КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

Журнал «Казанский экономический вестник» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, утвержденных ВАК РФ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Научный консультант
И.Р. Гафуров,
доктор экономических наук, профессор

Научный редактор
Н.Г. Багаутдинова,
доктор экономических наук, профессор

Главный редактор
А.Р. Сафиуллин,
доктор экономических наук, доцент

Члены редколлегии:
В.И. Вагизова,
доктор экономических наук, профессор
Ш.М. Валитов,
доктор экономических наук, профессор
Д.Х. Галлямова,
доктор экономических наук, профессор
И.С. Глебова,
кандидат экономических наук, доцент
Н.В. Каленская,
доктор экономических наук, профессор
Р.Г. Каспина,
доктор экономических наук, профессор
И.А. Киршин,
доктор экономических наук, профессор
И.А. Кох,
доктор экономических наук, профессор
Л.И. Куликова,
доктор экономических наук, профессор
Р.М. Кундакчян
доктор экономических наук, профессор
А.Н. Мельник,
доктор экономических наук, профессор
В.Н. Нестеров,
доктор экономических наук, профессор
Е.М. Разумовская,
доктор экономических наук, профессор
Н.М. Сабитова,
доктор экономических наук, профессор
Л.Н. Сафиуллин,
доктор экономических наук, профессор
М.Р. Сафиуллин,
доктор экономических наук, профессор
А.М. Туфетулов,
доктор экономических наук, профессор
Е.В. Фахрутдинова,
доктор экономических наук, профессор
И.К. Кочар,
PhD, Экономический университет во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша)

№ 5(19)
2015

ISSN 2305-4212

Учредитель издания
ФГАОУ ВПО
«Казанский (Приволжский)
федеральный университет»

Адрес редакции:
420012,
Республика Татарстан,
г. Казань,
ул. Бутлерова, д. 4.
Тел. 2-91-13-26

Электронная версия журнала
«Казанский экономический
вестник»
http://www.ej.kpfu.ru

Журнал включен
в Реферативный журнал
и Базы данных ВИНИТИ.
Сведения о журнале
ежегодно публикуются
в международной справочной
системе по периодическим
и продолжающимся изданиям
«Ulrich's Periodicals Directory»
Договор с ВИНИТИ
R0181/034-06

Редактор:
Н.И. Андронова

Компьютерная верстка:
А.И. Галиуллина

Основан в 2005 году

Зарегистрировано в федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-48457 от 31 января 2012 г.

Формат 60x84/8. Усл. печ. л. 12,32. Тираж 500 экз. Подписано в печать 30.10.2015. Заказ № 313/10.

© Институт экономики и финансов КФУ, 2015

Отпечатано в типографии
Издательства Казанского университета
420008, г. Казань, ул. Профессора Нужина, 1/37
тел. (843) 233-73-59, 292-65-60

Точка зрения авторов может не совпадать с позицией редакции.

Рукописи рецензируются и не возвращаются.

При перепечатке ссылка на «Казанский экономический вестник» обязательна.

KAZAN ECONOMIC VESTNIK

The journal «Kazan economic vestnik» is included into the list of the leading reviewed scientific journals and editions, in which main scientific results of candidate and doctoral dissertations, approved by State Commission for Academic Degrees and Titles, must be published.

EDITORIAL BOARD

Scientific consultant
I.R. Gafurov,
doctor of Economics, professor

Scientific editor
N.G. Bagautdinova,
doctor of Economics, professor

Chief editor
A.R. Safiullin,
doctor of Economics, associate professor

Members of Editorial Board:
V.I. Vagizova,
doctor of Economics, professor
Sh.M. Valitov,
doctor of Economics, professor
D.Kh. Gallyamova,
doctor of Economics, professor
I.S. Glebova,
PhD (Economics), associate professor
N.V. Kalenskaya,
doctor of Economics, professor
R.G. Kaspina,
doctor of Economics, professor
I.A. Kirshin,
doctor of Economics, professor
I.A. Kokh,
doctor of Economics, professor
L.I. Kulikova,
doctor of Economics, professor
R.M. Kundakchyan,
doctor of Economics, professor
A.N. Melnik,
doctor of Economics, professor
V.N. Nesterov,
doctor of Economics, professor
E.M. Razumovskaya,
doctor of Economics, professor
N.M. Sabitova,
doctor of Economics, professor
L.N. Safiullin,
doctor of Economics, professor
M.R. Safiullin,
doctor of Economics, professor
A.M. Tufetulov,
doctor of Economics, professor
E.V. Fakhrutdinova,
doctor of Economics, professor
I.K. Kochar,
PhD, Economic University in Wroclaw (Wroclaw, Poland)

№ 5(19)
2015

ISSN 2305-4212

Founder of the edition
Kazan (Volga region)
Federal University

Editors Office address:
420012,
Tatarstan Republic,
Kazan, 4 Butlerov st.
Tel. 2-91-13-26

Internet version of the journal
«Kazan economic vestnik»
http://www.ej.kpfu.ru

The journal is included in the abstracting journal and VINITI database. The information about the journal is annually published in the international reference system on periodical and continuing publications «Ulrich's Periodicals Directory».
Agreement with VINITI
RO181/034-06

Editor:
N.I. Andronova

Computer lead out:
A.I. Galiullina

Founded in 2005

The journal is registered by the Federal Supervising Service on observance in the sphere of communication, information technologies and mass communications.
Registration certificate:
of Janury 31, 2012.

Format 60x84/8. Circulation 500 copies.
Signed for printing 30.10.2015. Order № 313/10.

© Institute of Economics and Finance KFU, 2015

Printed at the publishing house
of the Kazan University
420008, Kazan, 1/37 Professor Nuzhin Str.
Tel. (843) 233-73-59, 292-65-60

The authors' view point may not coincide with the opinion of the Editorial Board.

The manuscripts are reviewed and are not returned.

When reprinted the reference to «Kazan economic vestnik» is required.

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСТЬ НОМЕРА

И.С. Березин. Экономический прогноз на 2016 год 5

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

А.В. Камашева. Анализ показателей общественного здоровья и факторов, на них влияющих 16

Ю.С. Колесникова. Научная деятельность как средство инвестирования в человеческий капитал 20

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Т.Н. Губайдуллина, А.И. Лазарчик. Местные повестки 21 и развитие муниципальных образований на принципах устойчивости 24

Л.А. Ерошкина. Состояние современных межбюджетных отношений между Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации 29

А.Р. Фатхуллин. Государственное регулирование особых экономических зон в России..... 34

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Л.Р. Ихсанова, К.М. Селиванова. Проблемы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса в сфере транспорта 40

М.Р. Сафиуллин, Л.А. Ельшин, М.И. Прыгунова. Устойчивость и перспективы развития деловой активности малого и среднего предпринимательства в региональной экономике Российской Федерации (на примере Республики Татарстан) 46

М.Э. Сейфуллаева, М.В. Гусева. Международные диверсифицированные компании в процессе глобализации мировой экономики 54

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

А.С. Ведихина, Е.А. Карасик. Методология определения черты бедности: мировой опыт и российская практика..... 57

З.А. Салихов, А.Р. Валеев. Правовое обеспечение противодействия коррупции: международный и российский опыт 64

Э.Ф. Саляхов. Институциональные особенности занятости в малом бизнесе 79

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

Р.Р. Сидорчук, Д.В. Завьялов, Т.П. Горелова, Ю.Л. Сагинов. Маркетинговый подход к стандартам качества транспортного обслуживания 84

И.И. Скоробогатых, Ж.Б. Мусатова. Смарт-маркетинг: технологии, инструменты, оценка эффективности..... 92

Д.Р. Салахова, Н.Г. Хаметова. Роль социальных сетей в формировании клиентоориентированного бизнеса 97

БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

О.С. Безвидная, Е.Ю. Ветошкина, А.Р. Камалова. К вопросу мошенничества и фальсификации финансовой отчетности: современное состояние..... 102

CONTENTS

GUEST OF THE ISSUE

I.S. Berezin. Economic forecast for 2016 5

QUESTIONS OF HUMAN CAPITAL

A.V. Kamasheva. Analysis of indicators of public health and factors affecting health 16
J.S. Kolesnikova. Scientific activity as a means of investment in human capital..... 20

STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

T.N. Gubaidullina, A.I. Lazarchik. Local agenda 21 and development of municipalities on the principles of stability..... 21
L.A. Eroshkina. Modern state of intergovernmental relations between the Russian Federation and subjects of the Russian Federation..... 29
A.R. Fatkhullin. State regulation of special economic zones in Russia 34

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

L.R. Ikhsanova, K.M. Selivanova. Problems of crediting of small and medium business of the transport sector..... 40
M.R. Safiullin, L.A. Elshin, M.I. Prygunova. Resistance and perspectives of development of business activity of small and medium business in the regional economy of the Russian Federation (on the example of the Republic of Tatarstan) 46
M.E. Seyfullaeva, M.V. Guseva. International diversified companies in the process of globalization of the world economy 54

ECONOMIC ISSUES

A.S. Vedikhina, E.A. Karasik. The methodology for determining the poverty line: world experience and Russian practice 57
Z.A. Salikhov, A.R. Valeev. Legal support of anti-corruption: international and Russian experience 64
E.F. Salyakhov. Institutional features of employment in small business..... 79

MARKETING AND SOCIETY

R.R. Sidorchuk, D.V. Zavyalov, T.P. Gorelova, Yu.L. Saginov. Marketing approach to the quality standards of transport services..... 84
I.I. Skorobogatykh, Zh.B. Musatova. Smart-marketing: technologies, instruments, evaluation of effectiveness..... 92
D.R. Salakhova, N.G. Khametova. Role of social networks in formation of a customer-oriented business 97

FINANCIAL AND MANAGEMENT ACCOUNTING

O.S. Bezvidnaya, E.Yu. Vetoshkina, A.R. Kamalova. Fraud and falsification of financial statements: current status..... 102

ГОСТЬ НОМЕРА

УДК 3338.27

И.С. БЕРЕЗИН,
Президент Гильдии Маркетологов
г. Москва

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ НА 2016 ГОД

Аннотация. В статье представлен экономический прогноз России на 2016 год, с учетом новых экономических реалий.

Ключевые слова: сценарный подход, макроэкономические показатели, занятость, инфляция, безработица, рынок, внешняя торговля.

По сложившейся традиции обоснования сценария развития России, прежде чем прогнозировать экономические перспективы 2016 г., необходимо провести анализ показателей 2015 г.

В таблице 1 воспроизводится прогноз на 2015 г., опубликованный в предыдущем издании Справочника Гильдии. Фактические значения каждого из показателей по предварительной оценке за 2015 г. (на основе данных за 10 месяцев) представлены в пятом столбце таблицы.

Как видно из таблицы 1, практически все макроэкономические показатели оказались на уровне пессимистического прогноза, за исключением отношения объема инвестиций к валовому продукту и показателей занятости населения. Сохранение отношения инвестиций к ВВП на уровне инерционного прогноза (19 %) объясняется относительно меньшим (по сравнению с 2009 г.) снижением инвестиций в реальном выражении. По предварительной оценке снижение инвестиций в основной капитал в 2015 г. составило 7 %, против 16 % в 2009 г. С другой стороны, номинальный рост ВВП на фоне очень высокой инфляции оказался ниже самых пессимистичных ожиданий – всего лишь в пределах 4 % номинального роста. И нельзя не отметить, что снижение инвестиций фиксируется третий год подряд и кумулятивно уже превысило 10 % к уровню «благополучного» 2012 г.

Что касается показателей занятости населения, то их значения на уровне оптимистического варианта прогноза (тогда как остальные показатели расположены глубоко в негативной зоне), на мой взгляд, скорее свидетельствуют о том, что рынок труда в нашей стране отличается очень сильной инерционностью и не в состоянии адекватно реагировать на изменения экономической ситуации. Торможение (возможно – искусственное) процессов высвобождения работников убыточных предприятий в среднесрочной перспективе будет оказывать скорее негативное воздействие на экономику и перспективы преодоления стагнации. Ведь для активации предпринимательской энергии и реализации потенциала в точках возможного роста необходимо наличие недорогих, квалифицированных и мобильных трудовых резервов.

