собственно и наблюдается в экономике Армении в последние несколько лет.

Важным фактором зависимости экономики Армении от России являются внешнеэкономические отношения. Россия имеет достаточно значимую долю в экспорте и импорте Армении (рис. 6, 7). Безусловно, изменения на валютном рынке России отразились и на ценовой конъюнктуре экспортных позиций Армении на рынке РФ, а также на российских импортных товарах.

Помимо ценовых колебаний, которые снизили конкурентоспособность армянских товаров на российском рынке, ухудшение благосостояния населения в России не могло не отразиться на внутреннем спросе, что, безусловно, снизило спрос также на импортные товары. Многие армянские товаропроизводители приостановили свой экспорт в Россию в конце ноября, другие значительно сократили его, опасаясь столкнуться с проблемой возврата места на рынке.

Вследствие этого армянские экспортеры несут двойной убыток из-за сокращения объемов экспорта, что в результате приводит к сокращению объемов иностранной валюты, поступающей в Армению. Таким образом, изменения на внутреннем рынке России имеют непосредственное влияние на экономику Армении.

Результатом этого для Армении стало сокращение потенциального роста, потери по линии импорта, сокращение совокупного спроса. Усугубляющим фактором можно считать негативные ожидания со стороны населения и экспертного сообщества, что усиливает инфляционное давление и нестабильность на валютном рынке.

Еще один фактор, оказывающий воздействие на экономику Армении и отразившийся на волатильности валютного курса, – значительное сокращение объемов прямых инвестиций. Учитывая тот факт, что доминирующая доля ПИИ приходится на российские инвестиции, следует признать, что макроэкономическая нестабильность в РФ неизбежно сказывается на экономическом развитии Армении в целом, в особенности на валютном рынке.

Таким образом, макроэкономическая нестабильность в реальном секторе Армении, вызванная экономическим кризисом в российской экономике, привела к нестабильности на денежном и валютном рынках. Подобное негативное влияние, в частности степень воздействия, было обусловлено в первую очередь нерыночным характером валютной политики ЦБ РА [14], которая на сегодняшний день предполагает значительное вмешательство со стороны «денежных властей». ■

Источники

1. Восканян М.А. Валютная политика Армении: миф и реальность // Евразийский экономический обзор. 2011. № 3. С. 79–84.
2. Восканян М.А. Проблема взаимосвязи инфляции и валютного курса: опыт Армении // Информационная экономика в формате G-Global: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (9–10 октября 2014 г.). Караганды, 2014. С. 371–374.
3. Сравнительный анализ денежно-кредитной политики в переходных экономиках / С. Дробышевский, А. Козловская, Д. Левченко и др. М.: ИЭПП, 2003.
4. Calvo G.A., Reinhart C.M. Fear Of Floating // *Quarterly Journal of Economics*. 2002. Vol. 107 (May). P. 379–408.
5. Does the Nominal Exchange Rate Regime Matter? / A. Ghosh, A.-M. Gulde, J. Ostry, H. Wolf. URL: www.nber.org/papers/w5874.pdf.
6. Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes / K.S. Rogoff, A.M. Husain, A. Mody et al. // *IMF Working Paper*. 2003. No. 243.
7. Fischer S. Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct? URL: www.imf.org/external/np/speeches/2001/010601a.pdf.
8. Frankel J.A. No Single Currency Regime is Right for All Countries or at All Times // *NBER Working Paper*. 1999. No. 7338.
9. Holden P., Holden M., Suss E. The Determinants Exchange Rate Flexibility: An Empirical Investigation // *Review of Economics and Statistics*. 1979. No. 3. P. 327–333.
10. Lahiri A., Singh R., Vegh C.A. Optimal Exchange Rate Regimes: Turning Mundell-Fleming's Dictum on Its Head // *NBER Working Paper*. 2006. No. 12684.
11. Levy-Yeyati E., Sturzenegger F. Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds vs. Words. Unpublished manuscript. Buenos Aires: Universidad Torcuato Di Tella, 1999.
12. Masson P.R. Globalization Facts and Figures // *IMF Policy Discussion Papers*. 2001. No. 4.
13. Reinhart C.M., Rogoff K.S. The modern history of exchange rate arrangements: a reinterpretation. URL: www.nber.org/papers/w8963.pdf.
14. Theory of Communicating Vessels: The Problem of Currency Regulation / M. Voskanyan, E. Sandoyan, L. Mnacakanyan, M. Barsegyan // *Journal Transition Studies Review*. 2014. Vol. 21. No. 1.
15. Yordanova-Todorova V. Comparative analysis of the criteria in the choice of an exchange rate regime // *Economics and Organization*. 2006. Vol. 3. No. 2. P. 179–187.

References

1. Voskanyan M.A. Valyutnaya politika Armenii: mif i real'nost' [The currency policy of Armenia: myth and reality]. *Evraziyskiy ekonomicheskiy obzor – Eurasian Economic Review*, 2011, no. 3, pp. 79–84.
2. Voskanyan M.A. [The problem of the relationship between inflation and the exchange rate: Armenia's experience]. *Informatsionnaya ekonomika v formate G-Global: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (9–10 oktyabrya 2014 g.)* [Information Economy in the G-Global format. Proc. of Int. sci.-pract. conf. October 9–10, 2014]. Karagandy, 2014. Pp. 371–374.
3. Drobyshevskiy S., Kozlovskaya A., Levchenko D. et al. *Sravnitel'nyy analiz denezhno-kreditnoy politiki v perekhodnykh ekonomikakh* [Comparative analysis of monetary policy of transition economies]. Moscow, Gaydar Institute Publ., 2003.
4. Calvo G.A., Reinhart C.M. Fear Of Floating. *Quarterly Journal of Economics*, 2002, vol. 107 (May), pp. 379–408.
5. Ghosh A., Gulde A.-M., Ostry J., Wolf H. *Does the Nominal Exchange Rate Regime Matter?* Available at: www.nber.org/papers/w5874.pdf.
6. Rogoff K.S., Husain A.M., Mody A. et al. Evolution and Performance of Exchange Rate Regimes. *IMF Working Paper*, 2003, no. 243.
7. Fischer S. *Exchange Rate Regimes: Is the Bipolar View Correct?* Available at: www.imf.org/external/np/speeches/2001/010601a.pdf.
8. Frankel J.A. No Single Currency Regime is Right for All Countries or at All Times. *NBER Working Paper*, 1999, no. 7338.
9. Holden P., Holden M., Suss E. The Determinants Exchange Rate Flexibility: An Empirical Investigation. *Review of Economics and Statistics*, 1979, no. 3, pp. 327–333.
10. Lahiri A., Singh R., Vegh C.A. Optimal Exchange Rate Regimes: Turning Mundell-Fleming's Dictum on Its Head. *NBER Working Paper*, 2006, no. 12684.
11. Levy-Yeyati E., Sturzenegger F. *Classifying Exchange Rate Regimes: Deeds vs. Words*. Unpublished manuscript. Buenos Aires, Universidad Torcuato Di Tella, 1999.
12. Masson P.R. Globalization Facts and Figures. *IMF Policy Discussion Papers*, 2001, no. 4.
13. Reinhart C.M., Rogoff K.S. *The modern history of exchange rate arrangements: a reinterpretation*. Available at: www.nber.org/papers/w8963.pdf.
14. Voskanyan M., Sandoyan E., Mnacakanyan L., Barsegyan M. Theory of Communicating Vessels: The Problem of Currency Regulation. *Journal Transition Studies Review*, 2014, vol. 21, no. 1.
15. Yordanova-Todorova V. Comparative analysis of the criteria in the choice of an exchange rate regime. *Economics and Organization*, 2006, vol. 3, no. 2, pp. 179–187.



► **КОМАРОВА Оксана Викторовна**
Кандидат экономических наук, доцент
кафедры политической экономии

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-27-52
E-mail: okkomarova@yandex.ru



► **ЧЕРНОВ Сергей Александрович**
Магистр экономики, начальник
лаборатории автоматизированных
систем измерения и управления

**АО «Научно-производственная
корпорация „Уралвагонзавод“»**
622007, РФ, Свердловская область,
г. Нижний Тагил, Восточное шоссе, 28
E-mail: chernov-serg@mail.ru

Ключевые слова

БИЗНЕС-ПАРТНЕРСТВО
КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА
ВЗАИМОВЫГОДНОСТЬ
ИЗДЕРЖКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ
ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ
РИСКИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ЭКСПЕРТНАЯ ОЦЕНКА

JEL classification

D23, D29

Партнерство малого и крупного бизнеса: комплексная оценка эффективности

Аннотация

Бизнес-партнерства являются необходимым элементом современной экономики, обеспечивающим ее гибкость, поэтому оценка бизнес-партнерства представляется важной экономической задачей. Применение традиционных измерителей эффективности в рамках бизнес-партнерства невозможно, поскольку в результате взаимодействия возникают синергетические эффекты. В статье на основе анализа сложившихся подходов к оценке бизнес-партнерства предложена методика комплексной оценки. Предлагаемый подход базируется на оценке издержек, рисков и перспектив взаимодействия с использованием методов экспертной оценки. Методика позволяет провести оценку партнеров и выбрать партнерство, минимизирующее их издержки по взаимодействию. В статье предложен механизм оценки партнерства, позволяющий не только выбирать лучший вариант взаимодействия, но и оценивать партнерство в ходе его развития.

В настоящее время промышленность находится в сложном положении. С одной стороны, крупные предприятия для обеспечения собственного роста должны быть ориентированы на модернизацию производства, с другой стороны, они вынуждены сокращать производственные издержки, прежде всего за счет вспомогательных производств, выводя их на субконтрактинг или аутсорсинг. Такое противоречие порождает и стимулирует развитие партнерства крупного и малого бизнеса, которое является возможностью повысить конкурентоспособность, выйти на ведущие мировые рынки, сократить издержки и накладные расходы. Данное положение, а также формы партнерства рассматриваются в исследованиях А.В. Алешина, Ю.П. Кулика, Р.А. Набиева, Г.А. Тактарова и др. [1; 7; 8].

Ключевым фактором, влияющим на образование партнерств малого и крупного бизнеса, выступает оценка не только возможных преимуществ бизнес-партнерства, но и потенциальных партнеров каждой из участвующих сторон. Традиционная экономическая оценка с позиций эффективности, как соотношение прибыли и затрат, в случае партнерства неприменима: ориентируясь в оценке бизнес-партнерства на экономическую эффективность, можно получить ошибочные результаты, что также подтверждают современные исследования [1; 3–6; 9; 11]. Партнерство как механизм взаимодействия бизнес-субъектов и открытая система должно оцениваться с позиций изменения его качественного

состояния, степени удовлетворения не только индивидуальных, но и коллективных и общественных потребностей [5. С. 26]. Долгосрочный и краткосрочный аспекты проявления эффективности взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса отмечает А.В. Алешин, делая акцент на оценке эффективности не взаимодействия, а развития взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса, которая «сопряжена с эффективностью принятия и реализации соответствующих управленческих решений» [1. С. 133].

Таким образом, анализ и оценка партнерства малого и крупного бизнеса должны проводиться на основе синергетических эффектов, возникающих при взаимодействии малого и крупного бизнеса. Проанализируем некоторые подходы к оценке бизнес-партнерств.

И.П. Аракелова рассматривает ценностный подход к оценке партнерства. Данный подход опирается на семь ценностей, которые должны разделять партнеры: прибыль, доверие, этичность, ответственность (прежде всего социальная), прозрачность, толерантность и согласие [3]. Выделение различных ценностей, влияющих на взаимодействие малого и крупного бизнеса, подчеркивает отсутствие исключительно материального эффекта, однако в рамках данного подхода эффект взаимодействия практически невозможно измерить.

О.Е. Никонова рассматривает оценку партнерства на основе «анализа получения взаимных выгод и устойчивости партнерства, при этом эффект от пар-

The Partnership of Small and Large Businesses: A Comprehensive Evaluation of Efficiency

Abstract

Business partnerships are an essential element of modern economy ensuring its flexibility that is why evaluation of business partnership is an important economic task. Traditional means of efficiency measurement cannot be applied to business partnerships because of the synergetic effects emerging as a result of interaction. Having examined the existing approaches to evaluation of business partnerships the authors suggest a methodology for comprehensive evaluation of partnerships. Conceptually, the proposed approach is based on evaluation of the costs, risks and prospects of interaction with the use of expert methods. The methodology allows assessing partners and identifying the partnership that keeps the partners' costs of interaction to the minimum. The paper offers the mechanism of partnership evaluation that makes it possible not only to select the best option for interaction, but also to assess partnership over the course of its development.

Currently, the national industrial sector is on the horns of a dilemma. On the one hand, to support their growth large enterprises should be oriented towards modernization of production facilities, on the other hand, they have to cut production costs primarily at the expense of auxiliary production, for instance, by switching to subcontracting and outsourcing. Such contradiction triggers and encourages the development of partnerships between small and large businesses, which open up the opportunities to enhance the competitiveness, enter world markets, and reduce costs and overheads. This proposition as well as the forms of partnerships are carefully considered in the studies undertaken by A.V. Alyoshin, Yu.P. Kulik, R.A. Nabiev, G.A. Taktarov and others [1; 7; 8].

The key factor behind the formation of partnerships between small and large businesses is the evaluation of not only possible benefits of a business partnership, but also the characteristics of potential partners of each of the parties involved. Traditional understanding of economic efficiency as a ratio of expenses to revenue cannot be applied in case of partnerships: modern research [1; 3–6; 9; 11] confirms that orientation towards economic efficiency in the assessment of business partnerships may lead to incorrect results. Partnership as a mechanism of interaction between business subjects and an open system should be assessed from the standpoint of changes in its qualitative state, degree of satisfying not only individual, but collective and public needs as well [5. P. 26]. A.V. Alyoshin pin-

points long-term and short-term aspects of manifestation of efficiency of interaction between business entities of different scale, highlighting the efficiency of not just interaction, but development of interaction between business entities of various scale, which "is linked with the efficiency of taking and implementing corresponding managerial decisions" [1. P. 133].

Thus, the analysis and evaluation of partnership between small and large businesses should be carried out on the basis of synergetic effects emerging as a result of interaction of small and large businesses. Let us examine some approaches to evaluation of business partnerships.

I.P. Arakelova takes a value approach to partnership evaluation. It is based on the seven values, which partners should share: profit, trust, ethics, responsibility (principally, the social one), transparency, tolerance and consent [3]. Identification of different values influencing the interaction of small and large businesses stresses the absence of exclusively financial effect, yet within this approach, it is almost unfeasible to calculate the effect of interaction.

O.Ye. Nikonova looks at the partnership through "the analysis of mutual benefits and sustainability of a partnership, at this the effect from partnership is calculated as a difference between the effect of interaction and the sum of effects of autonomous activities" [9. P. 15]. The same approach is employed by Yu.V. Vertakova and I.V. Petrishcheva in the algorithm for evaluating partnerships [4]. The major shortcoming of this method, in our view, is its complexity, which results from rather abstract

▶ **Oksana V. KOMAROVA**
Cand. Sc. (Econ.), Associate Prof. of
Political Economy Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-52
E-mail: okkomarova@yandex.ru

▶ **Sergey A. CHERNOV**
Master in Economics, Head of Automated
Measurement and Management Systems
Laboratory

AO «Research & Production Corporation
«Uralvagonzavod»
622007, RF, Sverdlovsk oblast,
Nizhniy Tagil, Vostochnoye Rd., 28
E-mail: chernov-serg@mail.ru

Keywords

BUSINESS PARTNERSHIP
COMPREHENSIVE EVALUATION
MUTUALLY BENEFICIAL RELATIONSHIP
INTERACTION COSTS
TRANSACTION COSTS
LOGISTICS COSTS
RISKS OF INTERACTION
EXPERT EVALUATION

JEL classification

D23, D29

тнерства рассчитывается как величина разности между эффектом взаимодействия и суммой эффектов автономной деятельности» [9. С. 15]. Такой же подход используют Ю.В. Вертакова, И.В. Петрищева в алгоритме оценки партнерства [4]. Главным недостатком этого метода, на наш взгляд, является сложность оценки эффективности партнерства, обусловленная абстрактностью измерения эффектов взаимодействия.

О.Н. Уланова в своем исследовании предлагает оценивать синергический эффект партнерства на основе суммирования локальных (автономных) эффектов функционирования бизнес-партнеров, «при этом полученная сумма синергического эффекта определяет потенциальную выгодность взаимодействия малого и крупного предпринимательства и позволяет расставить приоритеты выбора бизнес-партнера» [11. С. 14]. К недостаткам данного метода следует отнести отсутствие определенных критериев и упрощенное рассмотрение рисков, возникающих в бизнес-партнерстве.

А.И. Костусенко предложил алгоритм оценки уровня партнерства и взаимодействия предпринимательских структур крупного и малого бизнеса, который базируется на современных методах анализа взаимодействия. Данный алгоритм позволяет только в целом оценить партнерство, его сложно использовать для решения проблемы выбора наиболее приемлемого партнера. Определяющим критерием оценки партнерства авторы считают степень заинтересованности и не учитывает другие факторы, влияние которых может существенно отразиться на партнерстве малого и крупного бизнеса [6].

Рассматривая недостатки существующих методов оценки партнерства, стоит отметить, что в их основе лежит анализ эффективности, возникающей при взаимодействии малых и крупных предприятий, а другие факторы или не учитываются, или принимаются как влияющие.

Еще одним недостатком рассмотренных методов оценки бизнес-партнерства, на наш взгляд, является невозможность их применения в ситуациях, когда в основе партнерства лежат неэкономические предпосылки. Например, целью крупного предприятия при взаимодействии с малым является получение качественной и оперативной услуги, а малое предприятие при сотрудничестве с крупным заинтересовано в устойчивости в течение продолжительного времени спроса на свои услуги. При этом эко-

номическая эффективность не является определяющей, а на первое место выходит качество и стабильность. Для исключения подобных недочетов необходимо все влияющие факторы рассматривать комплексно и в зависимости от направления партнерства расставлять соответствующие приоритеты.

При этом концептуальное понимание взаимодействия с позиций синергического эффекта требует уточнения методов расчета и содержания оценок для действующих бизнес-партнерств. В отношении результата партнерства следует уточнить, что при разных партнерах он должен быть одинаковым, направленным на достижение поставленной первоначально цели. Для оценки партнерства важно будет проанализировать возможность того или иного предприятия, реализовать поставленную цель с заданными параметрами качества.

Подводя итог, согласимся с обобщением А.В. Алешина, что «наиболее полная и достоверная оценка эффективности взаимодействия малых, средних и крупных предприятий может быть проведена на основе комплексного подхода, позволяющего сочетать количественные и качественные оценки, когда объективные показатели деятельности компаний в рамках партнерских отношений дополняются субъективными оценками участников партнерств» [1. С. 133].

Партнерство как взаимодействие не может быть оценено стандартными подходами к пониманию эффективности, что подтверждают указанные выше исследования. Взаимовыгодность партнерства, дающая синергический эффект, складывается из эффективности взаимодействия, удачного подбора партнеров, ответственности их друг другу, поэтому очень важен процесс выбора партнеров. На наш взгляд, оценка партнеров, их взаимодействия и, в конечном итоге, взаимовыгодности партнерства может быть проведена на основе системы из трех показателей: издержек, рисков и перспектив взаимодействия.

Первым элементом оценки выступают *затраты, связанные с процессом взаимодействия*, которые можно разделить на две группы – производственные и логистические издержки, возникающие в процессе формирования партнерства малого и крупного бизнеса помимо прямых затрат. Весьма точное определение логистических затрат дает И.С. Скорикова: «логистические затраты можно представить как совокупность затрат на выполнение транспортных,

производственно-технологических и сбытовых операций» [10. С. 106]. Мы будем его использовать далее. Структура и величина логистических издержек при партнерстве малого и крупного бизнеса могут значительно варьироваться. Среди основных факторов, влияющих на величину таких издержек, следует отметить расположение и удаленность взаимодействующих предприятий друг от друга, поскольку в зависимости от расстояния будет изменяться величина издержек на транспортировку. Если рассматривать субконтрактные отношения, связанные с выпуском изделий, то во многом величина издержек будет зависеть от габаритов этих изделий. В целом при формировании партнерства логистические затраты возникают всегда и являются положительной величиной, что обусловлено отладкой новых производственных потоков.

При оценке партнерства малого и крупного бизнеса в промышленности, наиболее важные критерии эффективности взаимодействия партнеров относятся к производственным. Необходимо учитывать, сможет ли будущий партнер выполнить условия договора, какого качества продукцию выпускает, какие у него производственные мощности и т.д., поэтому к основным производственным критериям следует отнести показатели, изучение и анализ которых позволит оценить возможности будущего партнера.

К параметрам оценки производственных издержек в процессе взаимодействия малого и крупного бизнеса мы отнесли:

- наличие финансового капитала;
- технический уровень и обеспеченность основными средствами для производства;
- наличие персонала, обладающего необходимым опытом и квалификацией;
- наличие и степень освоения технологии, необходимой для осуществления деятельности;
- способность предприятия производить продукцию требуемого качества, наличие сертификатов системы качества, внедрение менеджмента качества и т.д.;
- инновационность предприятия – способность создавать новый продукт или применять в производстве инновационные разработки.

Вторым элементом оценки взаимодействия в рамках партнерства являются *риски*. К основным причинам возникновения рисков при взаимодействии малых и крупных предприятий можно отнести непредвиденные изменения

measurement of the effects of interaction within a partnership.

O.N. Ulanova in her research suggests that the synergetic effect from partnership should be evaluated by adding together local (autonomous) effects of business partners' operation, "at this the obtained sum of synergetic effect indicates the potential profitability of interaction between small and large businesses and allows deciding on priorities in the choice of a business partner" [11. P. 14]. The disadvantages of this method include the lack of certain criteria and simplistic consideration of risks arising in business partnership.

A.I. Kostusenko proposes an algorithm for assessing the level of partnership and interaction of entrepreneurial structures of small and large businesses that is based on modern methods of interaction analysis. This algorithm only allows generally assessing a partnership, though it is difficult to use it to solve the problem of choosing the most appropriate partner. The author argues that the main criterion for evaluating a partnership is the degree of interest, but he does not take into account other factors, which could exert a strong impact on a partnership [6].

With regard to the disadvantages of existing methods of partnership evaluation, we should conclude that the methods are based on the examination of efficiency emerging in the course of interaction of small and large enterprises, whereas other factors either are not considered at all, or are considered as the secondary ones.

Another weakness of the listed methods of business partnership evaluation, in our view, is the impossibility to use them in the situations, when prerequisites for partnership are of non-economic nature. For example, during the interaction with a small company a large one aims to get a high-quality timely service, while the small one cooperating with a larger partner seeks the stability of the demand for its services for a lengthy period. At this, the economic efficiency is not crucial, the quality and stability come first. To avoid such shortcomings, it is necessary to take a comprehensive view at all factors and set priorities depending on the direction of a partnership.

In addition, the conceptual understanding of interaction from the standpoint of synergetic effect requires elaboration on the methods of calculation and the content of the assessments for actual business partnerships. As for the result of a partnership, it should be noted that with different partners it should be the similar, targeted at the initial goal. For partnership evaluation, it is

vitaly essential to examine the possibility of one or another enterprise to reach the established goals with the set parameters of quality.

On balance, we agree with the generalization given by A.V. Alyoshin that "the most rigorous and reliable evaluation of the efficiency of interaction between small, medium-sized and large companies may be completed applying the comprehensive approach that allows combining quantitative and qualitative assessments, when the objective indicators of companies' performance within partnerships are accompanied by subjective assessments provided by its participants" [1. P. 133].

As it was mentioned, partnership as interaction cannot be evaluated with the use of standard approaches to understanding the efficiency. The mutual profitability of a partnership generating the synergetic effects is the sum of the efficiency of interaction and advantageous choice of partners, their correspondence to each other, logically, the selection of partners is vital to success. In our view, the evaluation of partners, their interaction and mutual profitability of partnership can be made using the system comprising three indicators: costs, risks and prospects of interaction.

The costs related to the process of interaction are the first element of the evaluation. They may be divided into two groups, namely production costs and logistics costs, emerging during formation of a partnership in addition to direct costs. For the purposes of the paper, we would like to quote I.S. Skorikova, who defines logistics costs the most accurately: "logistics costs may be presented as a set of costs to perform production and technological, transportation and sales operations" [10. P. 106]. The structure and volume of logistics costs in partnerships of small and large businesses can vary significantly. Among the main factors behind the amount of such costs we should point to location of companies involved in partnership, because the distance between them will influence the transport costs. When a company subcontracts the production of items, the amount of logistics costs will largely depend on the size of these items. Generally, in the process of establishing a partnership the logistics costs emerge at all times and always are a positive value, because initially it is essential to adjust new production flows and ensure their smooth running.

When assessing a partnership between small and large businesses in the industrial sector, the most important criteria of efficiency are production-related. It is nec-

essary to take into account whether a potential partner is able to fulfil the contract, what quality of products the company can provide, what kind of production facilities the partner possesses etc., that is why the main criteria should include the indicators, the analysis of which will help assess the possibilities of the future partner. In our opinion, the parameters for evaluating the production costs during the interaction of small and large businesses should encompass:

- financial capital;
- technical level and sufficiency with the fixed assets for production;
- personnel with relevant experience and qualification;
- presence and degree of mastery of the technology vital to running the operations;
- company capability to produce goods of required quality, possession of certificates of the quality management system etc.;
- innovative characteristics of a company, i.e. its capability to create new products and introduce technological innovations.

Risks represent the second element of the evaluation of interaction within a partnership. The major reasons behind the risks in partnerships of small and large businesses can include unforeseen changes in the environment, alternatives to the current partnership, modification of company objectives, changes in resource conditions etc. The risks of interaction may be grouped in the following way:

- risks of delay in fulfilling contractual obligations, i.e. a possibility of losses related to violation of delivery schedule, delay in completion of works by partners;
- risks of carrying out contractual obligations at a poor quality level, i.e. the possibility of losses incurred by the low quality of produced goods, the production falling short of the stated requirements for quality;
- risks linked to a possible increase in a price of a contract, i.e. if the contract expires or the market situation changes, the price of the contract or its conditions may alter;
- risks of entering into contractual relations with an incapable partner, i.e. concluding an agreement with a partner who is unauthorized to make such agreements or is not able to meet the obligations because of financial hardship;
- risks of incurring damage to a third party, including risks of environmental pollution and risks of causing financial and psychological damage to citizens;
- risks of tightened competition, i.e. losses due to leakage of confidential in-

окружающей среды; альтернативные варианты партнерских отношений; смену целей деятельности предприятия; изменение ресурсных условий и т.д. Риски взаимодействия можно подразделить на следующие составляющие:

- риск задержки выполнения договорных обязательств – возможность появления потерь, связанных с нарушением графиков поставок, выполнения работ партнерами;
- риск выполнения договорных обязательств с низким качеством – возможность появления потерь при выполнении партнером обязательств по выпуску продукции несоответствующего качества;
- риск, связанный с возможным повышением цены договора – при истечении данного договора или изменении конъюнктуры рынка цена договора или его условия могут измениться;
- риск вхождения в договорные отношения с недееспособным партнером – заключение договора с контрагентами, которые неправомерно вступают в подобные договорные отношения или не в состоянии выполнить свои обязательства из-за тяжелого финансового положения;
- риск нанесения ущерба третьим лицам, в том числе риск загрязнения окружающей среды и риск причинения материального и морального ущерба гражданам;
- риск усиления конкуренции – потери от утечки конфиденциальной информации по вине партнера или замедленное внедрение партнером нововведений в производственный процесс.

В зависимости от цели партнерства и выбора формы сотрудничества будет различаться природа, масштаб, частота и сфера возникновения рисков. Поэтому анализ рисков необходимо проводить в каждом случае индивидуально с целью их минимизации и нивелирования их влияния.

Третьим элементом оценки партнерства малого и крупного бизнеса являются *перспективы взаимодействия*. Важность учета такого фактора развития партнерства отмечается в работе И.П. Аракеловой и подтверждается мировой практикой [2. С. 199]. Перспективы взаимодействия можно разделить на долгосрочность сотрудничества и заинтересованность в нем. Оба критерия имеют общую цель – развитие партнерства между хозяйствующими субъектами в будущем, на основе роста взаимной выгоды и сокращения издержек взаимодействия.

Долгосрочность сотрудничества напрямую влияет на издержки взаимодействия: чем более длительный срок действия партнерского соглашения, тем меньше дополнительных затрат понесут взаимодействующие предприятия. Такое положение обусловлено тем, что любое партнерство относительно продолжительно, но по истечении времени оно может быть завершено в силу различных причин: изменения целей, диверсификации бизнеса, неспособности взаимодействовать и др., а поиск новых партнеров требует новых затрат.

Заинтересованность партнеров в сотрудничестве опирается на анализ модели поведения партнеров. Хотя при развитии партнерства модель поведения может изменяться, тем не менее заинтересованная в сотрудничестве организация при изменении конъюнктуры рынка не пойдет на изменение условий соглашения, будет искать компромисс, предлагать варианты, приемлемые для сохранения и развития партнерства.

Таким образом, для оценки взаимодействия малого и крупного бизнеса выделены основные критерии, анализируя которые можно выбрать партнера и оценить эффективность партнерства в целом. Следует отметить, что степень влияния выделенных критериев на итоговое значение будет различна для разных форм партнерства. Поэтому необходимо проводить оценку влияния каждого критерия на эффективность в целом.

Большое значение имеет и механизм, положенный в основу оценки, который также должен базироваться на комплексном подходе. Организационный механизм оценки партнерства включает следующие основные этапы: постановка цели и задач партнерства, определение формы сотрудничества, влияющих критериев, определение пороговых значений критериев, выбор партнера и создание институциональной основы для развития партнерства.

В соответствии с этим механизмом предприятию сначала нужно определиться в необходимости партнерства, оценить собственный потенциал и возможности. Если решение о кооперации с другим предприятием принято, то следующим шагом станет определение цели и направления партнерства, а также выделение основных задач, которые будут решаться в процессе взаимодействия предприятий. Постановка цели взаимодействия крупного и малого бизнеса наиболее важный этап, так как от точности и правильности поставленной цели будут

зависеть следующие этапы. В частности, от цели будет зависеть форма взаимодействия предприятий и модель сотрудничества с партнером.

Наиболее сложный этап – определение критериев, влияющих на взаимодействие малых и крупных предприятий. Оценивая потенциальных партнеров и предъявляя к ним жесткие требования, можно ошибочно отсеять наиболее подходящего партнера, в то же время если недооценить все возможные риски и издержки, то цели партнерства можно не достичь. Поэтому при определении критериев лучше использовать уже имеющиеся в этом направлении результаты исследований. Также возможно ведение собственной статистики, полученной из своего опыта и опыта других предприятий.

После формирования критериев необходимо определить их пороговые значения. На данном этапе актуальной становится задача выбора метода оценки критериев. Как уже говорилось ранее, оценка партнерства и выбор партнера не могут быть проведены на основе точных расчетов, поэтому, на наш взгляд, наиболее приемлемыми будут экспертные методы. Сущность метода экспертных оценок заключается в том, что в основу закладывается мнение специалиста или коллектива специалистов, основанное на профессиональном, научном и практическом опыте. С одной стороны, экспертные методы дают преимущество индивидуальной оценки партнерства, т.е. для каждого предприятия можно учесть именно те критерии, которые являются наиболее существенными для него. С другой стороны, экспертные методы относятся к субъективной оценке. На полученные пороговые значения можно ориентироваться и в дальнейшей деятельности предприятия. Однако в зависимости от ситуации, внешних и внутренних факторов, воздействующих на предприятие, пороговые значения критериев с течением времени могут изменяться.

Следующий этап оценки взаимодействия подразумевает выбор наилучшего партнера из имеющихся альтернатив. Полученную систему критериев с присвоенными пороговыми значениями нужно соотнести с показателями каждого из возможных партнеров, при этом партнер с самым высоким рейтингом и будет наиболее оптимальным.

Заключительным этапом организационного механизма оценки партнерства является создание институциональной

formation caused by a partner or deferral introduction of innovations into partner company production.

The nature, scale, regularity and the sphere of risks will differ depending on a goal of a partnership and a choice of a cooperation form. For this reason, the analysis of risks should be done individually in every case in order to keep them to the bare minimum or eliminate at all.

Prospects of interaction constitute the third element of the evaluation. The importance of this factor is stressed in the work of I.P. Arakelova and proved by international practice [2. P. 199]. Prospects of interaction can be divided into long-term cooperation and expression of interest in it. Both criteria have a common goal, which is to develop partnership between business entities in the future by maximizing mutual benefits and slashing interaction cost.

The long-term character of cooperation has a direct impact on the interaction cost: the longer the period of partnership agreement is, the less extra expense interacting companies bear. This is explained by the fact that any partnership is relatively long-lasting, over time it can be dissolved for different reasons: changes in objectives, diversification of business, inability to act together etc., whereas the search of a new partner is costly.

Partners' interest in cooperation can be defined by examining the partners' behaviour patterns. Although in the course of the partnership development the behaviour patterns may evolve as well, the party that is interested in cooperation will not try to change the agreement conditions if market situation alters, it will look for a compromise and suggest acceptable alternatives to retain and strengthen the partnership.

Hence, the main criteria to evaluate the interaction between small and large businesses were identified. They will allow not only assessing the partnership efficiency, but also making the balanced choice of a partner. The degree of influence of the specified criteria on a total will be different in various forms of partnership, that is why it is necessary to assess the impact of every criteria of the efficiency generally.

The mechanism underlying the partnership evaluation is also of great importance, it should be based on a comprehensive approach as well. The organizational mechanism of partnership evaluation consists of the next formative stages: setting goals and tasks of a partnership, selecting a form of cooperation and key criteria, determining the threshold values for these criteria, choosing a partner and establish-

ing an institutional basis for partnership development.

In line with this mechanism, a company, first of all, should be convinced in the necessity of this partnership and carry out the assessment of its own potential and possibilities. After the decision about cooperation with another company has been irreversibly taken, the next step is to define the goals and directions of the partnership as well as to specify the tasks to be fulfilled during the interaction. Goal setting is the most essential stage, because the other stages will principally depend on the accuracy and exactness of the goals. Particularly, they will have a direct effect on the choice of a form and a model of cooperation.

The most challenging stage is the determination of criteria influencing the interaction of small and large companies. If a company applies too stringent requirements to a potential partner, it could weed out the most suitable option, at the same time, if a company underestimates risks and costs, it may fail to reach the partnership objectives. For this reason, while laying out the criteria the company had better to use the findings of the scientific research in this field or company's own statistics based on the experience of other companies.

Once the criteria are formed, it is necessary to set their threshold values. The principal task at this stage is to choose the method for criteria evaluation. As it has already been mentioned, the partnership evaluation and the choice of a partner cannot be done using the exact calculations and, in our view, expert methods seem to be the most appropriate here. Essentially, the method of expert estimates implies professional judgement of an individual or a group of people possessing special practical or scientific experience. On the one hand, expert methods allow enjoying the individual character of an assessment, because it is possible to take into account those criteria that are critical for a particular company. On the other hand, expert methods provide subjective assessment. The obtained threshold values can be used in company's further operations. Yet depending on a situation and external/internal factors, these values may change over time.

The next stage of evaluation implies the selection of the best partner out of a number of alternatives. Accordingly, the developed system of criteria with the indicated threshold values should be compared with the indicators of every potential partner, as a result, the partner with the highest rating will be the optimum option.

The final stage of the organizational mechanism of partnership evaluation involves establishing an institutional basis for partnership development. This stage entails the creation of the corresponding structures and mechanisms for long-term partnership functioning. This stage does not refer directly to the partnership evaluation, but it significantly influences the partnership performance and the possibility to attain the goals set during its formation.

The presented mechanisms supposes a periodic analysis and evaluation of a partnership. During the partnership development, it is necessary to check whether the partnership achieves the agreed objectives and tasks. The periodic evaluation of the partnership provides feedback and an opportunity to adjust the threshold values if the influencing factors change. Additionally, the partnership evaluation allows correcting an institutional basis of interaction, i.e. according to the results of the partnership, the rules and forms of interaction can be modified.

Having considered the system of indicators influencing partnership between small and large business in the industrial sector, we would like to point out that their impact on the efficiency will be different, conditioned by a variety of factors: macroeconomic, microeconomic, technological and others. The suggested organizational mechanism of partnership evaluation is highly flexible and enables companies to assess partnership at different stages of its development. In modern economy, the companies that are united by a partnership enjoy certain benefits, because it is not only the accumulation of resources, but also the synergetic effects of interaction that bring significant advantages to them. Simultaneously, sustainable and flexible partnerships contribute to a better performance of not only companies, but regional and national economy as well. ■

основы. Данный этап подразумевает формирование соответствующих структур и механизмов для обеспечения долгосрочного партнерского взаимодействия. Напрямую этот этап к оценке партнерства не относится, но от него во многом зависит само партнерство и возможность достижения поставленной цели.

Представленный механизм предполагает текущий анализ и оценку партнерства. На протяжении развития партнерства необходимо периодически анализировать, насколько достигается поставленная цель, выполняются задачи. Подобная оценка партнерства обеспечи-

вает обратное воздействие на критерии, так, при изменении влияющих факторов возможна переоценка пороговых значений выделенных критериев. Также оценка партнерства по выделенным критериям позволяет корректировать институциональные основы взаимодействия, т.е. в зависимости от оценки результатов партнерства можно видоизменить правила и формы взаимодействия.

Рассмотрев показатели, влияющие на партнерство малого и крупного бизнеса, следует отметить, что их воздействие на эффективность будет различным. Оно зависит от множества факторов: макроэкономических, микроэкономических,

технологических и др. Предложенный организационный механизм оценки партнерства обладает высокой гибкостью, позволяя оценить партнерство на различных стадиях его развития. В современной экономике компании, которые объединены партнерством, имеют преимущество перед другими предприятиями, обусловленные не только объединением ресурсов, но и синергетическими эффектами взаимодействия. Таким образом, одновременно устойчивые и гибкие партнерства способствуют развитию не только бизнеса, но и всего региона и национальной экономики в целом. ■

Источники

1. Алешин А.В. Эффективность взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе: направления и способы оценки // *TERRA ECONOMICUS*. 2011. Т. 9. № 4. Ч. 2. С. 132–136.
2. Аракелова И.В. Институциональные аспекты формирования лояльности бизнес-партнеров на рынке B2B // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2013. № 3(24). С. 198–203.
3. Аракелова И.В. Причины и условия институционализации партнерских отношений в малом и микробизнесе // *Известия ВГПУ*. 2013. № 3(78). С. 88–91.
4. Вертакова Ю.В., Петрищева И.В. Алгоритм стратегической оценки взаимодействия малых и крупных бизнес-структур // *Всероссийский журнал научных публикаций*. 2012. № 1(11). С. 34.
5. Евдокимова Т.В. Анализ генезиса теоретических подходов к понятию и оценке эффективности // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2013. № 3(23). С. 22–27.
6. Костусенко А.И. Процесс измерения эффективности взаимодействия предпринимательских структур // *Проблемы современной экономики*. 2009. № 2(30). С. 410–412.
7. Кулик Ю.П. Развитие экономических отношений между корпорациями и малыми и средними предприятиями // *Известия Саратовского университета. Новая серия. Сер. «Экономика. Управление. Право»*. 2008. № 1. С. 13–21.
8. Набиев Р.А., Тактаров Г.А. Развитие систем взаимодействия малого и крупного предпринимательства // *Вестник АГТУ. Сер. «Экономика»*. 2011. № 2. С. 95–100.
9. Никонова О.Е. Взаимодействие крупного и малого бизнеса как фактор инновационного развития экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Йошкар-Ола, 2009.
10. Скорикова И.С. Необходимость контроля логистических затрат // *Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса*. 2011. № 2(15). С. 105–107.
11. Уланова О.Н. Оптимизация взаимодействия крупного и малого предпринимательства в инновационной среде: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2013.

References

1. Aleshin A.V. Effektivnost' vzaimodeystviya raznomasshtabnykh sub'ektov biznesa v regione: napravleniya i sposoby otsenki [The effectiveness of interaction of different scale business entities in a region: directions and methods of assessment]. *TERRA ECONOMICUS – TERRA ECONOMICUS*, 2011, vol. 9, no. 4, Part 2, pp. 132–136.
2. Arakelova I.V. InstitutSIONAL'nye aspekty formirovaniya loyAL'nosti biznes-partnerov na rynke B2B [Institutional aspects of business partners loyalty formation in the B2B market]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa – Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*, 2013, no. 3(24), pp. 198–203.

3. Arakelova I.V. Prichiny i usloviya institutsionalizatsii partnerskikh otnosheniy v malom i mikrobiznese [Reasons and conditions of institutionalization of partnership relations in small and microbusiness]. *Izvestiya Volgogradskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta – Izvestia of the Volgograd State Pedagogical University*, 2013, no. 3(78), pp. 88–91.

4. Vertakova Yu. V., Petrishcheva I. V. Algoritm strategicheskoy otsenki vzaimodeystviya malyykh i krupnykh biznes-struktur [The algorithm of strategic assessment of interaction between small and large business structures]. *Vserossiyskiy zhurnal nauchnykh publikatsiy – Russian Journal of Scientific Publications*, 2012, no. 1(11), p. 34.

5. Yevdokimova T.V. Analiz genезisa teoreticheskikh podkhodov k ponyatiyu i otsenke effektivnosti [Analyzing the genesis of theoretical approaches to the concept and assessment of efficiency]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2013, no. 3(23), pp. 22–27.

6. Kostusenko A.I. Protsess izmereniya effektivnosti vzaimodeystviya predprinimatel'skikh struktur [The process of measuring the efficiency of interaction between entrepreneurial structures]. *Problemy sovremennoy ekonomiki – Problems of Modern Economics*, 2009, no. 2(30), pp. 410–412.

7. Kulik Yu.P. Razvitie ekonomicheskikh otnosheniy mezhdue korporatsiyami i malymi i srednimi predpriyatiyami [Evolution of economic relations between corporations and SME]. *Izvestiya Saratovskogo universiteta. Novaya seriya. Seriya: Ekonomika. Upravlenie. Pravo – Izvestiya of Saratov University. New Series. Series: Economics. Management. Law*, 2008, no. 1, pp. 13–21.

8. Nabiev R.A., Taktarov G.A. Razvitie sistem vzaimodeystviya malogo i krupnogo predprinimatel'stva [Evolution of the systems of interaction between small and large entrepreneurship]. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika – Vestnik of Astrakhan State Technical University. Series: Economics*, 2011, no. 2, pp. 95–100.

9. Nikonova O. Ye. Vzaimodeystvie krupnogo i malogo biznesa kak faktor innovatsionnogo razvitiya ekonomiki. Avtoref. Diss. kand. ekon. nauk [Interaction of large and small business as a factor behind innovative development of economy. Abstract of Cand. econ. sci. diss.]. *Yoshkar-Ola*, 2009.

10. Skorikova I.S. Neobkhodimost' kontrolya logisticheskikh zatrat [The necessity of control over logistics costs]. *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa – Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute*, 2011, no. 2(15), pp. 105–107.

11. Ulanova O.N. Optimizatsiya vzaimodeystviya krupnogo i malogo predprinimatel'stva v innovatsionnoy srede. Avtoref. Diss. kand. ekon. nauk [Optimization of interaction of large and small entrepreneurship in innovative environment. Abstract of Cand. econ. sci. diss.]. *Moscow*, 2013.

Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятия посредством оптимизации процесса выхода на внешний рынок

Аннотация

Современная геополитическая ситуация с учетом антироссийских санкций и экономического спада обуславливает поиск новых и расширение существующих внешних рынков для увеличения экспорта российской продукции. Статья посвящена разработке научного подхода к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских предприятий на внешние рынки. С этой целью обоснована необходимость комплексной организации данного процесса с включением в него всей совокупности возможных действий потенциального экспортера в современных условиях, ранжированием их важности и анализом причинно-следственной взаимосвязи. Обоснована значимость и выполнена классификация направлений деятельности и внешнеэкономических функций предприятий, составлена комплексная схема выхода предприятия на внешние рынки. Выделены основные составляющие, влияющие на конкурентоспособность предприятия на зарубежном рынке. Предложены пути формирования научного подхода по увеличению экспортной составляющей ВЭД российских предприятий, включающие этапы и последовательность действий при организации процесса выхода на потенциальные внешние рынки.

Современная геополитическая ситуация, связанная с антироссийскими санкциями и экономическим спадом, обуславливает поиск новых и расширение существующих внешних рынков сбыта для экспорта российской продукции. С учетом этого предлагаемый авторами в настоящей статье научный подход к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских предприятий на внешние рынки с разработкой и обоснованием соответствующего комплекса мер по его оптимизации является весьма важным для повышения эффективности внешнеторговых сделок в современных условиях, что и обуславливает актуальность рассматриваемого вопроса.

Каждое предприятие при выходе на внешний рынок и осуществлении внешнеторговой деятельности последовательно проходит ряд организационных, экономических, производственных и коммерческих процедур. Научно обоснованное и профессиональное построение данной работы, включающее оптимальное распределение функций между структурными подразделениями участника ВЭД, в том числе на этапе поиска внешних рынков сбыта, позволяет значительно повысить эффективность внешнеторговой сделки.

Деятельность предприятия по созданию конкурентного продукта, потенциально возможного для его экспортной поставки на внешний рынок, содержит ряд направлений, каждое из которых

включает определенные внешнеэкономические функции. Для повышения эффективности ВЭД предприятия большое значение имеет их грамотное ранжирование и логистика. Классифицируя направления деятельности предприятия с отнесенными к ним внешнеэкономическими функциями, разделим их на три группы (см. таблицу).

Производственно-хозяйственное направление включает перечень внешнеэкономических функций по обеспечению создания продукции, способной конкурировать на внешнем рынке, в том числе оценку ее конкурентоспособности. Также проводится анализ потенциальных внешних рынков сбыта. На данном этапе разрабатывается стратегия предприятия по экспорту продукции, которая в дальнейшем может быть заложена в среднесрочные и долгосрочные программы развития организации [8].

Таким образом, процесс выхода на зарубежные рынки предвещает создание компанией конкурентоспособного на мировом рынке продукта. Для решения данного важнейшего вопроса задействуются все необходимые производственно-хозяйственные функции участника ВЭД.

Организационно-экономическое направление содержит ряд внешнеэкономических функций по поиску и выбору форм и методов работы на внешнем рынке, изучению процедур по процессу выхода на внешний рынок и условий присутствия на нем [7. С. 11–12], прове-



ЛИНЕЦКИЙ Александр Фёдорович

Доктор экономических наук, профессор кафедры внешнеэкономической деятельности, ведущий научный сотрудник ИЭ УрО РАН

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-36
E-mail: lin-af@mail.ru



ТОЛМАЧЕВ Захар Леонидович

Аспирант кафедры внешнеэкономической деятельности

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 221-17-36
E-mail: tolmachyov.z@mail.ru

Ключевые слова

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ВНЕШНЕТОРГОВАЯ СДЕЛКА
ЗАРУБЕЖНЫЙ РЫНОК
КЛАССИФИКАЦИЯ
ТОВАР
ПРОДУКЦИЯ
ЭКСПОРТ

JEL classification

F14, L19

▶ **Aleksandr F. LINETSKIY**
 Dr. Sc. (Econ.), Professor of Foreign Economic Activity Dept., Chief Researcher of Institute of Economics (Ural Branch of Russian Academy of Sciences)

Ural State University of Economics
 620144, RF, Yekaterinburg,
 8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
 Phone: (343) 221-17-36
 E-mail: lin-af@mail.ru

▶ **Zakhar L. TOLMACHYOV**
 Postgraduate of Foreign Economic Activity Dept.