Из 12 крупнейших экономик мира в 2015 г. только российская и бразильская продемонстрировали отрицательные темпы роста. В остальных, если и имело место замедление темпов экономического роста, то – весьма незначительное. Так, китайская экономика снизила темп роста с 7,4 до 6,9 % в годовом выражении. Экономики Индии и Индонезии продолжали расти с темпом в 5–6 % годовых. Рост в Еврозоне находился на уровне 1–2 %, а в США – 2–3 %. Таким образом, относительный «вес» российской экономики в мировой «табели о рангах» продолжил снижение, начавшееся еще в 2013 г. И если в оценке по паритету покупательной способности российский ВВП в 2015 г. (3,5 трлн долл. США) все еще со-

Таблица 1

Макроэкономические параметры трех сценариев для России на 2015 г.

Показатель	Пессимистический вариант	Инерционный вариант	Оптимистический вариант	Факт
Рост ВВП, %	- 1,5 – - 4	0,3–1	1,5–3	- 4
Номинальный ВВП, трлн. руб.	76	77,5	79	73– 74
Инвестиции в основной капитал, % от ВВП	17,5	19	21,5	19
Курс доллара среднегодовой, руб.	60	50	45	61
Номинальный ВВП, млрд долл. США	1265	1550	1755	1205
Инфляция, %	9–12	7,5–8,5	6–7	13,5
Безработица, %	8	5,35	6	5,7
Безработица, млн чел.	6	4	4,5	4,25
Средняя заработная плата, руб./месяц	34500	35000	35500	34500
Средняя заработная плата, долл. США	575	700	790	565
Совокупные доходы населения, трлн руб.	50	51	52	51,5
Совокупные расходы населения, трлн руб.	36,75	37,75	38,75	37,5
Совокупные расходы населения, млрд долл.	615	755	860	615

Источник: И.С. Березин «Экономический прогноз на 2015 год», в «Маркетинг в России 2015» (Справочник Гильдии Маркетологов)

ставлял около 3 % от мирового ВВП, то в оценке по текущему номинальному курсу (1,2 трлн долл. США) опустился до значения менее чем в 1,5 % от мирового ВВП. Здесь, наверное, будет не лишним напомнить, что население России (146 млн чел.) составляет ровно 2 % от населения нашей планеты.

Конечно, очень соблазнительно приписать причины неудачно сложившегося для российской экономики 2015 г. исключительно внешним факторам: снижению цен на нефть, газ и металлы; финансово-экономическим санкциям со стороны США и их союзников, практически лишившим крупные российские компании внешнего (зарубежного) финансирования; действиям валютных спекулянтов, обрушившим курс рубля по отношению к доллару и евро; бегству капиталов на Запад. Безусловно, все это имело место и сыграло свою негативную роль.

Но все же, справедливости ради, нельзя не отметить, что экономические проблемы, снижение инвестиций и драматическое замедление экономического роста в России начались не в 2015, и даже не в 2014 г. А в конце 2012 – первой половине 2013 гг. При цене на нефть выше 100 долларов за баррель, профицитном бюджете, стабильном курсе рубля, средней заработной плате в промышленности около 1000 долларов в месяц и благоприятной международной обстановке. И причинами тогда были (и теперь остаются) отсутствие идей и воли к возобновлению экономического роста. Прежде всего – у экономического блока российского правительства, руководителей госкомпаний и госкорпораций, крупного частного бизнеса. И пока эти идеи и эта воля не появятся, ожидать серьезного изменения ситуации к лучшему не приходится.

Вся экономическая политика в нашей стране до сих пор носит «социально-охранительный» фискальный характер. И категорически не рассматривает задач поддержания и уж тем паче стимулирования темпов экономического

роста в стране. Хотя уже и МВФ (в лице директора Кристин Лагард) еще в октябре 2014 г. призвал своих членов к «смелым действиям» по стимулированию экономики. Собственно, отсутствие политики стимулирования экономического роста как важнейшего компонента внутренней экономической политики в стране, направленность экономической политики исключительно на сбор налогов и перераспределение доходов, обеспечение условно стабильного курса национальной валюты и удержание темпов роста цен в пределах 6 % в годовом выражении любой ценой является фактором наибольшего риска для российской экономики.

Если на протяжении двух периодов роста экономики в 2000–2008 и 2010– 2013 гг. внутренний потребительский рынок был одним из основных «локомотивов» экономического роста в стране. Причем в 2011–2013 гг. – чуть ли не единственным таким «локомотивом». Достаточно напомнить, что если в 2013 г. потребительские рынки в стране выросли на 11–12 % в номинальном и на 5 % в реальном выражении, что и позволило вывести общие показатели по экономике на 1,3 % роста, при стагнации инвестиций и экспорта, то уже в 2014 г. внутренний потребительский рынок свою роль «локомотива» практически утратил. А в 2015 г. реальные потребительские расходы населения снизились на 6 %, обеспечив три из четырех процентов снижения годового ВВП в натуральном выражении.

И потому ключевой задачей экономической политики в этой сфере становится восстановление потребительского доверия. Что достигается как реальными мерами типа расширения гарантий по банковским вкладам, создания инструментов для инвестирования в реальную экономику (средний бизнес), упорядочивания сферы потребительского кредитования и т. п., так и «словестными интервенциями», в которых так поднаторели западные коллеги российских финансовых властей. Вот этому у них следовало бы поучиться.

Инфляция

На этот раз начать прогноз я хотел бы с ключевого показателя, определяющего номинальную динамику большинства (но, конечно, не всех) прочих макроиндикаторов, а именно – с инфляции.

При хорошем развитии событий Центральному Банку все же удастся обуздать рост потребительских цен и снизить инфляцию потребительского рынка до 7–9 % уже в 2016 г. А в промышленном секторе темп роста цен производителей может быть замедлен до 4–6 %. И сделать это без дальнейшего зажима денежной массы и не ценой прекращения финансирования реального сектора.

Для снижения темпов роста цен на потребительские и промышленные товары необходимо пройтись по всей цепочке создания стоимости.

Цена кредита. При кредитных ставках для реального сектора на уровне 16–22 % годовых рассчитывать на снижении инфляции ниже 10 % совершенно бессмысленно. Объем статьи не позволяет углубляться в эту тему подробнее, но это и не требуется. Доказано давно, используется на практике в США и Европе десятилетиями – путь к экономическому росту на основе здоровой конкуренции лежит через снижение ставок для реального сектора. Здоровая конкуренция всегда ведет к снижению относительных цен.

Цены на базовые товары и услуги естественных монополистов. Цены на базовые товары в России очень скоро «упрутся» в цены мирового рынка. Если еще два года назад внутренняя цена на нефть была в 2–2,5 раза ниже цены мирового рынка, то к осени 2015 г. разрыв сократился до 15–20 %. Цены на базовые услуги естественных монополистов должно регулировать государство. Не в смысле принятия любых их (монополистов) пожеланий, а в смысле выработки формулы «инфляция минус». А еще лучше отвязать индексацию услуг монополистов от инфляции и назначать ее (индексацию) в зависимости от целей экономической политики. Например, на уровне 4 %.

Низкая производительность труда в промышленности приводит к росту издержек и «необходимости» повышения отпускных цен. Здесь уж зона ответственности бизнеса. Вот только едва ли не половина крупного российского бизнеса прямо или косвенно контролируется государством.

Плохое состояние дорог, неслаженная работа складского хозяйства, тяжелая логистика и т. д. приводят к тому, что у нас транспортные и логистические расходы составляют 12–15 % в цене каждого изделия или продукта, а не 5–7 %, как в других странах.

Низкая производительность труда и большие потери в несетевой рознице, на долю которой приходится 74 % розничного товарооборота. Может, имеет смысл вместо спорадической борьбы с современными форматами розничной торговли оказать поддержку развитию сетевой розницы? И поддержанию здоровой конкуренции между сетями. Кстати, в сетевых магазинах цены на те же самые продукты, как правило, на 7–25 % ниже, чем в магазинах, торгующих через прилавок.

Изобилие регулирующих, направляющих, контролирующих органов и инстанций. Каждое новое принятое предложение указывать что-то еще на упаковке товара добавляет к его розничной цене 1–3 рубля. Мелочь, конечно, но – цены растут. Каждая новая инспекция, инстанция, «знак качества» и т. д. добавляют свои процентики к росту цен и в конечном счете оплачиваются из кармана потребителей.

По инерционному сценарию розничные цены в 2016-м г. вырастут на 10–12 %, цены производителей – на 8–11%. В пессимистическом варианте прогноза ЦБ не удастся добиться снижения темпов роста потребительских цен, и они второй год подряд будут расти на 12–15%.

Есть еще один – самый пессимистический вариант. Ценой зажима денежной массы и прекращения финансирования реального сектора Центробанку удается снизить темп роста розничных цен до 6 % в годовом выражении и даже ниже. Цены производителей промышленной продукции начинают падать (как это было в 2009 г.), предприятия – банкротиться, безработица взлетает до 10–12 % трудоспособного населения, нехватка товаров собственного производства компенсируется дешевым импортом из Китая. Но как-то всерьез этот вариант обсуждать даже и не хочется.

Безработица

При реализации оптимистического варианта развития экономики в 2016 г. возникает положительная динамика. На рынке труда она проявляется в том, что процессы санации и закрытия убыточных предприятий ускоряются, но одновременно появляются и новые рабочие места в «точках роста». В моменте (переход на новую работу требует времени) показатели безработицы незначительно возрастают до 5,25–5,6 млн человек или 7–7,5 % трудоспособного населения. При продолжении инерционной стагнации численность безработных остается на уровне 4–4,5 млн человек или 5,5–6 % трудоспособного населения. При плохом развитии событий удерживать занятость в условиях продолжающегося спада производства не удается, и показатели безработицы возрастают значительно – до 6,6–7,7 млн человек или 9–10 % трудоспособного населения, что ведет к усилению социальной напряженности, протестных настроений и снижению потребительской активности даже у тех групп потребителей, которых проблема безработицы не коснулась непосредственным образом.

Курс национальной валюты

С одной стороны – пытаться «угадать» динамику курса рубля в условиях повышенной турбулентности дело неблагодарное. С другой стороны – без хотя бы очень приблизительных ориентиров планировать какую бы то ни было деятельность, хотя бы и косвенно связанную с внешней торговлей, совершенно невозможно.

В очень долгосрочной перспективе текущий курс рубля будет сближаться с курсом, рассчитанным исходя из паритета покупательной способности. Сегодня (в конце 2015 г.) паритетный курс составляет около 21 рубля за один доллар США. Биржевой курс рубля – в три раза ниже. Конечно, это не означает, что курс рубля обязательно должен вырасти по отношению к доллару именно в 2016 г. Но даже при незначительном улучшении внешнеэкономической конъюнктуры и прекращении спада производства внутри страны, рубль получит весьма серьезные шансы на укрепление против доллара. Как минимум до значений в 53–57 рублей за доллар. И в этих условиях останется только надеяться на то, что ЦБ России достанет мудрости для того, чтобы воспрепятствовать более резкому укреплению рубля (до значений в 50 рублей за доллар и ниже) и снизить

риски высокоамплитудных колебаний курса в дальнейшем.

При реализации инерционного сценария следует ожидать стабилизации курса в коридоре 61–67 рублей за доллар. При наихудшем развитии событий: продолжение спада производства и инвестиций, падение цены на нефть ниже 40 долларов за баррель продолжительностью более трех месяцев, усиление антироссийских санкций и т. п. возможны очень сильные колебания курса, а его среднегодовое значение может быть в районе 72–79 рублей за доллар.

Динамика ВВП

Коротко обрисуем перспективы динамики валового продукта в целом, а затем остановимся подробнее на каждом из его ключевых компонентов. При позитивном развитии экономических событий: хорошая внешняя конъюнктура, появление и начало реализации идей развития, рост инвестиций, возвращение потребительского оптимизма и т. д. уже в 2016 г. может быть совершен разворот к экономическому росту. В силу инерционности развития больших экономических систем (к которым, без всякого сомнения, относится и экономика России) этот поворот не может быть осуществлен быстро. Если это произойдет, то скорее – ближе ко второму полугодию 2016 года, а значит – итоговые годовые показатели не будут особо впечатляющими – в пределах 2 % роста.

В инерционном варианте следует ожидать прекращения или – по крайней мере – очень значительного замедления темпов спада. Но – не роста. При реализации внешнего и внутреннего негатива спад инвестиций, промышленного производства и валового продукта продолжится с темпом в 2–6 % в годовом выражении.