Ural State University of Economics
 620144, RF, Yekaterinburg,
 8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
 Phone: (343) 221-17-36
 E-mail: tolmachyov.z@mail.ru

Keywords

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY
 FOREIGN TRADE TRANSACTION
 FOREIGN MARKET
 CLASSIFICATION
 COMMODITY
 PRODUCTS
 EXPORT

Abstract

Today's geopolitical situation considering the anti-Russian sanctions and economic downturn dictates search for new markets and expanding old ones in order to increase export of Russian products. In the article the authors develop a scientific approach to improvement and optimization of the process of entering foreign markets for Russian companies. They ground the necessity for integrated organization of this process which should include a set of possible actions of a potential exporter, their ranking by importance and an analysis of cause-and-effect relationship. The authors substantiate the importance and propose a classification of enterprises' activities and functions in the field of foreign trade, offer an integrated scheme for an enterprise to enter overseas markets. The main elements affecting the competitiveness of an enterprise in a foreign market are identified. The ways to formulate a scientific approach to increasing the export part of foreign economic activity of Russian enterprises are discovered. These ways embrace the steps and a sequence of actions when organizing the process of entering potential foreign markets.

JEL classification

F14, L19

Improving Foreign Economic Activity of an Enterprise Through Optimizing the Process of Entering a Foreign Market

Направления деятельности и внешнеэкономические функции предприятий

Направление деятельности	Внешнеэкономические функции
Производственно-хозяйственное	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поиск и создание экспортного продукта. 2. Оценка конкурентоспособности экспортного продукта. 3. Обеспечение технико-экономических параметров и требований экспортного производства. 4. Прогноз внутрипроизводственных ресурсов. 5. Поиск источников материальных ресурсов. 6. Обеспечение производства экспортной продукции. 7. Выбор экспортной стратегии предприятия. 8. Установление связей с внутренними партнерами
Организационно-экономическое	<ol style="list-style-type: none"> 1. Маркетинговые исследования внешних рынков. 2. Анализ конъюнктуры экспортного рынка. 3. Поиск иностранного партнера. 4. Изучение обстоятельств работы на рынке иностранного партнера. 5. Выбор форм и методов работы на внешнем рынке. 6. Обеспечение выхода на внешний рынок. 7. Организация внешнеторговой рекламы. 8. Планирование внешнеторговой операции. 9. Логистика. 10. Привлечение посредника
Оперативно-коммерческое	<ol style="list-style-type: none"> 1. Подготовка внешнеторговой сделки: установление контакта с партнером; расчет экспортной цены; проведение переговоров; подготовка проекта контракта; согласование условий сделки. 2. Выбор предмета сделки: товар; работы; услуги. 3. Выбор типа сделки: купля-продажа; арендная; подрядная; компенсационная. 4. Определение основных условий контракта: базисных условий поставки; вида транспортировки; условий и форм расчета и др. 5. Подписание контракта. 6. Исполнение контракта

Составлено авторами по: [5–7].

дение подробного анализа конкретного внешнего рынка, планирование маркетинговой компании по продвижению продукции на данном рынке.

Оперативно-коммерческое направление включает группу внешнеэкономических функций, связанных с подготовкой, заключением и исполнением внешнеторгового контракта.

Всю совокупность возможных действий, совершаемых на предприятии с целью выхода на внешний рынок, можно объединить в понятие «процесс выхода на внешний рынок». Процесс включает ряд стадий, которые каждый участник проходит в определенной последовательности исходя из специфики своей деятельности [2. С. 117].

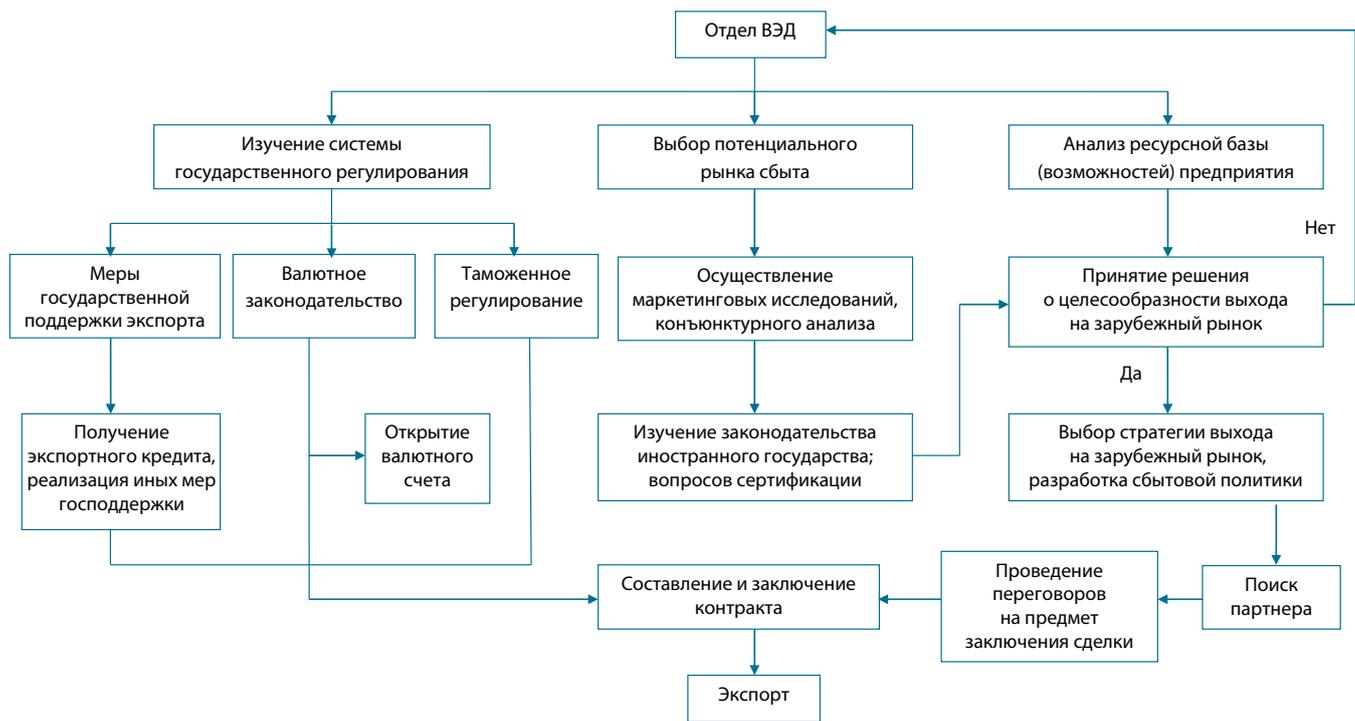


Рис. 1. Комплексная схема выхода предприятия на внешние рынки

Суть научного подхода к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских предприятий на внешние рынки заключается в необходимости комплексной организации данного процесса с включением в него всей совокупности возможных действий потенциального экспортера в современных условиях с учетом их важности и причинно-следственной взаимосвязи.

Важным первоначальным этапом в этой связи является формирование перечня потенциальных зарубежных рынков сбыта продукции, его подробный анализ и изучение.

Основные объекты анализа и изучения международных рынков [2. С. 121]:

- 1) рыночная макросреда, к компонентам которой относятся демографическая среда, экономическая среда, политическая среда и т.д.;
- 2) требования зарубежного рынка к потребительским свойствам товара, уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- 3) факторы привлекательности зарубежного рынка: экономические и технологические, факторы рыночного потенциала и т.д.;
- 4) емкость внешнего рынка, характер и эластичность спроса;
- 5) уровень мировых цен и тенденции их изменения;
- 6) степень и характер рыночной конкуренции;
- 7) формы работы на зарубежном рынке, формы посреднических соглашений, виды сделок, формы торговли.

После четкого определения, с какими странами из первоначального списка отечественный производитель предпочитает вести внешнеторговое сотрудничество, следует изучить обстоятельства работы на рынке иностранного партнера, тонкости законодательного регулирования отрасли, в том числе процесса регистрации изделия, требований по сертификации и иных барьеров для выхода на рынок.

Далее необходима разработка концепции освоения иностранного рынка и реализации сбыта. Как известно, в международном маркетинге существуют различные способы выхода на рынки отдельных стран. Выбор конкретного способа зависит от результатов проведенного исследования рынка, финансовых возможностей, целей предприятия и др. Разработка международной сбытовой политики направлена на выявление оптимального соотношения направлений и средств, необходимых для обеспечения наибольшей эффективности процесса проникновения на внешний рынок.

Следующий этап – поиск иностранного контрагента – производится в зависимости от результатов конъюнктурного анализа и маркетинговых исследований. Если предприятие имеет небольшой опыт во внешнеторговой деятельности, вероятным выходом может стать привлечение посредника (дилера в иностранном государстве).

Исходя из вышеизложенного авторами предлагается комплексная схема выхода предприятия на внешние рынки,

которая может быть адаптирована к любому специфичному направлению внешнеторговой деятельности конкретного российского лица (рис. 1).

Существует значительное число подходов к организации процесса выхода предприятия на потенциальные внешние рынки. Однако в большинстве своем они либо акцентированы в общем понимании ведения внешнеторговой деятельности, не подразумевая разделения ее на отдельные составляющие, либо частично раскрывают его элементы (поиск клиента, применение маркетингового анализа целесообразности сделки, заключение контракта), либо углубленно исследуют только одну составляющую процесса выхода на внешний рынок, например маркетинговую. В качестве примера можно привести реактивный и проактивный подходы [4. С. 39–40].

Реактивный подход подразумевает выбор предприятием пассивной позиции, ожидание случайных заказов и применение только базовых (минимальных) действий при заключении внешнеторгового контракта.

Проактивному подходу свойственна активизация поиска и сегментация потенциальных рынков. Такой подход может включать в себя как проведение маркетинговых исследований, так и опору на личный опыт управленца.

Что касается маркетингового подхода [1], он может включать в себя такие элементы, как определение целей и возможных задач выхода на внешний рынок, анализ маркетинговой среды, выбор



Рис. 2. Составляющие конкурентоспособности предприятия на внешнем рынке

рынка, выбор метода выхода на зарубежный рынок, разработка стратегии продвижения продукции и т.д. При этом не всегда учитываются возможности предприятия, его ресурсной базы и вопросы, связанные с государственным регулированием ВЭД.

В совокупности эти подходы требуют определенного объединения и совершенствования с целью увеличения их практической значимости для предприятий, а также оптимизации процесса выхода предприятий на внешний рынок.

С учетом этого представленная выше комплексная схема выхода предприятия на внешние рынки соединяет в себе три укрупненные базовые составляющие:

- 1) выбор потенциального рынка сбыта;
- 2) анализ ресурсной базы (возможностей) предприятия;
- 3) изучение и эффективное использование системы государственного регулирования проведения внешнеторговой сделки.

Подобный подход позволяет учитывать не только внешние факторы (маркетинговые) при выборе потенциального партнера, но и внутренние, зависящие от самого предприятия (конкурентоспособность продукта; ресурсная база предприятия; возможность привлечения мер государственной поддержки).

В рамках данной статьи предлагается уделить особое внимание наличию ресурсной базы (возможностей) предприятия и разработке сбытовой политики как определяющим составляющим конкурентоспособности продукции на внешнем рынке, а соответственно являющимся базовыми условиями увеличения экспорта российских предприятий во внешнеэкономической деятельности.

Российские предприятия поставляют за рубеж значительную номенклатуру товарных позиций. Эта продукция может иметь как короткий, так и длительный технологический период изготовления и эксплуатации.

В отдельных случаях на общую конкурентоспособность продукции влияют факторы, характерные для той или иной отрасли экономики. Например, особенности производства продукции, необходимость поставки специфических расходных материалов, систематического сервисного обслуживания, наличие сети сбыта продукции и т.д.

С этим связана и практика кооперации фирм по созданию или совместному использованию сетей сбыта или технического обслуживания. В отдельных случаях фирма, не имеющая доступа к сети сбыта или технического обслуживания, не способна приобрести устойчивую клиентуру для своей продукции [3. С. 345].

На рис. 2 изображены основные составляющие, влияющие на конкурентоспособность предприятий различных секторов экономики на внешнем рынке.

В отличие от большинства схем конкурентоспособности предприятия на рынке, приведенная на рис. 2 авторская схема одновременно конкретизирует отдельные элементы конкурентоспособности (возможность поставки продукции в кредит, поставки в лизинг и др.), акцентирует внимание на внешнеторговых составляющих конкурентоспособности продукции, выделяет наиболее значимые составляющие конкурентоспособности с практической точки зрения.

Таким образом, выход на зарубежный рынок представляет собой комплексный процесс, состоящий из различных этапов,

включающих создание конкурентоспособного продукта, выбор страны и проведение маркетинговых исследований, поиск контрагента, разработку сбытовой политики и т.д. Сегодня все эти функции ложатся на подразделения ВЭД и на маркетинговые отделы предприятий. Проблемы, которые возникают на любом из вышеназванных этапов, могут привести к отказу предприятия от выхода на тот или иной внешний рынок. В этой связи особенно важно наличие понятного научно обоснованного процесса выхода на внешний рынок, с грамотным разделением функций и полномочий между различными структурными подразделениями предприятия.

В завершение отметим, что совокупный эффект от предложенного авторами научного подхода к совершенствованию и оптимизации процесса выхода российских субъектов на внешние рынки, включающего разработанный и обоснованный соответствующий комплекс мер и их логистику, будет несомненно способствовать увеличению экспортной составляющей ВЭД российских предприятий. ■

Источники

1. Зяткова Е.В., Полякова О.Б. Международный маркетинг и его роль во внешнеэкономической деятельности предприятия // Студенческий научный форум: материалы VII Междунар. студенческой электронной науч. конф. URL: www.scienceforum.ru.
2. Иванов И.Н. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2011.
3. Клинов В.Г., Ревенко Л.С., Ружинская Л.С. Мировые товарные рынки и цены: учебник / под ред. Л.С. Ревенко. М.: МГИМО-Университет, 2012.
4. Перский Ю.К., Новикова П.В. Интернационализация российской компании: роль и задачи менеджеров // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2012. № 16(41). С. 39–40. URL: www.vestnik.pstu.ru.
5. Постоленко М.Л. Управление внешнеэкономической деятельностью в России: учеб. пособие. М.: ФОРУМ, 2012.
6. Развитие производства медицинских изделий, лекарственных средств для нужд здравоохранения: опыт, проблемы, перспективы // Материалы Межведомственного заседания производителей медицинских изделий, лекарственных средств и специалистов лечебно-профилактических учреждений / М-во промышленности и науки Свердловской области (28 февраля 2014). Екатеринбург, 2014.
7. Хайруллов Д.С. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности Татарстана с исламскими странами: учеб. пособие. Казань: К (П)ФУ, 2011. URL: <http://kpfu.ru>.
8. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4. URL: www.cfin.ru.

References

1. Zyat'kova Ye.V., Polyakova O.B. [International marketing and its role in foreign economic activity of an enterprise]. *Studencheskiy nauchnyy forum: materialy VII Mezhdunar. studencheskoy elektronnoy nauch. konf* [Student Scientific Forum: Proc. of VII Int. student electronic sci. conf]. Available at: www.scienceforum.ru.
2. Ivanov I.N. *Vneshneekonomicheskaya deyatel'nost' predpriyatiya* [Foreign economic activity of an enterprise]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011.
3. Klinov V.G., Revenko L.S., Ruzhinskaya L.S. *Mirovye tovarnye rynki i tseny* [Global commodity markets and prices]. Moscow, MGIMO-Universitet Publ., 2012.
4. Perskiy Yu.K., Novikova P.V. Internatsionalizatsiya rossiyskoy kompanii: rol' i zadachi menedzherov [Internationalization of a Russian company: managers' role and objectives]. *Vestnik PNIPU. Sotsial'no-ekonomicheskie nauki – Bulletin of Perm National Research Polytechnic University. Ser. "Social and Economic Sciences"*, 2012, no. 16(41), pp. 39–40. Available at: vestnik.pstu.ru.
5. Postolenko M.L. *Upravlenie vneshneekonomicheskoy deyatel'nost'yu v Rossii* [Foreign economic activity administration in Russia]. Moscow, FORUM Publ., 2012.
6. [Development of the production of medical devices and drugs for the needs of public health service: experience, problems and prospects]. *Materialy Mezhdomstvennogo zasedaniya proizvoditeley meditsinskikh izdeliy, lekarstvennykh sredstv i spetsialistov lechebno-profilakticheskikh uchrezhdeniy* [Proc. of inter-ministerial meeting of manufacturers of medical devices and drugs and spcialists of medical institutions]. Ministry for Industry and Science (February 28, 2014). Yekaterinburg, 2014.
7. Khayrullof D.S. *Organizatsiya i regulirovanie vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti Tatarstana s islamskimi stranami* [Organization and regulation of foreign economic activity of Tatarstan with the Islamic countries]. Kazan', K (P) FU Publ., 2011. Available at: <http://kpfu.ru>.
8. Shekhovtseva L.S. Konkurentosposobnost' regiona: faktory i metod sozdaniya [Region's competitiveness: factors and method of creation]. *Marketing v Rossii i za rubezhom – Marketing in Russia and Abroad*, 2001, no. 4. Available at: www.cfin.ru.



▶ **АНИМИЦА Полина Евгеньевна**
Кандидат экономических наук,
научный сотрудник

**Институт экономики
Уральского отделения РАН
620014, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Московская, 29
Тел.: (343) 359-83-57
E-mail: p_animitsa@mail.ru**

Ключевые слова

БАЛАНСОВЫЙ МЕТОД
МАТРИЦА СОЦИАЛЬНЫХ СЧЕТОВ
МОДЕЛИРОВАНИЕ
МУЛЬТИПЛИКАТОР
ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА
РЕГИОН

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы разработки матрицы социальных счетов, или матрицы финансовых потоков, и использования ее для оценки экономических мультипликативных эффектов в экономике региона. Основу матрицы финансовых потоков составляет балансовая модель экономики, построенная с применением методологии системы национальных счетов. Особенностью предложенной матрицы является использование дезагрегированного счета домашних хозяйств, что увеличивает точность рассчитанного мультипликатора. В статье на примере Свердловской области описывается процесс построения матрицы финансовых потоков, раскрывается содержание каждого элемента. Домашние хозяйства представлены в разрезе двадцатипроцентных групп по доходам и расходам. Рассчитан мультипликативный эффект в экономике региона, порождаемый экзогенным увеличением доходов домохозяйств, относящихся к различным группам благосостояния. Учет возможных мультипликативных эффектов позволит повысить качество региональной инвестиционной, налогово-бюджетной и социальной политики.

JEL classification

C51, E16, H31

Моделирование влияния домохозяйств на создание мультипликативных эффектов в регионе (на примере Свердловской области)*

В современном мире, отягощенном экономическими и финансовыми проблемами, особую актуальность приобретают вопросы разработки эффективных и целесообразных методов управления экономикой на национальном и региональном уровнях. Выработка эффективных управленческих решений, планирование и прогнозирование современной экономики требуют целостного подхода, учитывающего единство и взаимосвязь всех участников воспроизводственного процесса. Наличие причинно-следственных связей в экономике обуславливает существование эффекта мультипликации, который заключается в воздействии изменения одних параметров экономической системы на другие экономические показатели. Кроме того, что механизм мультипликатора сам по себе является одним из рычагов макроэкономического регулирования, его действие необходимо учитывать при применении других методов экономической политики [4].

В настоящее время в качестве инструментария, позволяющего определить содержание связей воспроизводственного цикла в единстве материально-вещественных и финансовых потоков, используются различные подходы. Среди них: расчет мультипликатора по методике Дж. Кейнса и его последователей, осуществляемый в скалярной форме; матричные мультипликаторы, в том числе межотраслевой баланс (таблицы «затраты-выпуск»), разработанный В. Леонтьевым, который рассматривает мультипликационные эффекты в отраслевом разрезе на основе показателей валового продукта. Среди интегральных балансовых моделей особое место занимают матрицы социальных счетов (МСС), в зарубежной практике – SAM (Social Accounting Matrix).

МСС представляют собой количественную модель воспроизводственного цикла, ключевыми характеристиками которой выступают замкнутый характер

системы потоков и возможность детализации отражаемых транзакций экономической системы [2].

Матричный метод нашел широкое применение в статистике западных стран, позволяя выявлять финансовые взаимосвязи в различных секторах экономики. Теоретической основой построения МСС являются работы Р. Стоуна, Г. Пиатта, С. Робинсона, Дж. Раунда, У. Торбеке. В настоящее время МСС активно совершенствуются зарубежными учеными в части их уточнения по отраслям экономики [11], регионам и межрегиональным взаимодействиям [12], еврозоне [10], социальным и экологическим сферам, разработки модификаций матриц социальных счетов.

Однако в российской практике макроэкономического анализа МСС пока еще не получили широкого распространения. Существенный вклад в формирование методологической базы построения МСС в России внесли работы А.Р. Белоусова, Е.А. Абрамовой [1], Н.Н. Михеевой [6]. Российские матрицы были названы «интегрированными матрицами финансовых потоков». В 2000 г. З. Дондоковым была разработана матрица социальных счетов, на основе которой был рассмотрен процесс оценки мультипликативных эффектов [3].

Однако большинство российских исследований и разработок, касающихся МСС, ориентированы на национальный уровень. Это в первую очередь объясняется тем, что построение и анализ финансовых потоков достаточно затруднены на региональном (и межрегиональном) уровне ввиду ограниченности официальной сводной статистической информации в разрезе национальных счетов, отсутствия методологического инструментария учета финансовых ресурсов и циркулирующих в рамках территориальных систем финансовых потоков.

Использование МСС, или матриц финансовых потоков, в региональном анализе представляет большой интерес.

* Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 15-02-00587 «Совершенствование государственной инвестиционной политики на основе моделирования региональных мультипликативных эффектов».

Modelling of Households' Impact on Creation of Multiplicative Effects in a Region (the Case of Sverdlovsk Oblast)

Матричный подход позволяет исследовать движение финансовых потоков между институциональными секторами в регионе, выявлять их структуру, объем и направленность, оценивать влияние внешних воздействий на региональную экономическую систему. В этой связи исходные принципы формирования МСС могут быть применимы и на региональном уровне.

Матрица финансовых потоков представляет собой квадратную матрицу, в которой каждый участник экономических отношений (институциональный сектор) имеет свою строку и столбец. Каждая пара «строка-столбец» характеризует конкретное экономическое действие. Строки матрицы отражают доходы различных участников экономических отношений, сгруппированных по секторам экономики, а столбцы – их расходы. Суммы по соответствующим столбцам и строкам должны совпадать, т.е. общий доход анализируемого сектора экономики должен быть равным общей сумме расходов этого сектора [7; 8]. Разрабатываемая матрица носит статический характер, т.е. ее построение осуществляется в привязке к конкретному году. Матрица финансовых потоков является основой для построения модели мультипликатора, отражающей воздействие экзогенных параметров на развитие региональной экономики.

Автором предложен подход к составлению матрицы социальных счетов, рассчитанной для регионального уровня – Свердловской области, более подробно рассматривающий участие в процессе мультипликации сектора домашних хозяйств. В этой связи предлагается производить расчеты МСС на основе анализа различий в структуре формирования финансовых ресурсов и расходов домохозяйств, характеризующихся различным уровнем дохода. Для этой цели было проведено дезагрегирование счета домашних хозяйств (ДХ), что необходимо для проведения более детального анализа влияния изменения экзогенных параметров системы на экономическое со-

стояние домашних хозяйств с различным уровнем дохода.

Для дезагрегирования счета ДХ было необходимо все показатели МСС, характеризующие доходы и расходы, разделить на группы по принципу, выбранному в соответствии с целями исследования.

Дезагрегация расходов счета «Домашние хозяйства» проводилась на основе данных выборочного обследования бюджетов (структуры доходов и расходов) домашних хозяйств. Данное обследование проводится Федеральной службой государственной статистики на постоянной основе во всех субъектах Российской Федерации¹. Данные обследования бюджетов домохозяйств служат основой для описания и анализа широкого круга экономических, социальных и иных показателей.

Для заполнения матрицы использовались соотношения, полученные для Российской Федерации в целом, т.е. нами было принято допущение, что структура расходов в каждой из 20%-ной группе населения Свердловской области аналогична структуре расходов соответствующей группы на федеральном уровне. В матрице были использованы данные за 2012 г. В представленной матрице счет домашних хозяйств разделен на пять равных групп (по 20%) в соответствии с их финансово-экономическим положением. К первой группе отнесены 20% домашних хозяйств, обладающих наименьшим уровнем среднедушевых доходов. В 2012 г. суммарный объем денежных доходов данной группы составил 94,3 млрд р., или 6,4% общего объема денежных доходов ДХ Свердловской области. Среднемесячный уровень денежных доходов, приходящийся на одного члена домохозяйства из данной группы, – 9 085 р. Совокупный объем денежных доходов второй 20%-ной группы составил 154,97 млрд р., или 10,6% общей суммы денежных доходов ДХ Свердловской области. Среднемесячный уровень денежных доходов, приходящийся на одного члена домохозяйства из данной группы,

¹ Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://obdx.gks.ru/>.

► **Polina Ye. ANIMITSA**
Cand. Sc. (Econ.), Research Associate

**Institute of Economics
(Ural Branch of the Russian Academy
of Sciences)**
620014, RF, Yekaterinburg,
Moscovskaya St., 29
Phone: (343) 359-83-57
E-mail: p_animitsa@mail.ru

Keywords

BALANCE METHOD
SOCIAL ACCOUNTING MATRIX
MODELLING
MULTIPLIER
HOUSEHOLDS
REGION

Abstract

The article discusses the development of social accounting matrix, or financial flows matrix, and its application for assessing economic multiplicative effects in economy of a region. Financial flows matrix is based on the balance model of economy which is built with the use of national accounts methodology. The peculiarity of the proposed matrix is the use of a disaggregated account of households, what increases the accuracy of the calculated multiplier. Using the case of Sverdlovsk oblast the author describes the process of financial flows matrix construction and interprets each element. Households are divided into five groups (20% each) by their income and expenses. The author calculates multiplicative effect in economy of a region generated by an exogenous increase in the income of households related to different welfare groups. Taking into account possible multiplicative effects will help boost the quality of investment, fiscal and social policies of a region.

JEL classification

C51, E16, H31

Таблица 1 – Структура расходов счета «Домашние хозяйства» в 2012 г., %*

Направления расходов	20%-ные группы домохозяйств				
	I	II	III	IV	V
Конечное потребление	89,6	82,9	78,2	75,2	69,7
Отчисления в региональный бюджет	7,3	6,8	6,2	5,6	4,1
Сбережения	2,8	9,5	14,3	17,5	24,0
Импорт	0,3	0,9	1,3	1,6	2,2

* Рассчитано автором.

Таблица 2 – Структура доходов домашних хозяйств, %*

Источники дохода	Группы домохозяйств				
	I	II	III	IV	V
Капитал	5,5	18,4	27,8	34,2	46,9
Труд	10,1	17,5	28,0	34,1	33,9
Региональный бюджет	4,1	3,6	2,5	1,9	1,3
Федеральный бюджет	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Внебюджетные фонды	38,5	36,0	24,3	16,1	8,8
Кредиты	2,7	8,5	7,0	7,7	8,6
Остальной мир	38,9	15,8	10,2	6,0	0,5

* Рассчитано автором.

– 14929 р. Общий объем денежных доходов третьей 20%-ной группы составил 220,2 млрд р., или 15% общей суммы денежных доходов ДХ Свердловской области. Среднедушевой объем денежных доходов в данной группе – 21 220 р. Общий объем денежных доходов четвертой группы составил 328,2 млрд р., или 22,4% общего объема денежных доходов ДХ Свердловской области. Среднедушевой объем ДХ в данной группе – 31 622 р. Группа 20% наиболее материально благополучных домашних хозяйств Свердловской области получила 66,1 млрд р., что соответствовало 45,5% общего объема денежных доходов в области. При этом среднедушевая величина денежных доходов в данной группе составила 64 178 р.

В соответствии с принятой структурой МСС домашние хозяйства используют располагаемые доходы на конечное потребление, выплату налогов и другие обязательные платежи в бюджет. Часть ресурсов выводится агентами за пределы территории, а остаток сберегается. В табл. 1 представлена структура расходов каждой 20%-ной группы домашних хозяйств.

Как показывают данные табл. 1, с ростом уровня материального благосостояния доля ресурсов, направляемых домашними хозяйствами на конечное потребление, снижается, а доля сбережений растет. Первая группа, обладающая наименьшим объемом денежных ресурсов, использует 89,6% располагае-

мых средств на конечное потребление, 7,3% – на налоговые платежи, а сберегает 2,8%. Представители пятой, наиболее материально обеспеченной группы, направляют на конечное потребление 69,7% располагаемого дохода, на уплату налогов – 4,1%, а сберегают 24%. Таким образом, выполняется знаменитый закон Э. Энгеля, согласно которому потребительское поведение домашних хозяйств напрямую зависит от суммы располагаемого дохода. По мере роста доходов потребление населением благ возрастает непропорционально. Расходы на конечное потребление возрастают в меньшей степени, чем расходы на предметы длительного пользования, путешествия или сбережения, что в свою очередь отражается и на сумме обязательных платежей в бюджет.

Для составления матрицы финансовых потоков региона, включающей дезагрегированный счет домашнего хозяйства, необходимо также детализировать доходы каждой выделенной группы. В соответствии с принятой структурой МСС денежные доходы домашних хозяйств складываются из следующих источников:

- доходы от собственности (счет «Капитал»);
- заработная плата (счет «Труд»);
- безвозмездные перечисления из регионального и федерального бюджета;
- денежные доходы, поступающие из внебюджетных фондов (пенсии, страховые выплаты, социальные пособия);

- заемные средства;
- доходы, поступающие от «внешнего мира».

Сумма полученных доходов распределяется по следующим направлениям:

- расходы на конечное потребление;
- обязательные платежи в бюджеты всех уровней (налоги, пошлины, штрафы);
- сбережения;
- платежи, осуществляемые в пользу «остального мира».

Структура доходов домашних хозяйств в разрезе групп населения с различным уровнем благосостояния была получена на основе российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ¹ и представлена в табл. 2.

Анализ данных показал значительные различия в структуре доходов домашних хозяйств с разным уровнем благосостояния. С ростом уровня благосостояния увеличивается доля доходов от капитала в общей структуре доходов, в то время как доля социальных трансфертов и перечислений из внебюджетных фондов снижается. Члены первой группы домашних хозяйств получают 5,5% доходов в виде процентов от капитала, 10,1% – от заработной платы, 4,3% – в виде социальных трансфертов из регионального и федерального бюджета. Наибольшую долю в общей структуре доходов этой группы составляют перечисления из внебюджетных фондов – 38,5%. Кроме того, большую часть доходов первой группы составляют перечисления со стороны так называемого «остального мира». Автором выдвинута гипотеза, что такая большая сумма является результатом значительного объема безвозмездных платежей, поступающих от более богатых домашних хозяйств к менее богатым. В число таких перечислений попадает помощь детям со стороны родителей (в случае если дети составляют отдельное домохозяйство), а также со стороны детей престарелым родителям. Кроме того, здесь могут отражаться различного рода пожертвования, подати и пр. В построенной матрице не отражены подобные денежные потоки, проходящие между домашними хозяйствами

¹ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ (RLMS-HSE), проводимый Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» и ЗАО «Демоскоп» при участии Центра народонаселения Университета Северной Каролины в Чапел Хилле и Института социологии РАН. (Сайты обследования RLMS-HSE: www.cpc.unc.edu/projects/rlms и www.hse.ru/rlms).

Таблица 3 – Матрица социальных счетов Свердловской области 2012 г. с дезагрегированным счетом домашних хозяйств*, млн р.

	1	2	3	4	5					6	7	8	9	10	11
					Домохозяйства										
Товары и услуги	Отрасли	Капитал	Труд	I группа	II группа	III группа	IV группа	V группа	Региональ- ный бюджет	Федераль- ный бюджет	Внебюджет- ные фонды	Инвестиции	Экспорт	СУММА	
1	Товары и услуги	1684564			84510	128412	172313	246946	464258	145152	61700		365254	337842	3690952
2	Отрасли	3169012													3169012
3	Капитал	797983													797983
4	Труд	660835													660835
5	Домохозяйства	I группа	5193	9492						3871	196	36353	2546	36652	94304
		II группа	28563	27182						5528	280	55799	13173	24449	154973
		III группа	61280	61722						5574	282	53426	15419	22566	220269
		IV группа	112174	111806						6077	308	52872	25275	19729	328241
		V группа	312112	226137						8550	433	58526	57290	3118	666168
6	Региональный бюджет	25629	68470		6883	10554	13613	18431	26997	201161	19111			201161	
7	Федеральный бюджет		11494										59922	123591	
8	Внебюджетные фонды			224496							32480			256976	
9	Сбережения		198698		2637	14665	31435	57521	159929	26409	8800			500095	
10	Импорт	458293			273	1342	2907	5342	14983			21138		504279	
11	СУММА	3169012	797983	660835	94304	154973	220269	328241	666168	201161	123591	500095	504279		

* Рассчитано автором.

Таблица 4 – Мультипликатор матрицы социальных счетов Свердловской области 2012 г.

	1	2	3	4	5					6	
					Домохозяйства						Региональный бюджет
Товары и услуги	Товары и услуги	Отрасли	Капитал	Труд	I группа	II группа	III группа	IV группа	V группа	Региональный бюджет	
1	Товары и услуги	3,131	2,473	1,793	1,608	2,774	2,613	2,504	2,289	2,639	
2	Отрасли	2,688	3,123	1,540	1,381	2,382	2,243	2,150	1,965	2,266	
3	Капитал	0,677	0,786	1,388	0,348	0,600	0,565	0,541	0,495	0,570	
4	Труд	0,561	0,651	0,321	1,288	0,497	0,468	0,448	0,410	0,472	
5	Домохозяйства	I группа	0,015	0,017	0,017	0,023	0,015	0,014	0,013	0,012	0,032
		II группа	0,051	0,059	0,068	0,068	1,047	0,044	0,042	0,038	0,071
		III группа	0,108	0,125	0,142	0,150	0,098	1,092	0,088	0,080	0,119
		IV группа	0,194	0,225	0,255	0,270	0,174	0,164	1,157	0,143	0,194
		V группа	0,462	0,537	0,661	0,581	0,412	0,388	0,372	1,340	0,432
6	Региональный бюджет	0,130	0,148	0,193	0,100	0,184	0,171	0,161	0,136	1,118	

с разным уровнем доходов. Отметим, что объем этих платежей никак не отражен в имеющейся официальной статистике.

Появление столь значительной суммы поступлений со стороны «остального мира» может быть объяснено несовершенством региональной статистики. Поскольку матрица финансовых потоков строится на основе статистики системы национальных счетов, то используется показатель конечного потребления в регионе. Но объем конечного потребления на территории Свердловской области является несколько завышенным, поскольку в статистике не учитывается отдельно потребление, осуществляемое на территории региона нерезидентами (жителями других регионов России). В течение последних десяти лет Свердловская область выступает как крупный региональный центр торговли, куда приезжают за товарами жители из прилегающих регионов (Челябинской, Курганской и Тюменской областей). Для более корректного учета данного фактора необходимо осуществить некоторые изменения в структуре МСС, а также провести дополнительные статистические исследования на предмет выявления объема подобного потребления.

Итоговая матрица финансовых потоков имеет следующий вид (табл. 3).

Для получения более точных оценок необходимо проведение достаточно масштабных статистических исследований социально-экономического положения домашних хозяйств, а также их

поведения в зависимости от изменения экзогенных параметров. Дополнительные статистические исследования позволят повысить точность прогноза, при этом общая концепция и логика исследования останется неизменной.

Для трансформации дезагрегированной МСС Свердловской области в мультипликатор МСС используется стандартная процедура, подробно описанная в работах [2; 5; 8; 9].

Мультипликатор МСС Свердловской области представлен в табл. 4. К категории экзогенных отнесены счета «внешний мир», инвестиции, федеральный бюджет и внебюджетные фонды. В отличие от предыдущих работ, мультипликатор доходов домашних хозяйств также представлен в дезагрегированном виде.

Исходя из полученных данных можно сказать, что при экзогенном увеличении спроса на 1 рубль совокупный рост доходов домашних хозяйств составит 0,83 р. В том числе рост доходов домашних хозяйств первой группы составит 0,015 р.; второй – 0,051 р.; третьей – 0,108 р.; четвертой – 0,194 р.; пятой – 0,462 р. (табл. 4, столбец 1).

Отдельно необходимо сказать о мультипликативных эффектах, порождаемых экзогенным увеличением доходов домохозяйств, относящихся к разным группам благосостояния. Увеличение на 1 рубль доходов домашних хозяйств первой группы приведет к росту совокупного спроса на 2,99 р., спроса на продукцию, производимую в Свердлов-

ской области, на 2,57 р., увеличению добавленной стоимости – на 1,185 р., росту поступлений в региональный бюджет – на 0,198 р. Совокупный рост доходов домашних хозяйств всех групп с учетом мультипликативного эффекта составит 1,806 р., в том числе первой группы – на 1,01 р.; второй – на 0,051 р.; третьей – на 0,105 р.; четвертой – на 0,188 р.; пятой – на 0,446 р. Экзогенное увеличение доходов пятой группы приводит к несколько иным результатам. В частности, рост доходов на 1 рубль ведет к увеличению совокупного спроса на 2,289 р., спроса на товары местного производства – на 1,965 р., добавленной стоимости – на 0,905 р. и отчислений в региональный бюджет – на 0,136 р. Совокупное увеличение доходов домашних хозяйств всех групп составит 1,613 р., в том числе первой группы – на 0,012 р.; второй – на 0,038 р.; третьей – на 0,08 р.; четвертой – на 0,143 р.; пятой – на 1,34 р.

Таким образом, мультипликативный эффект от экзогенного увеличения доходов домашних хозяйств первой группы в Свердловской области выше по всем показателям.

В заключение необходимо отметить, что учет возможных мультипликативных эффектов, имеющих место в Свердловской области, позволит повысить качество инвестиционной, налогово-бюджетной и социальной политики как на федеральном, так и на региональном уровне. ■

Источники

1. Белоусов А.Р., Абрамова Е.А. Экспериментальная разработка интегрированных матриц финансовых потоков 1988–1998 гг. М.: ИНП РАН, 2003.
2. Власюк Л.И., Захарченко Н.Г., Калашников В.Д. Исследование региональных макроэкономических пропорций и мультипликативных эффектов: Хабаровский край // *Пространственная экономика*. 2012. № 2. С. 44–66.
3. Дондоков З.Б.-Д. Мультипликационные эффекты в экономике. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2000.
4. Ермакова С.Ю. Теория мультипликатора и мультипликационные эффекты в экономике: дис. ... канд. экон. наук. Улан-Удэ, 2006.
5. Захарченко Н.Г. Использование матриц социальных счетов в моделировании структуры экономической системы // *Пространственная экономика*. 2012. № 1. С. 69–89.
6. Михеева Н.Н. Макроэкономический анализ на основе региональных счетов. Владивосток: Дальнаука, 1998.
7. Солдатова С.Э., Волошенко К.Ю., Огнева Н.Ф. Матричное представление показателей системы региональных счетов Калининградской области: экспериментальная разработка и перспективы моделирования // *Балтийский регион*. 2015. № 3. С. 126–137.
8. Татаркин Д.А. Моделирование влияния федеральной налогово-бюджетной политики на экономику региона на основе матрицы финансовых потоков // *Современная налоговая система: состояние, проблемы и перспективы развития: материалы IX Междунар. заоч. науч. конф.* Уфа, 2015. С. 21–28.
9. Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н., Трынов А.В. Использование матрицы финансовых потоков в моделировании экономического развития регионов (на примере Свердловской области) // *Экономика. Налоги. Право*. 2015. № 1. С. 92–99.
10. Developing Euro Area Accounting Matrix: Issues and Application / T. Jellema, S. Keuning, P. McAdam et al. // *Working Paper Series: European Central Bank*. 2004. № 356 (May). URL: www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp356.pdf.
11. Robinson D., Liu Z. Effects of Interregional Trade Flow Estimating Procedures on Multiregional Social Accounting Matrix Multipliers // *Journal of Regional Analysis & Policy*. 2006. № 36(1). P. 94–114.
12. Rocchi B., Romano D., Stefani G. Agriculture and Income Distribution: Insights from a SAM of the Italian Economy // *IDEAS: the complete RePEC database at your disposal*. URL: <http://ideas.repec.org/p/ags/eaee02/24919.html>.

References

1. Belousov A.R., Abramova Ye.A. *Ekspperimental'naya razrabotka integrirovannykh matrits finansovykh potokov 1988–1998 gg.* [Experimental development of integrated financial flows matrices of 1988–1998]. Moscow, INP RAN Publ., 2003.
2. Vlasjuk L.I., Zakharchenko N.G., Kalashnikov V.D. Issledovanie regional'nykh makroekonomicheskikh proporsiy i mul'tiplikativnykh effektov: Khabarovskiy kray [The study of regional macroeconomic proportions and multiplicative effects: Khabarovsk region]. *Prostranstvennaya ekonomika – Spacial Economics*, 2012, no. 2, pp. 44–66.
3. Dondokov Z.B.-D. *Mul'tiplikatsionnye efekty v ekonomike* [Multiplicative effects in economy]. Ulan-Ude, ESSUTM Publ., 2000.
4. Yermakova S.Yu. *Teoriya mul'tiplikatora i mul'tiplikatsionnye efekty v ekonomike: dis. kand. ekon. nauk* [The multiplier theory and multiplicative effects in economy. Cand. econ. sci. diss.]. Ulan-Ude, 2006.
5. Zakharchenko N.G. Ispol'zovanie matrits sotsial'nykh schetov v modelirovaniy struktury ekonomicheskoy sistemy [The use of matrices of social accounting when modelling the structure of economic system]. *Prostranstvennaya ekonomika – Spacial Economics*, 2012, no. 1, no. 69–89.
6. Mikheeva N.N. *Makroekonomicheskij analiz na osnove regional'nykh schetov* [Macroeconomic analysis based on regional accounts]. Vladivostok, Dal'nauka Publ., 1998.
7. Soldatova S.E., Voloshenko K.Yu., Oгнева N.F. *Matrichnoe predstavlenie pokazateley sistemy regional'nykh schetov Kaliningradskoy oblasti: eksperimental'naya razrabotka i perspektivy modelirovaniya* [Matrix representation of the Kaliningrad regional accounts system: experimental development and modelling prospects]. *Baltiyskiy region – The Baltic Region*, 2015, no. 3, pp. 126–137.
8. Tatarkin D.A. [Modelling the impact of federal fiscal policy on the economy of a region based on the matrix of financial flows]. *Sovremennaya nalogovaya sistema: sostoyaniye, problemy i perspektivy razvitiya: materialy IX Mezhdunar. zaoch. nauch. konf.* [Modern tax system: state, problems and development prospects. Proc. of IX Int. distant sci. conf.]. Ufa, 2015. Pp. 21–28.
9. Tatarkin D.A., Sidorova Ye.N., Trynov A.V. Ispol'zovanie matritsy finansovykh potokov v modelirovaniy ekonomicheskogo razvitiya regionov (na primere Sverdlovskoy oblasti) [Using a Matrix of Financial Flows in Modeling Regional Economic Development (the case study of Sverdlovsk region)]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo – Economics, Taxes & Law*, 2015, no. 1, pp. 92–99.
10. Jellema T., Keuning S., McAdam P. et al. Developing Euro Area Accounting Matrix: Issues and Application. *Working Paper Series: European Central Bank*, 2004, no. 356 (May). Available at: www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp356.pdf.
11. Robinson D., Liu Z. Effects of Interregional Trade Flow Estimating Procedures on Multiregional Social Accounting Matrix Multipliers. *Journal of Regional Analysis & Policy*, 2006, no. 36(1), pp. 94–114.
12. Rocchi B., Romano D., Stefani G. Agriculture and Income Distribution: Insights from a SAM of the Italian Economy. *IDEAS: the complete RePEC database at your disposal*. Available at: <http://ideas.repec.org/p/ags/eaee02/24919.html>.



▶ **ФАДЕЕВА АЛИСА ЮРЬЕВНА**
Аспирантка кафедры теории
и технологий управления

**Московский государственный
университет им. М.В. Ломоносова**
119991, РФ, г. Москва,
Ломоносовский пр., 27, корп. 4
Тел.: (495) 939-53-38
E-mail: office@spa.msu.ru

Ключевые слова

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ
РЕГИОН
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ
ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
КОММУНИКАЦИЯ С ИНВЕСТОРАМИ
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ
АГЕНТСТВА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

JEL classification

R19

Роль регионального инвестиционного портала в повышении инвестиционной привлекательности региона

Аннотация

Одним из основных направлений развития современной региональной экономики является привлечение прямых инвестиций. В целях повышения инвестиционной привлекательности регионов Агентством стратегических инициатив был создан региональный Инвестиционный стандарт, который содержит 15 требований, отражающих лучшие практики. Одним из требований Стандарта является наличие двуязычного интернет-портала, содержащего полную информацию об инвестиционной деятельности в регионе. Для большинства субъектов практика внедрения инвестиционного портала является новой и нетипичной в коммуникациях с инвесторами. Кроме того, качественное соблюдение данного требования предполагает выделение дополнительных ресурсов (временных, денежных, кадровых и т.д.). В связи с этим возникает закономерный вопрос: является ли региональный инвестиционный портал необходимым и реально работающим механизмом, влияющим на инвестиционную привлекательность региона? Проведенное исследование показало, что качественный инвестиционный портал несет в себе ряд важных преимуществ, является самым влиятельным и технологичным каналом коммуникации в современной среде интернет-технологий и способствует повышению инвестиционной привлекательности региона, что определяет несомненную важность и необходимость работы над данным инструментом.

Курс на прогрессивное развитие регионов является одной из самых ярких тенденций политической и экономической сфер российского государства. Практика наиболее успешных российских и иностранных регионов показала, что значительную роль в реализации данной задачи играет привлечение прямых иностранных инвестиций в силу того, что они обеспечивают не только приток капитала (в материальной и нематериальной форме), но и доступ к новым технологиям и знаниям, самым передовым способам организации труда и управления.

Ориентация на активное привлечение прямых иностранных инвестиций в экономику региона находит отражение в создании целого комплекса институтов инвестиционного развития и повышения инвестиционной привлекательности.

На региональном уровне за последние годы проходил активный процесс создания и развития специализированных агентств по привлечению инвестиций. Несмотря на некоторые структурные и функциональные различия, основная цель таких агентств – улучшение инвестиционного климата в регионе и привлечение инвесторов.

Так, в Калужской области при Министерстве экономического развития был учрежден комплекс из четырех институтов инвестиционного развития, основная задача которых заключается в фор-

мировании единой проектной команды для каждого инвестиционного проекта, с целью максимизировать выгоду инвестора и региона.

Вот эти институты:

- 1) ОАО «Корпорация развития Калужской области»¹;
- 2) Агентство регионального развития Калужской области²;
- 3) ООО «Индустриальная логистика»;
- 4) ОАО «Агентство инновационного развития – центр кластерного развития Калужской области»³.