Интересно, что при любом из обозначенных в таблице 2 сценариев номинальный объем российского ВВП в 2016 г. составит порядка 80–81 трлн руб. Только в оптимистическом варианте будет еще и реальный экономический рост, а в инерционном и пессимистичном весь номинальный рост будет происходить только за счет высокой инфляции. При реализации инерционного сценария номинальный объем ВВП в долларах США составит порядка 1,265 трлн. При оптимистическом варианте он будет на 200 млрд долл. больше. При пессимистическом – на 200 млрд долл. меньше (см. таблицу 2).

Внешняя торговля

Несмотря на значительное сокращение экспорта (на 31 % в стоимостном выражении) и импорта (на 39 %) в 2015 г. чистый экспорт

Таблица 2

Прогноз макроэкономических показателей на 2016 г.
Три сценария

Показатель	Пессимистический вариант	Инерционный вариант	Оптимистический вариант
Рост ВВП, %	-2 – -4	0 – -1	1–2
Номинальный ВВП (трлн руб.)	80–81	80–82	80–81
Экспорт, млрд долл. США	315	375	450
Импорт, млрд долл. США	155	195	250
Инвестиции в основной капитал, %	- 6 – -8	-1,5 - +1,5	4–6
Курс доллара среднегодовой (рублей)	72–79	61–67	53–57
Номинальный ВВП, млрд долл. США	1065	1265	1465
Инфляция, %	12–15	10–12	7–9
Безработица, %	9–10	5,5–6	7–7,5
Безработица, млн чел.	6,6–7,7	4,4	5,25–5,6
Средняя заработная плата руб. /месяц	35900	36900	37600
Средняя заработная плата долл. США	475	575	685
Совокупные доходы населения (трлн руб.)	54,5	55,5	56
Совокупные потребительские расходы населения, трлн руб.	40	41	42

Источник: составлено И.С. Березиным.

практически не изменился и составил около 180–185 млрд долл. США. С учетом курсовых разниц вклад чистого экспорта в динамику ВВП в 2015 г. оказался положительным. Это немного компенсировало негативные эффекты от сокращения инвестиций (на 7 %), конечного потребления домохозяйств (на 6 %) и государственного потребления (на 5 % в реальном выражении).

При реализации оптимистического сценария в 2016 г. экспорт и импорт в стоимостном выражении возрастут в пределах 10–20 %. При инерционном развитии произойдет стабилизация экспорта на уровне 360–390 млрд долл. США, а импорта – на уровне 180–200 млрд. При самом неблагоприятном развитии экономических событий снижение экспорта и импорта продолжится. Но уже не будет таким сильным. Максимум – еще на 15 %. При любом из этих вариантов положительное сальдо чистого экспорта на уровне 160–200 млрд долл. сохранится. А вклад чистого экспорта в общую динамику ВВП, скорее всего, будет близким к нулевым значениям.

Инвестиции в основной капитал

Три года подряд (2013, 2014 и 2015 гг.) инвестиции в российскую экономику сокращались на 1 %, 2,5 % и 7 % соответственно. Общий спад превысил 10 % к уровню наиболее благополучного 2012 г. В прошлый раз (кризис 2009 г.) падение инвестиций составило 16 % за год, но продолжалось оно только один год. Пессимистичный взгляд на перспективы инвестирования в России состоит в том, что сначала надо достичь «дна», т. е. инвестиции должны сократиться еще на 6–8 %, а уж потом, оттолкнувшись от этого «дна», они могут начать быстро восстанавливаться.

Реалистичный взгляд на инвестиции говорит о том, что динамика инвестиций связана не с поиском мифологического «дна», а с наличием инвестиционных идей, энергии и воли для их реализации и работой (правительства) над улучшением инвестиционного климата и поддержанием правового контура «защиты инвестиций»: собственников и инвесторов. Даже незначительный прогресс в этих областях может способствовать прекращению снижения инвестиций (инерционный сценарий). А четкое и внятное обозначение 5–7 приоритетных «точек роста» и мер по их стимулированию способно решительно перезапустить инвестиционный процесс в нашей стране.

Государственное потребление

В течении многих лет вклад государственного потребления в ВВП колеблется в районе 20 %. До 2014 г. он имел выраженную тенденцию к небольшому росту. В 2015 г. на фоне 15 %-ной инфляции правительство решило «затянуть пояса». Номинальный рост государственного потребления оказался ниже 10 %. В реальном выражении произошло снижение примерно на 5 %. Что привело к снижению ВВП в 2015 г. на «лишний» 1 %.

Судя по проекту бюджета и многочисленным заявлениям правительственных чиновников, в 2016 г. курс на «бюджетную экономию» будет продолжен. Так что с этой стороны ждать поддержки экономическому росту особо не стоит. Скорее наоборот – динамика государственного потребления отнимет от роста ВВП 0,5–1 % в годовом выражении.

Потребительский рынок

Более половины валового продукта России 2013, 2014 и 2015 гг. представляет собой конечное потребление домашних хозяйств. И это – в общем-то мало. В странах Западной Европы на долю конечного потребления домохозяйств приходится 60–65 % ВВП. В Северной Америке – 70–75 %.

В 2015 г. на конечное потребление было потрачено 38 трлн рублей. Это почти на 8 % больше в номинальном выражении, чем в 2014 г. Но с учетом почти 15 %-ной инфляции потребительского рынка можно утверждать, что в реальном выражении потребление населения России сократилось на 6 %.

В 2016 г. номинальные расходы россиян могут возрасти на 5–10 % и составить 40–42 трлн руб. В зависимости от того, на 5, 7,5 или 10 % вырастут номинальные потребительские расходы и какая при этом будет инфляция потребительского рынка, можно будет говорить либо о росте реального потребления на 1,5–3 %; либо о его сокращении еще на 2–5 %. И вот от этого, в первую очередь и будет зависеть общая динамика ВВП в 2016 г.

Рынок продуктов питания

Рынок продуктов питания в течение последних пятидесяти лет остается самым крупным потребительским рынком в нашей стране. На долю продуктов питания (без учета алкогольных напитков) приходится 30–32 % всех потребительских расходов населения России. Такое положение сохранится еще в течение очень многих лет. При сохранении негативных трендов в экономике доля расходов на продукты питания будет немного возрастать – в пределах 0,5 процентного пункта в год. При изменении общей экономической ситуации к лучшему – снижаться в том же размере.

В 2010–2012 гг. номинальные темпы роста рынка продуктов питания составляли по 11–12 % в год. Эти показатели номинального роста складывались из 6–8 % инфляции продовольственного рынка и 3–5 % реального роста потребления продуктов питания. Рост потребления продуктов питания происходил благодаря опережающему (по сравнению с инфляцией) росту номинальных доходов населения, что позволяло увеличивать объемы натурального потребления различных продуктов: мяса и мясопродуктов, молочных продуктов, рыбы и улучшать структуру потребления: охлажденное мясо вместо замороженного, филе «благородных» рыб вместо тушки «минтая», сыры вместо сырных продуктов и т. д.

В 2013 г. номинальные темпы роста рынка продуктов питания замедлились до 8 %. С учетом продовольственной инфляции на уровне 7–7,5 % можно было сказать о прекращении или чисто символическом росте реального потребления.

В 2014 г. темп номинального роста продуктового рынка замедлился до 6–7 %. При ускорении инфляции продуктового рынка до 15–16 %. Это означало уже не просто прекращение роста, но и весьма значительное сокращение (на 7,5–8 %) реального потребления продуктов. Это происходило за счет «обратного переключения» на менее дорогие и менее качественные продукты. Особенно быстро этот процесс пошел во второй половине 2014 г. после введения экономических санкций в отношении России и ответных мер, ограничивающих продовольственный импорт из недружественных нам стран.

На 2015 г. автор данной статьи уверенно прогнозировал 8–10 % номинального роста рынка продуктов питания; при всех трех вариантах развития экономики. В самом плохом варианте (при 12–14 % продовольственной инфляции) должно было произойти снижение реального потребления на 3–4 % за счет дальнейшего ухудшения структуры потребления: повышения доли более дешевых и менее качественных продуктов. Так оно и случилось. Рост номинального потребления продуктов питания составил 9,5 %, рост цен на продукты питания 13,5 %, снижение реального потребления – 3–4 %.

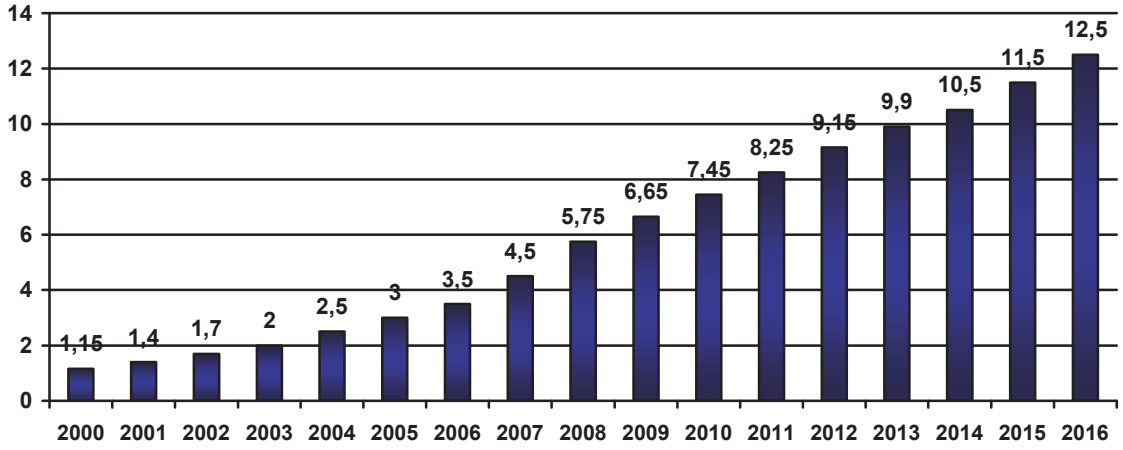

Диаграмма 1. Динамика рынка продуктов питания в России. 2000–2016 гг., трлн. руб. Источник: Росстат. Расчеты и экспертная оценка – И. Березин

В 2016 г. можно прогнозировать рост номинальных расходов на покупку продуктов питания на 8–9 % в годовом выражении до 12,5 трлн руб. А вот будет ли рост реального потребления, зависит от того, удастся ли обуздать продуктовую инфляцию. С учетом того, что некоторые сельхозпроизводители реально получают льготные кредиты под 5–8 % годовых, а сельское хозяйство и пищевая промышленность, в отличие от многих других отраслей, в 2015 г. показали реальный рост производства и рентабельности, снижение продуктовой инфляции до 5–7 % годовых, как это было в 2011–2013 гг. видится вполне реальным.

Рынок одежды и обуви

В 2014 г. совокупный объем российского рынка одежды и обуви достиг значения в два триллиона рублей (в розничных ценах). А в 2015 г. вырос еще на 5 % в стоимостном выражении. В то время как рынок автомобилей сократился, о чем будет подробнее сказано ниже. Таким образом, рынок одежды и обуви вышел на второе место по номинальному объему после рынка продуктов питания.

Пятипроцентный рост рынка одежды и обуви в 2015 г. был достигнут за счет кумулятивного эффекта от двух процессов: сокращения покупок в натуральном выражении на 20–25 % и роста средней цены на 30–40 %. Последнее произошло из-за снижения курса рубля по отношению к доллару и евро более чем в 1,5 раза по сравнению с 2014 г. А ведь 75–85 % одежды и обуви, продаваемой на российском рынке, производится за рубежом.

Доля расходов на покупку одежды и обуви в общих расходах российской семьи (домохозяйства) снижалась на протяжении последних двадцати лет. В середине – второй половине 90-х гг. прошлого века она составляла около 15 % общих потребительских расходов. Но уже в 2006 г. опустилась до отметки менее 10 % – см. диаграмму 3. В 2009 г. номинальные расходы на одежду и обувь снизились практически на четверть (в рублях), а долларовая оценка объема рынка снизилась с более чем 60 до 35 млрд долл. США – или на 42 %. Доля расходов на приобретение одежды и обуви упала до 6 % и менее в совокупных расходах домохозяйства. Это уровень, характерный для стран Северной Америки и Западной Европы. Более того, нигде в мире (кроме возможно некоторых стран Африки и Южной Азии) доля расходов на покупку одежды и обуви не опускается ниже 5 % совокупных потребительских расходов.