Для развития инвестиционной среды в Республике Татарстан было создано Агентство инвестиционного развития, которое относится к органам исполнительной власти и функционирует под руководством Президента Татарстана Р. Минниханова, обладая теми же полномочиями, что и другие министерства республики. Агентство организовано в 2011 г. для повышения эффективности инвестиционной активности в республике⁴.

В некоторых субъектах создаются не агентства, а так называемые Советы по

¹ Корпорация развития Калужской области. URL: <http://invest.kaluga.ru/about/general/>.

² Агентство регионального развития Калужской области. URL: www.arrko.ru/ob-agentstve/glavnoe1/.

³ Агентство инновационного развития Калужской области. URL: www.airko.org/about/aboutus/.

⁴ Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан. URL: <http://tida.tatarstan.ru/rus/about.htm>.

The Role of the Regional Investment Web Portal in Increasing Investment Attractiveness of a Region

Abstract

Attracting direct investments is one of the main directions of regional economic development. In order to increasing regional investment attractiveness the Agency for Strategic Initiatives developed the regional Investment Standard that contains 15 requirements reflecting the best practices. One of the Standard's requirements is a creation of a bilingual Internet portal providing comprehensive information about investment activity in a region. The practice of launching an investment portal is new and unusual for the majority of Russian subjects in terms of communication with investors. Moreover, full compliance with this requirement suggests pouring extra resources such as time, money and manpower. Here arises a logical question: does a regional investment portal represent a necessary and properly functioning mechanism affecting the investment attractiveness of a region? The study conducted within the scope of the present paper proves that an investment portal of a high quality brings a number of obvious advantages, embodies the most powerful and technologically advanced channel of communication in the modern Internet environment and exerts a significant impact on increasing investment attractiveness of a region. This indicates an undoubted importance of an investment web portal and highlights the necessity to carry out work on this instrument.

Pursuing the course of progressive regional development is one of the most important trends in political and economic spheres of the Russian Federation. The practice of the most economically successful Russian and foreign regions demonstrates that attracting direct foreign investments plays a significant role in implementation of this task due to their ability to provide not only an inflow of funds from abroad (in tangible and intangible forms) but also an access to the new technologies and knowledge and innovative ways of labour management.

The focus on more active investment attraction to a region's economy is manifested in the establishment of a whole range of institutions for investment-driven development and a rise in investment attractiveness.

In recent years, regions have witnessed an active process of creation and development of specialized agencies for encouraging investments. Despite some structural and functional differences, the primary objective of such agencies is to improve the investment climate in a region and boost investment activity.

For example, a complex of four institutions for investment-driven development under the Ministry of Economic Development of the RF was set up in Kaluga oblast. The main task of these institutions is to form a single project team for every investment project in order to maximize profits for investors and the region.

The complex includes the following organizations:

- 1) OAO "Kaluga Region Development Corporation"¹;
- 2) Agency for Regional Development of Kaluga Region²;
- 3) OOO "Industrial Logistics»;
- 4) OAO "Agency for Innovation Development – Centre for Cluster Development of Kaluga Region"³.

Tatarstan Investment Development Agency was founded to ensure a favourable investment climate in the Republic of Tatarstan. This is an executive authority headed by the President of Tatarstan Rustam N. Minnikhanov that exercises the same powers as the other Ministries of the Republic. The Agency was created in 2011 for enhancing investment activity in the Republic⁴.

Some regions prefer to establish the so-called Investment Councils rather than Agencies. Such a Council operates in Sverdlovsk oblast. The main task of the Council is to improve investment climate in the region⁵.

¹ Kaluga Region Development Corporation. Available at: <http://invest.kaluga.ru/about/general/>.

² Agency for Regional Development of Kaluga Region. Available at: www.arrko.ru/ob-agentstve/glavnoe1/.

³ Agency for Innovation Development – Centre for Cluster Development of Kaluga Region. Available at: www.airko.org/about/aboutus/.

⁴ Tatarstan Investment Development Agency. Available at: <http://tida.tatarstan.ru/rus/about.htm>.

⁵ On the Investment Council in Sverdlovsk oblast: Decree of the Governor of Sverdlovsk oblast of March 28, 2012, no. 180-UG.

▶ **Alisa Yu. FADEEVA**
Postgraduate of Theory and Technologies of Management Dept.

Lomonosov Moscow State University
119991, RF, Moscow,
Lomonosovskiy Ave., 27, building 4
Phone: (495) 939-53-38
E-mail: office@spa.msu.ru

Keywords

REGIONAL ECONOMY
INVESTMENT WEB PORTAL
REGION
INVESTMENT ATTRACTIVENESS
FOREIGN DIRECT INVESTMENT
COMMUNICATION WITH INVESTORS
REGIONAL WEB PORTAL
REGIONAL DEVELOPMENT AGENCIES

JEL classification

R19

инвестициям. Подобный Совет функционирует на территории Свердловской области. Основной задачей Совета является улучшение инвестиционного климата в регионе¹.

Агентство инвестиционного развития Ростовской области (АИР) было основано в 2004 г. и считается одним из первых агентств данного профиля в России, по итогам 2007 г. его признали лучшим².

Подобные структуры созданы во многих других регионах, таких как Астраханская, Челябинская, Новосибирская области, Удмуртская Республика и т.д.

Но, несмотря на столь активные усилия со стороны региональных властей и создание региональных агентств развития, большинство иностранных инвесторов все еще испытывают сложности с оценкой потенциала субъектов России и секторов ее экономики. При этом не все субъекты обладают достаточным опытом для работы с иностранными инвесторами.

Именно поэтому при Министерстве регионального развития России в декабре 2013 г. совместно со Всемирной ассоциацией инвестиционных агентств (WAIPA) было создано Национальное инвестиционное агентство «Инвестируйте в Россию!». В 2014 г. в названии Агентства произошли небольшие изменения, актуальная формулировка – Российское инвестиционное агентство «Инвестируйте в Россию».

Данное агентство является базовой площадкой для привлечения инвестиций в субъекты, выступая в качестве «единого окна» для зарубежных партнеров, позволяя им в режиме реального времени получать информацию об условиях, возможностях и процедурах ведения инвестиционной деятельности в регионах. Агентство также является координатором деятельности региональных институтов развития и предлагает потенциальным партнерам наиболее прогрессивные способы привлечения инвестиций, опираясь на лучшие мировые практики.

В качестве базовых целей Российского инвестиционного агентства обозначены деятельность по привлечению иностранных инвестиций в экономику регионов России, а также продвижение инвестиционного потенциала и делового имиджа страны посредством построения эффективной системы коммуникации и активного взаимодействия

¹ О Совете по инвестициям в Свердловской области: Указ Губернатора Свердловской области от 28 марта 2012 г. № 180-УГ.

² Агентство инвестиционного развития Ростовской области. URL: www.ipa-don.ru/agency/about.

с международными инвестиционными структурами.

Таким образом, Агентство является институтом федерального уровня для обеспечения взаимодействия «инвестор – регион», а также основным информационным и координационным ресурсом для всех регионов.

Одним из приоритетных направлений деятельности Российского инвестиционного агентства «Инвестируйте в Россию» также является создание единой сферы взаимодействия между инвестиционными агентствами и корпорациями развития субъектов РФ для обеспечения наиболее эффективной интеграции в глобальную инвестиционную среду. Для этих целей была создана Ассоциация региональных инвестиционных агентств. Основная цель функционирования Ассоциации – привлечение прямых иностранных инвестиций в субъекты РФ за счет продвижения региональных инвестиционных проектов через партнерство со Всемирной ассоциацией инвестиционных агентств.

Благодаря партнерству с WAIPA все члены Ассоциации имеют доступ к информационным ресурсам и лучшим практикам более 244 успешных агентств по привлечению инвестиций из 164 стран мира [6].

Ранее, в июне 2011 г. по инициативе Д. Медведева и В. Путина был создан Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) в целях привлечения иностранных инвестиций в наиболее прогрессивные компании из самых активных сфер экономики. В качестве учредителя фонда и основного инвестора со стороны государства выступает Внешэкономбанк. Зарезервированный капитал фонда составляет 10 млрд дол.

По всем соглашениям РФПИ выступает в качестве соинвестора наряду с наиболее крупными институциональными инвесторами, такими как лидирующие отраслевые организации, фонды прямых инвестиций и суверенные фонды.

Результатом работы РФПИ стало привлечение более 25 млрд дол.³ иностранных инвестиций в Россию, а также существенный прогресс в вопросах стратегического сотрудничества.

Кроме того, в 2013 г. Агентство стратегических инициатив запустило Инвестиционный портал регионов России, который содержит информацию о возможностях для ведения бизнеса,

³ Интервью гендиректора РФПИ Кирилла Дмитриева. URL: www.gazeta.ru/business/2016/04/18/7655349.shtml.

рекомендации инвесторам, а также Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в регионах.

В мае 2014 г. в рейтинг вошел 21 регион, каждый из которых был оценен по 54 показателям (показатели регуляторной среды, институты для бизнеса, доступность ресурсов и качество инфраструктуры для бизнеса, поддержка малого и среднего предпринимательства). По интегральному индексу в пятерку регионов, получивших самые высокие оценки, вошли: Калужская область, Ульяновская область, Красноярский край, Республика Татарстан, Костромская область [4].

Также по инициативе Агентства стратегических инициатив в 2012 г. был разработан и начал внедряться Инвестиционный стандарт, который представляет собой 15 лучших инвестиционных практик, применяемых самыми экономически успешными и прогрессивными регионами России.

Изначально Стандарт внедрялся как пилотный проект в 11 регионах, но анализ полученных результатов показал его успешность, в силу чего, согласно Поручению Президента по итогам Госсовета, Стандарт стал обязательным для внедрения всеми регионами страны.

По данным на май 2015 г. к внедрению Стандарта присоединились 85 регионов, из которых 72 завершили внедрение.

Региональный Инвестиционный стандарт является ключевым проектом Агентства стратегических инициатив по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. Основу внедрения Стандарта составляет оценка бизнес-структурами активности региональных властей по исполнению требований Стандарта, а также возможность влиять на решения власти.

15 лучших инвестиционных практик, входящих в Стандарт, образуют три блока: стратегия региона, условия для бизнеса и гарантии инвесторам.

По утверждению генерального директора Агентства стратегических инициатив А.С. Никитина, Стандарт является минимальным набором требований, достижение которых необходимо для повышения инвестиционной привлекательности региона и формирования инфраструктуры эффективной коммуникации между бизнесом и местными властями. Стандарт определяет совокупность действий, направленных на достижение более высоких показателей в инвестиционной плоскости [5].

Investment Promotion Agency of Rostov Region (IPA) was founded in 2004 and is considered to be one of the first agencies of its kind in Russia. In 2007, it was recognized as the best one¹.

Similar institutions have been created in many other regions such as Astrakhan, Chelyabinsk and Novosibirsk oblasts, the Udmurt Republic, etc.

Despite the considerable efforts of the regional authorities and the founding of regional development agencies, the majority of foreign investors still encounter difficulties when assessing the potential of the Russian regions and sectors of economy. In addition, not all regions have extensive experience of working with overseas investors.

In December, 2013, the Ministry of Regional Development of Russia in collaboration with the World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA) set up the National Investment Agency "Invest in Russia!". In 2014, the Agency's name underwent a slight change and today the Agency bears the following official name – the Russian Investment Agency "Invest in Russia".

The Agency represents a major platform for attracting investments in the Russian regions which serves as a single point of contact for foreign partners allowing them to gain information about conditions, opportunities and procedures of doing business and investing in the Russian regions in on-line mode. The Agency also acts as a coordinator of regional development institutions and offers potential partners the most innovative ways to attract investments based on the best international practices.

The primary objectives of the Russian Investment Agency include a) attracting foreign investments in economy of the Russian regions, and b) increasing the investment potential and improving the country's business image through the development of an effective system of communication and active cooperation with international investments structures.

Thus, the Agency is a federal institution designed to ensure "investor–region" cooperation and the main information and coordinating resource for all the regions.

The creation of a common sphere of interaction between investment agencies and development corporations of the Russian regions in order to provide the most effective integration into the global investment environment is among the top priorities of the Russian Investment Agency "Invest in Russia". For this purpose, the As-

sociation of Regional Investment Agencies was established. The central purpose of the Association is to attract foreign direct investments in the subjects of the Russian Federation due to the promotion of regional investment projects through the partnership with the World Association of Investment Promotion Agencies (WAIPA).

Owing to the partnership with WAIPA, all the Association members have access to the information resources and the best practices of more than 244 successful investment promotion agencies from 164 countries [6].

Earlier, in June 2011, Dmitry Medvedev and Vladimir Putin came up with an initiative to set up the Russian Direct Investment Fund (RDIF) with a view to attracting overseas investments to the most innovative companies of the high-growth sectors of the Russian economy. Vnesheconombank (VEB) acts as the founder of the Fund and is the major government investor. Committed capital of the Fund accounts for 10 billion US dollars.

In all agreements RDIF acts as a co-investor along with the largest institutional investors such as leading industry organizations, direct investment funds and sovereign wealth funds.

Over a period of five years, the Fund has managed to attract more than 25 billion US dollars² to the Russian economy in the form of long-term capital and achieved a substantial progress in the sphere of strategic cooperation.

Moreover, in 2013, the Agency for Strategic Initiatives launched the Investment Portal of Russia's Regions which contains information about opportunities for doing business in the country, recommendations for investors, as well as the national ranking of the investment climate in the regions.

In May 2014, 21 regions were listed in the ranking. Each of them was evaluated by 54 criteria including indicators of regulatory environment, business institutions, resource availability and quality of infrastructure for business, government support for small and medium-sized entrepreneurship. According to integral index, the five regions with the highest scores are Kaluga oblast, Ulyanovsk oblast, Krasnoyarsk kray, the Republic of Tatarstan and Kostroma oblast [4].

Moreover, in 2012, the Agency for Strategic Initiatives encouraged the development and introduction of the Investment Standard which represents 15 best investment practices applied by the most eco-

nomically successful and advanced Russian regions.

Initially, the Standard was implemented in 11 regions as a pilot project, and the analysis of the findings proved it to be successful. According to the List of Assignments of the RF President summarizing the results of the State Council, the Standard was recognized compulsory for all the regions.

As of May 2015, 85 regions embarked on introduction of the Standard, 72 of which have already completed the process.

The Regional Investment Standard is the key project of the Agency for Strategic Initiatives in the field of creation of favourable conditions for doing business in the Russian regions. The basis of the Standard's implementation includes evaluation conducted by business structures of regional authorities' efforts to comply with the Standard's requirements and the opportunity to influence the government's decisions.

The Standard includes the top 15 investment practices which are divided into three blocks: the strategy of a region, business conditions and investment guarantees.

According to General Director of the Agency for Strategic Initiatives Andrey S. Nikitin, the Standard refers to a basic set of requirements that, if fulfilled, would help boost regional investment inflow and build an infrastructure for efficient communication between business and local authorities. The Standard sets forth a package of measures designed to raise regional investment appeal [5].

One of the Standard's requirements is the availability of a bilingual Internet portal containing exhaustive information on the investment activity in the RF region. Given global penetration of Internet technologies into business sphere, a significant transformation of channels and rules of cooperation and an orientation of the state towards implementing the principles of electronic government, a regional investment web portal is of a special interest due to its capability to exercise influence on the investment attractiveness of a region.

The Regional Investment Standard lays down the following requirements for the web portal:

1. It should contain in the visual form information on the investment potential of the region, its investment strategy and infrastructure, spheres with promising investment prospects, as well as data on collecting and processing complains and investors' inquiries;

2. The Internet portal should provide the details as follows:

¹ Investment Promotion Agency of Rostov Region. Available at: www.ipa-don.ru/agency/about.

² The interview with RDIF CEO Kirill Dmitriev. Available at: www.gazeta.ru/business/2016/04/18/7655349.shtml.

Одним из требований Стандарта является наличие двуязычного интернет-портала, содержащего полную информацию об инвестиционной деятельности в регионе. Учитывая глобальное проникновение интернет-технологий в бизнес-сферу, значительную трансформацию каналов и принципов взаимодействия, а также активную ориентацию государства на внедрение принципов электронного правительства, региональный инвестиционный портал представляет особый интерес с точки зрения его влияния на инвестиционную привлекательность субъекта.

Инвестиционный стандарт фиксирует следующие требования к интернет-порталу.

1. Интернет-портал должен обеспечивать наглядное представление инвестиционных возможностей региона, его инвестиционной стратегии и инфраструктуры, потенциальных направлений инвестиций, а также сбор и оперативное рассмотрение жалоб, обращений инвесторов.

2. Интернет-портал должен содержать в наглядной форме:

- данные об инвестиционной привлекательности региона;
- инвестиционную стратегию;
- план создания инвестиционных объектов и объектов необходимой транспортной, энергетической, социальной и другой инфраструктуры региона;
- линию прямых обращений;
- регламент взаимодействия инвесторов с должностными лицами и органами власти субъекта РФ и местного самоуправления;
- информацию о мерах поддержки инвестиций и инвестиционных проектов и порядок обращения для их получения;
- описание планов и результатов заседаний Совета по улучшению инвестиционного климата и видеотрансляции его заседаний. Должна быть обеспечена возможность заказа гостевого пропуска на заседания Совета;
- отчеты и планы деятельности специализированных организаций по привлечению инвестиций и работе с инвесторами;
- информацию о планируемых и реализуемых на территории соответствующего региона инвестиционных проектах.

3. Интернет-портал ведется на двух (русском и английском) и более языках [5].

Как видно из обозначенных требований, основная цель создания инвестиционного портала выражается в предостав-

лении полной, актуальной и полезной информации, а также в установлении качественной коммуникации с инвесторами.

Определение интернет-портала как одного из основных каналов передачи информации и коммуникации с инвесторами небезосновательно.

Исследуя систему коммуникации, невозможно не отметить, что за последние годы она претерпела значительные трансформации за счет стремительного развития интернет-технологий.

Так, по итогам 2014 г. уровень интернет-проникновения в мировом масштабе составлял 37%, а социальных сетей – 26%, по данным исследовательской компании Global Web Index.

Но уже на начало 2015 г. интернет-пользователями являлись 42% всех жителей земли, перешагнув порог в 3 млрд чел. Темпы роста интернет-проникновения многократно превышают темпы роста населения планеты, что говорит о стремительном приближении к абсолютной отметке.

При этом в странах Западной Европы и Америки более 80% населения имеют доступ к интернет-технологиям, в то время как в государствах Восточной Азии, Южной Америки и Восточной Европы данный показатель находится в пределах 50–60%, а в странах Южной Азии – только 19%.

По всему миру пользователи стали тратить больше времени онлайн (в среднем 4,5 часа каждый день), соответственно, область взаимодействия все активнее переносится в сферу интернет-пространства.

Интернет становится не только платформой для получения информации и развлечений, значительная доля интернет-трафика направлена именно на сферу коммуникации. Самым ярким примером являются социальные сети.

Порядка 30% населения мира являются пользователями социальных сетей и общаются через них в среднем 2,4 часа каждый день [10].

Социальные сети предполагают не только бытовой характер общения, но и бизнес-коммуникации. Для этих целей были созданы специальные социальные сети, такие как LinkedIn, Мой Круг, Профessionals.ru, Viadeo и др.

Таким образом, коммуникации давно вышли за рамки привычных каналов, таких как личные встречи, собрания, текстовые и графические документы и др. Развитие интернет-технологий и электронных устройств передачи инфор-

мации качественно изменило способы коммуникации, положительно повлияв на скорость, качество, объемы и безопасность коммуникативного процесса.

Подобные трансформации нашли широкое применение в инвестиционном бизнесе, поскольку это одна из тех сфер делового взаимодействия, где от оперативности получения данных и возможности защиты конфиденциальной информации зависит успешность коммуникации и всего бизнеса в целом. Более того, финансовая составляющая инвестиционного бизнеса все активнее находит отражение в онлайн-форме: электронный банкинг, онлайн-отчеты, применение электронной подписи для совершения финансовых сделок и т.д., что в совокупности определяет доминирующий характер онлайн-взаимодействия с инвестиционным сообществом.

Помимо указанных выше социальных сетей, существуют различные способы бизнес-коммуникаций через интернет, такие как электронная почта, системы мгновенного обмена сообщениями, конференц-колл (conference calls), интернет-трансляции (webcasts) и т.д. Однако основным и самым влиятельным интернет-каналом взаимодействия с инвесторами является интернет-сайт.

Согласно наиболее полной и старейшей энциклопедии Британника, веб-сайт – коллекция файлов и связанных ресурсов, доступных через Всемирную паутину, организованная под определенным доменным именем [11].

Совокупность всех веб-сайтов образует Всемирную паутину (World Wide Web), которая представляет собой базу данных и коммуникации планетарного масштаба.

Создание веб-сайта открывает возможности взаимодействия с аудиторией по всему миру, стирая географические и временные границы.

Как указано в статье Л.В. Минаевой, коммуникация через Интернет является наиболее гибким и наименее затратным способом информирования. Более того, она содержит в себе такой параметр, как интерактивность, возможность для пользователя игнорировать национальные границы, а также напрямую выходить на целевую аудиторию [3].

Более того, в статье Н.А. Мешкова и А.С. Матвеевой информационно-аналитический интернет-портал исследуется как ключевой системообразующий элемент инновационной инфраструктуры информационно-коммуникационного медиапространства [2].

- Data on the investment attractiveness of the region;
- The region's investment strategy;
- The plan of formation of investment objects and objects of transport, energy, social and other infrastructure in the region;
- Direct contact information;
- The procedure of interaction between investors and officials and authorities of the subject of the Russian Federation and the local self-government;
- The measures taken to support investments and investment projects and the procedure of applying to the investment support programs;
- Plans and results of the meetings of the Council on Improvement of Investment Climate and online broadcasting of the sessions. An opportunity to make an application for a guest ID card to the Council's meetings should be provided;
- Reports and action plans of organizations that specialize in attracting investments and communication with investors;
- Information on the investment projects scheduled or implemented on the territory of a particular Russian region.

3. The Internet portal is maintained in two (Russian and English) or more languages [5].

As we can see from the aforementioned requirements, the primary objective of the Internet portal is to supply potential investors with in-depth, up-to-date and valuable information and establish good contact with them.

Understanding the web portal as one of the main channels of data transfer and communication with investors is fairly justified.

When studying the system of communication, it is impossible to miss the fact that over the past years it has undergone considerable changes due to great technological advances.

According to the data of a market research company Global Web Index, at the end of 2014, 37% of the world's population were users of the Internet, and 26% visited social networks.

At the beginning of 2015, the total number of the Internet users increased to 42%, surpassing the threshold of 3 billion. At that, the Internet penetration rate significantly exceeds the population growth rate. This demonstrates that the numbers are reaching the maximum.

It is worth noting that 80% of population of Western Europe and the United States have access to Internet technologies, while in the countries of East Asia, South America and Eastern Europe this parameter

fluctuates within 50–60%, in South Asia – only 19%.

Users around the globe spend more and more time online (on average 4.5 hours a day), consequently, the area of interaction is being gradually transferred to the Internet space.

Moreover, the Internet is becoming more than just a source of information and entertainment: a significant part of online traffic is aimed at communication. The most striking example is social networking.

Approximately 30% of the world population are users of social networks and communicate via these websites, on average, 2.4 hours a day [10].

At the same time, social networks are not limited to only everyday small talks, but also involve business communication. For this purpose, specialized networks such as LinkedIn, Moy Krug (My Circle), Profession-ali.ru, Viadeo, etc. were launched.

Thus, communication has long since gone beyond the usual channels such as face-to-face contact, meetings, text and graphic documents, etc. Advances in Internet technologies and electronic data transmission devices fundamentally changed the ways of communication producing a positive effect on speed, quality, scope and safety of a communication process.

Such transformations became widely used in investment business, since it is one those spheres of business interaction where the efficiency of data acquisition and the ability to protect confidential information play a crucial part in determining the success of communication and business as a whole. Moreover, the financial component of investment business is increasingly reflected in the online form: electronic banking, online reports, electronic signatures to carry out financial transactions, etc. This demonstrates the dominant nature of online interaction with the investment community.

Aside from the social networks mentioned above, there exist various means of business communication via the Internet such as e-mail, instant messaging clients, conference calls, webcasts, etc. However, the Internet portal remains the main and the most powerful Net channel for interaction with investors.

According to the most comprehensive and oldest Encyclopedia Britannica, a website is a collection of files and related resources accessible through the World Wide Web and organized under a particular domain name [11].

The total number of websites forms the World Wide Web which represents a global

database and a means of communication.

Creation of a website opens up an opportunity to interact with the audience all over the world erasing geographical and time boundaries.

According to L.V. Minaeva, Internet communication is the most flexible and cost-effective way of informing. In addition, it contains such parameters as interactivity, users' ability to ignore the national borders, as well as to reach the target audience [3].

Furthermore, N.A. Meshkov and A.S. Matveeva study information-analytical Internet portals as a fundamental and systematically important element of innovation infrastructure of information-communication media space [2].

According to the report of a global market research company Ipsos, among the variety of company voice communications channels, a website is the only online channel which the company can fully control, thereby influence the communication process [12].

For better understanding of the importance of this channel, it is necessary to address the practice of the Investor Relations sphere. In its research, the London Stock exchange defines interaction with investors as the ongoing activity of companies communicating with the investment community (institutional and private investors), shareholders, analysts and journalists [15]. Despite some differences in the activity of regional agencies for investment development and IR structures in matters of interaction with the investment community, they pursue the same goal – establishing of high-quality communication with investors.

The study of the best practices of communication with investors held by the Bank of Poland proved that Internet portals are the second most important communication channel after one-to-one meetings [9].

One-to-one meetings are undoubtedly a highly effective channel of interaction since this form of contact activates all levels of perception, and even rapid development of digital communication does not reduce its value.

However, along with obvious advantages, personal meetings are characterized of the following peculiarities:

- Selective character of communication: the audience, the representative of a regional agency personally communicates with, is always limited;
- Time- and resource-consuming process: organization of meetings is often associated with the necessity to carry out long-term planning;

Согласно докладу глобальной исследовательской маркетинговой компании Ipsos, среди многообразия информационных ресурсов, выступающих источником информации об организации, веб-сайт является единственным онлайн-каналом, которым компания может всецело управлять, тем самым влияя на процесс коммуникации [12].

Также для понимания важности данного канала необходимо обратиться к практике сферы Investor Relations. Лондонская фондовая биржа в своих исследованиях определяет связи с инвесторами как постоянную деятельность компании по коммуникации с инвестиционным сообществом (институциональные и частные инвесторы), акционерами, аналитиками и журналистами [15]. Несмотря на некоторые различия в деятельности региональных агентств инвестиционного развития и IR структур в вопросах взаимодействия с инвестиционным сообществом, они преследуют одну и ту же цель – установление качественных коммуникаций с инвесторами.

Исследование лучших практик коммуникации с инвесторами, проведенное банком Польши, показало, что самым важным каналом для взаимодействия после личных встреч является именно интернет-портал [9].

Личные встречи, безусловно, крайне эффективный канал взаимодействия, поскольку при данном виде коммуникации активизируются все уровни восприятия, и даже активное развитие digital коммуникации не снижает ценность данного канала.

Однако наряду с очевидными возможностями данный канал сопряжен с такими особенностями, как:

- точечный формат взаимодействия – аудитория, с которой лично коммуницирует представитель регионального агентства, всегда ограничена;
- высокие затраты времени и ресурсов – организация встреч и их проведение часто сопряжены с необходимостью планирования длительных маршрутов;
- большие финансовые затраты (командировочные, организационные т.д.);
- неоперативное взаимодействие – организация встреч занимает определенное время и требует соответствия в расписании всех сторон;
- человеческий фактор – самочувствие представителя агентства, антипатия со стороны инвесторов непосредственно к представителю региональной инвестиционной структуры и т.д.

При этом все указанные выше особенности нивелируются посредством такого коммуникативного инструмента, как качественно разработанный и эффективно управляемый интернет-портал регионального агентства инвестиционного развития.

Кроме того, инвестиционный портал позволяет компенсировать слабые звенья в работе региональных органов власти в вопросах предоставления информации.

Специальное исследование показало, что 70% иностранных компаний обращаются в органы власти за получением информации, критичной для инвестиционного проекта. 60% этих компаний оценивают данный опыт как негативный, и 83% из них убеждены, что с подобной ситуацией сталкиваются все инвесторы.

«Одна из проблем России заключается в нехватке информации, что становится огромным препятствием при выходе на российский рынок» (банковская организация, Западная Европа) [8].

Зачастую сайт агентства инвестиционного развития является первой и основной точкой входа для потенциальных инвесторов. И именно от качества интернет-сайта во многом зависит не только уровень коммуникации, но и решение инвесторов о возможности сотрудничества с данным регионом.

Сайт – это основная диджитал коммуникационная платформа для агентств инвестиционного развития.

Согласно исследованию, проведенному компанией Investis, большинство потенциальных инвесторов дают характеристику компаниям и возможностям сотрудничества с ними, основываясь на оценке сайта.

«Лучшие организации имеют лучшие сайты. Это определяющий показатель уровня компании» (руководитель фонда Scottish Widows) [16].

«Существует сильная корреляция между компаниями, которые небрежны в управлении их сайтами, и компаниями, которые в общем небрежно ведут свой бизнес» (руководитель фонда Hermes) [16].

«Я уверен, что где-то на подсознательном уровне мы все формируем свое мнение о компании, позитивное или негативное, основываясь на качестве ее сайта» (руководитель фонда Threaneedle) [16].

«Первая точка входа для инвесторов традиционно представляет собой сайт компании, и все они ожидают получить информацию с сайта в режиме акту-

ального времени. Сайт также должен предоставлять информацию, которую неэффективно предоставлять в оффлайн режиме» (Сектор аналитики, Всемирный инвестиционный банк) [14].

Сайт – это не просто вопрос восприятия и первого впечатления, это также основной источник получения необходимой информации, на основании которой принимаются решения о дальнейшем сотрудничестве.

Компания Rivel Research Group опросила 232 инвестора, какие информационные ресурсы они считают наиболее полезными и важными в процессе исследования и принятия решения по следующим вопросам:

- первичная оценка компании;
- факторы, влияющие на принятие решений об установлении партнерских отношений.

Как оказалось, 43% всех опрошенных инвесторов строят первичную оценку компании по ее сайту. И для 76% инвесторов принятие решения об установлении партнерских отношений напрямую зависит от качества сайта [16].

Несмотря на то что в аналитическом отчете Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов говорится о сложности определения непосредственного влияния портала на успешность инвестиционных отношений [1], важность данного параметра не подвергается сомнению, что выражается в его фиксации как одного из 15 требований Стандарта, а также в регулярном анализе инвестиционных порталов на предмет их эффективности различными рейтинговыми агентствами [7].

Кроме того, согласно результатам анализа более 30 тыс. инвестиционных проектов, проведенного Всемирным банком, решение о начале инвестиционного сотрудничества с регионом в высокой степени зависит от информационной открытости и достаточности. Более того, предоставление информации через портал оценивается Банком как равнозначное наряду с механизмом коммуникации по каналу прямой связи [13].

Резюмируя приведенные выше данные, констатируем, что влияние регионального портала на инвестиционную привлекательность выражается в следующих аспектах:

- 1) оказывает влияние на принятие первичных решений и формирование первого впечатления об агентстве;
- 2) представляет собой основной источник информации об инвестиционных возможностях региона;

- Financial expenses on organization, including travel allowance, etc.;
- Organization of meetings is a time-consuming process that requires the schedules of all the parties to be in compliance;
- Human factor: physical well-being of the agency's representative; investors' antipathy towards the representative of the regional investment institution, etc.

At the same time, all the aforementioned particularities are smoothed over by such a communication instrument as a high-quality and effective Internet portal of a regional agency for investment development.

Moreover, investment web portals allow compensating for weaknesses in the work of regional authorities when it comes to providing information.

Special research showed that 70% of foreign companies ask Russian authorities for information which is critical for the investment project. 60% of these companies describe this experience as negative, and 83% of them believe that all the investors face a similar situation.

According to one of the banks in Western Europe, one of Russia's problems is a lack of information. It becomes an enormous obstacle when entering the Russian market" [8].

Often the website of an agency for investment development is the first and main port of call for potential investors. This is the quality of the website that predetermines not only the level of communication, but also investors' decision on the possibility of cooperation with a particular region.

A website is the main digital communication venue for investment promotion agencies.

According to the investigation conducted by Investis, the majority of potential investors characterize companies and examine possibilities of cooperation based on the impression of the website.

«The best run companies have the best websites. It's the pervasive culture of the firm»

Fund Manager, Scottish Widows [16]

«There is a strong correlation between those companies that are sloppy in managing their websites and those companies that are just generally sloppy in the way they run their business»

Fund Manager, Hermes [16]

«I am sure that somewhere in the back of your mind you form an opinion, either negatively or positively, based on the quality of their website»

Fund Manager, Threaneedle [16]

«The first port of call for a trader, analyst or investor is generally the website of a company and they all expect to get information from that website at the same time as the newswires publish the information. The website also stores information that is increasingly difficult to store in the office»

Sector Analyst, global investment bank [14]

A website not only creates the first impression, but also gives all the necessary information to take decisions on the possibility of further cooperation.

Rivel Research Group surveyed 232 buy-side analysts about sources of information they consider to be the most useful and important when doing research and taking decisions on the following issues:

- Getting a company on your radar;
- Factors influencing the decision/recommendation to establish partnership relations.

As the findings of the survey demonstrated, 43% of all the respondents performed the initial assessment of a company by analyzing the quality of its website. 76% of the analysts surveyed pointed out that the quality of the website is a key factor whether partnership relations are going to be developed or not [16].

Despite the fact that the analytical report of the Agency for Strategic Initiatives indicates that it is difficult to determine the extent to which a web portal influences the successful outcome of investment relations [1], the importance of this parameter is unquestionable what results in including it in 15 requirements of the Standard and a regular analysis of effectiveness of investment web portals by various ranking agencies [7].

Furthermore, according to the World Bank's analysis of 30.000 investment projects, the decision to initiate investment cooperation with a region is highly dependent on information transparency and adequacy. Publishing information on the website is considered by the Bank as an equivalent to direct communication [13].

To sum up the abovementioned data, we can say that a regional Internet portal exerts the following impact:

- 1) Influences the initial decision-making process and forms the first impression;
- 2) Serves as the main source of information about the investment potential of a region;
- 3) Creates an opportunity to communicate with an unlimited number of potential investors, significantly increasing the chances to establish cooperation;

4) Maintains effective communication;

5) Represents the only source of information about the agency and the investment potential of a region which can be fully controlled via the Internet;

6) Allows optimizing the costs of investment agencies associated with establishing, maintaining and developing of relations with investors (business trips, organization of meetings);

7) Demonstrates transparency and readiness for cooperation;

8) Provides opportunities for continuous communication with investors in real time;

9) Affects brand awareness and enhances brand loyalty;

10) Is the center of digital ecosystem of the agency for investment development;

11) Helps reduce the shortcomings of the regional agencies' functioning in matters of quality of information provided.

Thus, the importance of foreign investment attraction leads to the necessity to improve investment appeal of regions. To carry out this task, the majority of the Russian subjects experienced the creation of specialized regional agencies for development, as well as common federal platforms which represent the entry point to the Russian market: the Russian Investment Agency, the Association of Regional Investment Agencies, the Investment Portal of Russia's Regions, the Russian Direct Investment Fund, and the Regional Investment Standard.

In the article the author has analyzed one of the Standard's requirements, i.e. the creation of a specialized Internet portal, from the viewpoint of its influence on the investment attractiveness of a region.

The research into the role of an investment portal demonstrated that the regional website is the most powerful and technologically advanced communication channel in the modern digital environment. Moreover, an investment portal of a high quality brings a range of other significant advantages and exerts a positive influence on investment attractiveness of a region. This determines the undoubted importance and the need to work on this instrument. ■

3) дает возможность взаимодействия с неограниченным количеством потенциальных инвесторов, значительно повышая шансы установления сотрудничества;

4) позволяет оперативно управлять коммуникационным процессом;

5) является единственным полностью управляемым онлайн-источником информации об агентстве и инвестиционных возможностях региона;

6) позволяет максимально оптимизировать расходы инвестиционных агентств, связанные с установлением, поддержанием и развитием связей с инвесторами (командировки, организация встреч);

7) демонстрирует открытость и готовность сотрудничать;

8) обеспечивает непрерывную коммуникацию с инвесторами в режиме реального времени;

9) влияет на узнаваемость и повышение лояльности к бренду;

10) является центром диджитал экосистемы агентства инвестиционного развития;

11) позволяет нивелировать недоучеты в работе региональных агентств в вопросах качества предоставления информации.

Таким образом, важность привлечения прямых иностранных инвестиций обуславливает необходимость повышения инвестиционной привлекательности регионов. Для реализации данной задачи в большинстве субъектов были созданы специальные региональные агентства развития, а также единые федеральные платформы, которые представляют собой точку входа на российский рынок: Российское инвестиционное агентство, Ассоциация региональных инвестиционных агентств, Инвестиционный портал

регионов России, Фонд прямых инвестиций, а также Инвестиционный стандарт.

В рамках данной статьи было проанализировано одно из требований Стандарта – создание специализированного интернет-портала – с точки зрения его влияния на инвестиционную привлекательность региона.

Исследование показало, что региональный сайт является самым влиятельным и технологичным каналом коммуникации в современной диджитал среде. Кроме того, качественный инвестиционный портал несет в себе ряд других важных преимуществ и оказывает значительное влияние, повышая инвестиционную привлекательность региона, что определяет несомненную важность и необходимость работы над данным инструментом. ■

Источники

1. Аналитический отчет Агентства стратегических инициатив по продвижению новых проектов. Инвестиционный портал: следование моде или эффективный механизм привлечения инвестиций, 2014. URL: www.investinregions.ru/u/news_file/3/invest10.pdf.
2. Мешков Н.А., Матвеев А.С. Концепция инновационного развития регионального масс-медийного комплекса в условиях информационно-общества // Бизнес-информатика. 2013. № 2(24). С. 19–26.
3. Минаева Л.В. Сайт как инструмент продвижения территории // Практика муниципального управления. 2012. № 2. С. 100–105.
4. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в регионах, Инвестиционный портал регионов России. URL: www.investinregions.ru/investor/rating/general/.
5. О стандарте. Портал Инвестклимат.РФ. URL: <http://investstandart.ru/o-standarte/>.
6. Инвестируйте в Россию! Портал Российского инвестиционного агентства. URL: <http://invest-rf.com/ru/>.
7. Рейтинг качества инвестиционных порталов субъектов РФ на март 2013 г.: взрывной рост без содержания / Эксперт РА, 2013. URL: http://raexpert.ru/researches/regions/invest_portal.
8. Точка зрения инвесторов: Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов: совместное исследование КПМГ и РСПП, 2013. URL: www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/pages/taking-the-investor-perspective.aspx.
9. Best Practice in Investor Relations Communication with your Stakeholders: Channels & Tools Bank Investor Relations. URL: www.nasdaqomx.am/zfiles/en/events/20090617/2_en_20090617.pdf.
10. Digital, Social & Mobile Worldwide in 2015. Report by Simon Kemp, January 2015. URL: <http://wearesocial.net/blog/2015/01/digital-social-mobile-worldwide-2015/>.
11. Encyclopaedia Britannica, Definition of Web site URL: www.britannica.com/EBchecked/topic/690679/Web-site.
12. Global Communication Channel Credibility: How are citizen-consumers getting information about your organization? Ipsos public affairs point of view. URL: www.ipsos.com/public-affairs/sites/www.ipsos.com/public-affairs/files/INT%20Global%20Comm%20Channel%20Credibility%20Summer%202010.pdf.
13. Global Investment Promotion Best Practices 2012. URL: https://www.wbginvestmentclimate.org/uploads/Global%20Investment%20Promotion%20Best%20Practices_web.pdf.
14. IR website best practice guide, London Stock Exchange. URL: www.ir-consult.ru/files/IR_website_best_practice_guide_LSE.pdf.
15. London Stock Exchange Investors relations. A practical guide. URL: www1.investis.com/~media/Files/1/Investis-V2/pdf/publications/ir-apracticalguide.pdf.
16. Spiegelberg R. Best Practice IR websites. 2010. URL: www.ir-russia.ru/news/presentations/Investis%20IR%20Best%20Practice%20for%20Deutsche%20Bank%20Moscow%20Conference%20Feb%202010.pdf.

References

1. *Investitsionnyy portal: sledovanie mode ili effektivnyy mekhanizm privlecheniya investitsiy*, 2014. *Analiticheskiy otchet Agentstva strategicheskikh initsiativ po prodvizheniyu novykh proektov* [Investment Portal: trendiness or an effective mechanism for attracting investments. Analytical report of the Agency for Strategic Initiatives on promoting new projects]. Available at: www.investinregions.ru/u/news_file/3/invest10.pdf.
2. Meshkov N.A., Matveev A.S. Kontseptsiya innovatsionnogo razvitiya regional'nogo mass-mediynogo kompleksa v usloviyakh informatsionnogo obshchestva [The concept of innovative development of the regional mass-media complex in the conditions of information society]. *Biznes-informatika – Business Informatics*, 2013, no. 2(24), pp. 19–26.
3. Minaeva L.V. Sayt kak instrument prodvizheniya territorii [A website as a tool of territory's promotion]. *Praktika munitsipal'nogo upravleniya – Practice of Municipal Governance*, 2012, no. 2, pp. 100–105.
4. *Natsional'nyy reyting sostoyaniya investitsionnogo klimata v regionakh* [National ranking of investment climate in regions. Investment portal of Russia's regions]. Available at: www.investinregions.ru/investor/rating/general/.
5. *O standarte* [About the standard]. Available at: <http://investstandart.ru/o-standarte/>.
6. *Investiruyte v Rossiyu! Portal Rossiyskogo investitsionnogo agentstva* [Invest in Russia! The web portal of the Russian Investment Agency]. Available at: <http://invest-rf.com/ru/>.
7. *Reyting kachestva investitsionnykh portalov sub'ektov RF na mart 2013 g.: vzryvnoy rost bez soderzhaniya* [Rating of the quality of investment web portals of the RF subjects as of March, 2013: explosive growth without content]. Ekspert Rating Agency, 2013. Available at: http://raexpert.ru/researches/regions/invest_portal.
8. *Tochka zreniya investorov: Otsenka investitsionnogo klimata rossiyskikh regionov glazami inostrannykh investorov: sovместное исследование КПМГ и РСПП, 2013* [The point of view of investors: investment climate assessment of the Russian regions through the eyes of foreign investors: a joint study by KPMG and the RSPP, 2013]. Available at: www.kpmg.com/ru/ru/issuesandinsights/articlespublications/pages/taking-the-investor-perspective.aspx.
9. Best Practice in Investor Relations Communication with your Stakeholders: Channels & Tools Bank Investor Relations. Available at: www.nasdaqomx.am/zfiles/en/events/20090617/2_en_20090617.pdf.
10. Digital, Social & Mobile Worldwide in 2015. Report by Simon Kemp, January 2015. Available at: <http://wearesocial.net/blog/2015/01/digital-social-mobile-worldwide-2015/>.
11. Encyclopaedia Britannica, Definition of Web site Available at: www.britannica.com/EBchecked/topic/690679/Web-site.
12. Global Communication Channel Credibility: How are citizen-consumers getting information about your organization? Ipsos public affairs point of view. Available at: www.ipsos.com/public-affairs/sites/www.ipsos.com/public-affairs/files/INT%20Global%20Comm%20Channel%20Credibility%20Summer%202010.pdf.
13. Global Investment Promotion Best Practices 2012. Available at: www.wbginvestmentclimate.org/uploads/Global%20Investment%20Promotion%20Best%20Practices_web.pdf.
14. IR website best practice guide, London Stock Exchange. Available at: www.ir-consult.ru/files/IR_website_best_practice_guide_LSE.pdf.
15. London Stock Exchange Investors relations. A practical guide. Available at: www1.investis.com/~media/Files/1/Investis-V2/pdf/publications/ir-apracticalguide.pdf.
16. Spiegelberg R. Best Practice IR websites. 2010. Available at: www.ir-russia.ru/news/presentations/Investis%20IR%20Best%20Practice%20for%20Deutsche%20Bank%20Moscow%20Conference%20Feb%202010.pdf.



▶ **ПЯНКОВА Светлана Григорьевна**
Кандидат экономических наук

**Институт экономики
Уральского отделения РАН
620014, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Московская, 29
Тел.: (343) 371-45-36
E-mail: silen_06@list.ru**

Ключевые слова

МОНОПРОФИЛЬНОЕ МУНИЦИПАЛЬНОЕ
ОБРАЗОВАНИЕ

ГРУППА

РАЗВИТИЕ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

ИНФРАСТРУКТУРА

СИСТЕМНОСТЬ

СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ

JEL classification

O18, P27, R10

Перспективные направления социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований

Аннотация

В статье автором предложено понятие «монопрофильное муниципальное образование», проанализирована трансформация социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований, предложена группировка моногородов региона в зависимости от характеристики и уровня системности социально-экономического развития (1-я группа – города со сбалансированным социально-экономическим развитием, 2-я группа – города с разбалансированным социально-экономическим развитием с отставанием развития экономической сферы, 3-я группа – города с разбалансированным социально-экономическим развитием с отставанием развития социальной сферы, 4-я группа – города с разбалансированным деградационным типом социально-экономического развития). Предложены перспективные направления социально-экономического развития моногородов Свердловской области: сохранение промышленной специализации при условии повышения ее высокотехнологической основы, развитие альтернативных производств, сферы услуг и предпринимательства, развитие инфраструктуры, ускоренное развитие социальной сферы.

Перспективное развитие монопрофильных муниципальных образований в настоящее время находится в центре внимания ученых и исследователей.

Почему автор выбрал определение «монопрофильное муниципальное образование»?

Исследовав формулировки существующих и чаще всего применяемых понятий «моногород», «монопрофильный город» и «монофункциональный город», автор отметил схожесть определений. Все три определения характеризуют деятельность одного или нескольких основных предприятий в городе, однородный профессиональный состав сфер занятости населения, низкую диверсификацию сфер занятости населения города (такие ученые, как Е. Г. Анимца, Э. В. Пешина, Р. Г. Крюкова, Т. А. Неклюдова и др.). Но многие ученые отмечают различия между понятиями. Например, к «моногороду» относят территории, которые имеют только одно градообразующее предприятие (А. Г. Гренберг, И. В. Липсиц, А. Н. Маслова и др.); к «монопрофильным городам» – территории, имеющие одно или несколько крупных градообразующих предприятий, относящихся к одной отрасли промышленности (И. Н. Пашинцева, А. Н. Ильиченко, И. В. Николаева, Н. А. Метников, С. Н. Паслова, С. Кадочников, П. Воробьев, Е. Артемьева и др.); к «монофункциональным городам» – территории, существующие на основе

какой-либо одной функции (Ж. Боже-Гарнье, Ж. Шабо, И. Д. Тургель, Е. Г. Анимца, В. М. Пушкарев, Е. Е. Горяченко, П. С. Ростовцев, В. С. Костин и др.).

В законодательстве можно встретить формулировки «город с монопроизводственной структурой», «монопромышленный город»¹, а также «город с моноэкономической структурой»².

Министерство промышленности РФ под монопрофильными муниципальными образованиями понимает города и районы, имеющие одно направление специализации и, как следствие, одно или несколько градообразующих предприятий в данной сфере³.

Автор поддерживает понятие «монопрофильное муниципальное образование» по следующим причинам:

- определение профильности территории можно связать со статистической отчетностью – гармонизация с классификацией видов экономической деятельности (ОКВЭД);

¹ Постановление Правительства РФ от 3 февраля 1996 г. № 928 «О реализации Комплексной программы по созданию и сохранению рабочих мест на 1996–2000 гг.», постановление Правительства РФ от 26 февраля 1997 г. № 222 «О программе социальных реформ в Российской Федерации на период 1996–2000 гг.», Генеральное соглашение между общероссийскими объединениями профсоюзов, общероссийскими объединениями работодателей и Правительством Российской Федерации на 1998–1999 гг.

² Постановление Минтруда РФ от 22 января 2001 г. № 11 «О мониторинге городов и других населенных пунктов с моноэкономической структурой и высоким уровнем безработицы».

³ Концепции развития. URL: www.minpromrb.ru.

Prospective Directions of Socio-Economic Development of Single-Industry Municipalities

- профильность города определяет специфику профессионального состава населения (занятость населения);

- историческое возникновение рассматриваемых городов связывают с направленностью найденных полезных ископаемых (медь, руда, асбест и т.д.);

- экономическую базу города составляет одно или несколько предприятий, работающих на один узкий сегмент рынка.

Кроме того, автор считает, что стратегические программы города должны учитывать его профильную специфику и должны быть направлены на преодоление кризисных явлений, адаптацию к внешним и внутренним изменениям в будущем, создание условий для устойчивого развития монопрофильного муниципального образования.

В понимании автора *монопрофильное муниципальное образование* – это муниципальное образование, характеризующееся системным единством своей социально-экономической организации и функционированием градообразующего предприятия (комплекса), обуславливающим высокие внутренние и внешние риски его развития и необходимость внедрения эффективного механизма постоянной адаптации к изменениям.

Если рассматривать переход моногорода как социально-экономической системы из одного состояния в другое, то следует проанализировать, чем различаются эти состояния.

Данную трансформацию охватывает понятие «социальные изменения», в котором термин «социальное» понимается в самом широком плане. Согласно наиболее общему определению под социальными изменениями понимается переход социальных систем, их элементов и структур, связей и взаимодействий из одного состояния в другое. Социальные изменения приводят к появлению новых общественных отношений, институтов, норм и ценностей.

Социальный прогресс (в отличие от регресса) предполагает такую направленность социального развития, для

которой характерен переход от низших форм к высшим, от менее совершенных к более совершенным. В целом под *социальным прогрессом* понимается совершенствование социального устройства общества и улучшение условий жизни человека.

Для определения прогрессивности той или иной общественной системы используются два наиболее общих критерия:

- уровень производительности труда и благосостояния населения;

- степень свободы личности.

Поскольку данные по уровню доходов населения в муниципальных образованиях недоступны в государственной и муниципальной базах статистики и рассчитываются, как правило, самими муниципалитетами (потому не всегда корректны), автором для анализа используется показатель среднемесячной начисленной заработной платы.

Данные табл. 1 показывают, что в сопоставимых условиях у большинства анализируемых монопрофильных муниципальных образований Свердловской области с 2010 по 2013 г. темп роста заработной платы выше темпа роста производительности труда (исключение составляет город Ревда). Кроме того, в 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается снижение производительности труда в 6 муниципальных образованиях (Волчанский ГО, Качканарский ГО, город Нижний Тагил, Асбестовский ГО, Полевской ГО, Серовский ГО), снижение заработной платы – в Волчанском ГО. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. наблюдалось снижение производительности труда в трех муниципальных образованиях: Качканарский ГО, ГО Красноуральск, Серовский ГО.

Таким образом, можно сделать вывод, что социально-экономическое развитие большинства монопрофильных муниципальных образований региона не носит системного характера. Наблюдается разбалансированность роста заработной платы и производительности труда и даже их снижение.

► **Svetlana G. PYANKOVA**
Cand. Sc. (Econ.)

**Institute of Economics
(Ural Branch of the Russian Academy
of Sciences)**
620014, RF, Yekaterinburg,
Moscovskaya St., 29
Phone: (343) 371-45-36
E-mail: silen_06@list.ru

Keywords

SINGLE-INDUSTRY MUNICIPALITY
GROUP
DEVELOPMENT
LABOUR PRODUCTIVITY
SALARY
DIVERSIFICATION
INFRASTRUCTURE
CONSISTENCY
BALANCE

Abstract

In the paper the author defines the term "single-industry municipality", analyses the transformation of their socio-economic development, groups single-industry municipalities by their characteristics and the level of socio-economic development (1st group – towns characterized by balanced socio-economic development; 2nd group – towns with unbalanced socio-economic development (arrested economic development); 3rd group – towns with unbalanced socio-economic development (arrested social development); 4th group – towns with unbalanced degenerating type of socio-economic development). The prospective directions of socio-economic development of single-industry municipalities in Sverdlovsk oblast are suggested: keeping industrial specialization provided its technology-intensive base is improved; the development of alternative industries, the service sector and entrepreneurship; the development of infrastructure; accelerated development of social sphere.

JEL classification

O18, P27, R10

Таблица 1 – Динамика производительности труда и заработной платы в монопрофильных муниципальных образованиях Свердловской области*

Монопрофильное муниципальное образование	Заработная плата, р.				Производительность труда, тыс. р./чел. (в сопоставимых условиях)				Увеличение заработной платы с 2010 по 2013 г., раз	Увеличение производительности труда с 2010 по 2013 г., раз
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2013		
	Верхнесалдинский городской округ	18899,8	21741,2	25856,6	28758,6	1383,0	1441,6	1576,0		
Волчанский городской округ	14425,2	19498,0	22113,0	21816,8	308,4	475,6	539,4	400,4	1,51	1,30
Североуральский городской округ	18926,9	20335,1	21486,8	22764,2	2013,1	1560,5	2458,0	2526,6	1,20	1,26
Качканарский городской округ	20376,0	25150,8	29669,1	32934,0	1930,7	2642,7	2063,5	2005,4	1,62	1,04
Городской округ Красноуральск	17441,4	21580,2	24584,9	25807,4	969,5	1099,4	1041,2	1095,8	1,48	1,13
Город Каменск-Уральский	18140,2	20871,5	23818,5	26626,1	1498,0	1516,0	1760,5	1991,4	1,47	1,33
Город Нижний Тагил	18220,7	21948,1	27079,9	28643,6	1779,8	2055,8	2236,8	2226,4	1,57	1,25
Асбестовский городской округ	15248,9	17476,1	20669,1	22658,2	593,7	719,1	838,2	788,2	1,49	1,33
Полевской городской округ	17637,7	21209,7	24103,6	26848,3	1805,6	2235,0	2260,7	2209,1	1,52	1,22
Серовский городской округ	17427,8	20368,2	23036,3	25653,2	1241,0	1408,1	1340,6	1274,2	1,47	1,03
Городской округ Красноуральск	19383,0	21971,0	24675,9	27602,9	1777,7	1553,0	1738,6	1974,6	1,42	1,11
Городской округ Ревда	29411,6	28562,6	27141,8	27961,2	1430,6	1314,2	1295,3	1342,1	0,95	0,94
Городской округ Карпинск	15271,2	17491,4	20948,7	22722,6	289,4	336,6	354,1	354,6	1,49	1,23
Городской округ Верхняя Тура	11708,5	12681,0	14452,1	17424,0	258,2	197,8	212,6	293,7	1,49	1,14
Свердловская область, всего	20835,0	24022,4	27719,1	30681,3	1434,7	1612,2	1755,1	1813,2	1,47	1,26

* Перечень монопрофильных муниципальных образований Свердловской области в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 16 апреля 2015 г. № 668-р.

Автор считает, что формирование перспектив социально-экономического развития монопрофильных муниципальных образований должно исходить из сбалансированного роста заработной платы и производительности труда, а также отнесения территории к определенной группе.

В настоящее время существует множество типологий монопрофильных муниципальных образований.

В частности, В. С. Бочко и В. П. Букин выделяют следующие группы монопрофильных муниципальных образований [3]:

1) *устойчивые доноры*. Данная группа в течение ряда лет лидировала по социально-экономическим показателям и являлась локомотивом экономического развития всей области, обеспечивала финансовую подпитку слаборазвитых и депрессивных муниципальных образований. В Свердловской области к этой группе относятся Каменск-Уральский, Нижний Тагил, Верхнесалдинский район, Полевской, Красноуральск, Качканар, Серов, Красноуральск;

2) *территории с волнообразной депрессией*. Производственно-хозяйственная жизнь в территориях осуществляется таким образом, что уровень спада производства в отдельные периоды сменяется подъемом, но при этом существенных положительных перемен в социально-экономическом развитии не происходит. В то же время при всплесках роста производства начинает подниматься жизненный уровень населения, снижается дотационность местного бюджета, увеличивается розничный товароборот и т.д. В Свердловской области к этой группе относятся Асбест, Ревда, Североуральск;

3) *территории с застойной депрессией*. Для них присущи не просто долговременные спады производства и жизненного уровня жителей, а в целом вялотекущее функционирование производства. Делаются очень слабые попытки оздоровить имеющиеся производственные мощности, местная администрация не в состоянии мобилизовать население на развитие малого бизнеса, социальная сфера постепенно сворачивается, безработица колеблется, но лишь за счет отъезда трудоспособного населения в другие регионы. В Свердловской области к этой группе относятся Нижние Серги;

4) *территории с деградиционной депрессией*. В таких территориях депрессия носит губительный характер, ведет к деградациии как производительных сил, так

и квалифицированных кадров, которые из-за долгого отсутствия работы теряют квалификационные навыки и умения. В Свердловской области подобных монопрофильных городов нет.

Исходя из исследований Г.Ю. Кузнецовой, с генетической точки зрения монопрофильные городские поселения разделяются на следующие типы:

1) «исторические» города, возникшие до начала XX века из заводских поселков (особенно много их на Урале) и фабричных сел (распространенных в Старопромышленном Центре), не изжившие в силу ряда обстоятельств свою монопрофильность;

2) города периода индустриализации и урбанизации страны (первая половина XX века), возникшие как промышленные и оставшиеся узкоспециализированными в силу ряда причин (загрязняющее среду производство, невыгодное транспортно-географическое положение, суровые климатические условия);

3) молодые города (возникшие во второй половине XX века) с крупными предприятиями обрабатывающей промышленности, как унаследовавшие существовавшие более мелкие населенные пункты, так и размещенные на «чистом месте»;

4) молодые ресурсные города, расположенные в районах с экстремальными природными условиями;

5) наукограды, закрытые территориальные образования – особый тип монопрофильных городов, возникших в советский период, где одновременно получали развитие наука и производство;

6) исторические города, возникшие в связи с выполнением различных непромышленных функций (оборонных, административных, торгово-транспортных), в которых в советский период было размещено относительно крупное промышленное предприятие, т.е. ставшие монопрофильными;

7) города периода индустриализации и урбанизации страны, возникшие в связи с выполнением различных непромышленных функций (оборонных, административных, торгово-транспортных), в которых в последующем были размещены промышленные предприятия одной отрасли, т.е. ставшие монопрофильными;

8) малые города, бывшие полипрофильными, но ставшие монопрофильными за последние 10 лет: появление лидирующего по объемам продукции предприятия вызвано падением производства на других;

9) города и поселки городского типа, формально переставшие быть монопрофильными, в которых ликвидировано основное градообразующее предприятие, а проблемы с занятостью не решены.

Из приведенной выше типологии видно, что первые пять типов возникли как монопрофильные и ими остались; следующие три не были монопрофильными, но стали ими в процессе развития; последний тип – поселения, потерявшие монопрофильность в переходной экономике в связи со сворачиванием экономической базы [4].

Исходя из критериев системного социально-экономического развития монопрофильного муниципального образования (согласованный рост производительности труда и благосостояния населения) предлагаем ввести следующую группировку (табл. 2):

• 1-я группа – *монопрофильные муниципальные образования со сбалансированным социально-экономическим развитием*. Города данной группы характеризуются согласованным ростом производительности труда и доходов населения, причем наблюдается некоторое опережение роста производительности труда по сравнению с ростом заработной платы. Примерами таких монопрофильных городов в Свердловской области являются Верхнесалдинский городской округ, Волчанский городской округ, город Каменск-Уральский, Асбестовский городской округ (см. табл. 1);

• 2-я группа – *монопрофильные муниципальные образования с разбалансированным социально-экономическим развитием с отставанием развития экономической сферы*. К данной группе относятся территории, в которых темпы роста доходов населения превышают темпы роста производительности труда. Это Качканарский городской округ, город Нижний Тагил, Полевской городской округ, Серовский городской округ, городской округ Краснотурьинск, городской округ Карпинск, городской округ Верхняя Тура, Нижнесергинский муниципальный район, городской округ Верхний Тагил;

• 3-я группа – *монопрофильные муниципальные образования с разбалансированным социально-экономическим развитием с отставанием развития социальной сферы*. К данной группе относятся города, в которых темпы роста доходов населения значительно ниже темпов роста производительности труда. В Свердловской области это Североуральский городской округ;

• 4-я группа – *монопрофильные муниципальные образования с разбалансированным деградационным типом социально-экономического развития*. К этой группе относятся города, в которых наблюдается снижение производительности труда и снижение уровня доходов населения. В Свердловской области это городской округ Ревда.

В Свердловской области присутствуют монопрофильные муниципальные образования всех четырех типов. Очевидно, что стратегия развития для каждого из данных типов городов будет различна. На втором уровне стратегирования важно учитывать, что перспективы развития каждого монопрофильного муниципального образования будут определяться индивидуально в зависимости от отраслевой принадлежности градообразующего комплекса, политики в отношении него собственников и государства.

Исследовав ряд работ (И.Н. Ильина, В.И. Сморгачев, С.Н. Сильвестров, Р.И. Столяров, Е.Г. Анимица, Н.Ю. Власова, И.Д. Тургель и др.), автор установил, что в настоящее время выделяется три основных перспективных направления развития российских монопрофильных городов: высокотехнологичное развитие; усиленное развитие экономической и социальной сферы; повышение территориальной и профессиональной мобильности населения моногорода с целью перемещения высвобождаемых трудовых ресурсов.

Реализация представленных направлений в основном осуществляется с помощью создания новых предприятий, продукция которых конкурентоспособна на внутреннем и внешнем рынках, модернизации и диверсификации существующих производств, проведения мероприятий по содействию занятости населения регионов и городов.

Также в настоящее время учеными предложены следующие перспективные направления развития монопрофильных городов: модернизация производств (А. Нецадин, А. Прилепин, С. Кадочников, П. Воробьев, Е. Артемьева); диверсификация производства (Е.Г. Анимица, А.И. Татаркин, А. Нецадин, А. Прилепин, А.Ф. Пасынков, И. Макеева, И.Д. Тургель, В.А. Ушков, О.М. Рой); создание экономических стимулов и предпосылок для развития территорий (А.И. Татаркин, А.Л. Страхов, В.А. Чердынцева, О.Н. Дунаева, В.Я. Любовный, В.С. Ефимов, В.А. Крюков); самоорганизация территориальных сообществ и последующая институциональная эволюция (А.А. Ан-

Таблица 2 – Типология монопрофильных муниципальных образований региона на основе оценки системности их социально-экономического развития

Группа монопрофильного муниципального образования	Характеристика и уровень системности социально-экономического развития монопрофильного муниципального образования	Примеры монопрофильного муниципального образования Свердловской области
1 группа – города со сбалансированным социально-экономическим развитием	Территории данной группы характеризуются согласованным ростом производительности труда и доходов населения, причем наблюдается некоторое опережение роста производительности труда над ростом заработной платы	Верхнесалдинский городской округ, Волчанский городской округ, город Каменск-Уральский, Асбестовский городской округ
2 группа – города с разбалансированным социально-экономическим развитием с отставанием развития экономической сферы	К данной группе относятся города, в которых темпы роста доходов населения превышают темпы роста производительности труда	Качканарский городской округ, город Нижний Тагил, Полевской городской округ, Серовский городской округ, городской округ Краснотурьинск, городской округ Карпинск, городской округ Верхняя Тура, Нижнесергинский муниципальный район, городской округ Верхний Тагил
3 группа – монопрофильные города с разбалансированным социально-экономическим развитием с отставанием развития социальной сферы	К данной группе относятся города, в которых темпы роста доходов населения значительно ниже темпов роста производительности труда	Североуральский городской округ
4 группа – монопрофильные города с разбалансированным деградационным типом социально-экономического развития	К этой группе относятся города, в которых наблюдается снижение производительности труда и снижение уровня доходов населения	Городской округ Ревда

дреев); повышение эффективности налогового администрирования (И.Д. Тургель); развитие частно-государственного партнерства (А.В. Усс, В.Л. Иноземцев, Е.В. Ваганов) [1. С. 246–247; 2; 5–7; 8. С.45; 9. С. 216; 10; 11. С. 4].

В зарубежных источниках предложены следующие направления социально-экономического развития муниципальных образований: создание искусственных политических и экономических институтов [12]; концентрация деловой активности на территории [14]; формирование институтов развития [13]; создание различных общественных организаций, таких как ассоциация Marketing Huddersfield Partnership (альянс государственных, частных, некоммерческих организаций в Хаддерсвилде, Великобритания); агентства по развитию территории IVA (Эмшер-Парк, Германия) [13].

Исходя из исследований автора основными перспективными направлениями развития российских монопрофильных городов являются: сохранение промышленной специализации при условии повышения ее высокотехнологичной основы; развитие альтернативных производств, сферы услуг и предпринимательства; развитие инфраструктуры; ускоренное развитие социальной сферы. Реализация представленных направлений в основном осуществляется с помощью модернизации и диверсификации существующих производств, про-

ведения мероприятий по содействию занятости населения регионов и городов, привлечения инвестиций для создания новых предприятий, продукция которых конкурентоспособна на внутреннем и внешнем рынках.

Автор предлагает следующие перспективные направления развития монопрофильных муниципальных образований Свердловской области:

1) сохранение промышленной специализации:

реконструкция и модернизация ОАО «Ураласбест» (Асбестовский городской округ);

проведение реконструкции на Богословском алюминиевом заводе – филиале ОАО «СУАЛ» (городской округ Краснотурьинск);

2) развитие альтернативной диверсификации промышленности:

- добыча гранодиорита, используемого для придания стойкости асфальту, развитие легкой промышленности (Асбестовский городской округ);

3) развитие сферы услуг, работ:

- реализация проектов по развитию общественного питания, строительство торговых центров, создание предприятий, оказывающих населению услуги по установке пластиковых окон, ремонту и строительству, изготовлению мебели (Верхнесалдинский городской округ);

- развитие новых видов услуг: клининговые, риэлторские, дизайнерские

и т.п., развитие сотовой связи в городе, услуг Интернет (муниципальное образование город Каменск-Уральский);

- открытие предприятий по пошиву и ремонту одежды и обуви, расширение парикмахерских услуг, организация выездного бытового обслуживания населения по предварительным заявкам (Асбестовский городской округ);

- открытие предприятий, предоставляющих информационные, консультационные и образовательные услуги (Качканарский городской округ);

- строительство рекреационно-туристической базы отдыха (город Нижний Тагил);

4) развитие инфраструктуры:

- модернизация уличного освещения, капитальный ремонт дорог, строительство многоквартирных жилых домов для переселения граждан из аварийного жилищного фонда (Верхнесалдинский городской округ);

- строительство коттеджного поселка «Молодежный», реконструкция уличных водопроводных сетей, сетей теплоснабжения, строительство многоэтажных домов для переселения граждан из аварийного жилищного фонда (муниципальное образование город Каменск-Уральский);

- реконструкция котельных, строительство многоэтажных домов для переселения граждан из аварийного жилищного фонда, реконструкция Асбе-

стовской ГРЭС, строительство станции биологической очистки сточных вод (Асбестовский городской округ);

- строительство арендного жилья (общежития квартирному типу: 2 дома, 300 квартир (объем финансирования 960 млн р.), благоустройство дворовых территорий (капитальный ремонт тротуаров, замена и установка детского игрового оборудования) (город Нижний Тагил);

- реконструкция очистных сооружений, капитальный ремонт внутриквартальных дворовых территорий, элементов благоустройства и проездов, создание комплекса малоэтажного строительства (городской округ Верхний Тагил);

5) развитие социальной сферы:

- строительство дошкольного образовательного учреждения на 300 мест, реконструкция двух учреждений здравоохранения (город Верхняя Салда);

- строительство детского сада на 135 мест, строительство детского автогородка, строительство отделения фигурного катания в муниципальном бюджетном образовательном учреждении дополнительного образования детей «Детско-юношеская школа» (муниципальное образование город Каменск-Уральский);

- реконструкция школьных стадионов, реконструкция плавательного бассейна в муниципальном автономном учреждении «Дворец спорта», реконструкция здания для перепрофилирования под дошкольное образовательное учреждение (Асбестовский городской округ);

- строительство спортивного центра с плавательным бассейном, реконструкция здания медицинского корпуса оздоровительного лагеря, реконструкция парка культуры и отдыха, реконструкция

школьных стадионов (город Нижний Тагил);

- реконструкция городского стадиона, капитальный ремонт муниципального бюджетного учреждения «Дворец культуры», капитальный ремонт муниципального бюджетного образовательного учреждения дополнительного образования детей «Дом детского творчества» (городской округ Верхний Тагил).

Таким образом, на сегодняшний день актуальны выбор и рассмотрение более эффективных путей развития монопрофильных муниципальных образований. Одним из механизмов определения перспективных направлений развития монопрофильных муниципальных образований может стать типологизация городов региона и формирование типовых направлений социально-экономического развития. ■

Источники

1. Анимитца Е.Г., Власова Н.Ю. Градovedenie: учеб. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2010.
2. Бочко В.С., Букин В.П. Социально-экономическая емкость территорий (содержание и оценка). Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2012.
3. Концепция и приоритетные программные мероприятия среднесрочного социального и экономического развития Свердловской области / под общ. ред. А.И. Татаркина, А.Л. Страхова, В.А. Чердынцева, О.Н. Дунаева. Екатеринбург: УрО РАН, 1994.
4. Кузнецова Г.Ю. Географическое исследование монопрофильных поселений России: дис. ... канд. геогр. наук. М., 2003.
5. Макрорегион Сибирь: проблемы и перспективы развития / А.В. Усс, В.Л. Иноземцев, Е.В. Ваганов и др. Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2013.
6. Моногорода: выбор отраслей для диверсификации / С. Кадочников, П. Воробьев, Е. Артемьева и др. // Аналитические доклады ЦРЭИ. Екатеринбург, 2009.
7. Нещадин А., Прилепин А. Моногорода России. URL: <http://viperson.ru/wind.php?ID=631953>.
8. Пасынков А.Ф. Формирование предпосылок устойчивого развития монопрофильных городов (на примере регионов УрФО): препринт. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008.
9. Реструктуризация регионального промышленного комплекса: от индустриальной к социально ориентированной модели: в 2 т. / Ин-т экономики УрО РАН; под общ. ред. А.И. Татаркина. М.: Экономика, 2005. Т. II.
10. Рой О.М. Проблемы и перспективы модернизации российских моногородов. URL: wp-content/uploads/2012/03/рой.doc.
11. Соломатов С. Моно- не значит монотонно // Областная газета. 2012. 11 сент.
12. Acemoglu D., Robinson J. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty. Crown Business Publications, 2012.
13. Century Technologies Promises and Perils of a Dynamic Future. URL: www.oecd.org/dataoecd/41/16/35391210.pdf.
14. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade // Journal of International Economics. 1979. Vol. 9. No. 4. P. 469–479.

References

1. Animitsa Ye.G., Vlasova N.Yu. *Gradovedenie* [City Science]. Yekaterinburg: USUE Publ., 2010.
2. Bochko V.S., Bukin V.P. *Sotsial'no-ekonomicheskaya emkost' territoriy (soderzhanie i otsenka)* [Socio-economic capacity of territories (content and assessment)]. Yekaterinburg, Institute of Economics of RAS (Urals) Publ., 2012.
3. Tatarkin A.I., Strakhov A.L., Cherdyn'tsev V.A., Dunaev O.N. (eds.) *Kontseptsiya i prioritetnye programmnye meropriyatiya srednesrochnogo sotsial'nogo i ekonomicheskogo razvitiya Sverdlovskoy oblasti* [The concept and priority program activities of the medium-term social and economic development of Sverdlovsk oblast]. Yekaterinburg, Ural Branch of RAS, 1994.
4. Kuznetsova G.Yu. *Geograficheskoe issledovanie monoprofil'nykh poseleniy Rossii: dis. kand. geogr. nauk.* [The geographical study of Russian single-industry settlements. Cand geo. sci. diss.]. Moscow, 2003.
5. Uss A.V., Inozemtsev V.L., Ye.V. Vaganov et al. *Makroregion Sibir': problemy i perspektivy razvitiya* [Macroregion of Siberia: problems and development prospects]. Krasnoyarsk, SFU Publ., 2013.
6. Kadochnikov S., Vorob'ev P., Artem'eva E. et al. *Monogoroda: vybor otrasley dlya diversifikatsii* [Choosing sectors for diversification]. Analiticheskie doklady TsREI [Analytical reports of the Centre for Regional Economic Research]. Yekaterinburg, 2009.
7. Neshchadin A., Prilepin A. *Monogoroda Rossii* [Single-industry towns of Russia]. Available at: <http://viperson.ru/wind.php?ID=631953>.
8. Pasyнков A.F. *Formirovanie predposylok ustoychivogo razvitiya monoprofil'nykh gorodov (na primere regionov UrFO)* [Formation of the prerequisites for sustainable development of single-industry towns (the case of regions of the Ural Federal District)]. Yekaterinburg, Institute of Economics of RAS (Urals) Publ., 2008.
9. Tatarkin A.I. (ed.) *Restrukturizatsiya regional'nogo promyshlennogo kompleksa: ot industrial'noy k sotsial'no orientirovannoy modeli: v 2 t.* [The restructuring of the regional industrial complex: from an industrial model to a socially-oriented model. In 2 volumes]. Moscow, Ekonomika Publ., 2005. Vol. II.
10. Roy O.M. *Problemy i perspektivy modernizatsii rossijskikh monogorodov* [Problems and prospects of modernization of Russian single-industry towns]. Available at: wp-content/uploads/2012/03/рой.doc.
11. Solomatov S. Mono- ne znachit monotonno [Single- does not mean monotonous]. *Oblastnaya gazeta – The Regional Newspaper*, September 11, 2012.
12. Acemoglu D., Robinson J. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Crown Business Publications, 2012.
13. *Century Technologies Promises and Perils of a Dynamic Future*. Available at: www.oecd.org/dataoecd/41/16/35391210.pdf.
14. Krugman P. Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade. *Journal of International Economics*, 1979, vol. 9, no. 4, pp. 469–479.



▶ **МАКАРОВ Павел Юрьевич**

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры менеджмента

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (Владимирский филиал)
600017, РФ, г. Владимир,
ул. Горького, 59а
Тел.: (4922) 53-28-57
E-mail: makarovpu@ya.ru

Ключевые слова

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ
СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ
РЕГИОН

JEL classification

R58, O38, O21

Подход к построению системы принципов управления интеллектуальным капиталом региона

Аннотация

Увеличение значимости интеллектуального капитала как фактора экономического роста обуславливает необходимость совершенствования инструментов управления им. Целью статьи является разработка системы принципов управления интеллектуальным капиталом региона, позволяющей обобщить знания об управлении интеллектуальным капиталом и трансформировать эти знания в управленческие установки, с позиций которых можно было бы оценивать существующие и перспективные подходы к управлению интеллектуальным капиталом. В статье предложена модель системы принципов управления интеллектуальным капиталом, основанная на общей модели системы управления. Исходя из предлагаемой модели сформирована система общих принципов управления интеллектуальным капиталом региона и обозначены направления формирования частных принципов. Определены пути возможной модификации предлагаемой системы принципов по мере развития знаний об интеллектуальном капитале региона. С позиций разработанной системы принципов оценен ряд практических инициатив в области управления интеллектуальным капиталом региона и выявлены перспективные направления развития методов управления им.

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ КАК ОРГАНИЗУЮЩИЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ

Исследования интеллектуального капитала (далее – ИК) регионов активизировались в конце 1990-х – начале 2000-х годов и к настоящему времени имеют достаточно обширную географию, включая инициативы международных организаций (Всемирный банк, ОЭСР, ООН и др.), национальных правительств (Германия, Израиль, Швеция, Дания и др.) или объединений (например, «Лиссабонская стратегия» Европейского союза). Россия также включена в этот процесс, в частности, обеспечение эффективного перехода к экономике знаний обозначено в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года», а проблемы инновационного развития неоднократно подчеркивались представителями власти.

Хотя ИК и отмечается как наиболее перспективный для исследований ресурс региона [7], можно констатировать пока еще непрочные позиции этой категории в сфере регионального управления. В числе причин, обуславливающих эту ситуацию, можно назвать наличие методологических проблем, требующих решения, прежде чем практика управления ИК региона сможет стать регулярной деятельностью. Помимо накопления эмпирических данных, на основе которых можно было бы совершенствовать методологию, важным представляется

и теоретическое становление концепции управления ИК, одним из элементов которого является формирование принципов управления им.

В значении слова «принцип» выделяют два основных смысла: (1) принцип как основное начало, на котором строится что-либо, и (2) принцип как некоторое убеждение или точка зрения. Относительно последней трактовки можно утверждать, что принцип, имеющий научное основание, должен при этом выражать точку зрения, опирающуюся на совокупность научных фактов.

Таким образом, принцип является важным организующим элементом любой управленческой концепции, связывающим воедино позитивный и нормативный подходы, а совокупность принципов может выступать в роли ориентира для дальнейших изысканий.

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ СИСТЕМЫ ПРИНЦИПОВ И ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ В ЭТОЙ ОБЛАСТИ

Исходя из сказанного выше, можно представить следующую логику определения принципов управления (рис. 1).

С позиций системного подхода представляется, что эффективный набор принципов должен обладать системными свойствами и, следовательно, представлять собой *систему принципов*, включающую сами принципы и взаимосвязи между ними, имеющую определенную цель существования и характеризующуюся свойством эмерджентности.

An Approach to Constructing a System of Principles to Manage Intellectual Capital of a Region

Abstract

The increased importance of intellectual capital as a factor behind economic growth dictates the necessity of improving the toolkit to manage it. The paper aims at developing the system of principles to manage the intellectual capital of a region that will enable generalizing about the knowledge concerning intellectual capital management and transforming it into managerial attitudes so that such system would allow assessing existing and prospective approaches to intellectual capital management. On the basis of a general model of system of management the paper suggests a model of the system of principles for intellectual capital management. Allowing for the suggested model, the system of general principles for management of regional intellectual capital is formed and directions for formulating specific principles are indicated. Additionally, the author outlines the possibilities for modification of the proposed system of principles in line with the evolution of knowledge about regional intellectual capital. From the position of the developed system of principles the author assesses a number of practical initiatives in the field of management of regional intellectual capital and identifies the prospective directions for development of the methods of its management.

THE PRINCIPLES OF MANAGEMENT AS AN ORGANIZING FACTOR BEHIND THE MANAGEMENT CONCEPT

The research in the field of intellectual capital (IC) of regions gained traction in late 90s – early 2000s, and to date has widely spread over the globe and includes the initiatives of international organizations (the World Bank, the OECD, the UN and others), national governments (Germany, Israel, Sweden, Denmark and others) or associations (for instance, the Lisbon strategy of the EU). Russia is involved in this process as well; particularly, the maintenance of the efficient transition to the knowledge-based economy is stated in the Concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation until 2020, while the problems of innovative development are repeatedly emphasized by the government officials.

Though IC is seen as a regional resource having the greatest potential for the research [7], we may point to a weak position of this concept in the sphere of regional management. Among the reasons behind the situation, there are some methodological problems requiring solutions before the management of regional IC will become a regular activity. Aside from gathering empirical data that should contribute to the improvement of the methodology, it is also important to theoretically shape the concept of IC management. Specifically, it is necessary to lay down the principles of IC management, which represent the elements of this concept.

The word “principle” has two main meanings: (1) the basic idea that something

is based on, and (2) a belief or a point of view. With regard to the latter treatment, we may say that a principle that has a scientific base must then express a point of view supported by a set of scientific facts.

Thus, a principle is an important organizing element of any management concept, because it links positive and normative approaches, and a set of principles may play the role of a reference point for further research.

CONSTRUCTION OF A MODEL OF SYSTEM OF PRINCIPLES AND THE REVIEW OF THE RESEARCH IN THIS FIELD

Taking into account the aforementioned, we may develop the following logic of defining the principles of management (Fig. 1):

From the viewpoint of the system approach, it appears that an effective set of principles should possess system properties and, consequently, be a *system of principles*, which encompasses the specific purpose of existence and features emergence. Compliance with these conditions will ensure the completeness and sufficiency of a set of principles and make its structure and origin more “transparent”.

Realization of the system approach dictates the necessity of finding certain structure for a system of principles being formed, that's why first of all we need to construct its model which will be a base for further work. Such base can be provided by a basic model of system of management that incorporates a subject and an object of management, managerial impact (meth-

▶ **Pavel Yu. MAKAROV**
Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor
of Management Dept.

**Vladimir branch of the Russian
Presidential Academy of National
Economy and Public Administration
600017, RF, Vladimir,
Gorkogo St., 59a
Phone: (4922) 53-28-57
E-mail: makarovpu@ya.ru**

Keywords

INTELLECTUAL CAPITAL
SYSTEM OF PRINCIPLES
REGION

JEL classification

R58, O38, O21

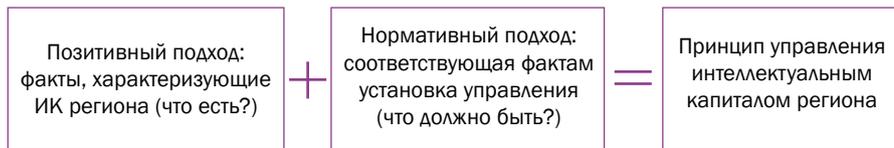


Рис. 1. Логика определения принципов ИК региона



Рис. 2. Модель системы принципов управления ИК региона

Соблюдение этих условий позволит обеспечить полноту и достаточность набора принципов, сделав более «прозрачной» их структуру и происхождение.

Реализация системного подхода обуславливает необходимость наличия определенной структуры у формируемой системы принципов, поэтому прежде всего нужно построить ее модель, на основе которой можно будет осуществлять дальнейшую работу. За основу подобной модели может быть взята базовая модель системы управления, включающая субъект и объект управления, управленческое воздействие (методы управления) и обратную связь, подразумевающая наличие цели управления и среды, в которой оно происходит (рис. 2).

Среди исследований ИК региона можно указать лишь несколько работ, уделяющих внимание формулированию принципов управления им. Рассматривая их с обозначенных выше позиций, приходится констатировать необходимость дальнейшей проработки представленных в них принципов. Так, в одной из работ дается характеристика ряда наиболее популярных моделей управления ИК и выводится 7 принципов, лежащих в основе «доминирующей» парадигмы, которым противопоставляются принципы «новой парадигмы», нашедшей отражение в трудах ряда европейских авторов [18]. В результате получается набор принципов, часть из которых является скорее описательными характеристиками той или иной парадигмы, чем собственно принципами управления, так как они отражают некоторую совокуп-

ность фактов (причем не о самом ИК, а о том или ином подходе к управлению им), но не являются управленческой установкой и, следовательно, не могут быть использованы в качестве основы какой-либо деятельности. Другой перечень соответствует нормативному и частично системному подходу [5]. Предлагаемые в нем принципы связаны с целями и задачами управления ИК, однако, на наш взгляд, не отражают специфики ИК как объекта управления. Следует также упомянуть работу, в которой сформулированы принципы повышения отдачи от использования ИК, ориентированные, однако, на управление на организационном уровне [14].

Таким образом, можно констатировать целесообразность дальнейшей работы в области формулирования принципов управления ИК. Рассмотрим элементы предложенной модели.

СИСТЕМА ПРИНЦИПОВ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ РЕГИОНА

1. Объект управления. Говоря о сущности интеллектуального капитала региона как объекта управления, можно констатировать, что ИК как некоего однородного ресурса (как, например, денежный капитал) не существует (подробнее см. п. 4), а сам этот термин можно рассматривать как метафору, т.е. словосочетание, употребляемое в переносном смысле для обозначения некоторой системы ресурсов, объединенных по признаку их нематериальности и «интеллектуальности» происхождения (видится уместным согласиться в этом вопросе

с А.Н. Козыревым и называть их нематериальными или «неосязаемыми», так как отсутствие осязаемой или материальной субстанции и является их определяющим признаком [2]). Это позволяет сформулировать: «1. Принцип неоднородности интеллектуального капитала», заключающийся в том, что при управлении ИК следует рассматривать его как совокупность родственных, но различных по сути ресурсов, характеризующихся разными свойствами и требующих разного к себе подхода.

В силу неоднородности ИК в его составе принято выделять различные элементы. Исходя из предлагаемого выше понимания можно заключить, что с точки зрения состава ИК является категорией, конкретная структура которой в значительной мере зависит от подхода авторов, этой категорией оперирующих. Конечно, в составе ИК можно выделить некоторые элементы, имеющие объективные сущностные различия, как это сделано, например, в наиболее распространенной троичной структуре ИК, включающей такие элементы, как человеческий, структурный и отношенческий капитал [9]. Тем не менее в практике управления ИК зачастую используются и другие категории, например, так называемый «возобновительный капитал» [9; 10], в сущности, являющийся частью структурного, но позволяющий правильно расставить акценты при анализе системы воспроизводства ИК, или «знаниевый капитал» [12], аналогичный человеческому, но позволяющий избежать путаницы между понятиями человеческого капитала как части ИК и как самостоятельной категории.

Все это не мешает результативному практическому использованию категории ИК в управлении. Таким образом, можно утверждать наличие «2. Принципа целесообразности при определении структуры интеллектуального капитала», согласно которому, определяя структуру ИК для целей управления, необходимо руководствоваться критерием целесообразности и выделять в ней те компоненты, которые делают ее применение полезным в конкретной ситуации, при условии, что это не противоречит сложившемуся пониманию сущности и состава ИК либо установлены новые факты, позволяющие модифицировать сложившиеся представления о нем. Конечно этот принцип подтверждается и эмпирическим исследованием [4], в числе выводов которого содержится указание на приемлемость отдельных пока-

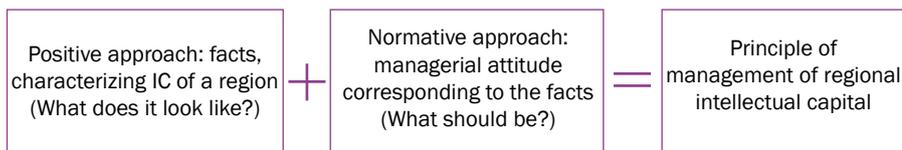


Fig. 1. The logic of defining the principles of management of regional intellectual capital

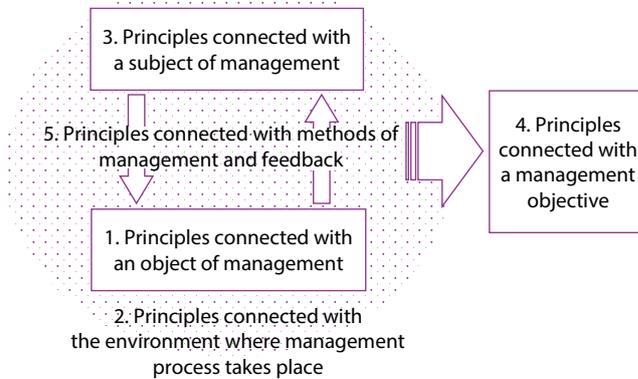


Fig. 2. A model of a system of principles of regional IC management

ods of management) and feedback, and implies the management objective and environment where everything occurs (Fig. 2).

Among the researches devoted to regional IC there are only a few works paying attention to formulation of the principles of IC management. Considering these works from the above-mentioned positions, we have to point to the necessity of further elaboration of the principles mentioned by them. For instance, one of the works [18] characterizes a number of the most popular models of IC management and deduces seven principles underlying the "dominant" paradigm, which are opposed by the principles of "the new paradigm" reflected in the works of some European researchers. As a result, we got a set of principles, some of which look more like descriptive characteristics of one or another paradigm, rather than principles of management, because they mirror a set of facts (at this, not about IC itself, but about one or another approach to its management), and are not managerial attitudes, so, cannot be used as a base of any activity. Another list [5] corresponds to the normative and, partly, to the system approach. The principles suggested by it, are connected with the tasks and objectives of IC management, yet, in our opinion, do not reveal the specifics of IC as an object of management. It is also worth mentioning another study [14], which formulates the principles of boosting the return from the use of IC, but these ones are oriented to IC management at organizational level.

Thus, we may conclude it is quite reasonable to pursue a more in-depth research into formulation of the principles of IC management. Let us now consider the elements of the proposed model.

THE SYSTEM OF PRINCIPLES FOR MANAGEMENT OF REGIONAL INTELLECTUAL CAPITAL

1. Object of management. When speaking about the essence of regional intellectual capital as an object of management, we may assert there is no such an object as IC in the form of a homogeneous resource (as, for example, financial capital) (for details, see 4). The term itself can be considered a metaphor, i.e. a combination of words used in the figurative sense to label a system of resources united according to the quality of intangibility and their "intellectual" origin (here, we share A.N. Kozyrev's view, who called them non-material or "intangible", because the absence of tangible or material substance is their defining attribute [2]). This enables us to establish the first principle: "1. *The principle of a heterogeneous nature of intellectual capital*", which implies that during the management process intellectual capital should be treated as a set of related, but different in their essence resources, characterized by dissimilar properties and requiring differentiated approach.

By the virtue of its heterogeneity, it is an accepted practice to identify different elements in IC. On the basis of the understanding suggested earlier, we may conclude that in terms of the composition, IC is a concept, the concrete structure of which largely depends on the approach adopted by authors using this concept. Certainly, it is possible to pinpoint some elements in IC composition that have objective essential differences as, for instance, this is done in the most common tertiary structure of IC, including such elements as human, structural and relational capital [9]. Nonetheless, in the practice of IC management other concepts are often

used as well, for example, the renewable capital [9; 10], which essentially is a part of a structural one, but it allows putting the correct stress in the course of analysis of the reproduction system of IC, or, as the other example, the knowledge-based capital [12], which is similar to human capital, but allows avoiding the confusion between the concepts of human capital as a part of IC and the independent concept.

Everything above-mentioned does not impede the productive practical use of the concept "intellectual capital" in management, and, hence, we can state the presence of "2. *The principle of reasonableness while defining the structure of intellectual capital*", according to which when defining the structure IC for the purposes of management, it is necessary to allow for the criterion of reasonableness and pinpoint in the structure only those components that make its application productive in concrete situation provided it does not contradict the existing understanding of the essence and composition of IC, or the new facts enabling the modification of the accepted notion of IC have been established. This principle is confirmed indirectly by the empirical study [4], the findings of which point towards the appropriateness of specific indicators as indicators of IC, what offers the possibility of choosing them in line with the goal set.

From its very emergence the concept of intellectual capital implied the dynamic system [16], what is proved by a number of empirical studies: part of its elements have a short-term impact on economic growth, others exert long-term impact [10]; depending on the level of economic development various elements of IC produce various effects on economic growth [15] etc. As a result, the understanding of dynamics of IC should be regarded as the fundamental aspect of its management and underlies "3. *The principle of dynamics of intellectual capital*", according to which it is recommended to take into account the dynamics of IC reproduction in economic systems (for example, using the model of life cycle), what, as a rule, modern management initiatives lack, interpreting the data on regional IC predominantly from the "static" standpoint.

Thus, we understand IC not only as a logical superstructure over the human capital and other elements, but also as "a system of relations" [7], reflecting the dynamics and synergy of their interaction, because in reality, any observed initiative concerning the human capital of a region inevitably concerns other pointed elements, and this fact allows stating the presence of an objective connection between them that is

зателей в качестве индикаторов ИК, что подразумевает возможность их выбора в соответствии с поставленной задачей.

С самого появления этой категории интеллектуальный капитал подразумевался как динамическая система [16], что подтверждается и эмпирическими исследованиями: одни его элементы оказывают краткосрочное влияние на экономический рост, другие – долгосрочное [10]; в зависимости от уровня развития экономики эффект разных элементов ИК для экономического роста различен [15] и т.д. Как следствие, понимание динамики ИК должно рассматриваться в числе принципиальных моментов управления им и лежит в основе «3. Принципа динамики интеллектуального капитала», согласно которому следует учитывать динамику воспроизводства ИК в экономических системах (например, на базе модели жизненного цикла), что, как правило, не наблюдается в современных управленческих инициативах, интерпретирующих данные об ИК региона преимущественно со «статичных» позиций.

Таким образом, ИК понимается нами не только как логическая надстройка над человеческим капиталом и другими элементами, но и как «система отношений» [7], отражающая динамику и синергию их взаимодействия, так как в реальности любая наблюдаемая инициатива, затрагивающая человеческий капитал региона, неизбежно затрагивает и другие указанные элементы, что позволяет утверждать наличие объективной связи между ними, которая и охватывается категорией интеллектуального капитала. Следствием этого является «4. Принцип синергии интеллектуального капитала», заключающийся в том, что совокупный потенциал ИК как ресурса регионального развития не равен простой сумме потенциалов входящих в него элементов и рациональное управление ИК должно учитывать это, обеспечивая наилучшее сочетание элементов.

2. Среда, в которой осуществляется управление. В целом, ИК видится масштабируемой категорией, имеющей схожие закономерности как на макро-, так и на микроэкономическом уровне, что подтверждается наличием значительного числа практических инициатив в области управления ИК, имеющих схожие методологические черты независимо от уровня применения.

Но здесь есть и свои особенности. Так, при смене масштаба системы с организационного на региональный уровень у нас появляется возможность двой-

ственного рассмотрения ИК региона. Во-первых, так же как ИК организации, региональный ИК может рассматриваться как способ описания нематериальных ресурсов некоторой системы, в данном случае – региона. Во-вторых, можно вести речь о совокупном ИК действующих в регионе организаций. С этой точки зрения можно предполагать, что при рассмотрении на региональном уровне троичная структура интеллектуального капитала может быть дополнена новым элементом, имеющим свою сущность – организационную, и что через эту категорию в анализ ИК региона может быть добавлено новое измерение – вопросы пространственного распределения и концентрации.

Исходя из сказанного, применительно к среде управления ИК можно предполагать наличие «5. Принципа масштабируемости интеллектуального капитала», согласно которому управление ИК систем разного масштаба при сохранении концептуального единства может иметь свои методологические особенности. Таким образом, специфика среды, в которой осуществляется управление ИК, может проявляться по отношению к другим элементам рассматриваемой модели.

3. Субъект управления. Существующий опыт изучения ИК на региональном уровне включает в себя разные по масштабу регионы, выделяемые по административному признаку: страны, административно-территориальные единицы страны, города, что позволяет говорить о наличии главного субъекта управления ИК региона, представленного региональными властями. В то же время ИК является многосубъектным ресурсом [7], и одна из особенностей управления ИК на региональном уровне заключается в том, что интеллектуальный капитал региона распределен между действующими в регионе субъектами или является результатом их совместной деятельности, в отличие от организационного уровня, где он в значительной мере находится под контролем владеющего им субъекта, а управленческие решения могут быть претворены в жизнь напрямую. Таким образом, можно полагать наличие «6. Принципа многосубъектности управления интеллектуальным капиталом региона», заключающегося в том, что реальный эффект от мер по его развитию будет наблюдаться только при участии всех заинтересованных сторон.