К тому же Россия – все же северная страна, и объективно расходы на одежду и обувь не могут у нас быть очень низкими. И никакого пере-потребления на рынке одежды и обуви в России не наблюдается. «Средний россиянин» покупает три пары обуви в год. Средняя

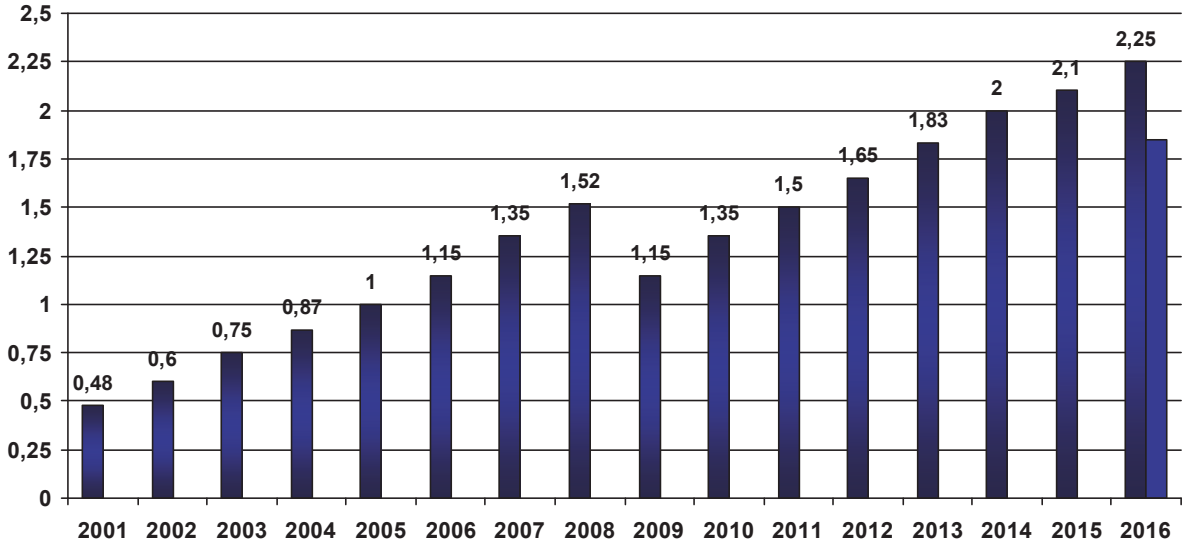

Диаграмма 2. Динамика рынка одежды и обуви. 2001–2016 гг., трлн. руб.
Источник: экспертные оценки собранные И. Березиным

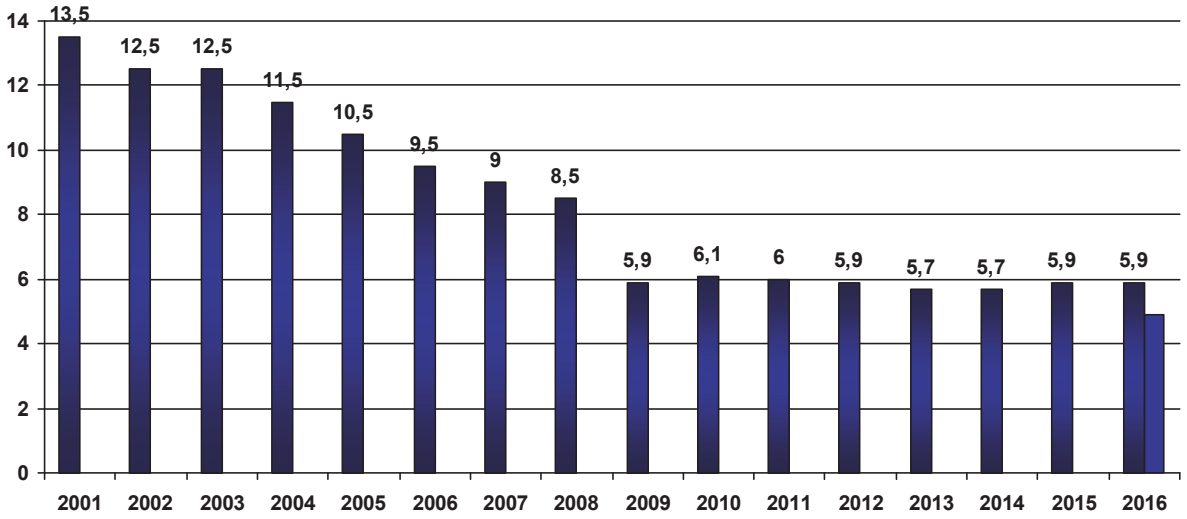

Диаграмма 3. Доля одежды и обуви в совокупных расходах населения России. 2001–2016 гг., %. Источник: расчеты на основе данных Росстата и экспертных оценок И. Березина

цена одной пары обуви составляет около двух тысяч рублей. Средний срок «эксплуатации» одной пары обуви составляет 3–4 года – до ее физического износа. Более 80 % продаж в натуральном выражении приходится на долю дешевой обуви сомнительного качества и происхождения. Половина российских мужчин вообще не покупают себе костюмов. Из второй половины 90 % совершают такую покупку раз в пять лет и имеют в своем гардеробе 3–4 костюма.

Оптимистический прогноз (рост рынка до 2,25 трлн руб.) основан на предположении, что в условиях прекращения спада в экономике производителям и продавцам одежды и обуви удастся удержать долю рыка в 5,9 % от совокупных потребительских расходов. Конечно, для этого им придется сильно постараться, вплотную заняться изучением потребителя, маркетингом, рекламой, технологиями современной торговли и нарастить производственные мощности на территории России. Среднегодовой рост цен не должен при этом превысить 10 % к уровню 2015 г. А сокращения продаж в натуральном выражении удастся избежать.

Пессимистический прогноз (снижение рынка до 1,85 трлн руб.) основан на том, что в условиях дальнейшего ухудшения экономической ситуации в России попытка производителей и розницы поднять цены еще на 15–20 % приведет к снижению продаж в натуральном выражении на 25 %. А доля расходов россиян на покупку одежды и обуви снизится до 4,6 %.

Рынок легковых автомобилей

За 10 лет продажи легковых автомобилей в России выросли в натуральном выражении в 2,5 раза: с 1,2 (в 2002 г.) до почти 3 млн шт. в 2012 г. Правда, за это время они успели испытать двукратный спад в 2009 г. и восстановительный рост в последующие три года. Являются ли продажи 3 млн шт. в год предельным значением для российского рынка на ближайшие годы? На мой взгляд, рынок легковых автомобилей в России далек от насыщения. В России автомобилем владеют около 50 % семей, домохозяйств. Против 70 % в Западной Европе и 85 % в США. Половина российского автопарка старше 12 лет. Более половины автопарка составляют физически и морально устаревшие советские и российские модели. Препятствием для дальнейшего роста рынка являются только транспортные проблемы (на грани коллапса) в Москве, Петербурге, Екатеринбурге и Новосибирске. Но основной рост рынка уже несколько лет происходит как раз не за счет этих городов, а за счет роста в других крупных, а также средних городах, где дорожная ситуация не такая напряженная.

И, тем не менее, рынок новых легковых автомобилей начал снижаться уже в 2013 г. Я считаю, что снижение продаж в 2013 г. было

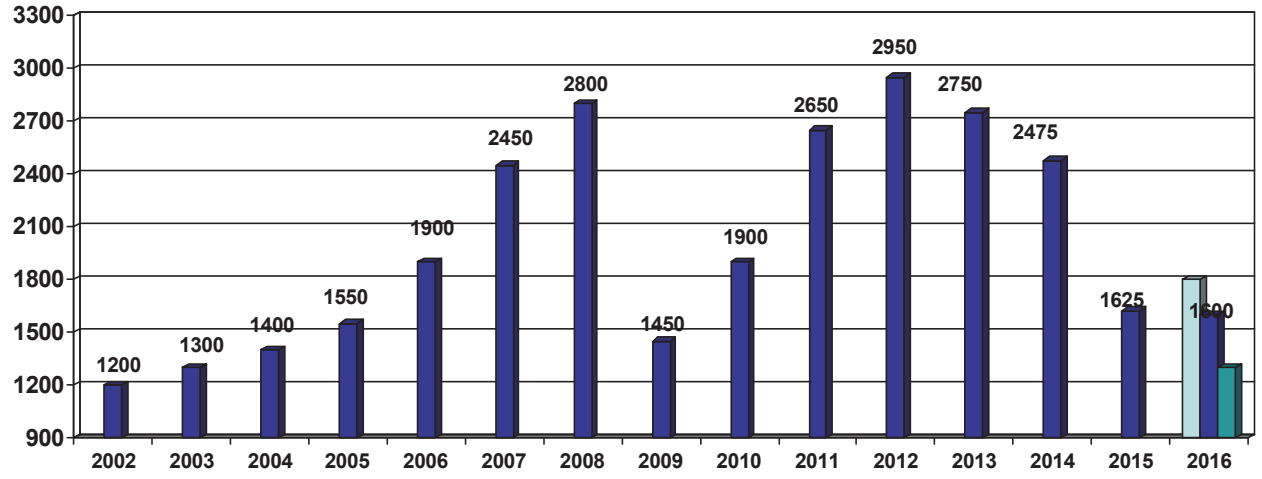

Диаграмма 4. Продажи легковых автомобилей в России 2002–2016 гг., тыс. шт.
Источник: АЕБ, прогноз: И. Березин

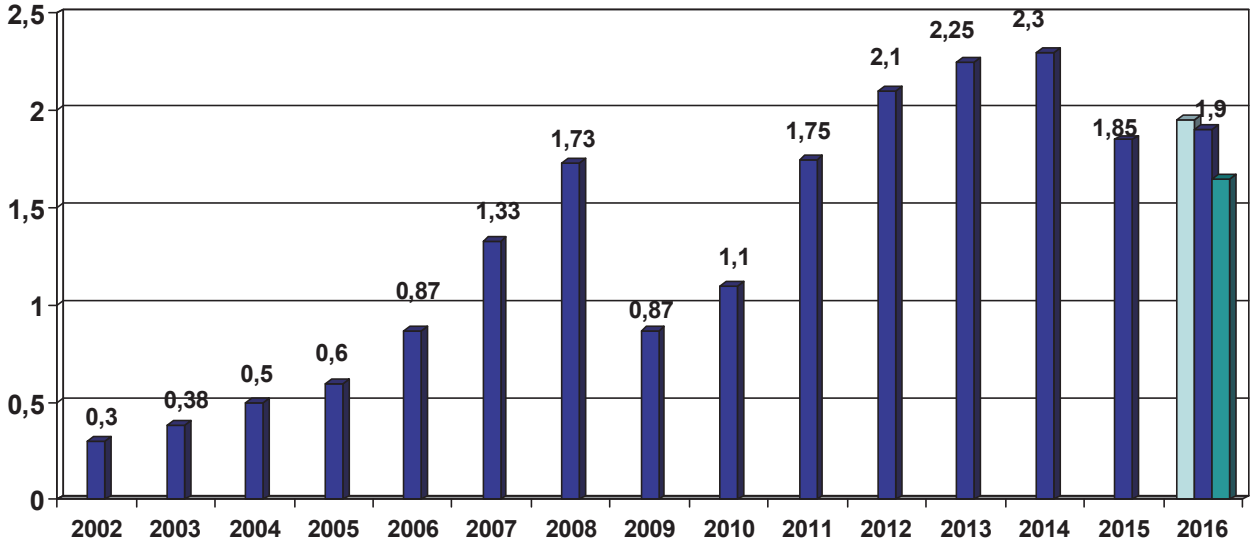

Диаграмма 5. Продажи легковых автомобилей в России 2002–2016 гг., трлн. руб.
Источник: АЕБ, расчеты и прогноз: И.С. Березин

«рукотворным» – вызванным политикой автопроизводителей и дилеров, сделавшими ставку на резкое повышение средней цены нового автомобиля в России. Результат – снижение продаж в натуральном выражении (в штуках) на 7 % по сравнению с 2012 г. Правда, выручка (в рублях), благодаря росту средней цены нового автомобиля на 15 % за год, возросла на те же 7 %, а в долларах – не изменилась.

В 2014 г. рынок снизился еще на 10 % в натуральном выражении. И опять это снижение было полностью компенсировано повышением средней цены нового автомобиля на 12 %. Рублевая выручка дилеров даже немного выросла. А вот в пересчете на доллары продавцы потеряли 16 % из за небольшой коррекции курса, произошедшей в 1 квартале и из-за девальвации рубля в конце года.