4. Цель управления. Неоднородность и динамичность ИК позволяют предпо-

лагать, что важно не просто его наличие, а наличие в состоянии, оптимальном для системы, им располагающей. Рассматривая управление ИК как «выполнение ряда функций, направленных на рациональное формирование, использование и развитие интеллектуальных ресурсов» [8], можно утверждать, что цель управления ИК заключается в приведении его состояния в соответствие с потребностями региональной социально-экономической системы за счет активизации процессов его формирования. Достижение этой цели может базироваться на обеспечении выполнения следующих принципов.

«7. Принцип соответствия интеллектуального капитала потребностям региона» – для достижения максимальной эффективности структура ИК должна соответствовать логике развития его носителя, т.е. характеру региональной экономики.

«8. Принцип сбалансированности структуры интеллектуального капитала региона». Регион является сложной социально-экономической системой, в которой нельзя выделить «лишние» элементы, то же можно сказать и об ИК региона.

5. Методы управления и обратная связь. Любой регион, выделяемый по административному принципу, имеет сложившуюся систему управления, в основе которой уже лежат те или иные методы управления и которая встроена в общую систему государственного управления страны. Поэтому разумно полагать, что управление ИК должно осуществляться прежде всего в рамках уже имеющихся инструментов развития: программ и политик в области образования, науки и инноваций, информационных и коммуникационных технологий и др., интегрированных на основе данных о его состоянии. Управление ИК, таким образом, не заменяет собой сложившуюся практику управления инновационным развитием, а позволяет оптимизировать и интегрировать ее на основе концептуальной модели интеллектуального капитала. Как следствие, рекомендации по развитию ИК региона должны быть согласованы с имеющимися планами регионального развития, что позволяет сформулировать «9. Принцип стратегической интеграции управления интеллектуальным капиталом региона», согласно которому для достижения успеха необходимо искать пути интеграции управления ИК в существующую стратегию управления (например, за счет ее корректировки),

finally embraced by the concept of intellectual capital. The logical consequence of this is "4. *The principle of synergy of intellectual capital*" that means that the gross potential of IC as a resource of regional development is not equal to the simple sum of the potentials of the elements comprising it, and the rational management of IC should take this fact into account by maintaining the best combination of the elements.

2. The environment where management process takes place. Generally, IC is seen as a scaled concept, i.e. it behaves similarly at macro- and microeconomic levels, what is confirmed by a significant number of practical initiatives in the field of IC management having comparable methodological features independently of the level of application.

However, here are some peculiarities as well. For instance, when the scale is changed from organizational to regional level, we get the opportunity to look at regional IC from two angles. First, regional IC just like the IC of an organization can be regarded as a method of describing non-material resources of a system, in this particular case – of a region. Second, we may talk about gross IC of the organizations operating in the region. From this viewpoint, it is possible to suggest that being considered at regional level the tertiary structure of intellectual capital may be supplemented with a new element, which has its essence – organizational and that through this concept a new dimension – the issues of spatial distribution and concertation – can be added to the analysis of regional IC.

In the light of the aforementioned, with respect to the IC management environment we may assume the presence of "5. *The principle of scalability of intellectual capital*", according to which the IC management in the systems of different scale may have some methodological peculiarities though the conceptual uniformity is retained. Thus, the specific features of the environment, where the IC management occurs, may manifest themselves in relation to other elements of the model under consideration.

3. Subject of management. The existing experience of studying IC at regional level incorporates regions that vary in scale and were selected on the basis of administrative criterion: countries, administrative territorial units of a country, city, and this enables us to speak in favour of the presence of the major subject of management of intellectual capital of a region which is represented by regional authorities. At the same time, IC is a multi-subject resource [7] and one of the peculiarities of IC management at regional level is that intellectual capital of a region is

distributed between the subjects operating in the region and represents itself the result of their joint activities, in contrast to the organizational level, where it is significantly controlled by the subject that owns it, and managerial decisions may be implemented directly. Hence, we may admit the presence of "6. *The principle of multi-subject management of intellectual capital of a region*", implying that the real effect brought about by the measures aimed at its development will be observed only if all stakeholders participate.

4. Management objective. Heterogeneity and dynamic nature of IC allow supposing that it is not its simple presence that is important, but the presence of IC in particular state, which is optimal for the system keeping it. Viewing IC management as "fulfilment of some functions targeted at rational formation, use and development of intellectual resources" [8], we may state that the objective of IC management is to adjust its state in a way it would correspond to the needs of regional socio-economic system by activating the processes of IC formation. This objective may be achieved if the fulfillment of the following principles is guaranteed:

"7. *The principle of correspondence between intellectual capital and needs of a region*" – to achieve the maximum efficiency the structure of IC should be in close accordance with the development logic of its bearer, i.e. with the character of regional economy.

"8. *The principle of a balanced structure of intellectual capital of a region*". The region is a complex socio-economic system, where there are no "redundant" elements, and the same refer to the regional intellectual capital.

5. Methods of management and the feedback. Any region identified on administrative basis has the established management system with corresponding methods of management that is already a built-in part of a country's system of public administration. This fact gives grounds to presume that IC management should be primarily handled within the frames of existing development instruments: programs and policies in the sphere of education, science and innovations, information and communication technologies etc., integrated on the basis of the data on IC state. In this case, the IC management does not replace the accepted practice of management of innovative development, but enables its optimization and integration using the conceptual model of intellectual capital. Logically, the recommendations on the development of regional IC should be aligned with existing plans for regional development, what enables us

to phrase "9. *The principle of strategic integration of regional IC management*", according to which in order to succeed it is necessary to look for the ways of integrating IC management into existing management strategy (for example, by its adjustment), and not to try to build up a parallel structure.

As for the rest, it seems justifiable to admit that the peculiarities of concrete methods of taking and implementing managerial decisions and getting feedback on the state of IC will be determined by the principles discovered above that together can be called *the general principles* of management of regional intellectual capital. In this part, the model clearly has some room for *specific principles*, which can be formulated with respect to the specific methods of analysis of the IC state, managerial decision-making and management of these decisions' further implementation, and thus are outside the scope of the present paper.

Hence, the paper builds the system comprising nine principles of management of regional IC based on the generalized set of facts and resulting propositions about IC essence, its peculiarities in different systems, particularly, in a region, about subjects and objectives of IC management. The presented system (Fig. 3) includes the principles and interconnections between the groups of principles conditioned by the basic model. This system aims to ensure the efficiency of IC management in regional scale. It can be argued that the system possesses emergence, because only the compliance with all mentioned principles, not with each one separately, is productive (see, for instance, no. 7 and no. 8), besides, some of them cannot be formulated without taking into account the others (for instance, no. 6 without no. 5).

Part of the principles (specifically, no. 3, 5, 8) are suggested as a hypothesis, because they are based on propositions, which can be made allowing for the analysis of existing theory and practice in this field, but are poorly presented in the current practical solutions on IC management and need further evidence.

From the standpoint of further development of theory and practice in this field, the obvious advantage of the proposed approach to the principles is the transparent mechanism of their modification. The latter can be undertaken in three ways: (1) reconsideration and modification of the basic model of the system of principles; (2) the arrival of a new perspective or a point of view permitting researchers to take a different look at the elements of the existing model; (3) appearance of new facts chang-



Рис. 3. Система принципов управления ИК региона

а не пытаться выстроить параллельную структуру.

В остальном представляется оправданным полагать, что особенности конкретных методов принятия и реализации управленческих решений и получения обратной связи о состоянии ИК будут обуславливаться сформулированными выше принципами, которые в совокупности можно назвать *общими принципами* управления ИК региона. В этой части модели остается наиболее явное место для *частных принципов*, которые могут быть сформулированы применительно к конкретным методам анализа состояния ИК, генерирования управленческих решений и управления их реализацией и тем самым выходят за рамки данной статьи.

Таким образом, в статье сформирована система из девяти принципов управления ИК региона, основанных на обобщении совокупности фактов и следующих из них предположений о сущности ИК, его особенностях в различных системах, в частности в регионе, о субъектах и целях управления им. Представленная система включает в себя принципы и обусловленные базовой моделью взаимосвязи между группами принципов (рис. 3). Целью этой системы является обеспечение эффективности управления ИК в региональном масштабе. Можно утверждать, что система обладает свойством эмерджентности, так как результативным представляется только соблюдение всех указанных принципов, а не отдельных (см., например, 7 и 8), к тому же некоторые из них невозможно

сформулировать без учета других (например, 6 без учета 5).

Часть принципов (в частности, 3, 5, 8) предлагается в качестве гипотезы, так как опирается на предположения, которые могут быть сделаны исходя из анализа теории и практики в этой области, но слабо представлены в практических решениях по управлению ИК и нуждаются в дальнейшем подтверждении.

С точки зрения дальнейшего развития теории и практики в данной области, преимущество предложенного подхода к определению принципов является наличие прозрачного механизма их модификации, которая может происходить тремя путями: (1) пересмотр и модификация базовой модели системы принципов; (2) появление новой перспективы или точки зрения, с которой могут быть рассмотрены элементы имеющейся модели; (3) выявление новых фактов, меняющих зафиксированные в имеющихся принципах представления об управлении ИК региона. Кроме того, модель может быть дополнена в области частных принципов, касающихся инструментария управления интеллектуальным капиталом.

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ РЕГИОНА

Анализируя полученную систему принципов, можно отметить, что некоторые из них при ближайшем рассмотрении представляются довольно очевидными. В то же время сложно не согласиться с высказыванием С. Бира о том, что, хотя многие закономерности

совершенно очевидны и тривиальны после того, как сформулированы, нетрудно обнаружить примеры систем управления, поведение которых не учитывает эти, казалось бы, очевидные вещи [1].

С этой точки зрения интерес представляет анализ сложившейся практики управления ИК региона (см. таблицу). Данная статья не претендует на исчерпывающий обзор инициатив в этой области, так как в поле исследования попали в основном инициативы на стыке государственного управления и научного исследования и в меньшей мере представлены инициативы, носящие сугубо государственный характер. Тем не менее, ввиду сравнительно слабого разнообразия методологических подходов к управлению ИК региона, можно полагать, что сделанные в статье выводы применимы и к большинству других примеров управления интеллектуальным капиталом.

Оценка представленных инициатив с позиций предлагаемой системы принципов позволяет сделать следующие выводы.

1. К числу наиболее очевидных принципов, судя по всему, можно отнести принципы 1, 2 и 5, соответствие которым наблюдается во всех представленных работах. Подобный итог ожидаем, так как отступление от этих принципов говорило бы не просто о слабых местах работы, а об ошибочном понимании интеллектуального капитала.

2. Вместе с тем соответствие принципу динамики не удалось установить ни в одной из инициатив. Эта категория в лучшем случае упоминается теоретически, однако не находит практического воплощения. Подобная ситуация тем более удивительна, что на микроуровне подобных проблем не наблюдается: существующие методы (см., например, [6]) учитывают необходимость рассматривать динамический аспект: трансформацию элементов ИК, изменения в связи с ситуационными факторами и т.п. Нет оснований полагать, будто этот принцип неприменим к региональному уровню, напротив, как убедительно демонстрируется в работе [15], учет динамики ИК позволил бы существенно повысить достоверность выводов и эффективность принимаемых решений.

3. Ни в одной инициативе в явном виде не наблюдается баланса принципов 7 и 8: в большинстве работ развитие ИК основано на седьмом принципе, т.е. соответствует потребностям региона, при этом не отражая необходимость баланса и усиления синергии самого ИК. В одной

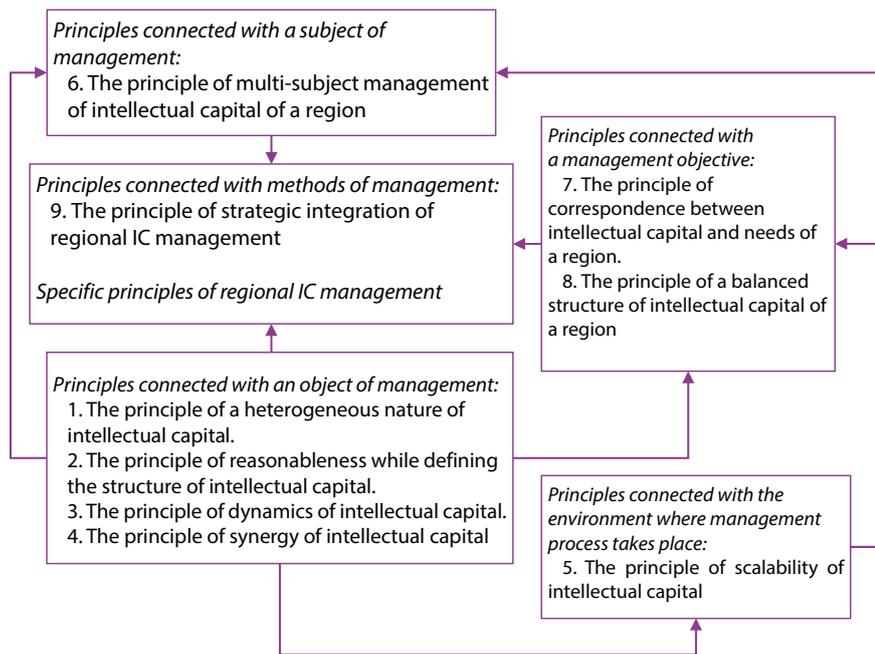


Fig. 3. The system of principles of regional IC management

Initiatives on the management of regional IC from the standpoint of the suggested system of principles

Approach / Model	Region	Principles of management of regional IC								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
«Wissensbilanz – Made in Germany»	Ortenaukreis district, Baden-Württemberg, Germany	+	+	-	+	+	+	-	+	+
CICBS	Mataró, Catalonia, Spain	+	+	-	-	+	-	+	-	+
Wissensbilanz Frankfurt-RheinMain	Frankfurt Rhine-Main area, Germany	+	+	-	-	+	+	+	-	-
RICARDA	Clusters in Austria, Hungary, Germany and Sweden	+	+	-	-	+	+	+	-	+

Based on: [11–13; 17].

ing notions about regional IC management fixed in the existing principles. In addition, the model can be amended in terms of specific principles concerning the toolkit of intellectual capital management.

DIRECTIONS FOR DEVELOPING THE METHODOLOGY FOR MANAGEMENT OF REGIONAL INTELLECTUAL CAPITAL

Having analyzed the devised system of principles, we may note that if taking a closer look, some of them appear to be obvious. At the same time, we cannot but agree with the words of S. Beer [1] saying that though many regularities are perfectly evident once formulated, it is not that difficult to find the examples of management systems, which do not take into account these seemingly obvious things.

Taking this angle, it is of interest to examine the current practice of management of regional intellectual capital (see Table 1).

The paper is not meant to make the exhaustive review of the initiatives in this field, for the reason that the study mainly focused on the initiatives at the intersection of public administration and academic research and to a lesser extent presents the initiatives of purely state nature. Nonetheless, in the view of the fairly moderate diversity of methodological approaches to the management of regional intellectual capital, we may suppose that the conclusion made within the paper can be applied to the majority of other examples of intellectual capital management.

The assessment of the presented initiatives from the viewpoint of the suggested system of principles allows drawing the following conclusions:

1. The principles no. 1, 2 and 5 can be listed among the most evident, because the compliance with them is observed in

all considered works. This outcome is quite expected, because violation of these principles would speak not just about the weaknesses of the work, but about the erroneous understanding of the concept "intellectual capital".

2. At the same time, the conformity with the principle of dynamics can be established in none of the initiatives. It is at best mentioned theoretically, but is not implemented practically. Such situation is all the more unusual that at the micro-level there are no analogous problems: existing methods (for instance, [6]) take into account the necessity of considering the dynamic aspect: transformation of IC elements, changes due to situational factors etc. There are no grounds to suppose that this principle cannot be applied to regional level, on the contrary, as it is convincingly demonstrated in [15] should the IC dynamics be taken into account, this would significantly improve the accuracy of findings and the efficiency of decisions.

3. None of the initiatives has an explicit balance of the principles no. 7 and 8: in most of the works the development of IC is based on the seventh principle, i.e. corresponds to the needs of a region, at this not reflecting the necessity for the balance and the enhanced synergy of the IC itself. One of the works emphasizes the balance as a development goal, but not it is not self-evident, what impact it should exert on a region.

4. Almost all initiatives comply with the principles no. 6 and 9, yet we have to note that in this case the established discrepancies may be due to the lack of information: as for the principle of multi-subject management, the mechanisms of its implementation may be just not revealed in accessible materials, likewise the information on mechanism of IC integration into the regional strategy is not disclosed.

Thus, the theoretical analysis of practical implementation of existing methodologies for management of regional intellectual capital enables us to identify the following directions for their improvement:

- consideration of the IC dynamics and the synergy of interaction between its elements;
- balance between concentrated and balanced development of IC.

Bringing the paper to a close, we would like to stress the applicability of the suggested system of principles to the analysis and improvement of the approaches to the management of regional intellectual capital and specific practice of their embodiment. ■

Инициативы по управлению ИК региона с позиций предлагаемой системы принципов

Подход/ модель	Регион	Принципы управления ИК региона								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
«Wissensbilanz – Made in Germany»	Р-н Ортенау, Баден-Вюртемберг, Германия	+	+	-	+	+	+	-	+	+
CICBS	Матаро, Каталония, Испания	+	+	-	-	+	-	+	-	+
Wissensbilanz Frankfurt-RheinMain	Агломерация Франкфурт/Рейн-Майн, Германия	+	+	-	-	+	+	+	-	-
RICARDA	Кластеры в Австрии, Венгрии, Германии и Швеции	+	+	-	-	+	+	+	-	+

Составлено по: [11–13; 17].

из работ акцент делается на сбалансированности как целевой установке развития, но не ясно, как это должно сказаться на регионе.

4. Почти все инициативы соответствуют принципам 6 и 9, однако следует отметить, что указанные расхождения могут быть обусловлены недостатком

информации: в случае принципа много-субъектности механизм его реализации может быть просто не раскрыт в доступных материалах, равно как не раскрыт механизм интеграции управления ИК в стратегию региона.

Таким образом, теоретический анализ практического применения существующих методологий управления ИК региона позволяет выделить следующие направления их совершенствования:

- учет динамики ИК и синергии взаимодействия его элементов;
- равновесие между концентрированным и сбалансированным развитием ИК.

Подводя итоги, можно отметить применимость предлагаемой системы принципов для анализа и совершенствования подходов к управлению интеллектуальным капиталом региона и конкретной практики их воплощения. ■

Источники

1. Бир С. Мозг фирмы. М.: Librokom, 2009.
2. Козырев А.Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады № 7(R)–2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006.
3. Макаров П.Ю. Системная модель интеллектуального капитала региона // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 24(258). С. 45–55.
4. Оценка эффективности регионов РФ с учетом интеллектуального капитала, характеристик готовности к инновациям, уровня благосостояния и качества жизни населения / В.Л. Макаров, С.А. Айвазян, М.Ю. Афанасьев и др. // Экономика региона. 2014. № 4. С. 9–30.
5. Прихач А.Ю., Кыркалов В.Д., Попова Н.В. Выделение задач и принципов управления интеллектуальным капиталом в региональном аспекте // XXI век: итоги прошлого и проблемы настоящего плюс. 2014. Т. 1. № 2(18). С. 191–197.
6. Руус Й., Пайк С., Фернстрём Л. Интеллектуальный капитал: практика управления. СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010.
7. Татаркин А.И. Интеллектуальный ресурс общества и его роль в воспроизводственном процессе // Экономика региона. 2010. № 3. С. 20–32.
8. Шикина Н.И. Стратегии управления интеллектуальными ресурсами для повышения конкурентоспособности национальной экономики // Поволжский торгово-экономический журнал. 2014. № 4(38). С. 36–44.
9. Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region // Journal of Intellectual Capital. 2004. № 1. P. 13–39.
10. Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. National intellectual capital: comparison of 40 countries. N.Y.: Springer, 2011.
11. FrankfurtRheinMain Wissensbilanz / D. Krüger-Röth, et al. URL: www.region-frankfurt.de/media/custom/1169_3542_1.PDF?1287659285.
12. Intellectual Capital Report for the Kista Cluster / B. Johansson, et al. URL: <http://edoc.dif.uu.se/edoc.php?id=MCY2U54P>.
13. Nagel C., Mauch S. Regionale Wissensbilanz Ortenaukreis. URL: www.nagel-kollegen.de/sites/default/files/Wissensbilanz_Ortenau.pdf
14. Pulic A. The Principles of Intellectual Capital Efficiency A Brief Description. Zagreb: Centar za intelektualni capital, 2008.
15. Stahle P., Bonfour A. Understanding Dynamics of Intellectual Capital of Nations. URL: www.stahle.fi/Stahle_Bonfour_JIC_Final.pdf
16. Stam C.D. Ideas and things: understanding the dynamic dimension of intellectual capital // The 2nd European Conference on Intellectual Capital (29–30 March 2010). Lisbon, Portugal, 2010.
17. Viedma J.M. CICBS: a methodology and a framework for measuring and managing intellectual capital of cities. A practical application in the city of Mataro // Knowledge Management Research & Practice. 2004. № 2. P. 1–23.
18. Viedma J.M. In Search of an Intellectual Capital Comprehensive Theory // The Electronic Journal of Knowledge Management. 2007. Vol. 5. № 2. P. 245–256.

References

1. Beer S. *Mozg firmy* [Brain of the firm]. Moscow, Librokom Publ., 2009.
2. Kozыrev A.N. *Ekonomika intellektual'nogo kapitala. Nauchnye doklady no. 7(R)–2006* [Economics of intellectual capital. Research paper no. 7(R)–2006]. St. Petersburg: Graduate School of Management of Saint Petersburg University, 2006.
3. Makarov P.Yu. *Sistemnaya model' intellektual'nogo kapitala regiona* [The system model of regional intellectual capital]. *Finansovaya analitika: problema i resheniya – Financial Analytics: Science and Experience*, 2015, no. 24(258), pp. 45–55.
4. Makarov V.L., Ayvazyan S.A., Afanas'ev M.Yu. et al. *Otsenka effektivnosti regionov RF s uchetom intellektual'nogo kapitala, kharakteristik gotovnosti k innovatsiyam, urovnya blagosostoyaniya i kachestva zhizni naseleniya* [The estimation of the regions' efficiency of the Russian Federation including the intellectual capital, the characteristics of readiness for innovation, level of well-being, and quality of life]. *Ekonomika Regiona – Economy of Region*, 2014, no. 4, pp. 9–30.
5. Prikhach A.Yu., Kyrkalov V.D., Popova N.V. *Vydelenie zadach i printsipov upravleniya intellektual'nym kapitalom v regional'nom aspekte* [The selection of the objectives and principles of management of intellectual capital in the regional aspect]. *XXI vek: itogi proshlogo i problemy nastoyashchego plus – XXI century: Resumes of the Past and Challenges of the Present plus*, 2014, vol. 1, no. 2(18), pp. 191–197.
6. Roos G., Pike S., Fernström L. *Intellektual'nyy kapital: praktika upravleniya* [Managing Intellectual Capital in Practice]. St. Petersburg, Graduate School of Management, 2010.
7. Tatarkin A.I. *Intellektual'nyy resurs obshchestva i ego rol' v vosproizvodstvennom protsesse* [Intellectual capital of the society and its function in the reproduction process]. *Ekonomika Regiona – Economy of Region*, 2010, no. 3, pp. 20–32.
8. Shikina N.I. *Strategii upravleniya intellektual'nymi resursami dlya povysheniya konkurentosposobnosti natsional'noy ekonomiki* [Strategies of intellectual resources management to increase the competitiveness of the national economy]. *Povolzhskiy torгово-ekonomicheskii zhurnal – Volga Region Journal of Trade and Economics*, 2014, no. 4(38), p. 36–44.
9. Bontis N. National Intellectual Capital Index: a United Nations initiative for the Arab region. *Journal of Intellectual Capital*, 2004, no. 1, pp. 13–39.
10. Edvinsson L., Yeh-Yun Lin C. *National Intellectual Capital: Comparison of 40 Countries*. New-York, Springer, 2011.
11. Johansson B. et al. *Intellectual Capital Report for the Kista Cluster*. Available at: <http://edoc.dif.uu.se/edoc.php?id=MCY2U54P>.
12. Krüger-Röth D. et al. *FrankfurtRheinMain Wissensbilanz 2009*. Available at: www.region-frankfurt.de/media/custom/1169_3542_1.PDF?1287659285.
13. Nagel C., Mauch S. *Regionale Wissensbilanz Ortenaukreis*. Available at: www.nagel-kollegen.de/sites/default/files/Wissensbilanz_Ortenau.pdf.
14. Pulic A. *The Principles of Intellectual Capital Efficiency: A Brief Description*. Zagreb, Centar za intelektualni capital, 2008.
15. Stahle P., Bonfour A. *Understanding Dynamics of Intellectual Capital of Nations*. Available at: www.stahle.fi/Stahle_Bonfour_JIC_Final.pdf.
16. Stam C.D. Ideas and Things: Understanding the Dynamic Dimension of Intellectual Capital. *The 2nd European Conference on Intellectual Capital* (March 29–30, 2010). Portugal, Lisbon, 2010.
17. Viedma J.M. *CICBS: A Methodology and a Framework for Measuring and Managing Intellectual Capital of Cities. A Practical Application in The City of Mataro*. *Knowledge Management Research & Practice*, 2004, no. 2, pp. 1–23.
18. Viedma J. M. In Search of an Intellectual Capital Comprehensive Theory, *The Electronic Journal of Knowledge Management*, 2007, vol. 5, no. 2, pp. 245–256.



► **АРЛАШКИНА Ольга Владимировна**
Кандидат социологических наук,
доцент кафедры менеджмента

**Хакасский государственный
университет им. Н.Ф. Катанова**
655017, РФ, г. Абакан,
пр. Ленина, 90
Тел.: (3902) 22-86-10
E-mail: o_arlashkina@mail.ru

Ключевые слова

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ
ОРГАНИЗАЦИЯ ТРУДА
ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ
ТРУДОУСТРОЙСТВО ИНВАЛИДОВ
СПЕЦИАЛЬНОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО
КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Аннотация

Статья затрагивает проблемы трудоустройства и организации труда лиц с ограниченными возможностями (инвалидов) в России. Проводится анализ статистических данных о динамике численности лиц с ограниченными возможностями и их трудоустройстве в рамках Российской Федерации и на примере одного из ее субъектов – Республики Хакасия, определяются основные направления государственной политики и обязанности работодателей в отношении трудоспособных инвалидов. Автор также делится опытом организации труда работников с ограниченными возможностями в Хакасском государственном университете им. Н.Ф. Катанова и предлагает ряд рекомендаций по управлению трудоустройством лиц с ограниченными возможностями в современной российской организации.

JEL classification

M12, M14, J28

Управление занятостью лиц с ограниченными возможностями: опыт и проблемы

Необходимое присутствие лиц с ограниченными возможностями в структуре трудовых ресурсов является важным доказательством развития гражданского общества, соблюдающего принципы отсутствия трудовой дискриминации и корпоративной социальной ответственности. В большой степени это сегодня актуально и в России.

По данным Росстата доля лиц с нарушениями функций организма, приводящим к частичной или полной утрате трудоспособности, в России за последние годы практически не изменилась. Общая численность инвалидов на 1 000 чел. населения в 2009 г. составляла 91,6 чел., к 2014 г. их число незначительно снизилось (88,4 на 1 000 чел. населения). Внутри данной категории изменения более существенные: количество инвалидов I и II группы с 1 января 2009 г. до 1 января 2015 г. уменьшилось на 30 и 11% соответственно, а количество инвалидов III группы увеличилось на 32% (рис. 1)¹. Отметим, что инвалиды III группы наиболее способны к труду и наименее социально защищены, поэтому с учетом увеличения данной категории необходимо предпринимать усилия к трудоустройству этих лиц, поддержанию их активности и способности к самостоятельному заработку средств.

Действующее законодательство определяет инвалида как лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты². В данной статье мы рассматриваем лиц с частичной утратой ограничения жизнедеятельности, способных к производительному труду, поэтому (а также из этических соображе-

ний) мы будем называть трудоспособных инвалидов работниками с ограниченными возможностями. Определение «инвалид» автор использует при обращении к действующему законодательству, данным служб занятости и государственной статистики.

Изучение труда и занятости лиц с ограниченными возможностями – тема весьма актуальная в современной науке и практике управления, наиболее часто рассматриваются вопросы социальной адаптации и интеграции [6; 9], проблемы найма и организации труда данной категории работников [4; 8].

Занятость людей с ограниченными возможностями обеспечивается согласно Федеральному закону от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» в рамках:

- установления квоты для приема на работу (от 2 до 4% среднесписочной численности для организаций с численностью работников свыше 100 чел. и не выше 3% среднесписочной численности для работодателей с численностью работников от 35 до 100 чел.; конкретный размер квоты устанавливается субъектом РФ) и минимального количества специальных рабочих мест для инвалидов в рамках установленной субъектом РФ квоты;
- резервирования рабочих мест по профессиям, наиболее подходящим для трудоустройства инвалидов;
- стимулирования создания предприятий, учреждениями, организациями дополнительных рабочих мест для трудоустройства инвалидов;
- создания условий труда в соответствии с индивидуальными программами реабилитации (например, увеличение дней ежегодного отпуска, сокращение нормальной продолжительности рабочего времени без уменьшения оплаты, неполная занятость, использование льготных режимов труда и т.д.);
- создания условий для предпринимательской деятельности;
- организации обучения новым профессиям.

¹ Положение инвалидов // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/#.

² Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».

Managing the Employment of Individuals with Disabilities: Experience and Problems

Создание специальных рабочих мест в рамках квот – одно из наиболее активно осуществляемых сегодня мероприятий. Уже упомянутый Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в РФ» определяет специальные рабочие места для трудоустройства инвалидов как рабочие места, требующие дополнительных мер по организации труда, включая адаптацию основного и вспомогательного оборудования, технического и организационного оснащения, дополнительного оснащения и обеспечения техническими приспособлениями с учетом индивидуальных возможностей инвалидов. Оборудование таких специальных рабочих мест должно осуществляться работодателями в соответствии с Основными требованиями к оснащению (оборудованию) специальных рабочих мест для трудоустройства инвалидов с учетом нарушенных функций инвалидов и ограничений их жизнедеятельности, утвержденными приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 19 ноября 2013 г. № 685н. Согласно Требованиям вначале необходимо провести анализ потребностей инвалидов в оборудовании рабочих мест с учетом их индивидуальной программы реабилитации, характера труда и особенностей выполнения трудовой функции, затем разработать и осуществить перечень мероприятий по оборудованию специальных рабочих мест.

В число обязанностей работодателя, помимо предусмотренных Трудовым кодексом РФ, входит также обеспечение занятости инвалидов: выполнение квоты по их трудоустройству и создание специальных рабочих мест. Кроме того, в соответствии с Законом РФ от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения Российской Федерации» обязанностью работодателя является ежемесячное предоставление органам службы занятости информации о наличии свободных рабочих мест и вакантных должностей, созданных или выделенных рабочих местах для трудоустройства инвалидов в соответствии с установленной квотой для приема на работу инвалидов, включая информацию о локальных нормативных актах, содержащих сведения о данных рабочих местах, выполнении квоты для приема на работу инвалидов.

Статистика о труде и занятости инвалидов в РФ является достаточно оптимистичной. С 2010 г. по состоянию на 1 января 2015 г. численность работающих инвалидов, состоящих на учете в системе Пенсионного фонда РФ, возросла на 19% (ежегодный прирост на 3–5%), при этом работающих инвалидов I группы стало меньше почти на 40%, а в отношении II и III группы рост занятых составил 13 и 31% соответственно. При этом количество обратившихся за трудоустройством инвалидов снизилось с 2008 г. на 33%, а количество нашедших работу среди об-

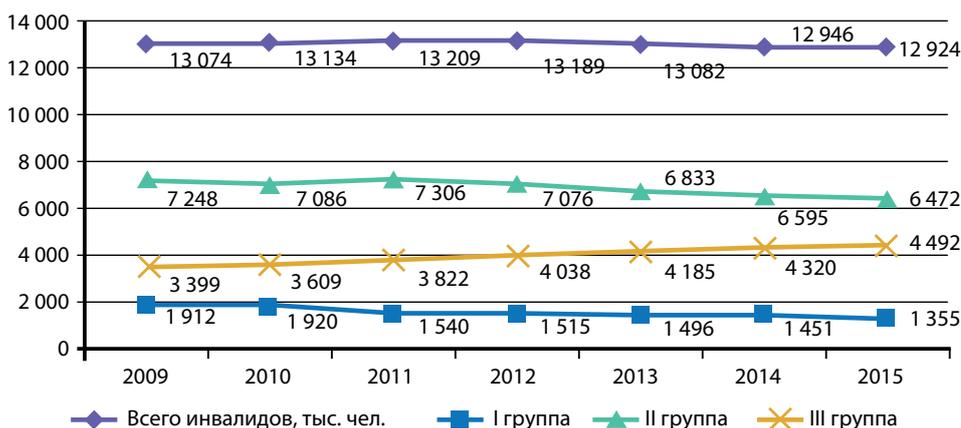


Рис. 1. Общая численность инвалидов в РФ по группам инвалидности (на 1 января указанного года)

▶ **Olga V. ARLASHKINA**
Cand. Sc. (Sociology), Associate
Professor of Management Dept.

Katanov State University of Khakassia
655017, RF, Abakan,
Lenina Ave., 90
Phone: (3902) 22-86-10
E-mail: o_arlashkina@mail.ru

Keywords

PERSONNEL MANAGEMENT
LABOUR ORGANIZATION
EMPLOYEE WITH DISABILITY
EMPLOYMENT OF INDIVIDUALS WITH DISABILITIES
SPECIAL WORKPLACE
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Abstract

The article concerns the problems of employment and work organization of individuals with disabilities in Russia. The analysis of statistical data on the population dynamics of disabled workers and their employment in the Russian Federation and in the Republic of Khakassia is conducted. The author considers the main directions of the government policy and the duties of employers in respect of disabled persons and shares her experience of organizing special workplaces for employees with disabilities in the Katanov State University of Khakassia. The author gives some recommendations to coordinate employment of individuals with disabilities in a modern Russian organization.

JEL classification

M12, M14, J28



Рис. 2. Трудоустройство граждан РФ на котируемые рабочие места

ратившихся, напротив, выросло почти на 10%. Имеет место падение трудоустройства по котируемым рабочим местам, что может быть связано с общим сокращением вакансий на рынке труда (рис. 2)¹.

Выборочное обследование населения по проблемам занятости, проведенное Росстатом в 2014 г., показало, что подавляющее большинство инвалидов (83,6%) работает по трудовым договорам, заключенным на неопределенный срок, 10,7% работает по устной договоренности без оформления документов, 0,2% заключили трудовой договор о дистанционной работе. 87,1% инвалидов заняты полный рабочий день, 7,2% имеют неполный рабочий день, 4,4% – гибкий график работы. По уровню образования среди занятых инвалидов только 13,9% имеют высшее образование, 44,1% – среднее или начальное профессиональное образование, 29% – среднее (полное) общее, 10,6% – основное общее, 2,4% занятых инвалидов основного общего образования не имеют. Удовлетворенность инвалидов работой в среднем достаточна высока (3/4 или более инвалидов вполне удовлетворены выполняемыми обязанностями, режимом работы, условиями труда и т.д.), наибольшая неудовлетворенность определяется в сфере заработка (только треть им вполне удовлетворена и почти каждый пятый не удовлетворен вовсе), что в общем коррелирует с удовлетворенностью заработком среди всех работающих (вне зависимости от наличия инвалидности)².

В настоящее время доступ к рабочим местам по квоте осуществляется не только при непосредственном обращении в службу занятости, но и через всероссийский Интернет-портал «Работа в России», где размещаются вакансии по стране в целом, а также по регионам в отдельности. На портале реализован многокритериальный поиск, в том числе и по квотам. Так, в июле 2015 г. на портале размещено

27526 котируемых вакансий по всей России, что составляет 9% всех вакансий, размещенных за этот месяц³.

На региональном уровне также проводится достаточно активная работа по управлению трудоустройством инвалидов. Регионы самостоятельно определяют квоты по их трудоустройству и осуществляют мероприятия по субсидированию создания специальных рабочих мест.

Рассмотрим управление региональной политикой обеспечения занятости инвалидов на примере Республики Хакасия.

Управление трудоустройством инвалидов осуществляет Государственный комитет по занятости населения в Республике Хакасия (Госкомзанятости Хакасии). В регионе действует Закон «О котирувании рабочих мест для инвалидов в Республике Хакасия» от 1 июля 2011 г. № 61-ЗРХ, согласно которому работодателям, численность работников которых превышает 100 чел., устанавливается квота для приема на работу инвалидов в размере 2% среднесписочной численности работников, а для работодателей с численностью работников от 35 до 100 чел. – 3% среднесписочной численности. Квота на следующий год рассчитывается работодателем самостоятельно до 15 ноября текущего года, а если это не сделано, служба занятости рассчитывает квоту для работодателей, опираясь на данные статистики, а также устанавливает минимальное количество специальных рабочих мест для трудоустройства инвалидов.

Госкомзанятости Хакасии также обеспечивает доступ к своим услугам через собственный портал zankhakasia.ru, а кроме того, через единый портал 19.gosuslugi.ru. Для лиц с ограниченными возможностями действует ежедневно пополняемый республиканский банк вакансий, им предоставляется воз-

можность пройти в электронном виде профориентационное тестирование и получить рекомендации профконсультанта, содержащие перечень оптимальных профессий, составленный с учетом возможностей и потребностей гражданина. На портале Госкомзанятости есть отдельный раздел «Инвалиды», где, помимо данных о вакансиях, размещается законодательная, плановая, отчетная и статистическая информация по трудоустройству и организации труда лиц с ограниченными возможностями. Госкомзанятости также сотрудничает с работодателями, регулярно проводя семинары и «круглые столы», посвященные проблемам трудоустройства инвалидов [3].

Ежегодно в Госкомзанятости Хакасии обращаются с заявлением о трудоустройстве от 700 до 900 инвалидов, (что составляет не более 10% от общего количества), примерно треть из них трудоустраивается, при этом уровень трудоустройства незначительно растет (от 33,5% в 2012 г. до 35,9% в 2014 г.), но продолжает оставаться почти в два раза ниже, чем у прочих граждан. За последние три года более чем в два раза вырос объем средств, выделяемых бюджетом на субсидирование оборудования специальных рабочих мест для инвалидов (до 3724,32 тыс. р. в 2014 г.). Одно рабочее место оборудуется на сумму от 70 до 110 тыс. р. в зависимости от степени утраты трудоспособности. Количество трудоустроенных на специальные рабочие места инвалидов за 2012–2014 гг. выросло наполовину и в 2014 г. составило 47 (127% от запланированного количества). Ежегодно около 30 работодателей оборудуют специальные рабочие места на субсидии бюджета, в 60% случаев это индивидуальные предприниматели. Оборудование специальных мест работы осуществляется чаще всего для рабочих профессий, в половину меньше составляют специальные рабочие места для специалистов и служащих, однако разнообразие профессий с каждым годом увеличивается, за последние три года их количество выросло в четыре раза, а доля инвалидов, трудоустроенных на специально оборудованные рабочие места, выросла в два раза – с 3,2% в 2012 г. до 6,8% в 2014 г., в этом же году впервые на выделенные бюджетом средства создана инфраструктура для свободного доступа на рабочее место инвалида-колясочника [3].

Однако, как отмечает заместитель председателя Госкомзанятости Хакасии Е.В. Гринько, в настоящее время сохраняются барьеры, препятствующие трудоустройству инвалидов, такие как [7]:

¹ Положение инвалидов...

² Там же.

³ Работа в России. Общероссийская база вакансий. URL: <http://trudvsem.ru>.

- отсутствие у работодателей стимулов для приема на работу инвалидов;
- несоответствие вакантных рабочих мест рекомендациям по осуществлению трудовой деятельности инвалидами (наличие ограничений);
- низкий уровень профессионального образования (52% обратившихся в службу занятости инвалидов не имеют профессионального образования);
- психологические барьеры, возникающие в процессе трудоустройства.

В целом, государственную политику занятости лиц с ограниченными возможностями (инвалидов) можно признать удовлетворительной. Однако в большой степени успешная адаптация работников с ограниченными возможностями зависит от конкретного работодателя, что подтверждает рассматриваемый далее опыт организации занятости таких работников.

Достаточно полезные разработки по трудоустройству инвалидов через создание специальных условий труда существуют за рубежом. Так, в 1983 г. в США образована Сеть агентств по созданию специальных условий на рабочем месте (Job Accommodation Network, JAN). Миссия JAN состоит в помощи и содействии работодателям, людям с ограниченными возможностями, специалистам реабилитационных центров и другим заинтересованным лицам путем предоставления практической информации, советов, рекомендаций. Процедура создания специальных условий JAN состоит из пяти шагов:

- 1) оценка ситуации (определение ограничений и возможностей на рабочем месте, анализ рабочих документов, заболеваний работников);
- 2) оценка потребностей (изучение необходимости изменения трудового графика, рабочих инструкций, места работы, приобретения специального оборудования);
- 3) оценка возможности предложения альтернативной должности (анализ вакансий и определение их соответствия компетенциям и возможностям конкретных работников, имеющих инвалидность);
- 4) повторная оценка ситуации (анализ результатов проведенных мероприятий);
- 5) мониторинг (организация обратной связи с работниками, имеющими инвалидность, отслеживание состояния их здоровья и соответствия рабочих мест их возможностям, контроль эффективности использования специального оборудования).

Специалисты JAN подчеркивают, что процедура создания специальных ус-

ловий для лиц, имеющих инвалидность, должна быть основана на индивидуальном подходе, так как работник с ограниченными возможностями может и не нуждаться в изменении условий труда. Желательно привлечение специалистов по реабилитации и спецтехнике для инвалидов [2; 10].

Для анализа отечественного опыта по управлению занятостью работников с ограниченными возможностями обратимся к изучению кейса, описывающего реальную ситуацию создания рабочего места для инвалида. Объектом кейса является Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова в г. Абакане (далее – университет).

В университете управление занятостью работников с ограниченными возможностями находится в ведении управления кадрами, которое собирает и корректирует информацию о работающих в организации инвалидах, отвечает за своевременное предоставление информации о выполнении квоты по трудоустройству, а также организует мероприятия по созданию благоприятных условий труда для работников с ограниченными возможностями.

В 2013 г. на основании письма Госкомзанятости Хакасии университет (при участии автора статьи) провел мероприятия по созданию специального рабочего места для одного работника с ограниченными возможностями (за счет собственных средств). Отметим, что на тот момент не были утверждены требования по оснащению специальных рабочих мест, поэтому данная работа была организована самостоятельно при участии управления кадрами и отдела охраны труда. Необходимо было определить, для какого работника создание рабочего места является наиболее целесообразным. К сожалению, изучение индивидуальных карт реабилитации работников не дало нужной информации, так как в подавляющем большинстве случаев медицинское заключение крайне лаконично, рекомендаций практически не содержит, иногда даже невозможно определить тип заболевания. Эту проблему также отмечает Е. Лобзина [4]. Поэтому в целях изучения потребности лиц с ограниченными возможностями в улучшении условий труда было принято решение провести их опрос путем анкетирования. При составлении анкеты использовался описанный выше опыт Job Accommodation Network.

В анкетировании приняло участие 25 работников (56% общего количества

учтенных инвалидов), 3 анкеты было признано недействительными. Отметим, что участие в анкетировании было для работников с ограниченными возможностями добровольным, часть работников отказалась принять участие, мотивируя свой отказ полной удовлетворенностью условиями труда и нежеланием делиться проблемами со здоровьем. Результаты опроса таковы.

86% опрошенных – женщины. 59% респондентов находятся в возрасте до 55 лет, из них молодежь до 35 лет – 14%. 77% опрошенных работают в университете свыше 3 лет. Основных вопросов анкеты было всего два: «Какие конкретные ограничения создают для Вас препятствия в доступе к рабочему месту, мешают выполнять возложенные на Вас обязанности или мешают Вам чувствовать себя наравне с другими работниками?» и «Какие изменения помогут вам выполнять возложенные на Вас обязанности?». В целом, работники продемонстрировали достаточно высокую удовлетворенность условиями труда, на первый вопрос 77% опрошенных не отметили каких-либо ограничений и 59% не потребовали изменений. Только одному работнику мешает отсутствие специального графика работы, трех не устраивает оборудование рабочего места. Каждый пятый опрошенный хотел бы изменить свой рабочий график, каждый четвертый – усовершенствовать рабочее место (добавить кресло, компьютер), двум работникам не хватает средств труда, причем отнюдь не специальных, а связанных с профессией.

Проведенный в ходе анкетирования анализ потребностей и возможностей работников, имеющих инвалидность, позволил обосновать и осуществить следующие мероприятия:

- 1) оборудовать специальное рабочее место для работника с заболеванием опорно-двигательного аппарата (закуплено оборудование (мебель); издан приказ о создании специального рабочего места);
- 2) ввести новый режим труда (надомная работа) для работника III группы инвалидности по его просьбе и по согласованию с непосредственным руководителем (составлен акт обследования рабочего места работника на дому, обновлена должностная инструкция с учетом вносимых в режим труда изменений, заключено дополнительное соглашение о режиме труда; издан приказ о переводе работника на надомный труд).

Необходимо также отметить, что работники с ограниченными возможностя-

ми достаточно охотно приняли участие в анкетировании. Поэтому мы полагаем, что подобные обследования могут проводиться регулярно, что позволит более эффективно решать проблемы трудоустройства и организации труда данной категории работников. К сожалению, подобное начинание университета было обусловлено прежде всего требованиями Госкомзанятости, а не собственной инициативой организации. Действительно, большинство работодателей обращает внимание на проблемы работников с ограниченными возможностями в основном из-за нежелания нести ответственность за невыполнение обязанностей по трудоустройству и созданию специальных рабочих мест для инвалидов.

В заключение дадим ряд рекомендаций по управлению трудоустройством и организацией труда работников с ограниченными возможностями, которые позволят учитывать важные особенности данной категории персонала.

Необходимо помнить, что законодательство запрещает дискриминацию по каким-либо признакам, не связанным с работой, но в отношении работников с ограниченными возможностями специальные позитивные меры, направленные на обеспечение их равенства, не должны считаться дискриминационными в отношении других трудящихся, так отмечено в Конвенции МОТ от 20 июня 1983 г. № 159 о профессиональной реабилитации и занятости инвалидов. За проведение справедливой кадровой политики в отношении лиц с ограниченными возможностями прежде всего ответственен работодатель. Как верно замечает О. Парягина, проявления дискриминации, как экономическое и психологическое давление, ограничение доступа к социальным благам (например, отсутствие специальных приспособлений в общественных местах), не могут быть устранены только путем оптимизации трудового законодательства [8].

Очень большую роль в формировании правильной кадровой политики в отношении лиц с ограниченными возможностями (соискателей и работников) играет личность руководителя организации. Его управленческая компетентность сегодня невозможна без социальной ориентированности, способности и готовности оказать конкретную социальную поддержку сотрудникам [5. С. 26]. Тем более что работники могут стать ограниченно трудоспособными в момент работы в компании, что требует не только особого внимания со стороны руководителя,

но и организации в интересах управления мониторинга качества работы и жизни персонала, анализа заболеваемости и травматизма на рабочих местах.