В 2015 г., как я и ожидал, производители и дилеры вновь избрали стратегию повышения розничных цен. Средняя цена нового автомобиля выросла за год на 25 %, а по сравнению с 2010 г. – удвоилась. Конечно, полуторакратная девальвация рубля создавала для этого определенные предпосылки. Однако нельзя было не думать о возможных последствиях.

Реакция рынка (потребителя) превзошла самые мрачные прогнозы. Продажи рухнули на 35 % – до уровня десятилетней давности – см. диаграмму 4. Рублевая выручка снизилась на 20 %. В пересчете на доллары – почти вдвое, до 30 млрд долл. США. Количество марок, представленных на российском рынке, снизилось с 55 до 48, моделей – с почти 400 до немногим более 300; было закрыто почти 15 % всех дилерских и сервисных центров, десятки тысяч сотрудников остались без работы.

Перспективы 2016 г. в равной степени зависят от того, по какой траектории пойдет общее экономическое развитие, и от того – какую стратегию на этот раз изберут производители и дилеры. Ведь даже в условиях прекращения спада и возвращения умеренного потребительского оптимизма ставка на дальнейший рост средней цены нового автомобиля может привести к сокращению продаж еще на 10–20 % до уровней начала прошлого десятилетия. И рост цены это падение опять не компенсирует.

А вот если в условиях возобновления экономического роста будет принята стратегия «глубокого проникновения», как это было сделано в 2010–2011 гг., то и роста продаж на 5–10 % в натуральном выражении вполне можно ожидать. Тем более, что у некоторой части россиян (той что пополнила свои рублевые депозиты в 2015 г. на 1,5 триллиона рублей) деньги есть. Вопрос в том – сумеют ли производители и дилеры уговорить потребителей эти деньги потратить.

Литература

1. Маркетинг в России 2015: справочник Гильдии Маркетологов / под общ. ред. И.С. Березина. – М., 2015.

Информация об авторе

Игорь Станиславович Березин, Президент Гильдии Маркетологов, г. Москва.
E-mail: info@marketologi.ru

I.S. BEREZIN,
president of the Guild of Marketers, Moscow

ECONOMIC FORECAST FOR 2016

Abstract. The article presents the economic forecast for Russia in 2016, taking into account new economic realities.

Keywords: scenario approach, macroeconomic indicators, employment, inflation, unemployment, market, foreign trade.

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 331.44

А.В. КАМАШЕВА,
ассистент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ЗДОРОВЬЯ И ФАКТОРОВ, НА НИХ ВЛИЯЮЩИХ

Аннотация. Состояние здоровья граждан является важнейшим показателем успешности социально-экономической политики страны. Анализируя факторы, влияющие на здоровье, можно выявить наиболее проблемные точки и сосредоточить свое внимание на изменении ситуации именно в данных направлениях. Для анализа нами были выбраны 10 стран с наивысшим рейтингом индекса здоровья по версии Bloomberg, страны, со схожим уровнем данных по сравниваемым показателям с Россией, а также США и Канада. В ходе исследования нами выявлено, что уровень употребления алкоголя не может являться единственным источником проблем со здоровьем населения в России. Уровень доходов населения является хотя и значимым, но не определяющим фактором, влияющим на здоровье населения страны.

Ключевые слова: здоровье, здравоохранение, ожидаемая продолжительность жизни, младенческая смертность, рейтинги.

На современном этапе происходит фактическая, прогрессирующая депопуляция населения страны, изменение социально-демографических характеристик рабочей силы; резкое старение населения, ухудшение здоровья, особенно детей и молодежи, сокращение способности людей к длительному и интенсивному труду. Данные тенденции вызывают особую обеспокоенность в связи с тем, что не было исторических аналогов поддержания высоких темпов экономического роста в условиях сокращающегося населения, в том числе и его экономически активной части.

По данным рейтинга американского агентства финансово-экономической информации Bloomberg, составленного на основании данных Всемирной организации здравоохранения, ООН и Всемирного банка о состоянии здоровья населения стран мира, Россия заняла 97 место среди 145 стран [1]. Данный рейтинг был рассчитан как совокупный индекс здоровья, куда вошли такие показатели, как ожидаемая продолжительность жизни при рождении, уровень младенческой смертности, смертность населения и основные ее причины, число доживших до 65 лет, а также индекс рисков для здоровья населения, который учитывал потребление алкоголя и табачных изделий на душу населения, процент населения с избыточным весом, физически неактивного населения, степень иммунизации, численность ВИЧ-инфицированных и риск материнской смертности [2]. Окончательный рейтинг стран формировался путем вычета показателя риска для здоровья из показателя здоровья населения страны.

Столь низкое значение индекса здоровья населения может быть объяснено как неблагоприятными демографическим тенденциями, описанными выше, так и высокими показателями таких неблагоприятных факторов, как употребление алкоголя (Россия занимает 4 место в рейтинге стран мира по уровню потребления алкоголя [3]) и табачных изделий, высокие показатели нагрузки на окружающую природную среду и невысокая степень рационального использования природных ресурсов (106 место в мире по индексу экологической эффективности [4]).

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении является обобщающим индикатором

социально-экономического положения в стране, а также уровня развития здравоохранения. Ежегодно ООН публикует индекс уровня продолжительности жизни, этот отчет называется «Оценка тенденций развития мирового населения». Лидерами рейтинга являются Япония (83,6), Гонконг (83,4), Швейцария (82,6) [5]. Россия занимает 129 место в рейтинге.

В последнее десятилетие общемировое значение данного показателя увеличивается. Эти показатели сильно отличаются друг от друга не только в зависимости от страны (территории), на которой проживает население, но и внутри страны – в зависимости от гендерного признака. Дифференциация данного показателя в России по гендерному признаку весьма значительна. Разница между ожидаемой продолжительностью жизни мужчин и женщин в течение исследуемого периода составляет порядка 11–14 лет, и только в последнее время наблюдается небольшая тенденция к ее сокращению.

В 2013 году впервые с 1992 года количество родившихся в России превысило количество умерших. Однако несмотря на заметный рост, рождаемость в нашей стране остается на низком уровне, что подтверждается значением суммарного коэффициента рождаемости, составляющего в 2013 году 1,707 ребенка на одну женщину репродуктивного возраста, тогда как средний мировой показатель – 2,47. Наибольшее мировое значение этого коэффициента в Республике Нигер – 7,03; во Франции – 2,08; в США – 2,06; в Великобритании – 1,90 [6]. Также благоприятной тенденцией можно назвать сокращение числа родившихся детей у женщин, не состоявших в зарегистрированном браке, с 30 % от общего числа родившихся детей в 2005 году, до 23 % [7] в 2013 году.

Для сравнения нами были выбраны 10 стран с наивысшим рейтингом индекса здоровья по версии Bloomberg, а также страны со схожим уровнем данныхпо сравниваемым показателям с Россией (таблица 1). По мнению А.В. Рагозина и М.О. Кравченко, при оценке качества систем здравоохранения, а значит, и оценки здоровья населения, важно учитывать размер территории страны, плотность населения, размер ВВП на душу населения [8]. С учетом этого мнения, нами были добавлены в исследование страны со схожей плотностью населения (Канада), размером территории (США), не входящие в топ-10 рейтинга по уровню здоровья.

Как показывают многочисленные исследования, уровень ВВП на душу населения имеет достаточно устойчивую корреляцию с уровнем здоровья населения. Однако мы можем заметить, что Ирак, Тимор-Лешти, Монголия и Украина, занимающие схожие места в исследовании Bloomberg, имеют значительно меньший размер ВВП на душу населения. А наибольший размер ВВП на душу населения из стран, представленных в исследовании, не дает Кувейту занять место даже в топ-30. В то же время Узбекистан, с размером ВВП на душу населения более чем в 4 раза меньшим, чем в России, занимает более высокое положение. Таким образом, можно сделать вывод, что уровень доходов населения является хотя и значимым, но не единственным фактором, влияющим на здоровье населения страны.

В ходе исследования нами выявлена сильная положительная корреляция (0,8) между средним коэффициентом рождаемости на одну женщину и уровнем младенческой смертности, что объясняется различными моделями рождаемости в странах с развитой и развивающейся экономикой.

Нами отмечено, что несмотря на то, что уровень употребления алкоголя является фактором, снижающим уровень здоровья населения, он не может быть единственным источником проблем со здоровьем населения в России, так как примеры Германии и Испании, где уровень употребления алкоголя схож с российским, говорят о возможности сочетать культуру употребления алкогольных напитков с высокой продолжительностью жизни и низким уровнем младенческой смертности. Таким образом, исследование подтверждает экспертную оценку ВОЗ, о том, что здоровье зависит от четырех основных факторов: генетики – на 20 %, экологии – на 20 %, эффективности здравоохранения – на 10 % и образа жизни индивида на – 50 %.

Подводя итоги анализа общественного здоровья россиян в сравнении с другими странами, следует отметить, что мировые тенденции глобализации, урбанизации, разнонаправлен-

Таблица 1

Уровень здоровья в России и некоторые факторы, на него влияющие, в сравнении с другими странами

Страна	Место в рейтинге здоровья Bloomberg (2012 г.)	ВВП на душу населения (долл. США, 2013 г.)	Ожидаемая продолжительность жизни (2013 г.) [9]	Младенческая смертность (на 1000 родившихся, 2012 г.) [10]	Коэффициент рождаемости (количество детей на 1 женщину) [11]	Уровень употребления алкоголя (л, 2014 г.) [12]
Россия	97	23190	68	9,8	1,61	15,76
Сингапур	1	76860	82,3	2	0,8	1,55
Италия	2	35350	82,4	3,2	1,42	10,68
Австралия	3	42450	82,5	4,1	1,77	10,02
Швейцария	4	59210	82,6	4	1,54	11,06
Япония	5	37790	83,6	2,4	1,4	8,03
Израиль	6	31780	81,8	3,5	2,62	2,89
Испания	7	32700	82,1	3,5	1,48	11,62
Нидерланды	8	46400	81	3,4	1,78	10,05
Швеция	9	46680	81,8	2,2	1,88	10,30
Германия	10	45620	80,7	3,3	1,43	12,86
США	33	53750	78,9	6,4	2,01	9,44
Канада	14	42610	81,5	4,9	1,59	9,77
Узбекистан	85	5290	68,2	41,5	1,8	3,54
Монголия	92	8810	67,5	25,5	2,22	3,24
Кувейт	31	84800	74,3	9,3	2,53	0,10
Гренада	-	11230	72,8	10,3	2,09	10,35
Ирак	98	14930	69,4	30,9	3,41	0,40
Тимор-Лешти	96	7670	67,5	45,8	5,11	0,86
Экваториальная Гвинея	-	23270	53,1	79,6	4,66	6,08
Венгрия	54	22800	74,6	5,4	1,42	16,27
Украина	99	8970	68,5	8,7	1,3	15,60

ности естественного прироста/убыли населения ведут к изменениям в структуре основных причин смертности населения мира.Тенденции смертности населения России имеют ряд особенностей: значительно более высокая мужская смертность, особенно в трудоспособном возрасте, значительная часть смертности от внешних факторов, в частности самоубийств, отравлений и несчастных случаев.

Растущий уровень заболеваемости, высокая инвалидность, преждевременная смертность несут за собой отрицательные социально-экономические последствия. Низкий уровень общественного здоровья, старение населения и низкая рождаемость являются угрозой для безопасности страны и указывают на необходимость системных, всеохватывающих реформ в социальной сфере. Определенные успехи и положительные тенденции заметны в последние 5–7 лет, однако этого недостаточно для эффективного развития страны.

Литература

1. The World's Healthiest Countries 2012 Bloomberg. – URL: http://images.businessweek.com/bloomberg/pdfs/WORLDS_HEALTHIEST_COUNTRIES_v1.pdf.

2. *Камашева А.В., Халиков А.Л.* Человеческий капитал как фактор экономической безопасности страны // Экономические науки. – 2013. – № 109. – С. 56.

3. Рейтинг стран мира по уровню потребления алкоголя. Центр гуманитарных технологий. – URL: http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-alcohol-consumption/info.

4. Индекс экологической эффективности. Центр гуманитарных технологий. – URL: http://gtmarket.ru/ratings/environmental-performance-index/info.