Помимо этической стороны вопроса, для работодателя важно во избежание возможных санкций выполнять обязанности по трудоустройству инвалидов, предусмотренные законодательством, прежде всего выполнять квоту на трудоустройство инвалидов и создавать специальные рабочие места. Наблюдение за выполнением квоты необходимо поручить кадровой службе, которая должна:

1) вести учет уже трудоустроенных инвалидов, с их согласия собирать и надлежащим образом хранить копии справок об установлении инвалидности и индивидуальных карт реабилитации;

2) отслеживать состояние здоровья работников, которые могут стать ограниченно трудоспособными, и своевременно собирать у них сведения об установлении инвалидности;

3) при трудоустройстве граждан с их согласия спрашивать о состоянии их здоровья и возможном наличии ограничений возможностей.

На практике последняя задача представляется весьма трудной, поскольку соискатель при трудоустройстве не обязан предоставлять справку об инвалидности и может отказаться давать такую информацию, а кадровик не вправе настаивать. Однако мы полагаем, что должным образом выстроенная беседа позволит избежать обвинений в дискриминации.

Здесь необходимо объяснить и подтвердить документально, что информация собирается исключительно конфиденциально и в интересах самого работника, предложить ему поделиться своими пожеланиями по поводу будущей работы, чтобы учесть имеющиеся ограничения и способствовать его лучшей реабилитации.

Стоит также отметить, что работник, о котором вам по документам известно, что он инвалид, может иметь такие особенности здоровья и ограничения к труду, про которые не сказано в его индивидуальной реабилитационной карте. Выяснить это позволит только личная беседа, поэтому при трудоустройстве работника, имеющего инвалидность, необходимо обязательно проводить такую беседу. Приведу случай из практики. Трудоустроив по квоте молодую работницу, страдающую нервно-психическим заболеванием, организация не учла особенности ее болезни и не предупредила коллег по работе о наличии заболевания. При

работе с большим количеством людей у работницы случился эпилептический припадок, к этому привело нервное напряжение от общения. После этого случая организации пришлось срочно подыскивать для работника новое рабочее место с небольшим кругом общения и более спокойной обстановкой. Работница неохотно признала, что должна была сообщить об ограничениях, но ей очень хотелось проявить себя и она пошла на риск, при этом стесняясь сказать, что ей недостаточно комфортно работается. Личное стремление работника соответствовать другим и незнание руководителя о существующих ограничениях привело к нарушению трудового процесса, социального климата в подразделении и временной утрате трудоспособности работника.

Таким образом, не только от организации, но и от самого работника с ограниченными возможностями зависит то, насколько успешно он адаптируется на работе. Очень важно формировать у себя специфический набор личных характеристик, которые в купе с профессиональными компетенциями будут способствовать успешной адаптации [1]. При этом организация должна оказывать консультационную поддержку работнику для максимального его приспособления к рабочему месту и своим обязанностям.

В целом, выводы нашего исследования таковы:

1) государственное и региональное управление занятостью лиц с ограниченными возможностями в России осуществляется все более результативно (увеличиваются возможности трудоустройства инвалидов, облегчается доступ к информации о вакансиях, растет количество специальных рабочих мест, развивается безбарьерная среда);

2) положительный опыт создания специальных условий труда инвалидов на уровне работодателей как в России, так и за рубежом свидетельствует о растущих возможностях реабилитации и интеграции лиц с ограниченными возможностями в активную общественную жизнь;

3) несмотря на позитивные сдвиги, управление занятостью работников с инвалидностью в организациях необходимо совершенствовать, разрабатывая инклюзивную кадровую политику, обеспечивая соблюдение требований законодательства, формируя соответствующий организационный климат и этические нормы, способствующие успешной адаптации работников с ограниченными возможностями на рабочем месте и в трудовом коллективе. ■

Источники

1. Баталова А.Н. Компетентностный подход в управлении адаптацией работников с ограниченными возможностями // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. № 1(40). С. 173–176.
2. Доступная работа: метод. пособие по трудоустройству инвалидов / В.А. Елькина, Н.А. Мякшин, Е.В. Нельзиков и др.; Центр поддержки и соц.-творч. реабилитации инвалидов, Арханг. регион. отд-ние обществ. орг. «Всерос. о-ва глухих». Архангельск, 2004.
3. Инвалиды // Официальный сайт Госкомзанятости Хакасии. URL: www.zankhakasia.ru/goskomzanyatosti/invalidi.aspx.
4. Лобзина Е. Соискатели с возможностями. URL: http://rabota.ru/research/stati_i_komentarii/soiskateli_s_vozmozhnostjami.html
5. Масилова М.Г., Богдан Н.Н. Социальная ориентированность как составляющая управленческой компетенции руководителя // Управленец. 2014. № 3(49). С. 24–29.
6. Научигин К.М. Социальная и профессиональная интеграция лиц с ограниченными возможностями как дополнительный инструмент повышения уровня человеческого капитала // Казанская наука. 2013. № 6. С. 48–51.
7. О трудоустройстве инвалидов в Республике Хакасия: доклад Е.В. Гринько, заместителя председателя Госкомзанятости Хакасии на заседании Совета при Правительстве Республики Хакасия по делам инвалидов и граждан старшего поколения 22.07.2015. URL: www.zankhakasia.ru/App_Shared/WebParts/DataViewers/PopupDocument.aspx?docid=786df2fa-88ff-4663-b9ef-4e9bd3fffb0f.
8. Парягина О. Инвалиды: дискриминация и занятость // Управление персоналом. 2007. № 6.
9. Прошина А.Н. Адаптация инвалидов в российских организациях: социально-управленческий анализ: дис. ... канд. социол. наук. Саратов, 2012.
10. Job Descriptions. JAN's Accommodation and Compliance Series. 2010. URL: www.zurichna.com/internet/zna/sitecollectiondocuments/en/products/workerscompensation/jobdescriptionsjan.pdf.

References

1. Batalova A.N. Competency approach in the management of adaptation of workers with disabilities [Kompetentnostny podhod v upravlenii adaptatsiyey rabotnikov s ogranichennymi vozmozhnostyami]. *Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo sotsial'no-ekonomicheskogo universiteta – Bulletin of Saratov State Socio-Economic University*, 2012, № 1(40), pp. 173–176.
2. Yel'kina V.A., Myakshin N.A., Ne'lzikov Ye.V. et al. *Dostupnaya rabota* [Accessible work]. Centre for Support and Social-Creative Rehabilitation of the Disabled, the Arkhangelsk Regional Department of the Public Organization "All-Russian Society of the Deaf". Arkhangelsk, 2004.
3. *Invalidy. Oficial'nyy sayt Gosudarstvennogo komiteta po zanyatosti Respubliki Hakasiya* [Persons with disabilities. The official website of the State Committee on Employment of the Republic of Khakassia]. Available at: www.zankhakasia.ru/goskomzanyatosti/invalidi.aspx.
4. Lobzina Ye. *Soiskateli s vozmozhnostjami* [The job seekers with opportunities]. Available at: http://rabota.ru/research/stati_i_komentarii/soiskateli_s_vozmozhnostjami.html.
5. Masilova M.G., Bogdan N.N. Social'naya orientirovannost' kak sostavlyajushaya upravlencheskoy kompetentsii rukovoditelya [Social orientation as a component of a leader's managerial competence]. *Upravlenets – The Manager*, 2014, no. 3(49), pp. 24–29.
6. Nauchigin K.M. Social'naya i professional'naya integraciya lits s ogranichenymi vozmozhnostyami kak dopolnitel'nyy instrument povysheniya urovnya chelovecheskogo kapitala [Social and professional integration of people with disabilities as an additional instrument for increasing of human capital]. *Kazanskaya nauka – Kazan Science*, 2013, no. 6, pp. 48–51.
7. *O trudoustroystve invalidov v Respublike Hakasiya. Doklad Ye.V. Grin'ko*. [On the employment of disabled persons in the Republic of Khakassia. Report of Grinko Ye., July 22, 2015]. Available at: www.zankhakasia.ru/App_Shared/WebParts/DataViewers/PopupDocument.aspx?docid=786df2fa-88ff-4663-b9ef-4e9bd3fffb0f.
8. Paryagina O. Invalidy: diskriminaciya i zanyatost' [People with disabilities: discrimination and employment]. *Upravleniye personalom – Personnel Management*, 2007, no. 6.
9. Proshina A.N. *Adaptatsiya invalidov v Rossiyskikh organizatsiyakh: sotsial'no-upravlencheskiy analiz: dis. kand. sotsiol. nauk*. [Adaptation of disabled people in Russian organizations: social and managerial analysis. Cand. soc. sci. diss.]. Saratov, 2012.
10. *Job Descriptions. JAN's Accommodation and Compliance Series*. 2010. Available at: www.zurichna.com/internet/zna/sitecollectiondocuments/en/products/workerscompensation/jobdescriptionsjan.pdf.



► **ЕВСТИГНЕЕВ Евгений Николаевич**
Кандидат экономических наук,
профессор кафедры бухгалтерского
учета и налогового моделирования

**Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет
194021, РФ, г. Санкт-Петербург,
ул. Новороссийская, 50
Тел.: (812) 297-96-03
E-mail: eennn@mail.ru**



► **ВИКТОРОВА Наталья Геннадьевна**
Кандидат экономических наук,
профессор кафедры бухгалтерского
учета и налогового моделирования

**Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет
194021, РФ, г. Санкт-Петербург,
ул. Новороссийская, 50
Тел.: (812) 297-96-03
E-mail: viknata@mail.ru**

Ключевые слова

КАДРЫ

ФИНАНСОВО-НАЛОГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

СЛОЖНАЯ СИСТЕМА

КОНЦЕПЦИЯ ВЕБ 2.0

МАССОВЫЕ ОТКРЫТЫЕ ОНЛАЙН-КУРСЫ

ВЕБ-СЕРВИС

ПЕРСОНАЛЬНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СФЕРА

JEL classification

A22, D83, M53

Применение технологий Веб 2.0 для подготовки кадров в финансово-налоговой сфере

Аннотация

Возможности Интернета второго поколения в области образования громадны, однако недостаточно осмыслены, а современные технологии часто используются в учебном процессе самопроизвольно по усмотрению педагога. Необходим комплексный подход к реализации огромного потенциала Глобальной сети, но в первую очередь к пониманию сущности и формам проявления феномена Веб 2.0. Для решения проблемы предложена модель, с помощью которой проведен структурный этимологический анализ искомого термина, даны авторские определения.

Применительно к вопросам подготовки кадров для финансово-налоговой сферы определены задачи и пути их решения. Кратко рассмотрены технологические, социальные и дидактические характеристики Веб 2.0. Описаны основные социальные сервисы. Охарактеризованы специализированные ресурсы общего назначения, онлайн-бухгалтерии, профессиональные электронные сервисы. Представлены современные системы онлайн-обучения, известные массовые открытые онлайн-курсы. Показаны перспективы и возможности их применения, приведены конкретные примеры, имеющие место в образовательной практике. Сформулированы выводы и предложения по преодолению отставания и достижению мировых стандартов в вопросах технологий обучения, подготовки и переподготовки креативных кадров для финансово-налоговой сферы.

Одной из наиболее востребованных и перспективных областей научно-технологического развития России до 2030 г. являются информационно-коммуникационные технологии¹. Они распространяются на все сферы жизнедеятельности, в том числе и на образовательную среду как основу подготовки креативных кадров. Для такой приоритетной сферы Е. Н. Евстигнеевым и Н. Г. Викторовой с учетом мировых тенденций выделены вызовы современного мира – проблемы, требующие на национальном уровне принятия комплексных мер, направленных на их решение [5]. К ним относятся: Smart-структуры, проекты и сервисы Интернета, облачные вычисления, мобильное обучение, массовые открытые дистанционные (онлайн) курсы, персональная учебная среда, непрерывное профессиональное образование. Логика развития такова: от традиционных структур к Smart-структурам – от Web1 к Web2&Web3 – от дистанционных технологий к облачным вычислениям и мобильному обучению – от закрытых учебных курсов к массовым открытым дистанционным (онлайн) курсам – от групповых методов обучения к персональной учебной среде – от дискретного к непрерывному профессиональному образованию.

¹ Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года (утв. Правительством РФ). URL: <http://government.ru/media/files/41d4b737638b91da2184.pdf>.

Решить поставленные задачи предстоит специалистам, способным генерировать новые идеи и знания, используя современные технологии. Тем самым напрямую затрагиваются вопросы подготовки и переподготовки кадров для финансово-налоговой сферы. Следует отметить, что отечественные ученые в этой предметной области, как правило, рассматривают организационно-методические аспекты [1; 2; 4; 7]. А это только часть решения проблемы, поскольку с учетом глобальных мировых процессов возникает острая необходимость комплексного пересмотра традиционных подходов к образованию, их научное обоснование.

В связи с вышесказанным важным становится исследование Веб 2.0 как сложной системы², ориентированной на подготовку креативных кадров в финансово-налоговой сфере.

Предлагаемый вариант системного подхода иллюстрируется моделью – картой знаний, подготовленной с помощью программы Free Mind. Исследование термина Веб 2.0³ в разрезе системных представлений этой модели позволило на основе изучения и обобщения принятых в научном сообществе взглядов и суждений предложить различные дефини-

² Общее описание сложной системы приведено авторами на примере налогового менеджмента [6. С. 56–65].

³ Термин Веб 2.0 получил широкое распространение после публикации статьи Тима О'Рейли «What Is Web 2.0» в сентябре 2005 г. [12].

The Application of Web 2.0 Technologies for HR Training in Financial and Tax Sphere

ции рассматриваемого термина в узком смысле (см. рисунок). В широком смысле Веб 2.0 характеризуется как сложная система: открытая, динамическая, нерелексная.

В контексте настоящей статьи – применение новых технологий для подготовки кадров – в работе по лингвистике С. В. Титовой и А. В. Филатовой приведена удачная характеристика потенциала Интернета второго поколения, очерчены перспективы и возможности применения Веб 2.0 [10. С. 9–19]. С *технологической стороны* выделено пять характеристик: 1) метод AJAX – динамическое изменение контента веб-страницы и загрузки лишь изменившихся данных; 2) веб-синдикация – одновременное распространение информации на различные страницы или сайты; 3) гибридные сервисы (mashup), объединяющие в себе контент из различных интернет-источников; 4) постоянные ссылки, позволяющие отслеживать траектории поведения пользователей; 5) теги – ключевые слова, характеризующие данный массив информации. К *социальным характеристикам* Веб 2.0 отнесены: открытость, наличие способной к самовыражению массовой и разрозненной аудитории, участие пользователей в развитии ресурса (контента), децентрализация и общение профессиональных групп, постепенное движение от коллективного интеллекта к объединенному. *Дидактический потенциал* сервисов Веб 2.0 представлен: в новых возможностях сетевого общения, группового создания контента и совместных публикаций; в возможности обмена и редактирования информации в любом формате; в расширении границ образовательных процессов. Опыт социальных взаимодействий и использования сетевых сервисов второго поколения в педагогической практике показан Е. Д. Патаракиним [8].

С учетом специфики эти наработки можно использовать в области финансов и налогообложения. Но чтобы кардинально изменить формы и методы

обучения, сделать учебный процесс мотивированным, эффективным и плодотворным для подготовки креативных кадров, необходимо объединить решение ряда задач. Во-первых, в рамках формирования информационно-технологической компетенции выявить перспективы и возможности применения технологий Веб 2.0 в преподавании финансово-налоговых дисциплин. Во-вторых, с учетом современной концепции образования реализовать переход от простого потребления знаний, взятых из книг и полученных на занятиях, к управлению знаниями [11]. В-третьих, в условиях излишка информации построить с помощью веб-инструментов некую среду, обеспечивающую субъекту доступ к нужным сетевым ресурсам и контакты. В-четвертых, в условиях концепции пожизненно продолжающегося образования реализовать идею создания персональных образовательных сфер для решения профессиональных и личностных задач субъектов, используя современные веб-технологии [9]. В-пятых, в контексте развития академических курсов ведущих университетов мира, выложенных в открытый сетевой доступ, приступить к созданию репозитория свободной информации – модульного блока по финансовым и налоговым дисциплинам.

Примерно с этих позиций дается краткое описание основных сервисов Веб 2.0, перспектив и возможностей их применения. Приводится беглый обзор зарубежных массовых открытых онлайн-курсов (МООС), а также российских реалий становления и развития подобных образовательных структур.

Подготовка кадров требует новых подходов для формирования системы управления знаниями (СУЗ), перевода инфраструктуры знаний на новый уровень и превращения ее в мощный инновационный потенциал. Исследование программных средств СУЗ в предметной области приведено в работе Т. А. Гавриловой и Д. В. Кудрявцева [3], однако в каждой компании существуют свои под-

► **Yevgeniy N. YEVSTIGNEEV**
Cand. Sc. (Econ.), Professor of Accounting and Tax Modelling Dept.

Saint-Petersburg State University of Commerce and Economics
194021, RF, Saint-Petersburg,
Novorossiyskaya St., 50
Phone: (812) 297-96-03
E-mail: eennn@mal.ru

► **Natalya G. VIKTOROVA**
Cand. Sc. (Econ.), Professor of Accounting and Tax Modelling Dept.

Saint-Petersburg State University of Commerce and Economics
194021, RF, Saint-Petersburg,
Novorossiyskaya St., 50
Phone: (812) 297-96-03
E-mail: vknata@mal.ru

Keywords

HUMAN RESOURCES
FINANCE AND TAX ACTIVITY
COMPLEX SYSTEM
WEB 2.0 CONCEPT
MASSIVE OPEN ONLINE COURSES
WEB SERVICE
PERSONAL EDUCATIONAL SPHERE

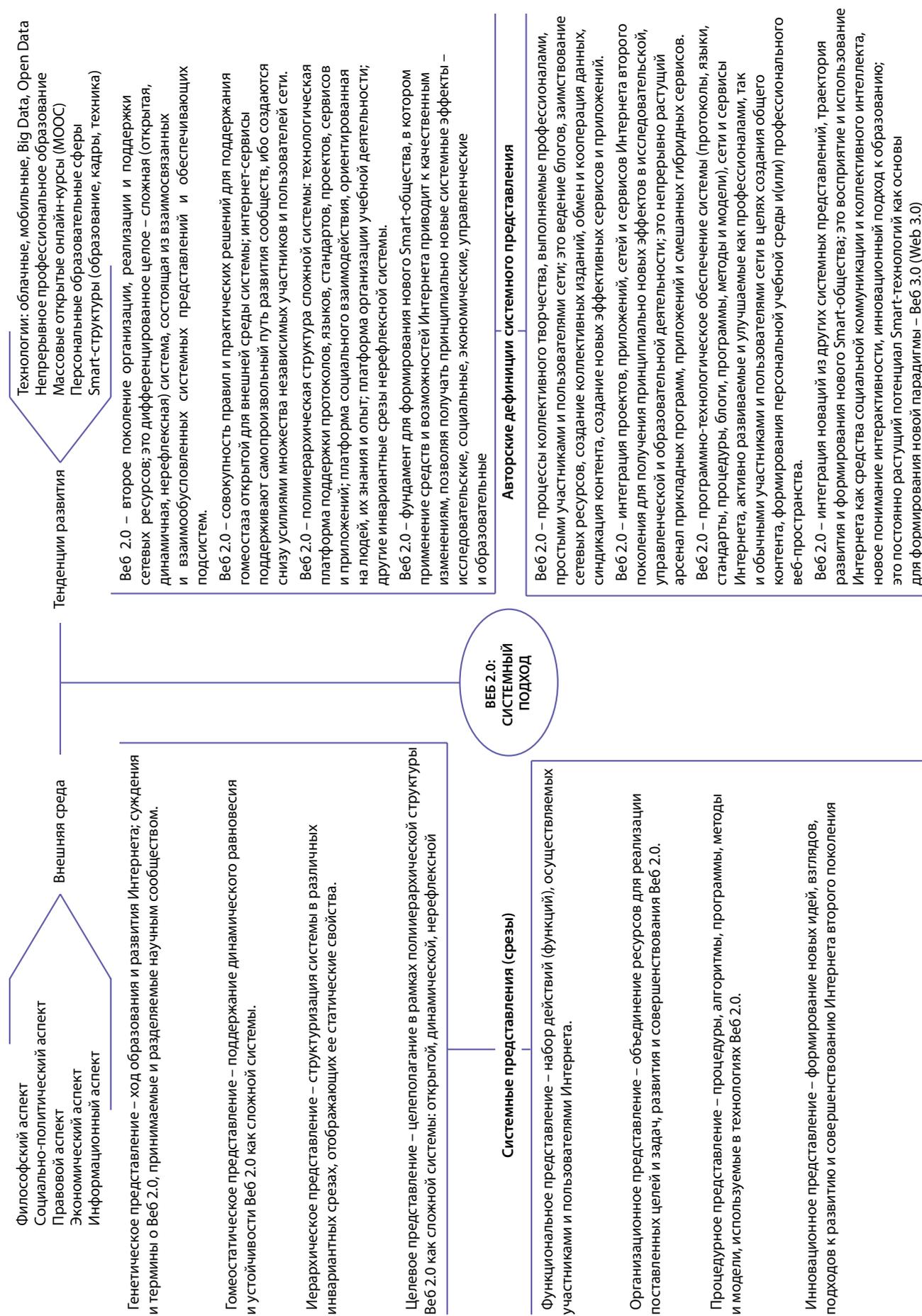
Abstract

The opportunities of the Internet of the second generation in the education area are enormous, but they are insufficiently understood and modern technologies are frequently used in the educational process spontaneously at the discretion of the teacher. It is necessary to adopt a comprehensive approach to unlock the vast potential of the global network but, in the first place – to understand the nature and forms of manifestation of Web 2.0 phenomenon. To address the problem, the authors developed a model, which was used in a structural etymological analysis of the desirable term, and proposed definitions.

In the area of human resources training for financial and tax spheres the authors have identified the tasks and the ways to perform them. Technological, social and didactic characteristics of Web 2.0 are briefly discussed. The main social services are considered. Specialized resources of general purpose, online accounting and professional electronic services are characterized. The paper presents the modern systems of online learning and widely known massive open online courses and shows the prospects and possibilities of their application, giving specific examples taken from educational practices. The article provides conclusions and proposals for dealing with underdevelopment and achieving international standards in the fields of educational technologies, training and re-training of creative human resources for financial and tax sphere.

JEL classification

A22, D83, M53



ходы к использованию веб-ресурсов как общего, так и профессионального назначения.

Охарактеризуем инструментарий Веб 2.0 применительно к финансово-налоговой деятельности.

Социальные поисковые системы – это системы, которые используют взаимодействие пользователей для нахождения информации и обладают такими функциями, как работа с закладками, определение направления поиска, встроенный поиск, создание своей поисковой системы. К ним относятся, в частности: браузеры Flock и Google Chrome, системы Swiki и Quintura. С помощью таких систем можно выявить наиболее популярные веб-ресурсы в предметной области, в том числе в финансово-налоговой сфере¹.

Блог – один из ключевых сервисов общения и сотрудничества в социальных сетях. В практическом плане его можно рассматривать: как инструмент организации и администрирования учебного процесса, который позволяет создавать личную и профессиональную сферу; как платформу для общения, которая обеспечивает оперативной обратной связью участников дискуссий; как среду для размещения сетевых публикаций. Интеграция блог-технологий в учебный процесс достаточно подробно раскрыта С.В. Титовой и А.В. Филатовой [10. С. 41–48]. В целом текущее состояние блогосферы в предметной области находится в зачаточном состоянии, и объясняется это тем, что не сформирована информационная компетенция у специалистов, обеспечивающая уверенность в обращении с технологиями и сервисами Веб 2.0. Примерами популярных профессиональных ресурсов являются следующие.

Персональный блог А. Брызгалина «О налогах и о жизни» (www.nalog-briz.ru/). Предназначен для общения с широкой аудиторией, но основной акцент смещен на решение проблем налогообложения и налогового законодательства. Имеются рубрики различного содержания – видеоналоговые новости, видеолекции, арбитражная практика по налогам, искусство налогового спора, налоговый контроль, книги о налогах, праве, экономике и др.

Блог (сайт) Е. Поповой «Налоги и налогообложение» (<http://nalogpro.ru/about/>). Здесь представлены актуальные новости, налоговое законодательство и многое другое. Цель блога – помощь при

изучении учебных дисциплин, а также основ налогообложения и налогов. В основном ресурс имеет академическую направленность, включает тексты лекций, задач и тестов, архивы курсовых и дипломных работ, научные статьи.

Коллективный «Блог фискала» (<http://blogfiscal.ru/>), который ведется группой специалистов налогового профиля по правилам, определяемым владельцем. Назначение сетевого ресурса – повышение налоговой грамотности граждан; выявление наиболее сложных и актуальных вопросов в сфере налогообложения; обобщение практики работы в налоговых органах; предоставление информационной площадки для дискуссий налоговых консультантов, установление неформального общения между налоговыми инспекторами, консультантами и налогоплательщиками. В образовательных целях этот ресурс важен как носитель практикоориентированной информации налогового характера.

Микроблоги. Это разновидность блогов с возможностью писать лишь короткие заметки. На эти сообщения могут отвечать, читать и комментировать другие пользователи, в том числе и по выбору. По сути микроблог является аналогом личного интернет-журнала и может быть использован как: средство администрирования образовательного процесса, общения и обмена ссылками на веб-ресурсы; инструмент коммуникаций при проведении дистанционного обучения, консультирования, научных мероприятий; библиографический ресурс. Составлен список самых интересных микроблогов о технологиях в образовании, позволяющих превратить личный микроблог в журнал самых значимых edtech-новостей (<http://www.edutainme.ru/post/kogo-chitat-v-twitter/>).

Вики. Это одна из ключевых технологий Веб 2.0 для коллективного создания, редактирования, хранения и структуризации гипертекста. На ее базе построена Википедия, а также применяемые в образовательной практике системы управления контентом. Наиболее значимые из них: Joomla!, MediaWiki, Letopisi.Ru. Эти сервисы целесообразно использовать для: а) создания, хранения и актуализации материалов и баз данных (энциклопедии, учебные программы, аннотированные источники); б) организации коллективной работы в процессе обучения; в) проведения сетевых занятий, конференций и семинаров; г) взаимодействия с возможностью использования коллективного разума со стороны

известных ученых и практиков в предметной области.

Социальные закладки. В отличие от закладок в браузере, социальные закладки хранятся не на жестком диске, а на облачном сервере, и для доступа к ним важно только наличие Интернета. При этом есть возможность находить интересные ссылки по ключевым словам (тегам), а пользователи сервиса могут сами добавлять адреса сайтов и отдельных страниц. Эти сервисы пригодны для создания веб-библиографии с краткой аннотацией материалов, хранения ссылок на источники и их систематизации, а также доступа к закладкам, отобранном другими пользователями. К ним, например, относятся сервисы: Delicious, БобрДобр, Diigo. Один из возможных вариантов закладок для налогового менеджмента представлен на <http://bobrdobr.ru/people/eennn/>, его можно сохранить для дальнейшего использования и создания коллективного списка библиографических описаний веб-ресурсов по налоговой тематике.

Сервисы для создания и хранения презентаций используются для публикации докладов, выступлений на конференциях, создания профессионального портфолио. К ним относятся: Prezi, Google Презентации, SlideShare. Примером для образовательных целей может служить презентация учебного комплекса «Налоги и налогообложение»².

Социальные медиахранилища позволяют хранить, классифицировать и обмениваться цифровыми фото, аудио- и видеозаписями, текстовыми файлами и презентациями, а также использовать подкастинг. Подкасты могут служить для размещения аудиозаписи выступлений и сообщений, интервью со специалистами в предметной области. Данный сервис формирует архив видео-, фото-, аудио-файлов, а также творческих изысканий участников образовательного процесса. Примерами служат: фотосервисы – Flickr, Picasa; видеосервисы – Youtube, Rutube; подкасты – Audacity, PodOmatic.

Хранилища текстовых файлов прежде всего предназначены для хранения любого формата и типа – электронные книги, статьи, презентации, электронные таблицы, аудиокниги. Однако такие сервисы наделены и другим функционалом. Например, с помощью облачного сервиса Scribd создаются списки авторов и читателей, отслеживается их активность; в сервисе реализована интеграция с социальными сетями (www.scribd.com/).

¹ См.: www.spbtei.ru/rekomenduemye-istochniki.html.

² См.: www.slideshare.net/ssuser589cbf/naloginalogoooblojenie.

На организацию совместной работы с текстовыми, табличными документами и планировщиками ориентированы Приложения Google. В образовательном плане интегрированные проектные решения Google тесно увязаны с разнообразными инструментами: электронная почта с встроенным чатом; сервис для хранения документов и таблиц; универсальное приложение Hangouts для общения на расстоянии; календарь-планировщик; группы Google с целью создания сетевого сообщества. Новости Google позволяют получать информацию в той или иной профессиональной области, в частности по налогам и налогообложению¹.

Контактные сервисы направлены на организацию открытых и закрытых сетевых сообществ из участников со схожими интересами (друзья) и(или) деятельностью (группы открытые и закрытые). Данные сервисы могут быть использованы для общения, групповой рассылки сообщений, размещения и обмена видео, ссылками, презентациями, докладами, статьями.

Наиболее известные англоязычные сети – Facebook, LinkedIn, MySpace; российские сети – ВКонтакте, Одноклассники, Мой Мир. Создание групп в социальных сервисах, в том числе для учебных целей, естественный процесс. Для преподавателей с точки зрения нахождения единомышленников и сетевого взаимодействия в научных и образовательных целях актуальна социальная сеть LinkedIn.

Анкетирование и опросы. Ведущий англоязычный ресурс для проведения опросов – SurveyMonkey.com, в нем зарегистрировано более 100 тыс. пользователей из России (<https://ru.surveymonkey.com/create>). Можно воспользоваться библиотечными образцами (более 100 шаблонов), упрощающими получение ответов и их аналитику в режиме реального времени. Сервис предлагает шаблоны по разным направлениям (темам), в том числе по образованию и бизнесу.

Ментальные карты (Mind Maps). Это сетевой сервис, который может помочь организовать и систематизировать мысли; или иначе – это инструмент визуализации данных, способ системного мышления и анализа взаимосвязей различных объектов, событий и концепций с помощью различных схем или диаграмм связей. К таким сервисам, например, относятся Mindomo, Mind42, Mapul и др. При обучении кадров и их переподготовке

сервисы могут быть использованы: а) для организации мышления через структурирование информации; б) с целью познания и решения слабоструктурированных проблем в области экономики и финансов; в) для активизации мышления с помощью зрительного наблюдения и анализа; г) для организации коллективной работы с помощью схем; д) как реальное средство для создания творческих идей. К примеру, на основе программы Mind42 разработан проект, интегрирующий основной набор социальных сервисов Веб 2.0 как сложной системы².

Сервисы для создания виртуальных миров. В журнале E-Learning World представлено 20 возможных направлений использования виртуальных миров в обучении (www.elw.ru/reviews/detail/3289/). В частности, это: проведение лекций и дискуссий в формате 3D, создание виртуальных аудиторий и библиотек, проведение виртуальных конференций и экскурсий, моделирование воображаемого объекта (структуры) с конкретными параметрами. Список образовательных проектов в данной области можно найти на сайте <http://www.simteach.com>. У преподавателей популярен сервис OpenSim – открытая платформа для создания многопользовательских трехмерных миров.

Специализированные ресурсы общего назначения. К ним относятся системы управления бизнесом, ERP системы, HRM системы, а именно: Мегаллан, ИНФИН.Online, 1С:Предприятие, MS Dynamics ERP, Простой Бизнес. Так, последняя HRM система предназначена для управления проектами, задачами и временем, позволяет автоматизировать процессы управления организацией, коммуникацией и коллективной работой, взаимоотношения с клиентами и персоналом, а также организовать электронный документооборот и сдачу отчетности (www.prostoy.ru/).

Онлайн-бухгалтерии используют облачную веб-технологии SaaS – программное обеспечение как услуга. Сервис Контур.Бухгалтерия для предпринимателей и юридических лиц предоставляет возможность: вести учет в многопользовательском режиме; формировать и передавать по каналам связи отчетность; проводить финансовый анализ и оценку бизнеса; осуществлять проверку контрагентов (www.b-kontur.ru/). Сервис Мое дело – онлайн-бухгалтерия для фрилансеров и малого бизнеса, позволяющая

выставлять счета, контролировать оплаты, распечатывать счета, отправлять отчеты для налоговой службы и т.д. (www.moedelo.org/).

Профессиональные электронные сервисы. Во-первых, это около 40 сервисов ФНС России, в частности: личный кабинет налогоплательщика, проверка контрагентов, расчет стоимости патента (<http://www.nalog.ru/>). Веб-ресурсом коммерческого назначения является журнал «Практическое налоговое планирование», в электронной версии которого представлены такие сервисы, как калькулятор безопасности налоговых схем, оценка риска налоговой проверки и др. (<http://e.nalogplan.ru/>).

Подытоживая сказанное, можно сделать вывод о том, какие возможности для обучения кадров предоставляют новые веб-сервисы: коммуникационные – блоги, мессенджеры, подкасты; совместная деятельность – вики, виртуальные текстовые редакторы; документирующие – блоги, видеоблоги, анкетирование и опросные формы; генеративные, позволяющие создавать новшества для коллективного пользования, – мешапы, виртуальные миры; интерактивные для обмена информацией, идеями и ресурсами – социальные закладки, виртуальные сообщества практики, виртуальные миры; управленческие в предметной области – специализированные ресурсы общего назначения, онлайн-бухгалтерии, профессиональные электронные сервисы.

Массовые открытые онлайн-курсы (англ. massive open online courses, MOOC) – дистанционные учебные курсы с массовым интерактивным участием, открытым сетевым доступом, применением электронных, облачных и мобильных технологий. Подобные курсы можно рассматривать как продолжение высшего образования и своего рода профориентацию, а также инструмент реализации академической мобильности обучения.

Среди зарубежных ресурсов онлайн-обучения, можно выделить две похожие платформы:

Coursera характеризуется обширной географией и большим количеством участников, структурированной сетью, объемным и актуализированным учебным контентом, ежедневным мониторингом и социальным подходом. По состоянию на 10 октября 2015 г. разработано 1464 курса (есть курсы на русском языке), которые представлены 133 партнерами, а число обучающихся превысило 15,5 млн чел. (www.coursera.org/);

¹ См.: <https://news.google.ru/news/section?pz=1&cf=all&q=Налогои+и+налогообложению>.

² См.: <http://mind42.com/mindmap/31a082ad-c6f0-4916-81da-3ecdb1246472>.

edX, во-первых, позволяет использовать программное обеспечение другим университетам и, во-вторых, предусматривает видеозанятия, встроенные опросы, мгновенную обратную связь с преподавателями, онлайн-лаборатории. По состоянию на 10 октября 2015 г. разработано 690 курсов, в том числе: по экономике и финансам – 60, бизнесу и управлению – 93, профессиональному образованию – 24 (www.edx.org/course). Планируется обучать на онлайн-курсах edX до 1 млрд чел.

Потенциал российского онлайн-образования подытожен Центром образовательных технологий Сколково¹. В 2014 г. был запущен проект Универсарий – открытая система электронного обучения, дающая возможность получить качественное массовое образование от лучших преподавателей страны и ведущих университетов (<http://universarium.org/project/>). Цель проекта – создание сетевой междууниверситетской площадки, обеспечивающей бесплатную энциклопедическую предпрофильную подготовку и целевое профильное обучение потребителей образовательной услуги. Число курсов пока не превышает 100, планируется их перевод на основные европейские языки. Еще один пример – Eduson – платформа для предоставления профессионалам образовательных курсов по бизнес-тематикам. Курсы ведут преподаватели таких бизнес-школ, как Гарвард, Wharton, LBS, Сколково. В каталоге насчитывается более тысячи видеолекций, слушателям выдано около 200 тыс. дипломов (www.eduson.tv/).

В настоящее время Министерством образования РФ совместно с ведущими вузами страны разработан проект «Национальная платформа онлайн-образования» (www.lawmix.ru/education/2532). Цель платформы – обмен курсами между вузами и предоставление всем желающим онлайн-образования на платной основе. Предполагается, что на начальном этапе проект потребует 400 млн р. инвестиций из личного бюджета каждого из вузов-учредителей.

Успех слушателей курсов MOOC зависит от навыков работы в сети, умения сформировать персональную образовательную сферу (ПОС) в зависимости от целей своего непрерывного развития и совершенствования как личности и профессионала. По сути, ПОС является

системой, которая помогает обучающемуся управлять и контролировать траекторию своего движения, при этом веб-синдикация позволяет явно или неявно вовлекать других участников с целью обогащения, улучшения и актуализации личного контента. Все это позволяет систематизировать и сравнивать полученную информацию и в результате создавать новые знания, находить нетрадиционные пути решения проблем.

В заключение статьи необходимо отметить следующее.

1. Непрерывное профессиональное образование кадров, рассматриваемое с учетом требований реальной экономики и карьерного роста, полагает продолжающееся обучение специалиста на всем его жизненном пути. Современная концепция образования состоит в переходе от знаниевого к компетентностно-ориентированному подходу. Поэтому применение сетевых ресурсов Веб 2.0 в обучении – не дань моде, а насущная необходимость.

2. Потенциал Интернета в области подготовки кадров финансово-налогового профиля огромен, но его возможности изучены неполно, вне системного подхода. В этой связи феномен Веб 2.0 представлен как сложная система, исследование которой выполнялось путем интеграции его веб-сервисов и современных систем онлайн-обучения – MOOC.

3. В контексте развития технологий требуется обобщение и систематизация инструментов Интернета, пригодных для обучения специалиста в финансово-налоговой сфере деятельности. При этом ключевой проблемой является формирование персональной образовательной сферы. Представляется, что для решения этой задачи необходимы углубленные исследования по выработке некоего системного эталона, интегрирующего технологии Веб 2 & Веб 3 и вопросы кадрового обеспечения корпоративных систем управления.

4. В настоящее время использование интернет-сервисов в преподавании финансово-налоговых дисциплин носит спонтанный характер, почти не используются генеративные и интерактивные функции сервисов Веб 2.0. Отчасти это связано с тем, что организационной и методической работы в данном направлении не ведется и требуется консолидация усилий научно-практического сообщества для создания и размещения сетевых методических материалов и учебных пособий. Также необходимо объединение ученых, практиков и обучающихся для

реализации совместных программ научно-образовательного характера.

5. Изучение экономических объектов как сложных систем позволяет не только лучше понять и решать проблемы современного развития, но и дать определенный толчок в этимологии. Здесь уместна организация сетевого сообщества для разработки веб-энциклопедии и этимологического словаря финансово-налоговой направленности, а в дальнейшем – для создания сетевых учебников и учебных пособий, каталогов веб-сервисов, карт знаний.

Разумеется, все вышесказанное не является бесспорным и подлежит дальнейшему обсуждению, восприятию их научно-практическим сообществом. Но, согласно Б. Гейтсу, философия цифрового пространства достаточно проста: «Или вы сегодня в Интернете, или у вас нет будущего». И эту аксиому, хотя и со значительным отставанием, надо осознать для решения системных проблем при подготовке креативных кадров в области финансов и налогообложения. ■

¹ Российские образовательные онлайн-платформы. URL: www.skolkovo.ru/public/media/documents/research/sedec/SKOLKOVO_SEDeC_RusOnline.pdf.

Источники

1. Алиев Б.Х., Омарова З.Б. Экономическое образование в РФ в сфере Болонского процесса // Вестник Дагестанского государственного университета. 2006. № 5. С. 4–13.
2. Вылкова Е.С. Роль игры как инновационный подход к повышению качества образовательного процесса в вузе // Alma mater (Вестник высшей школы). 2014. № 2. С. 87–90.
3. Гаврилова Т.А., Кудрявцев Д.В. Информационные технологии управления знаниями. URL: <http://bigc.ru/publications/bigspb/km/itkm/>.
4. Гончаренко Л.И. Интеграция науки, практики и образовательного процесса подготовки экономистов для сферы налогообложения // Вестник Финансового университета. 2006. № 1-2. С. 159–163.
5. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г. Информационные, технологические и кадровые аспекты налогового менеджмента // Экономика. Налоги. Право. 2014. № 6. С. 95–100.
6. Евстигнеев Е.Н., Викторова Н.Г. Экономические и иные аспекты налогового менеджмента как сложной системы // Экономика налоговых реформ / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. К.: Алерта, 2013.
7. Игонина Л.Л. Интерактивные и инновационные технологии в системе дополнительной профессиональной подготовки экономических кадров // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2014. № 11-1. С. 72–75.
8. Патаракин Е.Д. Социальные взаимодействия и сетевое обучение 2.0. URL: https://db.ph-int.org/upload/iteach/texts/pi_2010_04_20-13_38_59_1.pdf.
9. Стародубцев В.А., Федоров А.Ф., Киселева А.А. Возможности сервисов web 2.0 для формирования образовательных сфер // Высшее образование в России. 2010. № 7. С. 95–98.
10. Титова С.В., Филатова А.В. Технологии Веб 2.0 в преподавании иностранных языков. М.: Изд-во «ИКАР», 2014.
11. Щуров И. Образование будущего: в ожидании революции. URL: <http://old.computerra.ru/offline/2005/615/240449/>.
12. O'Reilly T. What Is Web 2.0? Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software. URL: www.oreilly.de/artikel/web20.html.

References

1. Aliev B.Kh., Omarova Z.B. Ekonomicheskoe obrazovanie v RF v sfere Bolonskogo protsesssa [Economic education in the RF in the sphere of the Bologna process]. *Vestnik Dagestanskogo gosudarstvennogo universiteta – Herald of Dagestan State University*, 2006, no. 5, pp. 4–13.
2. Vylkova Ye.S. Rolevye igry kak innovatsionnyy podkhod k povysheniyu kachestva obrazovatel'nogo protsesssa v vuze [Role plays as innovative approach to improving quality of educational process in a high school]. *Alma mater (Vestnik vysshey shkoly) – Alma Mater (High School Herald)*, 2014, no. 2, pp. 87–90.
3. Gavrilova T.A., Kudryavtsev D.V. *Informatsionnye tekhnologii upravleniya znaniyami* [Information technologies of knowledge management]. Available at: <http://bigc.ru/publications/bigspb/km/itkm/>.
4. Goncharenko L.I. Integratsiya nauki, praktiki i obrazovatel'nogo protsesssa podgotovki ekonomistov dlya sfery nalogooblozheniya [Integration of science, practice and educational process of preparation of economists for the sphere of taxation]. *Vestnik Finansovogo universiteta – Herald of the Financial University*, 2006, no. 1-2, pp. 159–163.
5. Yevstigneev Ye.N., Viktorova N.G. *Informatsionnyye, tekhnologicheskiye i kadrovyye aspekty nalogovogo menedzhmenta* [Information, technology and human aspects of tax management]. *Ekonomika. Nalogi. Pravo – Economics, Taxes & Law*, 2014, no. 6, pp. 95–100.
6. Yevstigneev Ye.N., Viktorova N.G. *Ekonomicheskiye i inyye aspekty nalogovogo menedzhmenta kak slozhnoy sistemy* [Economic and other aspects of tax management as a complex system]. *Ekonomika nalogovykh reform [Economy of tax reforms]: a monograph*. Mayburova I.A., Ivanova Yu.B., Tarangul L.L. (eds.). Kiev, Alerta Publ., 2013.
7. Igonina L.L. *Interaktivnyye i innovatsionnyye tekhnologii v sisteme dopolnitel'noy professional'noy podgotovki ekonomicheskikh kadrov* [Interactive and innovative technologies in the additional training cadres in economics]. *Mezhdunarodnyy zhurnal prikladnykh i fundamentalnykh issledovaniy – International Journal of Applied and Fundamental Research*, 2014, no. 11-1, pp. 72–75.
8. Pataraikin Ye.D. *Sotsial'nye vzaimodeystviya i setevoye obucheniye 2.0* [Social interaction and online learning 2.0]. Available at: https://db.ph-int.org/upload/iteach/texts/pi_2010_04_20-13_38_59_1.pdf.
9. Starodubtsev V.A., Fedorov A.F., Kiseleva A.A. *Vozmozhnosti servisov web 2.0 dlya formirovaniya obrazovatel'nykh sfer* [Web 2.0 services for and applications for forming personal learning environment]. *Vysshey obrazovaniye v Rossii – Higher Education in Russia*, 2010, no. 7, pp. 95–98.
10. Titova S.V., Filatova A.V. *Tekhnologii Veb 2.0 v prepodavanii inostrannykh yazykov* [Web 2.0 technologies in teaching foreign languages]. Moscow, IKAR Publ., 2014.
11. Schurov I. *Obrazovanie budushchego: v ozhidanii revolyutsii* [Education of the future: waiting for a revolution]. Available at: <http://old.computerra.ru/offline/2005/615/240449/>.
12. O'Reilly T. *What Is Web 2.0? Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software*. Available at: www.oreilly.de/artikel/web20.html.

Роль внутреннего аудита в финансовой системе организации в условиях применения профессиональных стандартов

Аннотация

В статье проведен анализ профессионального стандарта «Внутренний аудитор», разработаны предложения по совершенствованию и конкретизации его положений с целью обеспечения повышения качества требований к знаниям и умениям внутреннего аудитора, а также практической применимости стандарта с учетом реалий современной действительности. Раскрыты сущность и значимость внутреннего аудита эффективности деятельности экономического субъекта и аналитических процедур как необходимых факторов повышения эффективности, экономичности и результативности функционирования субъектов рынка. Рассмотрен вопрос, касающийся проблем стандартизации внутреннего аудита. Авторами статьи определено, что для более эффективного управления организацией создается служба внутреннего аудита, позволяющая оперативно выявлять текущие проблемы, риски. Раскрыты факторы, обуславливающие создание службы внутреннего аудита на предприятии. Выявлены факторы, способствующие развитию профессии внутреннего аудитора.

В современных условиях выделяются несколько концепций аудиторской деятельности. Наиболее распространенной является концепция «аудита соответствия», при которой аудитор должен предоставить заключение о достоверности отчетности, а вопросы консультирования передаются для реализации другим специалистам. Вторая концепция «аудита-консалтинга» подразумевает, что аудитор не только выявляет ошибки и неточности, но и разрабатывает предложения по устранению этих ошибок, по совершенствованию ведения учета в организации и составления отчетности. Третья концепция «аудита-контроллинга» предполагает, что аудитор своевременно выявляет проблемы при составлении отчетности и предупреждает возникновение ошибок [9].

В этой связи приобретает большое значение деление аудита на внешний и внутренний. Внешний аудит – это аудит, проводимый специализированными аудиторскими организациями, а внутренний – аудит, проводимый специально созданным подразделением в системе управления организации или внутренним аудитором, который выбирается высшим органом управления организации [5].

Подразделения внутреннего контроля создаются, как правило, в крупных и многозвенных структурах, для которых характерно наличие обособленных подразделений. Их задачей является прежде

всего контроль соблюдения учетной политики организации всеми подразделениями, правильности ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, обоснования стратегии развития финансовой, амортизационной, инвестиционной политики.

Создание подразделений внутреннего аудита тесно связано с усилением функции контроля [6]. При этом внутренний аудит рассматривается как звено внутреннего контроля, в функции которого входит не только контроль за правильностью составления отчетности, но и оценка эффективности использования ресурсов, рациональности расходов и поиска резервов повышения эффективности производства.