5. Life Expectancy Index // Human Development Reports. – URL: http://hdr.undp.org/en/ Life Expectancy Index.

6. Total fertility rate // The world factbook. – URL:https://www.cia.gov/library/publications/theworldfactbook/rankorder/2127rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs&regionCode=cas&rank=197#rs.

7. Приложение к ежегоднику «Социально-экономические показатели Российской Федерации в 1991–2013 гг.». – URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13_p/IssWWW.exe/Stg/tab03.xls

8. *Рагозин А.В., Кравченко М.О., Розанов В.Б.* Сравнение национальных систем здравоохранения, использующих «страховую» и бюджетную модели финансирования // Здравоохранение. – 2012. – № 12. – С. 35; *Фахрутдинова Е.В., Ягудин Р.Х.* Качество жизни населения и демографическая ситуация: диалектика взаимодействия // Экономические науки. – 2011. – № 89. – С. 90.

9. Life Expectancy Index // Human Development Reports. – URL: http://hdr.undp.org/en/ Life Expectancy Index.

10. Child Mortality Rate // The United Nations Inter-agency Group for Child Mortality Estimation URL: http://www.childmortality.org/

11. Total fertility rate // The world factbook. – URL: https://www.cia.gov/library/publications/the-worldactbook/rankorder/2127rank.html?countryName=Russia&countryCode=rs&regionCode=cas&rank=197#rs.

12. Global status report on alcohol and health 2014 // World health organization. – URL: http://www.who.int/substance_abuse/publications/global_alcohol_report/en/

Информация об авторе

Камашева Анастасия Васильевна, ассистент, кафедра управления человеческими ресурсами, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: as112@list.ru

A.V. KAMASHEVA,

assistant professor

Kazan (Volga region) Federal University

ANALYSIS OF INDICATORS OF PUBLIC HEALTH AND FACTORS AFFECTING HEALTH

Abstract. Health state of citizens is an important indicator of the success of social and economic policy of a country. Analyzing the factors which affect health, we can identify the most problematic areas and focus on the change of the situation in the given areas. For the analysis, we selected 10 countries with the highest rating of health index according to Bloomberg, the countries with a similar level of data with Russia on comparable figures, as well as the United States and Canada. During the study, we found that the level of alcohol consumption cannot be the only source of health problems in Russia. Though the income level of the population is an important factor, it is not the determining one in the health of the population.

Keywords: health, health care, life expectancy, infant mortality, ratings.

УДК 334.024

Ю.С. КОЛЕСНИКОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

НАУЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК СРЕДСТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Аннотация. В статье наука рассматривается как способ инвестирования в человеческий капитал. Выделяются особенности научной деятельности в сравнении с другими видами профессиональной деятельности. Рассматривается фиктивный человеческий капитал. Определяются виды капитала и способы его отчуждения на уровне индивида.

Ключевые слова: научная деятельность, фиктивный человеческий капитал, витальный капитал, человеческий капитал.

Науку с точки зрения экономической теории можно рассматривать как инвестиции в интеллектуальный капитал. Выделяют 2 категории: капитал и потенциал. Мы считаем, что необходимо изначально определиться с этими категориями. В общепринятом понимании потенциал – способность человека к определенной деятельности. Потенциал предполагает обладание необходимыми физическими, интеллектуальными и прочими ресурсами и наличие у индивида возможности для преобразования данных ресурсов в человеческий капитал.

Наличие потенциала еще не приводит к получению прибыли индивидом. То есть если вы имеете способности к написанию статей, но их не пишете, то вы не получаете возможного заработка и приращения репутации. Мы считаем, что потенциал отличает от капитала еще тот фактор, что для получения потенциала индивид не затрачивает дополнительных интеллектуальных, человеческих и материальных ресурсов. Так, например, генетическая способность к бегу является человеческим потенциалом индивида, тогда как способность к бегу, приобретенная в результате длительных тренировок, уже является человеческим капиталом. Таким образом, капитал характеризуют два признака:

1) для приобретения он требует от индивида затрат человеческих, интеллектуальных и материальных ресурсов;

2) приносит прибыль.

Причем, если наличествует первый признак, но при этом отсутствует второй, то мы можем говорить о том, что это фиктивный человеческий капитал. Колядин А.П. в качестве примера фиктивного человеческого капитала приводит неполное овладение компетенциями в ходе получения высшего образования, нерациональную структуру выпуска специалистов, не отвечающую требованиям рынка труда [1].

Однако мы полагаем, что фиктивность капитала проявляется главным образом при нецелесообразности инвестиций в человеческий капитал. Для предварительной оценки подобного капитала созданы дипломы о высшем образовании, сертификаты, причастность к группам и др. Фиктивность человеческого капитала может выражаться не только в несоответствии статусных проявлений реальному (располагаемому) капиталу, но и в том, что располагаемый человеческий капитал не используется индивидом и не приносит ему доход или не обеспечивает его конкурентоспособность. В качестве иллюстрации данного проявления фиктивного капитала может служить индивид, получивший медицинское образование, который работает, к примеру, менеджером по продажам. В данном случае, человек обладал определенным потенциалом для освоения профессии врача, осуществил инвестирование (т. е. получил медицинское образование), однако в дальнейшем не смог извлекать доход из имеющегося капитала, что и делает данный человеческий капитал фиктивным. Поэтому прирост структурной безработицы, трудоустройство не по специальности можно рассматривать как увеличение фиктивного капитала.

В докладе МОТ, озаглавленном «Глобальные тенденции молодежной занятости», отмечается, что в конце 2011 года из примерно 620 млн экономически активной молодежи всего мира в возрасте от 15 до 24 лет 81 млн человек не имели работы, и это самый высокий показатель молодежной безработицы за все время проведения оценок. Он на 7,8 млн выше аналогичных мировых данных за 2009 год [2, с. 59–61]. В современных условиях уровень безработицы среди молодежи по всему миру составляет значительную долю общей безработицы.

Сходные тенденции наблюдаются в России в целом и в Республике Татарстан в частности. Качество жизни учащихся вузов и молодых специалистов остается на низком уровне [3, с. 78–82]. Студенты и выпускники вузов сталкиваются с недостаточной востребованностью на рынке труда. Серьезный характер этих проблем связан не только с уровнем и продолжительностью безработицы, но и во все большей степени со снижением качества рабочих мест, предоставляемых молодежи. В России младшие возрастные группы традиционно лидировали по уровню безработицы. Рассматривая потребности работодателей Республики Татарстан в персонале различной квалификации на период 2013–2017 гг., стоит отметить, что планируемая потребность в специалистах с высшим профессиональным образованием составляет 15 471 человек, в специалистах со средним профессиональным образованием – 11 069 человек, а с начальным профессиональным образованием – 53 030 человек [4].

Научная деятельность позволяет говорить о реализации интеллектуального потенциала. Принимая решение поступить в аспирантуру, индивид страхует себя от риска оказаться безработным и от риска трудоустройства не в соответствии с полученным образованием. Кроме того, научная деятельность в первую очередь приращивает репутацию субъекта данной деятельности, научная репутация является конвертируемым капиталом за счет мировой известности, общих баз цитирования и т. п. Любая другая профессиональная деятельность в первую очередь направлена на приращение репутации организации-работодателя, вся интеллектуальная собственность, созданная в ходе рабочего процесса, принадлежит работодателю, таким образом, профессиональные разработки только косвенно влияют на репутацию работника, чаще гарантируя ему востребованность на рынке труда [5, с. 56–59]. Количество персонала, занимающегося научными исследованиями и разработками в России, составило 1061044 человека в 1995 г., 736540 человек – на начало 2011 г., т. е. снижение составило 31 %. Особенно должен беспокоить тот факт, что количество исследователей сократилось на 29 % (с 518690 до 368915 человек) [6, с. 58].

Рассмотрим теперь неинтеллектуальную составляющую человеческого капитала. Человеческим (витальным) капиталом мы считаем сформированные на основе здоровья навыки, развитые до возможности приносить доход. Например, грузчик зарабатывает за счет своих физических умений, спортсмен также зарабатывает за счет витального капитала, однако для его приобретения он осуществил больше инвестиций и развил определенные умения, что позволяет ему рассчитывать на больший доход. Если рассматривать индивида с точки зрения его биологической составляющей, то человек может обладать определенным уровнем здоровья – его можно рассматривать как биологический (человеческий) потенциал. Материальными биологическими объектами, подлежащими отчуждению, можно назвать органы, кровь, яйцеклетки и др. Таким образом, применительно к индивиду можно выделить несколько уровней, на которых возможно материальное и нематериальное отчуждение в пользу получения дохода (рис. 1).

На интеллектуальном уровне человек обладает знаниями и способностями к генерации новых идей. Индивид реализует свой интеллектуальный потенциал, осуществляет инвестиции в приобретение новых знаний, а затем коммерциализируются полученные знания, посредством отчуждения на рабочем месте.

Индивид может получать определенные патенты и лицензии на свои знания, что способствует их коммерциализации. Данные объекты интеллектуальной собственности уже несколько опосредованы от самого индивида. Отчуждение интеллектуальной собственности происходит с помощью таких материальных объектов,

Рис. 1. Уровни создания капитала на индивидуальном уровне и формы его овеществления. Источник: составлено автором

как книги, флеш-накопители, диски и др. Данные материальные объекты способствуют тиражированию интеллектуального продукта, создаются разнообразные противоречия отчуждения нематериальной собственности.

Духовный уровень представлен нормами морали и нравственности, самосознанием и мировоззрением индивида. Творчество, связанное с созданием песен, картин, и т. п. нельзя в полной мере считать интеллектуальной деятельностью, так как зачастую она осуществляется индивидом на интуитивном уровне и не требует специальных знаний.

Таким образом, мы считаем, что индивид создает объекты нематериальной собственности на 3 уровнях, от которых зависит редкость данного ресурса, отчуждаемость и коммерциализируемость, а значит, и оплата труда индивида: витальный (грузчик, спортсмен), интеллектуальный (бухгалтер, ученый), духовный (священник, художник).

Таким образом, нами рассмотрены уровни владения индивидом человеческим капиталом и способы его отчуждения, проведено сравнение материального и нематериального отчуждения на различных уровнях. Научная деятельность рассмотрена как способ инвестирования в интеллектуальный капитал, выделены особенности интеллектуальной деятельности в сравнении с другими видами профессиональной деятельности.

Литература

1. *Колядин А.П.* Основные положения концепции фиктивного компонента человеческого капитала. – URL: http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-polozheniya-kontseptsii-fiktivnogo-komponenta-chelovecheskogo-kapitala

2. *Колесникова Ю.С., Камашева А.В.* Пути решения проблем молодежного рынка труда // Вестник экономики, права и социологии. – 2012. – № 4. – С. 59–61.

3. *Фахрутдинова Е.В., Хуснутдинова Л.М.* Бедность в структуре показателей качества жизни населения // Экономические науки. – 2011. – № 85. – С. 78–82.

4. Потребность работодателей Республики Татарстан в подготовке квалифицированных рабочих и специалистов на 2013–2017 гг. (04.12.2012 г.) / Ми-

нистерство труда, занятости и социальной защиты Республики Татарстан. – URL: http://mtsz.tatarstan.ru/rus/info.php?id=484221.

5. *Колесникова Ю.С.* Репутация региона: создание и развитие (на примере республики Татарстан) // Управление человеческими ресурсами. – 2013. – № 4 (5). – С. 56–59.

6. *Крутинь Е.В.* Формирование национального интеллектуального капитала в условиях перехода к хозяйственной системе инновационного типа: дис. … канд. эконом. наук. – С.-Пб. – 2013. – С. 58.

Информация об авторе

Юлия Сергеевна Колесникова, кандидат экономических наук, доцент, кафедра управления человеческими ресурсами, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: hulia_k@mail.ru,89172297999.

J.S. KOLESNIKOVA,
PhD (Economics), associate professor
Kazan (Volga region) Federal University

SCIENTIFIC ACTIVITY AS A MEANS OF INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL

Abstract. In the article, science is considered as a way of investment in the human capital. Peculiarities of scientific activity in comparison with other types of professional activity are marked out. The fictitious human capital is considered. Types of the capital and ways of its alienation at the level of the individual are defined.