В настоящее время внутренний аудит рассматривается как инструмент для успешного развития компаний [10]. Вместе с тем проблема внедрения эффективно функционирующего внутреннего аудита в российских компаниях, несмотря на свою актуальность и значимость, пока остается недостаточно изученной.

Изначально внутренний аудит ограничивался исключительно рамками анализа бухгалтерской отчетности и контроля деятельности предприятия. Современное развитие экономики и рост компаний привели к трансформации основных функций внутреннего аудита, в результате чего он превратился в совершенно новый эффективный финансовый инструмент с широким спектром задач.



▶ **НЕЧЕУХИНА Надежда Семеновна**
Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой бухгалтерского
учета и аудита

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 257-91-62
E-mail: nnecheuhina@yandex.ru



▶ **ДУДАРЕВА Анастасия Андреевна**
Аспирант кафедры бухгалтерского учета
и аудита

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 257-91-62
E-mail: dudareva@cnfp.ru

Ключевые слова

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ
ВНУТРЕННИЙ АУДИТ
ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ
СТАНДАРТИЗАЦИЯ
ИНСТИТУТ ВНУТРЕННИХ АУДИТОРОВ
КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

JEL classification

M41, M42

► **Nadezhda S. NECHEUKHINA**

Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of Accounting and Audit Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 257-91-62
E-mail: nnecheuhina@yandex.ru

► **Anastasia A. DUDAREVA**

Postgraduate of Accounting and Audit Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 257-91-62
E-mail: dudareva@cnfp.ru

Keywords

PROFESSIONAL STANDARD

INTERNAL AUDIT

INTERNAL CONTROL

STANDARDIZATION

INSTITUTION OF INTERNAL AUDITORS

CORPORATE GOVERNANCE

Abstract

In the article the professional standard "Internal auditor" is analysed. The authors develop their proposals to improve and detail its provisions in order to raise the internal auditor's knowledge and skill quality standards as well as to enhance the practical applicability of the standard allowing for modern conditions. The paper reveals the essence and the importance of internal audit of an economic entity's activity and analytical procedures as essential factors behind performance improvement. The problems in the sphere of internal audit standardization are considered. The authors argue that in order to operate the company in a more effective manner and eliminate key risks, an internal audit department is established. Advantages of the creation of this department are discussed. The factors promoting the development of the profession of internal auditor are identified.

JEL classification**M41, M42**

The Role of Internal Audit in the Financial System of an Organization in the Conditions of Application of Professional Standards

В странах с развитой рыночной экономикой вопросам внутреннего аудита уделяется много внимания. Существует Международный Институт внутренних аудиторов (The Institute of Internal Auditors, IIA), в котором имеется подразделение, ответственное за разработку соответствующих стандартов аудита. IIA является международной профессиональной ассоциацией, призванной развивать профессию внутреннего аудитора, разрабатывать и внедрять стандарты внутреннего аудита, а также поддерживать внутренних аудиторов во всем мире.

Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита (International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing) определяют основные требования к подготовке внутреннего аудита, к проведению и формированию завершающих документов, к системе подготовки и повышения квалификации внутренних аудиторов [11].

При этом международные стандарты следует воспринимать как общие указания или как основу для разработки внутренних стандартов деятельности службы внутреннего аудита конкретной компании, которые определяют единые требования к проведению аудиторских проверок, оформлению их результатов и консультационных услуг, к порядку подготовки и повышению квалификации внутренних аудиторов.

Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита целесообразно применять в качестве руководства в соответствующих подразделениях крупных организаций, холдингов, стремящихся выйти на международные рынки, желающих привлечь иностранных инвесторов.

В США Совет по надзору за учетом в публичных компаниях (PCAOB) настоятельно рекомендует внешним аудиторам сотрудничать с внутренними аудиторами. Опубликованный Советом на своем сайте документ «Audit Practice Alert No. 11» от 24 октября 2013 г. «Considerations for audits of internal control over financial reporting» был посвящен оценке

рисков при работе с готовой внутренней документацией, а также оценке компетенций и объективности внутренних аудиторов, на работу которых полагаются внешние проверяющие [12]. «При использовании работы других, оказывающих прямую поддержку, аудитор обязан внимательно ее контролировать – перепроверить, оценить и протестировать», – прямо указали представители американского регулятора аудиторского рынка.

Инспекторы PCAOB провели не одну инспекцию и обнаружили очень много проблемных областей, где имело место нарушение профессиональных стандартов, в том числе тех, что оговаривают сотрудничество с внутренними аудиторами и использование результатов их работы.

В России также создан Институт внутренних аудиторов (НП «ИВА»), который является профессиональной ассоциацией, объединяющей внутренних аудиторов, специалистов в области внутреннего контроля, сотрудников контрольно-ревизионных подразделений российских компаний и организаций.

На сегодняшний день в НП «ИВА» обсуждается вопрос о создании профессионального стандарта для внутренних аудиторов.

Одним из условий эффективной деятельности внутреннего аудита является наличие стандартов, обеспечивающих качество работ и снижение затрат на аудит. Стандарты (правила) аудиторской деятельности – это документы, регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита и сопутствующих ему услуг (консалтинг), а также к оценке качества аудита, порядку подготовки аудиторов и к оценке их квалификации. С 1 июля 2016 г. применение профессиональных стандартов работодателями станет обязательным (Федеральный закон от 2 мая 2015 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в Трудовой кодекс Российской Федерации и ст. 11 и 73 Федерального закона „Об образовании в Российской Федерации“»)¹.

¹ Внутренний аудит. URL: www.eg-online.ru/article/66904/.

Характеристика обобщенных трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт

Код	Уровень классификации	Возможные наименования должностей, профессий	Требования к образованию и обучению	Требования к опыту практической работы
A	6	Специалист по внутреннему аудиту; внутренний аудитор; старший специалист по внутреннему аудиту; старший внутренний аудитор	Высшее образование – бакалавриат	Не менее 2 лет в одной из функциональных областей деятельности организации
B	7	Ведущий специалист по внутреннему аудиту; ведущий внутренний аудитор; главный специалист по внутреннему аудиту	Высшее образование – бакалавриат	Не менее 3 лет не ниже 6-го квалификационного уровня в области внутреннего аудита или в функциональной области деятельности организации
C	7	Методолог; ведущий методолог; старший методолог; главный методолог	Высшее образование – специалитет, магистратура	Более 3 лет не ниже 7-го квалификационного уровня в области внутреннего аудита или в функциональной области деятельности организации
D	7	Главный эксперт по внутреннему аудиту; заместитель начальника; начальник; заместитель руководителя; руководитель	Высшее образование – специалитет, магистратура	Не менее 3 лет не ниже 7-го квалификационного уровня в области внутреннего аудита или в функциональной области деятельности организации
E	7	Заместитель директора; директор; главный аудитор; вице-президент; старший вице-президент	Высшее образование – специалитет, магистратура	Не менее 6 лет не ниже 7-го квалификационного уровня в области внутреннего аудита или в функциональной области деятельности организации

Источник: Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 398н от 24 июня 2015 г.

От качества содержания профессиональных стандартов будет зависеть не только качество управления персоналом, но и качество подготовки будущих специалистов и четкое понимание ими своих трудовых функций. Внутренним аудиторам, так же как и экономистам, необходимо понимать, как функционирует в целом финансовая система организации, как организована система бухгалтерского учета, планирования, управления денежными средствами. В то же время внутренние аудиторы четко должны понимать отраслевую специфику бизнеса и быть знакомы с операционной частью деятельности организации. Например, с тем, как построены процессы производства товаров, работ или услуг, основные хозяйственные процессы закупок и продаж. Понадобятся внутреннему аудитору и знания в таких специфических областях, как расследование мошенничеств, различные сделки по слияниям и поглощениям и т.п. Важнейшее качество внутреннего аудитора – профессиональный скептицизм, заключающийся в том, что внутренний аудитор не должен принимать на веру различные утверждения, а по возможности стараться найти им подтверждение, самостоятельно получая ответы на все возникающие

вопросы¹. Приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 398н от 24 июня 2015 г. был утвержден профессиональный стандарт «Внутренний аудитор»².

Разработчиком профессионального стандарта «Внутренний аудитор» является Некоммерческое партнерство «Институт внутренних аудиторов», соразработчиками – Некоммерческое партнерство «Российский институт директоров» и Саморегулируемая организация аудиторов Некоммерческое партнерство «Российская коллегия аудиторов» [9].

Утверждение профессионального стандарта знаменует собой важнейший шаг в развитии профессии внутреннего аудитора в России.

В профессиональном стандарте определены цель внутреннего аудита, трудовые функции и трудовые действия, квалификационные уровни внутренних аудиторов, минимальные требования к образованию и опыту работы, требования к знаниям и умениям внутренних аудиторов.

Основная цель профессиональной деятельности внутреннего аудитора за-

¹ Институт внутренних аудиторов. URL: <http://www.iiia-ru>.

² Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации № 398н от 24 июня 2015 г. «Об утверждении профессионального стандарта „Внутренний аудитор“».

ключается в проведении оценки и предоставлении руководству и собственникам консультаций по вопросам надежности и эффективности функционирования систем управления рисками, внутреннего контроля, корпоративного управления, операционной деятельности и информационных систем организации.

Среди задач, поставленных перед внутренним аудитором, указаны:

- достижение стратегических целей компании;
- достоверность информации о финансово-хозяйственной деятельности;
- эффективность и результативность деятельности фирмы;
- сохранность активов;
- соответствие требованиям законодательства, внутренних политик, процедур и договорных обязательств.

Наличие профессионального стандарта позволяет:

- использовать единую терминологию при формировании внутренней нормативной базы служб внутреннего аудита (положение о подразделении, должностные инструкции и пр.);
- упорядочить наименования должностей работников служб внутреннего аудита;
- сформировать требования к профессиональной подготовке, опыту работы, знаниям и умениям для подбора,

оценки, обучения, аттестации и сертификации внутренних аудиторов;

- осуществлять подбор специалистов в службы внутреннего аудита, руководствуясь систематизированными требованиями;

- разрабатывать программы профессиональной подготовки и повышения квалификации как в организациях, так и на базе высших учебных заведений.

В контексте разделения трудовых функций и их систематизации применительно к видам должностей профессиональный стандарт выделяет обобщенные трудовые функции, а также возможные наименования должностей (см. таблицу).

Обязательным для всех должностей, профессий является дополнительное профессиональное образование (программы переподготовки, повышения квалификации, профессиональной сертификации) в функциональных областях деятельности организации и (или) в области внутреннего аудита.

Кроме того, в стандарте указано, что совмещение должностей с управленческими должностями в организации не допускается. Проведение внутренним аудитором оценки структурных подразделений (областей деятельности организации), в которых он ранее занимал должность (был ответственен за область деятельности организации), возможно только по истечении двенадцати месяцев со дня окончания внутренним аудитором работы в этих структурных подразделениях (областях деятельности) организации.

В целом требования к уровню образования, обучению и опыту практической работы представляются реальными и достаточными.

В мировой практике управления внутренний аудит считается составной частью системы внутреннего контроля организации.

Следует отметить, что системный внутренний контроль начал активно формироваться в начале 2000-х годов в странах с развитой рыночной экономикой, в первую очередь в США. Так, в 2001 г. в США был принят закон Сарбейнса-Оксли, который определил, что годовые отчеты публичных компаний, подписанные их руководством, должны в обязательном порядке включать в себя проверенный внешним аудитором отчет о внутреннем контроле [1; 2].

В России активная работа по созданию систем внутреннего контроля началась с 2013 г., когда вступил в силу Федеральный закон от 6 декабря 2011 г.

№ 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». В нем обозначено обязательное наличие в хозяйствующих субъектах ежегодно подтверждаемых обязательному внешнему аудиту систем внутреннего контроля.

Внутренний контроль в нашей стране активно развивается по объективным экономическим причинам. Дело в том, что создание эффективной системы внутреннего контроля, отвечающей международным требованиям, дает экономическому субъекту следующие возможности [6; 13]:

- на выгодных условиях привлекать инвестиции путем повышения качества финансовой (бухгалтерской) отчетности хозяйствующего субъекта;

- эффективно управлять использованием материальных и трудовых ресурсов хозяйствующего субъекта и проводить эффективную ценовую политику;

- собственникам – контролировать деятельность топ-менеджмента по ответственности его действий целям бизнеса хозяйствующего субъекта, а топ-менеджменту – эффективность работы филиалов и структурных подразделений хозяйствующего субъекта.

Необходимость во внутреннем аудите ощущается и при привлечении иностранных инвестиций. Отметим, что правила крупнейших фондовых бирж в настоящее время требуют наличия соответствующей функции в компаниях, чьи ценные бумаги котируются на биржах.

Реализация этих возможностей позволит компаниям повысить свою конкурентоспособность. Отсюда большой интерес российских экономических субъектов к формированию профессии и к подготовке для нее квалифицированных кадров.

Неоценимый вклад в развитие профессии внутреннего аудитора вносит Международный институт внутренних аудиторов (IIA). Он разработал и активно пропагандирует Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита и «Кодекс этики» (www.iiaru.ru) внутреннего аудитора, целью которых является продвижение и поддержание высоких профессиональных и этических стандартов среди членов Института и всех внутренних аудиторов. Уже почти десятилетие в России действует национальный Институт внутренних аудиторов (ИВА), основными задачами которого являются развитие и продвижение профессии в России и содействие росту профессионализма внутренних аудиторов [9]. На сегодняшний день российский Институт внутренних аудиторов реализует

Программу сертификации внутренних аудиторов в соответствии с Соглашениями, заключенными в 2007 г. и в марте 2011 г. между ИВА и IIA. Для получения основного сертификата внутреннего аудитора – CIA «Дипломированный внутренний аудитор» – претендентам необходимо сдать экзамены¹.

Компании Ernst&Young и PricewaterhouseCoopers провели исследования, которые показали, что востребованность внутреннего аудита в российской экономике увеличивается [4].

Так, согласно результатам исследований компании Ernst&Young 75% респондентов, собственников хозяйствующих субъектов, планируют увеличение инвестиций в организацию системы внутреннего аудита, поскольку убедились в ее эффективности для успешного ведения бизнеса [4].

Таким образом, в российской экономике имеются организационные условия и действуют экономические факторы, стимулирующие развитие внутреннего аудита. Темпы развития этой профессии будут во многом определяться формированием правового поля ее функционирования, которое зависит от создания эффективных механизмов саморегулирования и их взаимодействия с законодательными и исполнительными федеральными органами государственной власти [3; 7; 8].

Профессиональный стандарт «Внутренний аудитор» дает возможность разработать систему подготовки и управления кадрами в области внутреннего контроля, внедрение которой в практику работы экономических субъектов позволит им сформировать современную систему внутреннего контроля, отвечающую международным требованиям, что является важным условием повышения конкурентоспособности российских организаций в условиях мировой экономики. ■

¹ Институт внутренних аудиторов. URL: www.iiaru.ru.

Источники

1. Горячева О.П. Внутренний аудит. М.: Экономическое образование, 2010.
2. Иванов О.Б. Построение систем внутреннего аудита компании на основе внутрикорпоративных стандартов // Аудитор. 2013. № 11. С. 30–35.
3. Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора 2015 г. «PricewaterhouseCoopers». URL: www.accountingtoday.com.
4. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России 2015 г. «Ernst&Young». URL: www.ey.com.
5. Нечехина Н.С. Вопросы методологии и развития бизнес-процессов // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. 2012. № 3(23). С. 200–205.
6. Первова К.А. Актуальность внутреннего аудита в современных условиях // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 104–108.
7. Русакова А.С. Об оценке профессиональной квалификации внутренних аудиторов и контролеров на соответствие профессиональным стандартам и создании национальной системы сертификации // Финансовая жизнь. 2015. № 3. С. 61–68.
8. Сонин А.М. Внутренний аудит: правило трех «В» // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. 2014. № 2. С. 54–60.
9. Щербаклова Е.П. Внутренний аудит в системе управления холдингом: методический подход к идентификации объектов // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. № 4. С. 29–34.
10. Щербаклова Е.П. Комплексный подход к вопросу оптимизации процессов регламентации и стандартизации внутреннего аудита в российских коммерческих организациях // Менеджмент сегодня. 2014. № 2. С. 74–87.
11. Considerations for audits of internal control over financial reporting // Staff Audit Practice Alert. 2013. No. 11.
12. Jacka M. Gearing up for innovation // Internal auditor. December, 2014. URL: <https://iaonline.theiia.org/gearing-up-for-innovation>.
13. Jackson R. The year ahead: Internal auditor // Internal auditor. November, 2014. URL: <https://iaonline.theiia.org/2015-the-year-ahead>.

References

1. Goryacheva O.P. *Vnutrenniy audit* [Internal audit]. Moscow, Ekonomicheskoe obrazovanie Publ., 2010.
2. Ivanov O.B. Postroenie sistem vnutrennego audita kompanii na osnove vnutrikorporativnykh standartov [Construction of the system of internal audit of the company on the basis of internal corporate standards]. *Auditor*, 2013, no. 11, pp. 30–35.
3. A study of the current state of the internal audit profession. 2015. «PricewaterhouseCoopers». Available at: www.accountingtoday.com.
4. Study of the current status and trends in internal audit development in Russia. 2015. «Ernst&Young». Available at: www.ey.com.
5. Necheukhina N.S. Voprosy metodologii i razvitiya biznes-protsessov [The issues of methodology and development of business processes]. *Obrazovanie. Nauka. Innovatsii: Yuzhnoe izmerenie – Education. Science. Innovations: the Southern Dimension*, 2012, no. 3(23), pp. 200–205.
6. Pervova K.A. Aktual'nost' vnutrennego audita v sovremennykh usloviyakh [Topicality of internal audit in modern conditions]. *Audit i finansovyy analiz – Audit and Financial Analysis*, 2013, no. 5, pp. 104–108.
7. Rusakova A.S. Ob otsenke professional'noy kvalifikatsii vnutrennikh auditorov i kontrolerov na sootvetstvie professional'nym standartam i sozdaniyu natsional'noy sistemy sertifikatsii [Estimate of the Professional Qualification of Internal Auditors and Controllers for Compliance with Professional Standards and the Establishment of a National Certification System]. *Finansovaya zhizn' – Financial Life*, 2015, no. 3, pp. 61–68.
8. Sonin A.M. Vnutrenniy audit: pravilo trekh «V» [Internal audit: the rule of three V]. *Aktsionerное obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya – Joint-Stock Company: Corporate Governance*, 2014, no. 2, pp. 54–60.
9. Shcherbakova Ye.P. Vnutrenniy audit v sisteme upravleniya kholdingom: metodicheskiy podkhod k identifikatsii ob'ektov [Internal audit in the system of holding administration: a methodical approach to the identification of objects]. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and Abroad*, 2013, no. 4, pp. 29–34.
10. Shcherbakova Ye.P. Kompleksnyy podkhod k voprosu optimizatsii protsessov reglamentatsii i standartizatsii vnutrennego audita v rossiyskikh kommercheskikh organizatsiyakh [An integrated approach to optimize processes of regulation and standardization of internal audit in Russian commercial organizations]. *Menedzhment segodnya – Management Today*, 2014, no. 2, pp. 74–87.
11. Considerations for audits of internal control over financial reporting. *Staff Audit Practice Alert*, 2013, no. 11.
12. Jacka M. Gearing up for innovation. *Internal auditor*. December, 2014. Available at: <https://iaonline.theiia.org/gearing-up-for-innovation>.
13. Jackson R. The year ahead: Internal auditor. *Internal auditor*. November, 2014. Available at: <https://iaonline.theiia.org/2015-the-year-ahead>.



▶ **АЛЕКСАНДРОВ Сергей Александрович**
 Аспирант кафедры финансовых рынков
 и банковского дела

Уральский государственный
 экономический университет
 620144, РФ, г. Екатеринбург,
 ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
 Тел.: (343) 221-27-15
 E-mail: cez5@yandex.kz

Ключевые слова

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СДЕЛКИ
 ВНУТРЕННЯЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
 ДОХОДНОСТЬ
 ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
 ИНВЕСТИЦИИ

Аннотация

В статье изложены основные положения метода определения внутренней эффективности сделки с ценными бумагами. Данный метод был предложен на основе анализа процесса совершения сделки с учетом преимуществ и недостатков, присущих имеющимся методам оценки эффективности сделки. Также в статье посредством исследования графиков движения цен на фондовые активы проводится сравнение методов определения внутренней эффективности сделки. Использование обычного и предлагаемого автором методов определения эффективности продемонстрировано на примере одной сделки. Показана большая чувствительность и гибкость метода, предложенного автором.

JEL classification

G12, G14, O16

Методологические аспекты определения внутренней эффективности сделки на фондовом рынке

В настоящее время дискурс различных разделов экономической науки часто подразумевает пристальное внимание к теме наиболее быстрого и точного достижения заданной цели с минимальным расходом затрачиваемых ресурсов, т.е. эффективности деятельности. Так, исследователям известны способы определения эффективности в торговле [9; 17], лизинге [11; 15; 18; 21; 24], сделках по слиянию и поглощению [3; 7; 10; 19; 22; 26; 28], внешнеторговых сделках [5], налоговом планировании [13], венчурном бизнесе [27], кредитовании [8], секьюритизации [6], при осуществлении технического анализа [4], при экономических отношениях, возникающих в процессе осуществлении государственного и муниципального заказа [12], страхования [20] и др. Изучается эффективность также в контексте организационной культуры [30], стимулирования сбыта [32], поведения потребителей при продаже им товаров и услуг посредством социальных купонов [33], управления рисками, возникающими в результате стихийных бедствий [31], формирования картелей [29] и т.п.

Данная статья посвящена раскрытию основных положений авторского метода определения внутренней эффективности сделки с ценными бумагами в условиях волатильности на фондовом рынке. В целях актуализации результатов применения данного метода проведено сравнение его с методом определения доходности проведенной сделки, выражаемой в процентах годовых, наиболее часто используемым инвесторами. Принимая в расчет разнообразие подходов исследователей к оценке эффективности деятельности в различных областях экономического знания и в то же время практическое отсутствие выбора метода при анализе эффективности сделок, совершаемых индивидуальным инвестором на фондовом рынке, необходимы веские основания для расширения перечня используемых в указанных целях методов. Таким основанием может являться превосходящая остальные методы разре-

шающая способность, чувствительность или простота применения, а также возникновение возможности повышения результативности инвестора вследствие использования данного метода. Следовательно, гипотезой в данном случае может стать то, что описанный метод обладает перечисленными выше качествами. Фактически вопрос, лежащий в основе этой статьи, звучит так: «имеются ли у данного метода существенные отличия от подсчета доходности, одинаковая ли у них различительная и разрешающая способность, есть ли смысл создавать новые сущности?».

Согласно одному из положений гипотезы эффективного рынка [14], инвесторы являются рациональными, следовательно, стремятся максимизировать доход или выгоду от принятых решений [25], что в контексте фондового рынка определяется полученным от сделки эффектом, выраженным в денежном исчислении.

Уместно отметить, что для индивидуальных инвесторов, осуществляющих торговые операции на фондовом рынке, чрезвычайно актуальным является определение показателей эффективности их торговой деятельности.

Разработано достаточное количество способов исследования эффективности сделок [1]. Все они имеют свои области применения, часто не пересекающиеся между собой. Специфика сделок на фондовом рынке не учитывается в имеющихся методах оценки эффективности. Оставив за пределами данной статьи уточнение всех особенностей сделок с ценными бумагами, отраженных в классификации сделок на фондовом рынке, заметим лишь, что ценные бумаги могут переходить от одного владельца к другому неоднократно даже в течение одной торговой сессии на бирже [23], т.е. частота сделок с ценными бумагами может достигать значительных величин. В этом контексте очевидно, что данная особенность фондового рынка не нашла отражения в имеющихся методах расчета эффективности, а применение их на

Methodological Aspects of Measuring Internal Effectiveness of a Transaction in the Stock Market

фондовом рынке может привести к громоздким и неудобным расчетам. Необходимость учета такой особенности требует отыскать новый способ вычисления данной величины.

Автором предложен оригинальный способ вычисления нового показателя – внутренней эффективности сделки. В общем случае данный показатель измеряется путем вычисления соотношения эффекта от сделки, полученного инвестором, и максимально доступного эффекта от сделки, возможного в данных условиях.

Для этого случая эффективность сделки, совершенной инвестором, можно выразить следующим образом:

$$IE = \frac{E_i}{E_{max}} = \frac{(C_{t+T} - C_t) \cdot N}{E_{max}}, \quad (1)$$

где IE (internal effectiveness) – внутренняя эффективность, в данном случае по покупке и последующей продаже ценных бумаг; E_i – эффект, полученный инвестором в процессе сделки; C_t – цена покупки ценной бумаги в момент времени t ; C_{t+T} – цена продажи ценной бумаги в момент времени, отстоящий от времени покупки на T ; N – количество ценных бумаг, участвующих в сделке. E_{max} мы обозначили максимальный эффект, который мог бы быть получен рациональным инвестором (значение термина оговорено в работе [1]) в условиях совершения конкретной сделки. Отметим, что в общем случае формула определена, если C_{t+T} больше, чем C_t , причем рассмотрен случай растущего тренда (рис. 1), иными словами, ситуация, в которой трейдер получил от данной сделки хоть какую-то прибыль. Для простоты в данной формуле не учитываются комиссии и иные расходы, понесенные инвестором при осуществлении сделки.

Для иллюстрации различий в подходах к оценке эффективности сделки проведем данный расчет путем оценки показателя годовой доходности и также с использованием максимального эффекта от сделки.

Возьмем случай, когда инвестор в момент времени t покупает акцию по цене

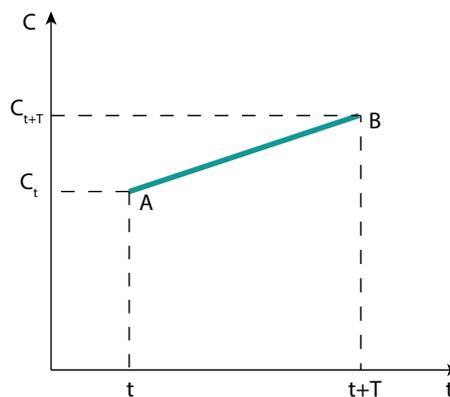


Рис. 1. Графическое представление сделки по покупке и продаже ценной бумаги в условиях растущей цены

C_t . Допустим, что с течением времени цена акции повышается, что отражено на графике на рис. 1 как отрезок AB . Через время, составляющее T , в момент времени $t+T$ инвестор продает ценную бумагу по цене C_{t+T} . Он получает эффект от сделки, равный разности между ценой продажи и ценой покупки, $C_{t+T} - C_t$. Учитывая, что эффект сделки выражается в денежных единицах, необходимо узнать эффективность сделки в единицах, удобных для сравнения, которое может проводиться, например, в целях сопоставления альтернативных вариантов вложения временно свободных денежных средств и др.

Следующим шагом необходимо определить эффективность сделки в процентах годовых. Очевидно, что эффективность в данном случае будет равна ставке процента, которая будет эквивалентна приращению денег инвестора в процессе осуществления сделки. В общем виде формула приращения процентных денег выглядит следующим образом [16]:

$$C_{t+T} = C_t \cdot (1 + i \cdot T / 365), \quad (2)$$

где i – ставка процента; $T/365$ – отношение количества дней в году, в течение которых инвестор держал ценную бумагу в процессе сделки, к общему количеству дней в году (в данном случае взято 365). Легко видеть, что формульное выражение для i таково:

► **Sergey A. ALEKSANDROV**
Postgraduate of Financial Markets and Banking Dept.

Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 221-27-15
E-mail: cez5@yandex.kz

Keywords

EFFECTIVENESS OF A TRANSACTION
INTERNAL EFFECTIVENESS
PROFITABILITY
EFFECTIVENESS EVALUATION
INVESTMENTS

Abstract

The article discusses the fundamentals of the method for measuring internal effectiveness of securities transactions. This method is based on the analysis of the transaction process, taking into account the advantages and disadvantages of available methods for assessing transaction effectiveness. The methods for measuring the internal effectiveness of a deal are compared through examining the graphs of price movements in the stock assets. The application of the general method and the one proposed by the author is demonstrated using the case of one transaction. The method discussed in the paper showed greater sensibility and flexibility.

JEL classification

G12, G14, O16

$$i = \frac{(C_{t+T} - C_t) \cdot 365}{C_t \cdot T}. \quad (3)$$

Обозначения в формуле идентичны указанным выше.

Следующим шагом является расчет внутренней эффективности сделки IE и сравнение этих результатов с полученными ранее. В данном для расчета используем формулу, аналогичную формуле (1).

$$IE = \frac{E_i}{E_{\max}} = \frac{(C_{t+T} - C_t) \cdot N}{E_{\max}}. \quad (4)$$

Необходимо знать максимальный эффект E_{\max} , который сможет получить инвестор по данной торговой операции. Для начала проведем анализ графика изменения цены актива на рис. 1. Становится понятно, что цена монотонно растет на всем периоде времени от t до $t+T$ без формирования вершины и дна. В этом случае для расчета эффективности P нам необходимо выяснить, что входит в максимальный эффект от сделки E_{\max} . Согласно рис. 1, наблюдается период роста цены актива. Вторым уже рассматривался пример рациональной стратегии в ситуации восходящего тренда [2], иными словами, в условиях данной сделки выбрана максимально эффективная стратегия. В этой ситуации максимальный эффект можно будет узнать путем проекции отрезка AB на ось цены, и он окажется равным изменению цены актива.

$$E_{\max} = (C_{t+T} - C_t) \cdot N. \quad (5)$$

Следовательно, внутренняя эффективность сделки IE на отрезке AB становится равной 1:

$$IE = \frac{E_i}{E_{\max}} = \frac{(C_{t+T} - C_t) \cdot N}{(C_{t+T} - C_t) \cdot N} = 1. \quad (6)$$

В данном случае, поскольку сделка проведена рационально, ее эффективность оказалась равна 1, или, если выражать результат в процентах, то 100%.

В целях сравнения можно рассмотреть следующий случай (рис. 2).

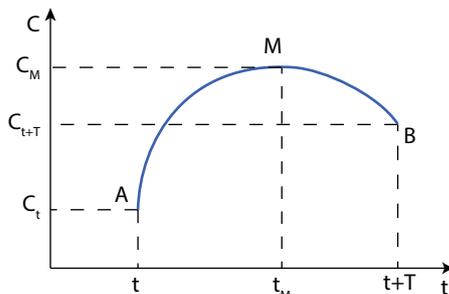


Рис. 2. Графическое представление сделки по покупке и продаже ценной бумаги в условиях разнонаправленной ценовой динамики

На рис. 2 показан график изменения цены актива при наличии разнонаправленных трендов. Видно, что имеющийся в начале восходящий тренд сменяется после подхода к вершине M нисходящим, который продолжается до момента выхода из сделки. Обозначим на графике период восходящего тренда как AM , а для нисходящего используем обозначение MB . Рассмотрим тот же случай, когда инвестор покупает ценную бумагу в точке A графика в момент времени t по цене C_t . В точке B инвестор продает ценную бумагу по цене C_{t+T} в момент времени $t+T$.

Для этого случая также возможно нахождение эффективности перечисленными двумя способами, поэтому мы рассчитаем ее точно так же двояко.

Вычисление эффективности в процентах годовых (доходности) начнем с рассуждения о том, что в данном варианте

учитывается лишь две характеристики графика цены – цена покупки C_t и цена продажи C_{t+T} . Траектория графика цены, наличие вершины или дна на графике в данном случае исследователя не интересует, так как формула не учитывает никаких других параметров, кроме цены покупки и цены продажи. В условиях совершения сделок на фондовом рынке это приводит к тому, что оказывается недоступным сравнение альтернативных стратегий инвестирования по всем доступным критериям, не рассматривается потенциальная доходность стратегий и не в полной мере используются возможности для тонкой настройки торговых систем.

Тем не менее определим эффективность сделки во втором случае в процентах годовых. Несмотря на отличия в графике стоимости ценной бумаги, эффективность выражается так же, как и в первом случае.

$$i = \frac{(C_{t+T} - C_t) \cdot 365}{C_t \cdot T}. \quad (7)$$

Обозначения в данной формуле те же.

Инвестор находится «в бумагах» в течение времени T , покупая их по цене C_t и продавая по цене C_{t+T} , поэтому эффект, полученный инвестором от сделки во всех исследованных ситуациях, описывается одинаковой формулой. Что касается определения эффективности в долях от максимально возможной, то особый интерес здесь представляет выражение с помощью формул и расчет величины максимально доступного эффекта E_{\max} . Проанализируем, что может входить в данный показатель.

Рассматривая график изменения цены актива на рис. 2 с учетом понятия рациональной торговой стратегии (см.: [2]), мы можем увидеть, что в предложенной ситуации инвестору доступен еще как минимум один вариант оптимизации торговой стратегии. Поскольку на протяжении времени от t до t_M (участок графика AM) наблюдается восходящий тренд, а с t_M по T на участке MB наблюдается снижение цены, рациональным является покупка в момент времени t по цене C_t , затем продажа в момент времени t_M по цене C_M с одновременным занятием короткой позиции (в общем случае, когда возможна такая операция) и затем в момент времени T покупка по цене C_T .

Наибольший доступный инвестору эффект от сделки E_{\max} в рассматриваемом случае будет значительно отличаться от обозначенного выше.

$$E_{\max} = (C_M - C_t + C_M - C_{t+T}) \cdot N = [2 \cdot C_M - (C_t + C_{t+T})] \cdot N, \quad (8)$$

где C_M – цена актива в момент времени t_M , когда цена на участке графика AB максимальна.

При этом внутренняя эффективность сделки IE на отрезке AB выражается как

$$IE = \frac{E_i}{E_{\max}} = \frac{(C_{t+T} - C_t) \cdot N}{[2 \cdot C_M - (C_t + C_{t+T})] \cdot N} = \frac{C_{t+T} - C_t}{2 \cdot C_M - (C_t + C_{t+T})}. \quad (9)$$

Обозначения в данной формуле идентичны приведенным выше. В том случае, если доступны численные значения величин C_t , C_{t+T} и C_M , уже возможен расчет данного показателя эффективности. Как мы видим, в рассмотренных случаях при отличающихся описанных ситуациях на фондовом рынке (графики изменения цены актива на рис. 1 и 2 различны), выведенные формульные выражения для эффективности i [формулы (3) и (7)] одинаковы. Это говорит о том, что данный подход не полностью учитывает все аспекты совершения сделок на фондовом рынке. Предложенный автором подход, заключающийся в нахождении внутренней эффективности IE , более чутко реагирует на изменения в исходных условиях и соответственно дает различные

значения [как видно, формулы (6) и (9) заметно различаются].

Для сравнения обоих случаев совмещаем данные графики на одном рисунке (рис. 3).

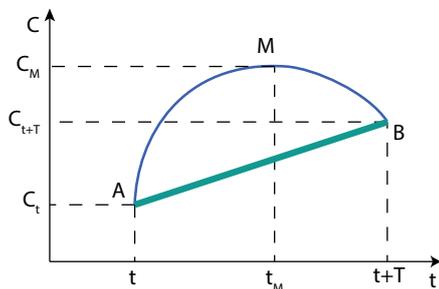


Рис. 3. Сравнение графиков изменения цены при проведении сделок по купле и продаже актива

При анализе графиков становится понятно, что, несмотря на совпадение цены покупки и продажи актива в двух рассмотренных случаях (первый случай описывается отрезком AB , а второй — дугой AMB), рыночные ситуации, соответствующие двум графикам на рис. 3, кардинально различаются, а первый подход (определение эффективности путем расчета доходности l) не учитывает этих различий. Очевидно, требуется расширение арсенала методик для более качественного и полного исследования проведенных сделок, и метод расчета внутренней эффективности решает эту задачу.

Достоинством метода является и то, что он позволяет оценить эффективность сделки, зная только величины C_t , C_{t+T} и C_M , причем эти данные извлекаются непосредственно из котировок, графика изменения цены актива. Видно, что в расчетах не участвует фактор времени, а это значительно упрощает задачу расчета эффективности сделки. В результате инвестору становится доступен мощный инструмент для использования в оценке эффективности, оптимизации торговых

систем и выборе альтернатив. Также данный подход, в отличие от предложенных ранее, формируя обоснованные критерии эффективности, дает ясные, четкие и понятные ориентиры, к которым должен стремиться каждый инвестор при создании, оптимизации и использовании алгоритма принятия инвестиционных решений, способствующие повышению результативности торговли ценными бумагами.

Как мы видим, основное различие в данных подходах заключается в понимании принципа измерения и самого измерителя эффективности. Легко заметить, что числители в приведенных формулах эффективности идентичны (это объяснимо — мы исследуем показанную инвестором эффективность и в том и в другом подходе), отличается лишь знаменатель: в одном случае это время, в течение которого осуществлялась сделка, в другом — абсолютная максимальная эффективность сделки в тех же самых конкретных условиях. Но мы увидели, насколько различаются полученные результаты. Таким образом, предложенный подход более полно отвечает запросам трейдеров, касающимся поиска инструмента анализа сделок, имеющего достаточную разрешающую способность.

Вместе с тем совершенно ясно, что в этом соревновании нет аутсайдеров: каждый из подходов выполняет свою определенную задачу. Не противопоставляя эти два подхода, отметим, что для создания более полной картины необходимо использовать как тот, так и другой подход, но первый — для изучения доходности сделки и сравнения с другими вариантами вложения средств, а второй — для исследования эффективности сделки и настройки алгоритма принятия решения об открытии и закрытии позиций, торговой системы.

Несомненно, практическая значимость нового подхода связана с возможностью применения его к определению эффективности сделки на фондовом рынке, что позволит инвесторам обогатить свой инструментарий, используемый для оптимизации стратегий, и получить ценное дополнение к имеющимся методам анализа сделок. Применение данного метода дает трейдеру абсолютно четкое представление о самой главной характеристике той торговой системы, которой он придерживается, когда совершает сделки на фондовом рынке, — об эффективности. Кроме того, процесс расчета данного показателя с необходимостью вызывает нахождение максимально возможной в условиях совершения данной сделки эффективности. Предложенный автором метод дает возможность по-новому воспринять парадигму определения эффективности, переходя от абстрактной доходности к плодотворному сравнению с максимально возможным эффектом. Определение максимальной эффективности — важный шаг, который позволит инвестору оценить проведенную им в соответствии со своей торговой системой сделку по шкале от нулевой отметки до максимальной, причем максимум по этой шкале имплицитно конкретные условия исследуемой сделки.

Очевидно, что получить полное представление об эффективности сделки — действительно значимая задача, решить которую необходимо каждому инвестору.

Таким образом, в статье изложена концепция метода определения внутренней эффективности и продемонстрированы его преимущества по сравнению с другими подходами, используемыми в настоящее время. ■

Источники

1. Александров С.А., Иваницкий В.П. К определению эффективности сделки на фондовом рынке (теоретические аспекты) // Известия Уральского государственного экономического университета. 2015. № 2. С. 44–51.
2. Александров С.А. Определение эффективности деятельности инвесторов // Современные проблемы экономики, менеджмента и маркетинга: материалы XVIII Междунар. науч.-практ. конф. Нижний Тагил, 2012.
3. Беглова Ю.С. Эффективность сделок по слиянию и поглощению: миф или реальность? // Российское предпринимательство. 2013. № 8(230). С. 110–114.
4. Володин С.Н., Кулагина М.В. Эффективность технического анализа на российском фондовом рынке // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 5. С. 208–213.
5. Воронина Л.А., Перова А.Е. Модель развития валютной системы Краснодарского края для повышения эффективности внешнеторговых сделок // Финансы и кредит. 2008. № 31(319). С. 46–49.
6. Горлина Е.Ю. Анализ эффективности сделок секьюритизации в России // Труды Института системного анализа РАН. 2011. Т. 61. № 3. С. 108–117.
7. Григорьева С.А., Троицкий П.В. Влияние слияний и поглощений на операционную эффективность компаний на развивающихся рынках капитала // Корпоративные финансы. 2012. № 3(23). С. 31–43.
8. Демчук И.Н. Роль финансово-правового анализа в повышении эффективности управления кредитным риском и транспарентности кредитных сделок // Российский экономический интернет-журнал. 2006. № 4.
9. Ефимовская Л.А. Методика оценки эффективности коммерческих сделок // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 11. С. 1595–1606.
10. Зайнуллина М.Р., Бадретдинова Н.М. Повышение эффективности сделки по слиянию и поглощению // Электронный экономический вестник Татарстана. 2013. № 3-4. С. 74–91.
11. Каменев И.П. Финансовая оценка эффективности лизинговой сделки: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб.: СПбГУЭФ, 2012.
12. Коношко Л.В. Государственный и муниципальный заказы: проблемы оценки их эффективности // Научные исследования: от теории к практике: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Чебоксары: ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2014.
13. Краснова Ю.С. Методика принятия решения о проведении процедуры налогового планирования сделок купли-продажи и оценка ее эффективности // Системное управление. 2013. № 3(20).
14. Кругман П. Выход из кризиса есть! М.: Азбука-Аттикус, 2013.
15. Лосевская С.А., Рыбоваленкова Е.А. Эффективность лизинговых сделок с учетом влияния факторов риска // Новая модель экономического роста: научно-теоретические проблемы и механизм реализации: материалы Междунар. науч.-практ. конф. Пос. Персиановский, 2014. С. 122–124.
16. Мальхин В.И. Финансовая математика. М.: Юнити, 2003.
17. Маслов С.С. Оценка эффективности и доступности планируемых торговых сделок на примере оптовой торговли зерном // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2011. № 9. С. 68–72.
18. Машегов П.Н., Бельский А.А. Лизинг как инструмент финансирования инновационного развития и проблема оценки эффективности налоговых преференций // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 49(294). С. 35–44.
19. Нагаева О.С. Методический подход к оценке эффективности сделок слияний и поглощений // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 4-2. С. 135–139.
20. Резниченко Д.С. Оценка эффективности страхования рисков производственно-хозяйственной деятельности // Наука и образование. 2010. № 06.
21. Рябчук П.Г. Оценка и управление совокупной эффективностью лизинговой сделки в промышленности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Челябинск: Южно-Уральский государственный университет, 2004.
22. Саратовский А.Д. Методология оценки эффективности сделок слияний и поглощений: метод событий // Международный научно-исследовательский журнал. 2015. № 1-2(32). С. 94–95.
23. Сделки на фондовой бирже. URL: <http://sus250611.narod.ru/index/0-10>.
24. Сечной А.И. Метод определения оптимальных параметров договора лизинга // Финансы и кредит. 2010. № 3(387). С. 51–55.
25. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании. Практика российских предприятий. М.: Вершина, 2007.
26. Фадейкина Н.В., Цыганков К.Ю., Петрущенков Ю.М. Методические подходы к оценке эффективности сделок слияния и поглощения в условиях стратегического управления стоимостью бизнеса // Сибирская финансовая школа. 2014. № 6(107). С. 106–112.
27. Хворова Д.А., Беляев Е.В. Методика повышения эффективности сделки венчурного финансирования инновационного проекта // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2015. № 1. С. 102–111.
28. Шишлова Н.А. Оценка эффективности сделок слияния и поглощений операторов сотовой связи // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2010. № 3-2. С. 197–203.
29. Connor J.M. Private International Cartels: Effectiveness, Welfare, and Anticartel Enforcement, Purdue Agricultural Economics // Staff Paper. 2003. No. 03-12.
30. Fey C.F., Denison D.R. Organizational Culture and Effectiveness: Can American Theory Be Applied in Russia? // Organization Science. 2003. No. 14(6). P. 686–706.
31. Financing increasing flood risk: evidence from millions of buildings / B. Jongman, E.E. Koks, T.G. Husby, P.J. Ward // Natural Hazards and Earth System Sciences Discussions. 2014. No. 2(1). P. 137–165.
32. Kumar N., Rajiv S., Jeuland A. Effectiveness of trade promotions: Analyzing the determinants of retail pass-through // Marketing Science. 2001. No. 20(4). P. 382–404.
33. Nakhata C. Essays on Consumer's Psychological and Behavioral Responses toward Social Coupons. URL: <http://scholarcommons.usf.edu/etd/5282>.

References

1. Aleksandrov S.A., Ivanitskiy V.P. K opredeleniyu effektivnosti sdelki na fondovom rynke (teoreticheskie aspekty) [On the Definition of Efficiency of Transactions on Stock Market (Theoretical Aspects)]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2015, no. 2, pp. 44–51.
2. Aleksandrov S.A. [Determining the effectiveness of investors' activity]. *Sovremennyye problemy ekonomiki, menedzhmenta i marketinga: Materialy XVI-II Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [Modern problems of economics, management and marketing. Proc. of XVIII Int. sci.-pract. conf.]. Nizhniy Tagil, 2012.
3. Beglova Yu.S. Effektivnost' sdelok po sliyaniyu i pogloshcheniyu: mif ili real'nost'? [The effectiveness of mergers and acquisitions: myth or reality?]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – Russian Entrepreneurship*, 2013, no. 8(230), pp. 110–114.
4. Volodin S.N., Kulagina M.V. Effektivnost' tekhnicheskogo analiza na rossiyskom fondovom rynke [The effectiveness of technical analysis in Russian stock market]. *Audit i finansovyy analiz – Audit and Financial Analysis*, 2013, no. 5, pp. 208–213.
5. Voronina L.A., Perova A.Ye. Model' razvitiya valyutnoy sistemy Krasnodarskogo kraya dlya povysheniya effektivnosti vneshnetorgovykh sdelok [The model of Krasnodar Krai's monetary system development to improve the performance of foreign trade]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*, 2008, no. 31(319), no. 46–49.
6. Gorlina Ye.Yu. Analiz effektivnosti sdelok sek'yuritizatsii v Rossii [The Analysis of the effectiveness of securitization transactions in Russia]. *Trudy Instituta sistemnogo analiza RAN – Proceedings of the Institute for Systems Analysis of Russian Academy of Sciences*, 2011, vol. 61, no. 3, pp. 108–117.
7. Grigor'eva S.A., Troitskiy P.V. Vliyaniye sliyaniy i pogloshcheniy na operatsionnuyu effektivnost' kompaniy na razvivayushchikhnya ryinkakh kapitala [The influence of mergers and acquisitions on operational effectiveness of companies on the developing capital markets]. *Korporativnyye finansy – Corporate Finance*, 2012, no. 3(23), pp. 31–43.
8. Demchuk I.N. Rol' finansovo-pravovogo analiza v povyshenii effektivnosti upravleniya kreditnym riskom i transparentnosti kreditnykh sdelok [The role of financial and legal analysis in increasing the effectiveness of credit risk management and credit transactions transparency]. *Rossiyskiy ekonomicheskii internet-zhurnal – Russian Economic Online Journal*, 2006, no. 4.
9. Yefimovskaya L.A. Metodika otsenki effektivnosti kommercheskikh sdelok [Methodology to evaluate the effectiveness of commercial transactions]. *Rossiyskoe predprinimatel'stvo – Russian Entrepreneurship*, 2015, vol. 16, no. 11, pp. 1595–1606.
10. Zaynullina M.R., Badretdinova N.M. Povysheniye effektivnosti sdelki po sliyaniyu i pogloshcheniyu [Improving the efficiency of mergers and acquisitions]. *Elektronnyy ekonomicheskii vestnik Tatarstana – Electronic Economic Newsletter of the Republic of Tatarstan*, 2013, no. 3-4, pp. 74–91.
11. Kamenev I.P. *Finansovaya otsenka effektivnosti lizingovoy sdelki: avtoref. dis. kand. ekon. nauk.* [Financial evaluation of effectiveness of a leasing deal. Abstract of Cand. econ. sci. diss.]. St. Petersburg, SPbGUEF Publ., 2012.
12. Konoshko L.V. [State and municipal orders: The problem of assessing their effectiveness]. *Nauchnye issledovaniya: ot teorii k praktike: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [Scientific research: from theory to practice. Proc. of Int. sci.-pract. conf.]. Cheboksary, OOO «Tsentr nauchnogo sotrudnichestva «Interaktiv plyus» Publ., 2014.
13. Krasnova Yu.S. Metodika prinyatiya resheniya o provedenii protsedury nalogovogo planirovaniya sdelok kupli-prodazhi i otsenka ee effektivnosti [Methodology for making a decision to conduct the procedure of tax planning of purchase and sales transactions and estimation of its efficiency]. *Sistemnoye upravleniye – System Management*, 2013, no. 3(20).
14. Krugman P. *Vykhod iz krizisa est'!* [There is a way out of the crisis!]. Moscow, Azbuka-Attikus Publ., 2013.
15. Losevskaya S.A., Rybovalenkova Ye.A. [Effectiveness of leasing deals considering the influence of risk factors]. *Novaya model' ekonomicheskogo rosta: nauchno-teoreticheskie problemy i mekhanizm realizatsii: materialy Mezhdunar. nauch.-prakt. konf.* [New model of economic growth: scientific and theoretical problems and the implementation mechanism. Proc. of Int. sci.-pract. conf.]. Pos. Persianovskiy, 2014. Pp. 122–124.
16. Malykhin V.I. *Finansovaya matematika* [Financial mathematics]. Moscow, Yuniti Publ., 2003.
17. Maslov S.S. Otsenka effektivnosti i dostupnosti planiruemykh torgovykh sdelok na primere optovoy trgovli zernom [Evaluation of effectiveness and availability of planned transactions using the case of wholesale grain trade]. *Ekonomika sel'skokhozyaystvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatii – Economy of Agricultural and Processing Enterprises*, 2011, no. 9, pp. 68–72.
18. Mashegov P.N., Bel'skiy A.A. Lizing kak instrument finansirovaniya innovatsionnogo razvitiya i problema otsenki effektivnosti nalogovykh preferentsiy [Leasing as a tool for financing innovative development and the problem of assessing the effectiveness of tax incentives]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet – International Accounting*, 2013, no. 49(294), pp. 35–44.
19. Nagaeva O.S. Metodicheskiy podkhod k otsenke effektivnosti sdelok sliyaniy i pogloshcheniy [The methodical approach to evaluating the effectiveness of mergers and acquisitions]. *Sovremennyye tendentsii v ekonomike i upravlenii: novyy vzglyad – Modern Trends in Economics and Management: A New Look*, 2010, no. 4-2, pp. 135–139.
20. Reznichenko D.S. Otsenka effektivnosti strakhovaniya riskov proizvodstvenno-khozyaystvennoy deyatel'nosti [Evaluating the effectiveness of risk insurance of industrial and economic activity]. *Nauka i obrazovanie – Science and Education*, 2010, no. 06.
21. Ryabchuk P.G. *Otsenka i upravleniye sovokupnoy effektivnost'yu lizingovoy sdelki v promyshlennosti: avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Assessment and management of the total performance of a leasing transaction in the industry. Abstract of Cand. econ. sci. diss.]. Chelyabinsk, Yuzhno-Ural'skiy gosudarstvennyy universitet Publ., 2004.
22. Saratovsky A.D. Metodologiya otsenki effektivnosti sdelok sliyaniy i pogloshcheniy: metod sobytiy [Methodology of mergers and acquisitions performance estimation: accounting method]. *Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal – International Research Journal*, 2015, no. 1-2(32), no. 94–95.
23. Transactions in the stock market. Available at: <http://sus250611.narod.ru/index/0-10>. (in Russ.).
24. Teplova T.V. *Investitsionnyye rychagi maksimizatsii stoimosti kompanii. Praktika rossiyskikh predpriyatii* [Investment leverages to maximize the company value. Russian enterprises' experience]. Moscow, Vershina Publ., 2007.
25. Fadeykina N.V., Tsygankov K.Yu., Petrushchenkov Yu.M. Metodicheskie podkhody k otsenke effektivnosti sdelok sliyaniya i pogloshcheniya v usloviyakh strategicheskogo upravleniya stoimost'yu biznesa [Methodological approaches to assessing the effectiveness of mergers and acquisitions in a strategic cost management business]. *Sibirskaya finansovaya shkola – Siberian Financial School*, 2014, no. 6(107), pp. 106–112.
26. Khvorova D.A., Belyaev Ye.V. Metodika povysheniya effektivnosti sdelki venchurnogo finansirovaniya innovatsionnogo proekta [The methodology of innovative project venture financing transaction effectiveness increase]. *Sovremennyye naukoemkie tekhnologii. Regional'noe prilozheniye – Modern High Technologies. Regional Application*, 2015, no. 1, pp. 102–111.
27. Shishlova N.A. Otsenka effektivnosti sdelok sliyaniya i pogloshcheniy operatorov sotovoy svyazi [Evaluating the effectiveness of mergers and acquisitions of mobile operators]. *Sovremennyye tendentsii v ekonomike i upravlenii: novyy vzglyad – Modern Trends in Economics and Management: A New Look*, 2010, no. 3-2, pp. 197–203.
28. Connor J.M. Private International Cartels: Effectiveness, Welfare, and Anticartel Enforcement, Purdue Agricultural Economics. *Staff Paper*, 2003, no. 03-12.
29. Fey C.F., Denison D.R. Organizational Culture and Effectiveness: Can American Theory Be Applied in Russia? *Organization Science*, 2003, no. 14(6), pp. 686–706.
30. Jongman B., Koks E.E., Husby T.G., Ward P.J. Financing increasing flood risk: evidence from millions of buildings. *Natural Hazards and Earth System Sciences Discussions*, 2014, no. 2(1), pp. 137–165.
31. Kumar N., Rajiv S., Jeuland A. Effectiveness of trade promotions: Analyzing the determinants of retail pass-through. *Marketing Science*, 2001, no. 20(4), pp. 382–404.
32. Nakhata C. Essays on Consumer's Psychological and Behavioral Responses toward Social Coupons. Available at: <http://scholarcommons.usf.edu/etd/5282>.



▶ **ПРОТАСОВА Людмила Геннадьевна**

Доктор технических наук, профессор,
заведующая кафедрой управления
качеством

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Тел.: (343) 251-96-82
E-mail: ukpt@usue.ru

Ключевые слова

ОРГАНИЗАЦИЯ СНАБЖЕНИЯ

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

СКЛАДСКАЯ ЛОГИСТИКА

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

НЕСООТВЕТСТВИЯ

КОРРЕКТИРУЮЩИЕ И ПРЕДУПРЕЖДАЮЩИЕ
ДЕЙСТВИЯ

Аннотация

Обобщены данные по организации материально-технического снабжения на предприятии: целям, задачам, функциям отдела снабжения, а также их реализации на примере конкретного предприятия. Представлены результаты оценки удовлетворенности подразделений предприятия качеством выполнения заявок на материально-технические средства. Предложены корректирующие и предупреждающие действия по устранению причин несоответствий и повышению качества снабжения. Разработана матрица ответственности для оптимизации складской логистики на предприятии.

JEL classification

M1, M11

Управление качеством материально-технического снабжения на предприятии

От организации снабжения, своевременности поставок материальных ресурсов соответствующего качества, необходимого ассортимента и количества на производство в значительной мере зависит непрерывный и ритмичный выпуск готовой продукции, ее качество, выполнение договоров поставки, удовлетворенность потребителей продукции и как результат – уровень прибыли и рентабельности предприятия [10].

Цель организации снабжения предприятия – бесперебойное обеспечение производства необходимыми материалами, оборудованием и запасными частями соответствующей комплектности и качества. Для достижения цели работники снабжения должны изучать и учитывать спрос и предложение всех потребляемых предприятием материальных ресурсов, уровень изменения цен, выбирать форму товародвижения, оптимизировать запасы, снижать транспортно-заготовительные и складские расходы [3; 11].

Функции руководителя отдела снабжения: планирование работ по закупкам, организация работ, контроль выполнения плана закупок, координация работ и мотивация персонала отдела.

К снабжению предприятия относят следующие виды деятельности: планирование потребностей в материальных ресурсах; установление хозяйственных связей с поставщиками; организация доставки; мониторинг поставки; приемка и контроль качества; распоряжение невостребованными или некачественными остатками [10].

В снабженческой деятельности предприятия можно выделить два основных направления деятельности: внешнее и внутреннее [10].

Внешние функции снабжения определяют взаимоотношения предприятия с другими предприятиями – поставщиками, оптовыми и розничными торговыми фирмами, транспортными организациями; поиск возможных поставщиков материальных ресурсов, анализ и выбор

наиболее подходящих из них; заключение договоров с поставщиками; установление рациональных хозяйственных связей по поставкам продукции на предприятие, выбор средств доставки материальных ресурсов от поставщиков; заключение договоров с транспортными фирмами [10].

В управлении качеством важен тот факт, что организация и поставщики взаимозависимы и их взаимовыгодные отношения увеличивают их способность создавать ценности. Применение принципа «Взаимовыгодные отношения с поставщиками» – это осуществление в организации деятельности, направленной на совместную работу по четкому пониманию потребностей потребителя; разработку совместных с поставщиками действий по улучшению; обмен информацией и планами на будущее [2].

Только взаимовыгодные отношения обеспечивают обеим сторонам наилучшие возможности. Взаимные усилия по обеспечению непрерывного улучшения должны стать нормой деятельности для обеих сторон. Система менеджмента качества должна включать предпосылки построения именно такого взаимодействия. Соображения, связанные с выгодами, менеджментом затрат и рисков, важны для организации, ее потребителей и других заинтересованных сторон [10].

Внутренние функции снабжения характеризуются взаимодействием службы снабжения с другими подразделениями данного предприятия и включают: сбор заявок на материально-технические ресурсы; планирование материально-технического снабжения на основе баланса материальных ресурсов; обеспечение средствами и предметами труда производственных подразделений; нормирование отпуска материалов со склада; подготовку материальных ресурсов к производственному потреблению; отпуск и доставку материальных ресурсов со склада на место их потребления; оперативное регулирование движения материальных ресурсов, контроль над их использованием на предприятии [1].

Procurement Quality Management at an Enterprise

Рядом авторов отмечаются следующие задачи анализа обеспеченности и использования материальных ресурсов: оценка реальности планов материально-технического снабжения, степени их выполнения и влияния на объем производства продукции, ее себестоимость и другие показатели; оценка уровня эффективности использования материальных ресурсов; выявление внутри-производственных резервов экономии материальных ресурсов и разработка конкретных мероприятий по их использованию [4; 5]. Уровень обеспеченности предприятия сырьем и материалами определяется сравнением фактического количества закупленного сырья с плановой потребностью. Необходимо также проверить обеспеченность потребности в завозе материальных ресурсов договорами на их поставку и фактическое их выполнение.

Цель снабжения – гарантия для организации иметь надежную поставку материалов соответствующего качества, необходимого объема, в нужное время от квалифицированного поставщика с высоким уровнем сервиса и по приемлемой цене [6].

В стандарте ИСО 9001-2011 «Системы менеджмента качества. Требования» в п. 7.4 «Закупки» содержатся два требования: к продукции поставщика и критериям отбора поставщиков.

При поставке материалов необходимо учитывать перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, и продукции, подтверждение соответствия которой осуществляется в форме принятия декларации о соответствии [7; 8].

Важной проблемой в закупочной деятельности является выбор оптимального, наиболее квалифицированного поставщика на основе критериев отбора [9; 10]. Организация может работать с единственным поставщиком. Этот вариант обеспечивает следующие преимущества: стремление добиться прочных взаимоотношений; ценовые скидки при размещении крупных заказов; более лег-

кие коммуникации и процедуры для регулярно размещаемых заказов; меньший диапазон отклонений в характеристиках материалов и их поставках.

Планирование закупок осуществляется на основе заявок от подразделений.

Организатор закупки [12]:

- готовит заявку на проведение закупки на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг;

- определяет требования к техническим (функциональным), качественным и иным характеристикам закупаемых товаров, работ, услуг;

- определяет требования к участникам закупки;

- определяет сроки поставки, выполнения работ, оказания услуг;

- при необходимости предлагает требования к условиям договора;

- устанавливает требования обязательного и желательного характера;

- участвует в оценке технических (функциональных), качественных и иных характеристик товаров, работ, услуг, предлагаемых участниками закупки, на предмет их соответствия заявленным требованиям;

- участвует в изучении и рассмотрении документов, предоставляемых участниками закупки, для подтверждения соответствия требованиям, установленным документацией о закупке.

На основании заявки на проведение закупки организатором могут быть установлены следующие требования к продукции [13]:

- к качеству, функциональным (потребительским свойствам) и техническим характеристикам товара, к безопасности товара;

- предъявляемые законодательством Российской Федерации по видам товаров об обязательной сертификации, об обязательном наличии санитарно-эпидемиологического заключения, а также Федеральным законом от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» и иные показатели, связанные с определением соответствия товара потребностям заказчика;

▶ **Lyudmila G. PROTASOVA**

Dr. Sc. (Engineering), Professor, Head of Quality Management Dept.

**Ural State University of Economics
620144, RF, Yekaterinburg,
8 Marta/Narodnoy Voli St., 62/45
Phone: (343) 251-96-82
E-mail: ukpt@usue.ru**

Keywords

SUPPLY MANAGEMENT

QUALITY MANAGEMENT

WAREHOUSE LOGISTICS

CONSUMER SATISFACTION

DISCREPANCY

CORRECTIVE AND PREVENTATIVE ACTIONS

Abstract

The data on procurements organization at the enterprise are organized according to the following criteria: objectives, tasks and functions of the procurement department, as well as their implementation using the case of a specified company. Satisfaction of the company's departments with the results of procurements is evaluated. Corrective and preventative measures to eliminate the causes of discrepancies and raise the quality of supply are proposed. To optimise the system of warehouse logistics at an enterprise, the author developed a matrix of responsibility.

JEL classification

M1, M11

Таблица 1 – Результаты удовлетворенности подразделений качеством выполнения их заявок

Показатель качества	Подразделение							Средняя оценка
	1	2	3	4	5	6	7	
Выполнение заявок по срокам поставки	4	3	2	3	4	2	3	3
Выполнение заявок по количеству	3	3	2	3	4	2	3	2,28
Выполнение заявок по ассортименту	4	3	2	3	4	2	3	3
Выполнение заявок по качеству	4	3	2	3	4	4	3	3,28
Отсутствие простоев по вине отдела снабжения	4	3	2	4	4	3	2	3,14
Средняя оценка	3,8	3	2	3,2	4	2,6	2,8	2,93

- к стандартам, техническим условиям или иным нормативным документам, которым должны соответствовать товары, а также к подтверждающим документам (сертификатам, заключениям, инструкциям, гарантийным талонам и т.п.), которые должны быть предоставлены в составе заявки, перед заключением договора либо при поставке товаров в рамках заключенного договора;

- к срокам и объемам предоставления гарантий качества;

- к количеству товара или порядку его определения;

- к комплектации товара;

- к месту, сроку (графику) поставки товара;

- к упаковке товара и условиям его доставки;

- о том, что товары должны быть новыми (ранее не быть в эксплуатации и не являться выставочными образцами);

- к рабочей среде, электропитанию и иные требования к среде, в которой будут использоваться товары, если это оказывает влияние на режим их эксплуатации;

- по совместимости приобретаемых товаров с ранее закупленными товарами (при их совместном использовании);

- по выполнению сопутствующих работ, услуг (монтаж, наладка, обучение персонала, поставка запасных частей или расходных материалов и т.д.);

- к условиям производства товаров (использованию определенных технологий, соблюдению стандартов, наличию разрешительных документов на проектирование, конструирование, изготовление товаров), основанные на требованиях закона и (или) распорядительных документов общества/заказчика.

- иные необходимые требования.

Проследим, как эти требования выполняются на конкретном предприятии ОАО «ЕВРАЗ КГОК».

План закупок размещается заказчиком на официальном сайте.

Планирование закупок осуществляется на основании планов и графиков производства. Для оценки и выбора поставщиков используются конкурсные процедуры. Имеются записи конкурсных процедур по оценке и выбору поставщиков.

Заявки на закупки включают все необходимые требования и формируются в электронном виде в программу SAP R/3.

Перейдем к результатам работы отдела снабжения предприятия. В табл. 1 приведены данные по удовлетворенности подразделений предприятия качеством выполнения заявок по пятибалльной системе. В опросе приняли участие семь подразделений предприятия: энергоцех, УГЖДТ, РУ, АТЦ, УРОК, цех дробления и цех обогащения, под номером 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7 соответственно.

Как видно, самая низкая удовлетворенность (два балла) у рудоуправления: не выполнены полностью заявки по срокам и качеству. По заявке энергоцеха допущена недопоставка электродвигателей, согласованных к поставке в апреле 2014 г. В цехе обогащения заявка апреля выполнена только на 40%, из-за несвоевременной поставки расходных материалов (металл, труба 219) ремонт секции № 8 был перенесен на май.

Несвоевременное исполнение заявок на поставку ТМЦ подразделения фабрики окатышей – оценка также два балла, заявки выполнены не полностью, что приводит к простоям оборудования, а также к невыполнению планов производства.

По результатам исследования установлено, что коммерческое управление и отдел снабжения ОАО «ЕВРАЗ КГОК» работают плохо, средняя оценка 2,93 балла.

Еще одна проблема связана с качеством товарно-материальных ценностей

при приемке материалов от поставщиков (табл. 2, рисунок).

В феврале 2014 г. на центральные склады предприятия поступило 18% брака, вследствие чего эти материалы были оформлены актом и отправлены поставщику на обмен. Выявлена недостача 4% и несоответствие заявленному ассортименту 17%. В марте 2014 г. на центральные склады на ответственное хранение поступило 29% товара, по тем или иным причинам не подходящего для производства.

Представленные данные по предприятию ОАО «ЕВРАЗ КГОК» говорят о том, что система снабжения работает нерезультативно, заявки цехов выполняются не в полном объеме, продукция не соответствует требованиям по ассортименту и качеству. Это плохо сказывается на работе подразделений предприятия, приводит к простоям оборудования. Нарушаются сроки плановых ремонтов, не выполняются объемы производства. Система закупок нуждается в улучшении, в повышении эффективности и результативности деятельности.

Для совершенствования работы снабжения на предприятии следует порекомендовать: использование рейтингового метода выбора поставщика, упор на качество, а не на цену; повышение качества управления; обучение персонала отдела снабжения, повышение его компетентности.

Однако имеется и положительный опыт. Например на складе УГЖДТ предприятия практикуется система централизованного получения ТМЦ следующий: специалистами бюро центрального склада оформляются требования-накладные согласно составленным заявкам цеха; специалисты составляют график получения ТМЦ с центрального склада для структурных подразделений; диспетчер заказывает автотранспорт для структурного подразделения согласно составленному графику; грузчики-экспедиторы согласно сформированным накладным заполняют автотранспорт, сопровождают его до складов структурного подразделения и разгружают. Разработана матрица ответственности на участке подготовки производства (УПП) (табл. 3).

По данным анализа видно, что заявки выполняются в среднем на 81,4% (табл. 4). Лучше всего заявки выполняются по статье «горюче-смазочные материалы» – 99,8%, подвижной состав цеха своевременно и в полном объеме обеспечивается дизельным топливом, а также другими горюче-смазочными матери-

Таблица 2 – Анализ ТМЦ, поступающих на предприятие, по качеству и количеству

Причина составления акта	Сводная по актам приемки за февраль 2014 г.				Всего	Причина составления акта	Сводная по актам приемки за март 2014 г.				Всего
	01.02–06.02	07.02–13.02	14.02–20.02	21.02–28.02			01.03–06.03	07.03–13.03	14.03–20.03	21.03–27.03	
Брак	2		1	1	4	Брак				0	
Ответхранение					0	Ответхранение	2			2	
Недостача			1		1	Недостача				0	
Излишки					0	Излишки				0	
Пересортица		1	3		4	Пересортица				0	
Принято без замечаний	4		5	5	14	Принято без замечаний	5			5	
<i>Итого:</i>	6	1	10	6	23	<i>Итого:</i>	7	0	0	0	7



Акты, оформленные на ЦС при поступлении ТМЦ, %

Таблица 3 – Матрица ответственности процесса получения товарно-материальных ценностей

Этап процесса	Начальник УПП	Ведущий инженер УПП	Кладовщик	Грузчик-экспедитор
Получение наряда-задания	О	У	И	
Подготовка складов к разгрузке			О, И	
Разгрузка машины			О	И
Оформление документов для центрального склада			О, И	
Приходование ТМЦ на складе			О, И	

Примечание: О – ответственный, И – исполнитель, У – участвует.

Таблица 4 – Анализ выполнения заявок на ТМЦ

Статья	Средний % выполнения
Горюче-смазочные материалы	99,8
Железнодорожные запчасти	82,6
Экскаваторные запчасти	50,6
Контактные запчасти	81,1
Материалы верхнего строения пути	96,6
Спецодежда	69,5
Средства индивидуальной защиты	86,2
Материалы	85,1
<i>Итого:</i>	<i>81,4</i>

алами для поддержания бесперебойной работы. На втором месте – материалы верхнего строения пути (96,6%), что обеспечивает поддержание железнодорожных путей в надлежащем состоянии.

Наименьший процент – по экскаваторным запчастям, заявки выполняются только на 50,6%. Это свидетельствует о периодических простоях и несоблюдении графиков в проведении капитального и текущего ремонтов экскаваторов. На втором месте по недопоставкам – спецодежда, выполнение заявок по которой составляет 69,5%, т.е. работники цеха далеко не в полной мере обеспечены требуемым количеством спецодежды. В большинстве случаев это касается работников с нестандартными размерами.

Важная роль деятельности руководства участка подготовки производства заключается в своевременном предоставлении заявок подразделений УГЖДТ в отдел снабжения предприятия в виде квартальной заявки, а также в согласовании и отслеживании поступления заявленных ТМЦ на центральные склады ОАО «ЕВРАЗ КГОК». Основными причинами повышения затрат на ТМЦ могут быть: несвоевременное оформление требований-накладных для структурных подразделений; неритмичность доставки ТМЦ

Таблица 5 – Мероприятия для повышения качества процесса получения ТМЦ на склад УГЖДТ

Характеристика	Загрузка ТМЦ на центральном складе	Разгрузка ТМЦ на складе УГЖДТ
Возможные (или фактические) несоответствия	Расхождения количества загруженных ТМЦ с количеством, указанным в требовании-накладной; несоответствие номенклатуры доставленных ТМЦ указанной в сопроводительных документах	Задержка процесса разгрузки
Причины несоответствия	Невнимательность кладовщика центрального склада	Неорганизованность места для разгрузки
Корректирующие мероприятия	Дополнительная проверка загружаемых ТМЦ	Пересмотр количества запланированных поставок; составление новых графиков получения ТМЦ с центрального склада на склад УГЖДТ
Предупреждающие мероприятия	Предоставление требований-накладных кладовщику накануне погрузки для ознакомления	Предварительное планирование рабочей смены; подготовка места для разгрузки; недопущение одновременного прибытия машины для разгрузки ТМЦ и машины для загрузки ТМЦ для структурных подразделений

на склады УГЖДТ; перебои с автотранспортом; неправильная организация работы в структурных подразделениях, не позволяющая своевременно получать заявленные ТМЦ со складов.

Разработаны мероприятия по повышению качества процесса получения ТМЦ (табл. 5).

Для увеличения производительности труда на складе можно предложить сле-

дующие мероприятия: создать достойные условия труда и отдыха; механизировать погрузочно-разгрузочные работы, оборудовать склады кран-балкой или электроталью; обеспечить доставку негабаритных грузов до места назначения минуя центральные склады.

Повышению эффективности и результативности будет способствовать применение принципов логистики, в том

числе специализации – осуществлять поставки с центральных складов по номенклатурным подгруппам; в дни поставки с центральных складов не планировать отпуск материалов структурным подразделениям; четко соблюдать график работы с документами. ■

Источники

1. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / под ред. Л.Л. Ермолович. Минск: Интерпрессервис, 2006.
2. Аристов О.В. Управление качеством. М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Афанасенко И.Д., Борисова В.В. Логистика снабжения. СПб.: Питер, 2010.
4. Балалаев А.С., Кочемасова А.В., Третьяк С.Н. Транспортное и складское обеспечение логистики. Хабаровск: ДВГУПС, 2008.
5. Борщ Н., Пироженко О. Складской учет. Харьков: Фактор, 2002.
6. Веснин В.Р. Менеджмент. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Проспект, 2006.
7. Волгин В.В. Склад: логистика, управление, анализ: практ. пособие. 10-е изд., перераб. и доп. М.: Дашков и К°, 2009.
8. Волгин В.В. Склад: организация, управление, логистика. М.: Дашков и К°, 2002.
9. Гаджинский А.М. Современный склад. Организация, технологии, управление и логистика. М.: ТК Велби, Проспект, 2005.
10. Герасимова Е.Б., Герасимов Б.И., Сизикин А.Ю. Управление качеством. М.: ИНФРА-М, 2007.
11. Горбашко Е.А. Управление качеством. СПб.: 2008.
12. Дыбская В.В. Логистика складирования. М.: ИНФРА-М, 2011.
13. Сергеев В.И., Эльяшевич И.П. Логистика снабжения. М.: Рид Групп, 2011.

References

1. Ermolovich L.L. (ed.) *Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya* [The analysis of a company's economic activity]. Minsk, Interpresservis Publ., 2006.
2. Aristov O.V. *Upravlenie kachestvom* [Quality management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2006.
3. Afanassenko I.D., Borisova V.V. *Logistika snabzheniya* [Supply logistics]. St. Petersburg, Piter Publ., 2010.
4. Balalae A.S., Kochemasova A.V., Tret'yak S.N. *Transportnoe i skladskoe obespechenie logistiki* [Transport and warehouse supply of logistics]. Khabarovsk, DVGUPS Publ., 2008.
5. Borshch N., Pirozhenko O. *Skladskoy uchets* [Warehouse accounting]. Kharkov, Faktor Publ., 2002.
6. Vesnin V.R. *Menedzhment* [Management]. Moscow, TK Velbi, Prospekt Publ., 2006.
7. Volgin V.V. *Sklad: logistika, upravlenie, analiz* [Warehouse: logistics, management, analysis]. Moscow, Dashkov i K° Publ., 2009.
8. Volgin V.V. *Sklad: organizatsiya, upravlenie, logistika* [Warehouse: organization, management, logistics]. Moscow, Dashkov i K° Publ., 2002.
9. Gadzhinskiy A.M. *Sovremennyy sklad. Organizatsiya, tekhnologii, upravlenie i logistika* [Modern warehouse. Organization, technologies, management and logistics]. Moscow, TK Velbi, Prospekt Publ., 2005.
10. Gerasimova Ye.B., Gerasimov B.I., Sizikin A.Yu. *Upravlenie kachestvom* [Quality management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2007.
11. Gorbashko Ye.A. *Upravlenie kachestvom* [Quality management]. St. Petersburg, 2008.
12. Dybskaya V.V. *Logistika skladirovaniya* [Warehouse logistics]. Moscow, INFRA-M Publ., 2011.
13. Sergeev V.I., Elyashevich I.P. *Logistika snabzheniya* [Supply logistics]. Moscow, Rid Grupp Publ., 2011.



БОЧКО Владимир Степанович
Доктор экономических наук, профессор

**Институт экономики
Уральского отделения РАН
620014, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Московская, 29
Тел.: (343) 371-57-16
E-mail: vbochko@mail.ru**

Ключевые слова

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ
ИННОВАЦИИ
ИНВЕСТИЦИИ
ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ
ПРИРОДНЫЕ РЕСУРСЫ
РАБОЧАЯ СИЛА
ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА
АНТИМОНОПОЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ

Аннотация

В публикации дается краткий обзор Международной научной конференции, прошедшей в Институте экономики УрО РАН в формате Российско-Британского научного кафе. Участники конференции с заметной заинтересованностью обсудили вопросы реиндустриализации и импортозамещения с участием государства, в частности, стимулирования инноваций, образованности инженерного корпуса и рабочей силы, проблемы антимонопольного регулирования, интеллектуальной собственности, конкурентного права, рационализации природопользования, возобновляемых источников энергии, перспективы зеленой экономики.

Международная научная конференция в формате Российско-Британского научного кафе

В Институте экономики УрО РАН 9 февраля 2016 г. прошла международная научная конференция в формате Российско-Британского научного кафе на тему «Государственное содействие процессам реиндустриализации и импортозамещения». Организаторами научного мероприятия выступили с российской стороны Институт экономики УрО РАН, а с британской – Генеральное Консульство Великобритании в Екатеринбурге и Посольство Великобритании в Москве.

В работе Научного кафе приняли участие ученые академических институтов системы РАН и преподаватели высших учебных заведений Екатеринбурга, Кургана, Перми, Оренбурга, представители екатеринбургской городской администрации, региональных органов власти Свердловской области, а также бизнеса.

Организационно Научное кафе состояло из двух дополняющих друг друга частей. Первая часть была посвящена заслушиванию научных докладов с российской и британской стороны, а вторая («кофе-чай») – неформальному общению участников конференции, как с представителями Великобритании, так и между российскими научными работниками.

Открыл заседание Научного кафе академик Александр Иванович Татаркин, директор Института экономики УрО РАН. Он отметил, что данное событие является знаковым, а подготовка к нему началась еще весной 2015 г., и пожелал всем успешного научного разговора.

Перед началом работы Российско-Британского научного кафе были заслушаны приветствия от официальных организаций.

От британской стороны выступил Мартин Феннер, Генеральный консул Великобритании в Екатеринбурге. Он представил сотрудников Посольства Великобритании в Москве Иена Прауда и Филипа Дугласа, которые выступили со своими презентациями. Было отмечено, что работа Консульства и Посольства направлена на улучшение взаимопонимания и развитие политики будущих воз-

можностей, что обсуждаемые вопросы инновационного экономического развития важны и полезны, а Научное кафе является помощником в международном сотрудничестве.

От Уральского отделения Российской академии наук участников конференции приветствовал член-корреспондент РАН Евгений Васильевич Попов, главный ученый секретарь УрО РАН. Он отметил, что это уже третье Научное кафе, проводимое в рамках сотрудничества Британского Консульства и УрО РАН. Первые два были посвящены вопросам органической химии и пространственных материалов. Проведение Научного кафе по экономическим вопросам в Институте экономики связано не только с тем, что он является лидером в области региональных исследований в России, между ИЭ УрО РАН и британскими научными организациями существуют многолетние связи.

От имени Правительства Свердловской области к собравшимся обратился Михаил Игоревич Голубев, заместитель министра международных и внешнеэкономических связей Свердловской области. Он отметил, что Великобритания традиционно является одним из ведущих партнеров Свердловской области. Поскольку на пути своего исторического развития она сталкивалась с таким вызовом, как импортозамещение, нам будет интересен ее опыт решения проблемы. Проводимое Научное кафе станет площадкой для развития кооперации в сфере науки и образования, в том числе по изучению английского языка, в рамках объявленного в 2016 г. перекрестного года языка и литературы России и Великобритании.

С первым научным докладом на тему «Инновационные возможности и ограничения импортозамещения в условиях реиндустриализации экономики» выступил директор ИЭ УрО РАН академик РАН Александр Иванович Татаркин. В своем сообщении он рассмотрел глобальный тренд реиндустриализации, этапы и особенности его проявления в России

International Scientific Conference in the Format of a UK-Russia Science Cafe

On February 9, 2016, the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences hosted the International scientific conference in the format of a UK-Russia science cafe on «Government assistance in the processes of reindustrialization and import substitution». The scientific event was organized by the Institute of Economics of the Ural Branch of the RAS, the British Consulate-General (Yekaterinburg) and the British Embassy (Moscow).

Among the participants were scholars of academic institutions of the RAS, lecturers of higher educational institutions from many Russian cities such as Yekaterinburg, Kurgan, Perm and Orenburg, representatives of Yekaterinburg Municipal Administration and regional authorities of Sverdlovsk oblast, and business partners.

The science café was divided into two parts complementing each other. The first part of the meeting was devoted to the reports delivered by Russian and British parties. During the second part, the participants of the conference had an opportunity to communicate with UK representatives and Russian scientists.

The meeting was opened by Academician *Aleksandr I. Tatarkin*, Director of the Institute of Economics of the Ural Branch of RAS. He noted that the science café was a milestone event, which has been prepared since spring 2015, and wished everyone a successful scientific conversation.

At the beginning of the science café, representatives of official organizations greeted the participants.

Martin Fenner, the British Consul General in Yekaterinburg, introduced Ian Proud and Phillip Douglas, officers of the British Embassy in Moscow, who greeted the audience and made their presentations. It was noted that work of the Consulate and the Embassy is aimed at improving the understanding and developing the policy of future opportunities. During conversation, the importance and usefulness of the discussed issues on innovative economic development were underlined. In the participants' view, science cafés provide con-

siderable assistance in the process of international cooperation.

Yevgeny V. Popov, Corresponding Member of the RAS, Chief Scientific Secretary of the Ural Branch of the RAS, welcomed the conference's participants on behalf of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. He stressed that this café was the third held within the framework of cooperation between the British Consulate and the Ural Branch of the RAS. The first two cafes were devoted to the issues of organic chemistry and spatial materials. The main reasons behind the fact that the Institute of Economics became a venue for a science café on economic issues are: the Institute is the leader in the sphere of regional research in Russia and there are established long-standing ties between the Institute of Economics of the Ural Branch of the RAS and British scientific institutions.

Mikhail I. Golubev, Deputy Minister of International and Foreign Economic Relations of Sverdlovsk oblast, addressed the audience on behalf of the Government of Sverdlovsk oblast. He emphasized that the United Kingdom is one of the key partners of Sverdlovsk oblast. During its history, the UK faced such a challenge as import substitution, and its experience can be extremely interesting to Russia. Within the UK-Russia Year of Language and Literature 2016, the third science café will become a platform for developing cooperation in the sphere of science and education, including learning English.

Academician *Aleksandr I. Tatarkin*, Director of the Institute of Economics of the Ural Branch of RAS, presented the first scientific report on "*Innovation opportunities and limitations of import substitution in conditions of reindustrialization of economy*". In his account Aleksandr I. Tatarkin made a speech on the global trend in industrialization, its stages and particularities in Russia and abroad. The special attention was paid to the priorities of import substitution under the conditions of innovative reindustrialization. The speaker defined the principles and criteria for categorizing import substitution projects as urgent and critical

► **Vladimir S. BOCHKO**
Dr. Sc. (Econ.), Professor

**Institute of Economics
(Ural Branch of the Russian Academy
of Sciences)**
620014, RF, Yekaterinburg,
Moscovskaya St., 29
Phone: (343) 371-57-16
E-mail: vbochko@mail.ru

Keywords

REINDUSTRIALISATION
INNOVATIONS
INVESTMENTS
IMPORT SUBSTITUTION
NATURAL RESOURCES
WORKFORCE
GREEN ECONOMY
ANTITRUST REGULATION
INTELLECTUAL PROPERTY

Abstract

The publication provides a concise overview of the International Scientific Conference hosted by the Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. The conference was held in the format of a UK-Russia Science Cafe. With a noticeable interest the participants discussed the issues of reindustrialisation and import substitution with the government participation, in particular, encouraging innovations and improving the quality of education of engineering professionals and workforce, the problems of antitrust regulation, intellectual property, competition law, rationalization of natural resources, renewable energy, the prospects of green economy.

и зарубежных странах. Особо были раскрыты приоритеты импортозамещения в условиях инновационной реиндустриализации, обозначены принципы и критерии отнесения проектов по импортозамещению к категории приоритетных и критичных с точки зрения социально-экономических и научно-технологических позиций и позиций национальной безопасности. Автор дал качественную и количественную оценку текущей и перспективной степени импортозависимости отраслей экономики.

С британской стороны был представлен доклад на тему «*Инновации и инвестиции – новая модель роста для России*», с которым выступил *Иен Прауд*, Советник по вопросам экономики, торговли и энергетики, Руководитель отдела экономики Посольства Великобритании в Москве. Он отметил, что у российской экономики есть много сильных сторон, включая богатые природные ресурсы, высокообразованную современную рабочую силу, низкую долговую нагрузку и значительный опыт накопления резервов. Однако страна переживает спад экономической активности, начавшийся в 2010 г. и усугубляемый глобальными потрясениями, в частности падением цен на нефть, что высвечивает базовые слабости российской модели роста. Центробанк и Министерство финансов РФ весьма эффективно противодействовали мировым экономическим изменениям, включая такую меру, как введение плавающего курса рубля. Однако в России резко упал уровень потребления, традиционно являющийся ключевым фактором экономического роста страны. И на данный момент у государства отсутствует какая-либо ясная стратегия поворота к новым секторам, которые могли бы обеспечить экономический рост, помимо традиционных сырьевых отраслей. По мнению докладчика, макроэкономические меры, принимаемые органами власти в России, открыли для нее возможность отойти от политики интенсивной экономики и накопления золотовалютных резервов и перейти к активному инвестированию, особенно в нетрадиционные отрасли, включая энергосберегающие технологии и развитие инфраструктуры.

Затем выступил доктор экономических наук *Владимир Степанович Бочко*, заместитель директора ИЭ УрО РАН, с докладом «*Научно-методологические подходы к развитию теории зеленой экономики*». Он обосновал процессы разворачивания зеленой экономики как

нового социально-экономического феномена XXI века, который по своему воздействию на жизнь людей сопоставим с промышленной революцией XVIII – начала XIX века, электротехнической революцией конца XIX века и научно-технической революцией середины XX века. Была подчеркнута необходимость людям жить в согласии с природой, выделены различные подходы к объяснению содержания зеленой экономики, в том числе общеэкономический, отраслевой, технологический и нравственно-технологический. Показано, что зеленая экономика есть осознанный переход интеллектуально развитого общества на экологически чистые технологии и широкое использование возобновляемых источников энергии во всех сферах жизнедеятельности людей, включая быт и отдых.

С докладом «*Климатические изменения как возможность для роста при низком уровне выбросов углекислого газа: британский взгляд*» выступил доктор наук *Филип Дуглас*, являющийся первым секретарем и руководителем Отдела климатической безопасности и низкоуглеродного роста Посольства Великобритании в Москве. Он представил британскую точку зрения на национальные, общеевропейские и международные политические основы, показал, почему Великобритания рассматривает климатические изменения как возможность для роста, а также предложил некоторые мысли о роли политических инструментов в обеспечении энергоэффективного роста при низких выбросах углекислого газа. В качестве примера были представлены уроки, извлеченные Великобританией из своего национального политического опыта, с целью высветить ключевые возможности и вызовы, стоящие на пути реализации экономически эффективной политики.

С докладом на тему «*Влияние промышленной политики и антимонопольного регулирования на инновационную динамику России*» выступила доктор экономических наук *Виктория Викторовна Акбердина*, зав. отделом региональной промышленной политики и экономической безопасности ИЭ УрО РАН. Ею были рассмотрены основные тренды инновационного развития России, перспективы и ограничения развития в условиях региональных дисбалансов. Особо была показана эволюция промышленной политики в России, выделены основные этапы и соответствующие им инструменты промышленной политики. Доклад-

чик дала качественную и количественную оценку промышленной политики в ключевых индустриальных регионах России. Отдельно было раскрыто влияние тарифов естественных монополий на динамику индекса промышленного производства и роль антимонопольного регулирования на федеральном и региональном уровне.

Ранее заявленный *Янис Лианос*, профессор кафедры международного антимонопольного права и политики на факультете права в Университетском колледже Лондона, по семейным обстоятельствам не смог приехать. Но он прислал развернутые материалы своего доклада на тему «*Конкурентное право и право интеллектуальной собственности: мир во всеоружии?*», которые были розданы участникам конференции. Автором были рассмотрены вопросы инновационной деятельности, механизмы стимулирования инновационной деятельности, защиты интеллектуальной собственности, созданной в процессе инновационной деятельности, а также взаимосвязь между инновациями, их правовой защитой и конкурентным правом. Также были проанализированы варианты взаимодействия между правом интеллектуальной собственности и конкурентным правом.

Участники конференции отметили, что Научное кафе является удачной формой научного общения и ее следует применять в будущем. ■

from the viewpoint of socio-economic and scientific-technological positions and positions of the national security. The author gave a qualitative and quantitative assessment of the current and future degree of import dependence of various sectors of economy.

Ian Proud, the Counsellor Economic, Trade and Energy, Head of Economic Department at the British Embassy in Moscow, presented the report on *"Innovations and investments as the new growth model for Russia"*. In his opinion, Russian economy has many strengths, including abundant natural resources, highly educated labour force, low debt burden and considerable experience of reserves accumulation. However, today Russia is experiencing an economic slowdown started in 2010 and is now worsened by global shocks such as fall in oil prices. All this demonstrates main weaknesses of the Russian growth model. The Central Bank and the Ministry of Finance of the Russian Federation effectively counteracted the global economic shifts, including such a measure as the introduction of the ruble floating exchange rate. However, there was a dramatic plunge in the consumption level in Russia, which is traditionally considered to be a key factor in the country's economic growth. At the moment, the government does not pursue a clear strategy of developing new sectors, apart from traditional primary industries, that would ensure economic growth. According to the speaker, the macroeconomic measures taken by the authorities in Russia created an opportunity for the country to abandon the policy of austerity measures and accumulation of gold and foreign currency reserves and move to active investing, especially in non-traditional sectors, such as energy-saving technologies and infrastructure development.

The next speaker was Vladimir S. Bochkov, Dr. Sc. (Econ.), Deputy Director of the Institute of Economics of the Ural Branch of RAS. He delivered the report on *"Scientific and methodological approaches to the development of the theory of green economy"*. He explained green economy development processes as a new socio-economic phenomenon of the XXI century, which, in its influence on human life, is comparable with the industrial revolution of the late XVIII – the early XIX centuries, the electro-technical revolution of the late XIX century and the scientific-technological revolution of the middle XX century. The author put an emphasis on people's need to live in harmony with nature, identified various approaches to the explanation of green econ-

omy's content, including general economic, sectoral, technological and ethical-technological methods. It was demonstrated that green economy is a conscious transition of intellectually developed society to clean technologies, and the widespread use of renewable energy in all spheres of human activity, including everyday life and leisure.

Philip Douglas, PhD, First Secretary and Head of Climate Security team, the British Embassy of Moscow, made a presentation on *"Climate change as an opportunity for growth with low carbon dioxide emissions"*. He put forward the British point of view on national, European and international political framework, showed why the United Kingdom treats climate change as an opportunity for growth, and shared his views on the role of political instruments in providing energy-efficient growth with low carbon dioxide emissions. Mr. Douglas illustrated his speech with the lessons learnt by the UK from its national political experience in order to highlight the key opportunities and challenges hampering the implementation of an economically viable policy.

Viktoriya V. Akberdina, Dr. Sc. (Econ.), Head of Regional Industrial Policy and Economic Security Dept. of the Institute of Economics, made a report on *"The influence of industrial policy and antitrust regulation on innovation dynamics in Russia"*. She considered the main trends of Russia's innovation development, the prospect and restrictions in conditions of regional imbalances. In the presentation the special attention was paid to the evolution of the industrial policy in Russia, the basic stages and corresponding tools of the industrial policy were specified. The speaker performed a qualitative and quantitative assessment of the industrial policy in Russia's main industrial regions. The impact of natural monopolies tariffs on the dynamics of the industrial production index and the role of antitrust regulation at federal and regional levels were analyzed.

Ioannis Lianos, Professor of Global Competition Law and Public Policy at the Faculty of Laws, University College of London, could not come due to family circumstances. Nevertheless, he sent the detailed materials of his report on *"Competition Law and intellectual property law: the world is fully armed"*, which were distributed among the conference's participants. The author addressed the issues of innovation activity, the mechanisms for stimulating innovation activity and protecting intellectual property that is created in the process of innovation activity, and explored the interrelation between innovations, their legal protection and competition law. The options for inter-

action between intellectual property law and competition law were also analyzed.

The participants of the conference noted that the science café is an effective form of scientific communication and it should be used in the future. ■

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В НАУЧНО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «УПРАВЛЕНЕЦ»

Общие положения

• Для публикации принимаются статьи, соответствующие тематике журнала и настоящим требованиям. Представляемые материалы должны быть актуальными, обладать научно-практической значимостью и новизной.

• Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительного заключения – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, не затрагивающие принципиальных вопросов.

• Статья, отправленная автору на доработку, должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки с ответами автора на замечания рецензента, а также пояснениями всех изменений, сделанных автором.

• Статьи аспирантов и соискателей могут приниматься к публикации без соавторства с доктором или кандидатом наук. Статьи, в число авторов которых входят студенты и магистранты, не принимаются к публикации.

Общее количество авторов статьи – не более трех.

Материалы, представляемые авторами в редакцию

Материалы пересылаются в редакцию по электронной почте.

Заявка на публикацию включают следующие файлы:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) 1–3 кода по классификации JEL;
- 2) сведения об авторах на русском языке*;
- 3) ключевые слова на русском языке (5–8 слов);
- 4) аннотацию на русском языке (100–150 слов);
- 5) название статьи на русском языке;
- 6) текст статьи;
- 7) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке:

- 1) перевод сведений об авторах на английский язык;
- 2) перевод названия статьи на английский язык;
- 3) перевод ключевых слов на английский язык;
- 4) перевод аннотации на английский язык;
- 5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

* **Информация об авторе** должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Максимальный объем статьи не более 25 тысяч знаков на листе формата А4 с полями по 2 см.

Текст набирается через полтора интервала, кегль – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи нумеруются.

Каждая таблица должна иметь название, рисунки – подрисуночную подпись.

Уравнения, рисунки и таблицы нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Цветовое оформление графических элементов (рисунков, схем) должно использоваться исключительно в практических, а не декоративных целях.

Требования к списку источников

Список источников оформляется в алфавитном порядке: сначала русскоязычные источники, затем источники на иностранном языке в порядке латинского алфавита. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками с указанием страницы (опубликованные источники).

Список должен включать не менее 10 источников, большую часть из них должны составлять «литературные» источники (монографии, научные статьи в рецензируемых научных изданиях). Нормативно-правовые документы, статистические материалы в список источников не включаются, при необходимости упоминаются в тексте статьи или выносятся в сноски. Самоцитирование не должно превышать 10%.

Рукописи, не соответствующие данным требованиям, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

При опубликовании статьи заключается лицензионный договор с автором(ами). Бланк договора размещен на сайте журнала <http://upravlennets.usue.ru/>.

Прием статей:

Уральский государственный экономический университет

620144, Россия, г. Екатеринбург,

ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45, каб. 366

Баусова Юлия Сергеевна

Телефон: (343) 221-26-33

e-mail: bausova@usue.ru



**ЖУРНАЛ РЕКОМЕНДОВАН
ВЫСШЕЙ АТТЕСТАЦИОННОЙ КОМИССИЕЙ
МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ,
ОТРАЖАЮЩИХ ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИЙ**

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН
В РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ

ЖУРНАЛ ВКЛЮЧЕН В НАУЧНУЮ БАЗУ ДАННЫХ
EBSCO PUBLISHING (USA)

**WWW.USUE.RU
SCIENCE.USUE.RU
UPRAVLENETS.USUE.RU**