Keywords: scientific activity, fictitious human capital, vital capital, human capital.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 330.34.01

Т.Н. ГУБАЙДУЛЛИНА,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.И. ЛАЗАРЧИК,
ассистент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

МЕСТНЫЕ ПОВЕСТКИ 21 И РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ НА ПРИНЦИПАХ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования местных сообществ, а также факторы, влияющие на привлечение местных сообществ к принятию управленческих решений по устойчивому развитию территорий. Рассмотрены проблемы экологического образования молодежи.

Ключевые слова: устойчивое развитие; местная повестка; местное сообщество; социальный капитал; территориальное общественное самоуправление; экологическое образование.

В последнее время понятия «устойчивое развитие», «Повестка на 21 век», «Местная повестка 21» все чаще используются в литературе и нашем обиходе.

Достижение глобальных целей возможно только через достижения на местном уровне. Поэтому для решения местных экономических, экологических, социальных проблем местным властям было рекомендовано разработать местный план действий по достижению устойчивого развития, так называемые «Местные повестки на 21 век» (глава 28 Повестки на 21 век) [1].

Муниципальные образования располагают серьезным потенциалом и способны внести ощутимый вклад в решение социально-экономических задач развития страны. Для этого необходимо определить приоритеты в развитии территорий на основе применения систематизированного подхода к развитию муниципальных образований.

Главным принципом на пути к устойчивому развитию является включение населения муниципалитетов в решение социально-экономических проблем через механизмы социального партнерства с целью социального обустройства местных территорий, повышения качества жизни общества. На данном этапе развития недостаточная включенность внутренних ресурсов общества (местных инициатив, предпринимательства, отдельных лидеров) является острой проблемой.

Развитие местных сообществ подразумевает объединение людей, имеющих общие интересы и живущих на одной территории. В свою очередь, формирование местных сообществ способствует развитию инфраструктуры и экономики (создание рабочих мест, развитие системы здравоохранения). В развитых странах выявление связи между способностью общества к самоорганизации, формированием местных сообществ и качеством жизни стало основой для распространения проблематики развития местных сообществ.

В 2002 году при подготовке к Всемирному саммиту по устойчивому развитию в Йоханнесбурге оценили масштаб и значимость такой работы в мире. За прошедшее десятилетие в 113 странах мира было разработано и реализовано (или находилось в стадии реализации) около 6500 таких инициатив. Стоит отметить, что местные инициативы в области устойчи-

вого развития возникали и осуществлялись как на уровне больших территорий, так и на уровне городов, районов, микрорайонов, дворов и школ.

Такой подход подчеркивает значимость и эффективность конкретных действий в области устойчивого развития на местном уровне – в каждом городе, поселке, деревне, микрорайоне, школе. Активное участие местных сообществ в действиях, направленных на укрепление устойчивости развития, объясняется тем, что, прежде всего, именно на местном уровне люди ощущают и замечают появление нестабильности в экономической и социальной сферах, а также в вопросах экологии.

Связь между уровнем развития местного сообщества и способностью людей к самоорганизации на локальном уровне является одним из условий эффективного развития территории.

В современной экономической литературе активно обсуждается данная проблема. Так, И.В. Гордеева среди основных проблем на пути к устойчивому развитию муниципалитета рассматривает экологическую безграмотность населения. В связи с этим особое значение приобретает экологическое воспитание и просвещение, достигаемое через систему преподавания соответствующих дисциплин в средних и высших учебных заведениях. В то же время гораздо меньшее внимание уделяется исследованиям, посвященным выявлению отношения российской молодежи к разнообразным экологическим проблемам современности, то есть мониторингу уровня экологической культуры. В целом ряде зарубежных публикаций отражены не только обработанные результаты социологических опросов молодежи самых разнообразных стран, но и представлены данные, нередко взаимоисключающие, о корреляции между уровнем экологического сознания и гендерной, религиозной, социально-экономической, образовательной и возрастной составляющими [2].

В колледже УрГЭУ г. Екатеринбурга было проведено анкетирование студентов первого и второго курсов с целью изучения экологической культуры учащихся. Результаты проведенного исследования позволили заключить, что уровень экологической культуры учащихся характеризуется наличием противоречивых тенденций. С одной стороны, большинство опрошенных выражает готовность к финансированию природоохранных программ, причем количество желающих увеличивается по мере взросления. С другой стороны, велико количество не уверенных в способности Российской Федерации самостоятельно справиться с экологическими проблемами, либо вообще полагающих экологический кризис непреодолимым. Все это свидетельствует о пробелах в области экологического воспитания и образования, а также о том, что программа образования требует корректировки.

По нашему мнению, также одной из причин, вызывающих трудности на пути к устойчивому развитию муниципалитетов является отсутствие навыков кооперации, понимания общности интересов, а также коллективного отстаивания своих интересов. Такая ситуация явилась следствием советского периода развития, когда интересы граждан формулировались не самими людьми, а диктовались сверху. Сегодня необходимо на положительных примерах показывать важность вовлечения людей в совместную деятельность по развитию местных сообществ. При этом важным следствием вовлечения людей в совместную деятельность считается появление у них веры в собственные возможности и способность влиять на формирование среды их обитания.

Интересно рассмотреть опыт близкой для России по современному партнерству страны – Республики Беларусь. Одним из наиболее удачных проектов является разработка локального плана действий, направленного на достижение устойчивого развития города Туров (Гомельская область).

Инициатива разработки Местной Повестки на 21 век принадлежит общественной организации «Эколайн». В июне 1999 года общественная организация «Эколайн» из Минска обратилась в Житковичский райисполком с предложением участвовать в международном белорусско-шведском проекте по разработке Местной повестки на 21 век для населенного пункта Беларуси. В качестве пилотного объекта был выбран Туров. Проект осуществлялся

при поддержке Шведского агентства международного развития (SIDA).

Результатом встреч стало определение спектра социальных и экологических проблем, препятствующих устойчивому развитию Турова в новом тысячелетии, а также создание инициативной группы по выработке локального плана действий [3].

В октябре 1999 года состоялась рабочая встреча представителей ОО «Эколайн» с группой жителей Турова, проявивших интерес к проекту. Во время встречи местные жители узнали о том, что такое устойчивое развитие и Местные повестки, а также обсудили план последующей работы. В ходе встреч и консультаций была проведена оценка ситуации в Турове, выявлены наиболее важные проблемы, волнующие местных жителей. Была сформирована инициативная группа по Местной повестке, в которую вошли председатель поселкового Совета, главный специалист Житковичского райисполкома, председатель колхоза, директор консервного завода, главный врач больницы, учителя и работники национального парка «Припятский».

В феврале 2000 года несколько жителей Турова, активных участников проекта, побывали в Швеции с целью изучения опыта разработки Местных повесток. Они познакомились с практикой применения солнечных батарей и раздельного сбора мусора, работой биогазовых установок, опытом по вовлечению общественности в работу по Местным повесткам. Были установлены прямые связи между поселковым Советом Турова и муниципалитетом города Истад.

Итогом совместной работы жителей Турова и экспертов из ОО «Эколайн» стала «Повестка на 21 век для г. п. Туров Гомельской области». Повестка для Турова была представлена широкой аудитории через доски объявлений и местную газету.

«Разработка стратегии устойчивого развития для Турова позволяет городскому сообществу самостоятельно определить цели развития города на долгосрочную перспективу и обеспечить широким слоям населения реальное участие в процессе принятия решений и управления жизнью города», – пишут авторы Туровской Местной повестки [4].

Принципиальными особенностями Местных повесток в сравнении с традиционными формами планирования и местного развития стали следующие моменты:

Местные повестки инициируются и разрабатываются не только местными властями. Часто инициаторами этой работы становятся общественные организации, группы граждан, отдельные активные люди;

Местные повестки ассоциируются в первую очередь не с понятием «документ», а с понятием «процесс», то есть ориентированы на постоянные действия, на конкретные изменения, на позитивные результаты;

Во главу угла в Местных повестках ставится конкретная цель – образ желаемого будущего. Вся последующая работа идет «от цели», что придает всем ее компонентам единую направленность, повышая эффективность работы;

В соответствии с принципами устойчивого развития Местные повестки базируются на комплексном подходе, увязывающем воедино экономические, социальные, экологические и институциональные цели и механизмы их достижения;

Наиболее распространенным и эффективным инструментом реализации задач Местных повесток является создание рабочих групп по проблемам. В состав этих групп включаются представители муниципалитета, общественных организаций, местного бизнеса, других заинтересованных групп населения [5].

В 2012 году прошла шестая Международная Конференция ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро, получившая название «Рио +20», она явилась своеобразным подведением итогов по реализации концепции устойчивого развития по всей планете. Ключевыми темами, обсуждаемыми на этой конференции, стали: «зеленая» экономика в контексте устойчивого развития, искоренение нищеты и институциональные рамки устойчивого развития. Кроме того, обсуждались достигнутые результаты по реализации концепции устойчивого развития, достигнутые мировым сообществом [6].

Республика Татарстан проводит большую работу в этом направлении, в частности, здесь разработана и действует Программа

«Экологическое образование, воспитание и просвещение», которая предполагает работу с подрастающим поколением на всех уровнях образования (дошкольном, довузовском, профессиональном, послевузовском). Осуществляется научно-методическое обеспечение экологического образования, воспитания и просвещения на основе разработки и внедрения инновационных методов обучения. Предусмотрено также финансирование данной программы из средств федерального бюджета, бюджета Республики Татарстан, средств муниципальных образований и предприятий.

По подсчетам специалистов, доля участия населения в природоохранных мероприятиях по мере реализации Программы «Экологическое образование, воспитание и просвещение» должна постепенно повышаться, предполагается также увеличение удельного веса детей, занимающихся дополнительным образованием эколого-биологической направленности [7].

В настоящее время в 73 образовательных школах Татарстана предмет «Экология» введен в образовательные программы, как в старших, так и в средних классах. Также в школьной системе работают 217 элективных курсов и факультативов и 473 тематических кружковых объединений. Однако основным носителем экологической культуры и просвещения была и остается система дополнительного образования и воспитания, включающая в себя 8 эколого-биологических центров и более 20 отделов в многопрофильных учреждениях дополнительного образования. В последнее время получила распространение экологизация пришкольных лагерей, которая дает возможность охватить экологическим воспитанием и образованием школьников в летний период. Школьниками республики проводятся мероприятия, связанные с международными акциями («День Земли», «День воды», «День птиц», «Марш парков», «Очистим планету от мусора», «Земля – наш дом» и др.), операциями («Первоцвет», «Живое серебро», «Пернатые друзья») и другие.

Важную роль в реализации принципов устойчивого развития на муниципальном уровне играет социальное партнерство в экологической сфере, которое предполагает взаимодействие представителей населения, бизнес-структур и государства при координирующей роли государства. В Республике Татарстан так же, как и в других регионах России, пока только складывается действующий механизм социального партнерства в экологической сфере, и это напрямую связано с активностью научно-просветительских учреждений, мерами по увеличению открытости экологической информации и стремлением бизнес-структур улучшать свой имидж путем повышения уровня социально-экологической ответственности. Так, на уровне государства разрабатываются программы, связанные с повышением ответственности бизнеса, которые ложатся в основу его развития. С другой стороны, бизнес, его специфика и эффективность, условия его ведения дают информацию для разработки новых аспектов формирования государственных программ. При этом происходит взаимовлияние вышеназванных компонентов [8–10].

Решение проблемы активизации участия муниципальных образований в обеспечении устойчивого развития территорий связано также с формированием экологических рейтингов компаний-природопользователей, содействием распространению экологически значимой информации, направленной на экологическое воспитание и образование населения, созданием условий для реализации экологического туризма в государственных национальных природных парках и заказниках. Реализация экологически ответственного поведения должна осуществляться на основе соблюдения международных стандартов социальной и экологической ответственности.

Литература

1. Повестка дня на 21 век. – URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21_ch28.

2. *Гордеева И.В.* Актуальность эколого-экономического образования учащихся в интересах устойчивого развития. Сборник трудов XIII Международной научно-практической конференции Российского общества экологической экономики. – Казань, 2015. – С. 422–423.

3. Инициатива в области устойчивого развития, Минск, Беларусь. – URL: http://www.ecoproject.org/projects.

4. *Сивограков О.В.* Думаем глобально, действуем локально. Стратегии устойчивого развития. Местные повестки на XXI век в Беларуси. – Минск: Пропилеи, 2007. – С. 109–110.

5. Местные повестки-21 как эффективный инструмент реализации принципов устойчивого развития на локальном уровне. – URL: http://www.tric.info

6. От Рио + 20 до Республики Татарстан: курс на устойчивое развитие. – URL: http://repository.kpfu.ru/?p_id=43370&p_lang=2.

7. Об утверждении республиканской целевой программы «Экологическая безопасность Республики Татарстан на 2013–2015 годы» (с изменениями на 30 декабря 2013 года). Подпрограмма «Экологическоеобразование,воспитаниеипросвещение». – URL: http://docs.cntd.ru/document/463301089.

8. *Хафизова К.Н.* Социальное партнерство в экологической сфере: организационно-управленческий аспект (на примере Республики Татарстан): дис. … канд. социол. наук. – Казань, 2009. – 189 с.

9. Концепция экологической безопасности Республики Татарстан (на 2007–2015 годы). Утверждена постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 03.09.2007 № 438. – URL: http://waste.samgtu.ru/node/53.

10. *Велиева Д.С.* Экологическая безопасность России: проблемы и перспективы // Гражданин и право. – 2012. – № 3. – С. 46–54.

Информация об авторах

Губайдуллина Татьяна Николаевна, доктор экономических наук, профессор, кафедра территориальной экономики, Институт управления экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Лазарчик Аида Игоревна, ассистент, кафедра экономики производства, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Laidaigorevna@mail.ru

T.N. GUBAIDULLINA,
doctor of Economics, professor
Kazan (Volga region) Federal University

A.I. LAZARCHIK,
assistant professor
Kazan (Volga region) Federal University

LOCAL AGENDA 21 AND DEVELOPMENT OF MUNICIPALITIES ON THE PRINCIPLES OF STABILITY

Abstract. The article deals with the formation of local communities, as well as with factors affecting the involvement of local communities in management decision making on sustainable development of territories. The problems of environmental education of young people are considered.

Keywords: sustainable development, local agenda, local community, social capital, territorial public self-government, environmental education.

УДК 336.14.01

Л.А. ЕРОШКИНА,
кандидат экономических наук
Казанский (Приволжский) федеральный университет

СОСТОЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И СУБЪЕКТАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье представлена структура федеральных межбюджетных трансфертов, в составе которых в зависимости от целей и стимулирующего эффекта выделены: необусловленная финансовая помощь (дотации), выполняющая функцию восполнения недостающих финансовых ресурсов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации; обусловленная финансовая помощь (субсидии), выполняющая функцию поддержки реализации приоритетных расходных обязательств субъектов Российской Федерации; субвенции, выполняющие функцию финансирования расходных обязательств, возникающих при выполнении полномочий публичных образований, переданных для осуществления другим публичным образованиям.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, федеральные межбюджетные трансферты, дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации, субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации, методика распределения Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации.

Отличительной чертой современных межбюджетных отношений между Российской Федерацией и субъектами Российской Федерации является использование в механизмах распределения межбюджетных трансфертов стимулов для увеличения субъектами Российской Федерации собственной доходной базы, повышения качества управления региональными финансами и совершенствования порядка предоставления инвестиционной поддержки регионов.

В соответствии с Концепцией межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях (далее – Концепция), одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 августа 2009 г.; № 1123-р, предусмотрено предоставление межбюджетных трансфертов в соответствии с созданными во исполнение Бюджетного кодекса Российской Федерации формами финансовой поддержки. Основу раздела «Межбюджетные трансферты», как и в предшествующие годы, составляют:

• Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации,

• Федеральный фонд софинансирования социальных расходов,

• Федеральный фонд регионального развития,

• Федеральный фонд реформирования региональных и муниципальных финансов,

Федеральный фонд компенсаций [3].

В соответствии с действующим Бюджетным кодексом Российской Федерации существуют следующие формы межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета:

1) дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации;

2) субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации;

3) субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации;

4) иные межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации;

5) межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов [1].

Условия предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета, закрепленные в Бюджетном кодексе Российской Федерации:

1. Межбюджетные трансферты из федерального бюджета (за исключением субвен-

ций) предоставляются при условии соблюдения органами государственной власти субъектов Российской Федерации бюджетного законодательства Российской Федерации и законодательства Российской Федерации о налогах и сборах.

2. Субъекты Российской Федерации, в бюджетах которых расчетная доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (за исключением субвенций) в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 5 % объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, не имеют права заключать соглашения о кассовом обслуживании исполнения бюджета субъекта Российской Федерации, бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов и бюджетов входящих в его состав муниципальных образований исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации.

3. Субъекты Российской Федерации, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета (за исключением субвенций) в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 20 % объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, не имеют права:

1) устанавливать и исполнять расходные обязательства, не связанные с решением вопросов, отнесенных Конституцией Российской Федерации и федеральными законами к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации;

2) превышать установленные Правительством Российской Федерации нормативы формирования расходов на оплату труда государственных гражданских служащих субъекта Российской Федерации и (или) содержание органов государственной власти субъекта Российской Федерации.

4. В субъектах Российской Федерации, в бюджетах которых доля межбюджетных трансфертов (за исключением субвенций) из федерального бюджета в течение двух из трех последних отчетных финансовых лет превышала 60 процентов объема собственных доходов консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации, осуществляются следующие дополнительные меры:

1) подписание соглашений с Министерством финансов Российской Федерации о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению поступлений налоговых и неналоговых доходов бюджета субъекта Российской Федерации;

2) организация исполнения бюджета субъекта Российской Федерации с открытием и ведением лицевых счетов главным распорядителям, распорядителям, получателям средств бюджета субъекта Российской Федерации и главным администраторам (администраторам) источников финансирования дефицита бюджета субъекта Российской Федерации в органах Федерального казначейства;

3) представление финансовым органом субъекта Российской Федерации в Министерство финансов Российской Федерации в установленном им порядке документов и материалов, необходимых для подготовки заключения о соответствии требованиям бюджетного законодательства Российской Федерации внесенного в законодательный (представительный) орган субъекта Российской Федерации проекта бюджета субъекта Российской Федерации на очередной финансовый год (на очередной финансовый год и плановый период);

4) проведение ежегодной внешней проверки годового отчета об исполнении бюджета субъекта Российской Федерации Счетной палатой Российской Федерации или Федеральной службой финансово-бюджетного надзора;

5) иные меры, установленные федеральными законами [1].

Дотации – бюджетные средства, предоставляемые бюджету другого уровня бюджетной системы Российской Федерации на безвозмездной и безвозвратной основах для покрытия текущих расходов. Эта форма финансовой помощи является традиционной [5].

Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации образуют Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации. Отметим наиболее значимые для современного этапа развития межбюджетных отношений в Российской Федерации моменты эволюции.

1. С 2005 г. объем Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, подлежащий утверждению на очередной финансовый год, определяется путем умножения объема указанного Фонда, подлежавшего утверждению на текущий финансовый год, на прогнозируемый в очередном финансовом году уровень инфляции (индекс потребительских цен). Ранее он определялся на основании доли налоговых доходов, подлежащих зачислению в федеральный бюджет, причем эта доля ежегодно менялась. С 2008 г. определение общего объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации исходя из необходимости достижения минимального уровня расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации.

Объем Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации на очередной финансовый год утверждается при рассмотрении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год во втором чтении. Распределение дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации между субъектами Российской Федерации утверждается при рассмотрении проекта федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год в третьем чтении. Внесение изменений в исходные данные для проведения расчетов распределения дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации на очередной финансовый год после 20 июля текущего финансового года не допускается. Все это способствует реализации принципа бюджетного федерализма, выражающегося в разработке и правовом закреплении механизмов и процедур, обеспечивающих реализацию принципов бюджетного федерализма *(требование процедурной обеспеченности)*.

2. До 2005 г. методика распределения одобрялась решением Рабочей группы по совершенствованию межбюджетных отношений в Российской Федерации, методика распределения на 2005 и последующие годы была утверждена Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670, в которую позже вносились изменения при утверждении методики на 2007 г. и 2008 г. Это отражает реализацию одного из принципов бюджетного федерализма: определение и правовое закрепление критериев организации межбюджетных и налоговых потоков, исходя из территориальной структуры расходов и сводного финансового потенциала территорий *(требование обоснованности и многообразия форм селективной поддержки отдельных регионов)*

3. С 2005 г. понятие «Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации» законодательно закреплено в Бюджетном кодексе Российской Федерации, определены принципы формирования его размера, условия получения дотаций и т. п. Это способствует реализации принципа бюджетного федерализма, выражающегося в разработке и правовом закреплении механизмов и процедур, обеспечивающих реализацию принципов бюджетного федерализма *(требование процедурной обеспеченности)*.

4. Наиболее важным моментом эволюции методики распределения Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации является то, что с 2000 величина трансфертов регионам рассчитывается на основании соотношения, в числителе которого находится показатель, характеризующий доходный потенциал региона, а в знаменателе – показатель, характеризующий расходы региона. Это соответствует реализации принципов бюджетного федерализма, а именно определению и правовому закреплению источников доходов бюджетов всех уровней с учетом ресурсного потенциала территорий (имущество, недра и т. д.), ранее полученных средств государственной поддержки и т. д. *(требования обоснованности распределения доходов)*.

5. С 2005 г. из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации средства выделяются только в целях выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, исключено выделение из средств Фонда субсидий на государственную финансовую поддержку закупки и доставки нефти, нефтепродуктов, топлива и продовольственных товаров (за исключени-

ем подакцизных) в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности с ограниченными сроками завоза грузов для снабжения населения, предприятий и организаций социальной сферы и жилищно-коммунального хозяйства, субвенций на компенсацию тарифов на электроэнергию территориям Дальнего Востока и Архангельской области. Таким образом, из средств Фонда исключены средства, имеющие целевой характер. Наличие целевых средств ранее противоречило содержанию понятия «дотация» (сумма, выделяемая без указания конкретной цели на безвозвратной и безвозмездной основе в порядке бюджетного регулирования).

6. С 2005 г. снижен уровень душевой расчетной бюджетной обеспеченности, при превышении которого регионы теряют право на получение средств из Фонда. Ранее лет регион получал финансовую помощь, если расчетный уровень его душевой бюджетной обеспеченности был ниже соответствующего среднероссийского показателя. С 2005 г. при превышении расчетной бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федерации 60 % среднего уровня регион не имеет права на получение дотаций из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации на первом этапе выравнивания. Это позволяет добиться большей степени концентрации финансовой помощи в регионах-получателях. Хотя со стороны регионов, уровень расчетной бюджетной обеспеченности которых превышает 0,6, это, естественно, вызывает недовольство.

7. С 2005 г. в методике произошел отказ от выделения доли фонда (20 %), которая до 2005 г. направлялась на доведение субъектов Федерации с минимальным среди всех уровнем расчетной бюджетной обеспеченности на душу населения до единого уровня. С 2005 г. все средства фонда направляются на пропорциональное сокращение разрыва между уровнем расчетной бюджетной обеспеченности региона на душу населения и уровнем бюджетной обеспеченности на душу населения, установленным в качестве критерия выравнивания. Такое выравнивание создает стимулы к приложению больших налоговых усилий.

8. В порядке распределения средств из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации на 2007 г. для преодоления разброса темпов роста значений трансфертов в связи с введением новшеств, охарактеризованных в пунктах 6 и 7 данного раздела, и в целях стимулирования налоговых усилий регионов введен новый компенсационный механизм для смягчения сдвигов в распределении трансфертов. При распределении Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации впервые использован механизм, учитывающий стимулирование регионов, достигших за трехлетний период темпов роста доходных поступлений выше среднероссийских, а также имеющих удельный вес кредиторской задолженности в доходах ниже среднего по России.

9. С 2005 г. несколько упрощен расчет индекса налогового потенциала: больше не используются дополнительные поправочные коэффициенты на отраслевую структуру химической и нефтехимической промышленности, на отраслевую структуру лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности, на отраслевую структуру легкой промышленности, так как существование подобных коэффициентов либо не оказывало существенного влияния на объемы финансовой помощи, распределяемые по методике, либо их влияние ограничивалось несколькими регионами [4]. С 2008 г. методика расчета индекса налогового потенциала была еще более упрощена: для расчета используются показатели, характеризующие налоговые базы по налогам, зачисляемым в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации: объем прибыли крупных и средних организаций, фонд начисленной заработной платы работникам организаций, среднегодовая полная учетная стоимость основных фондов крупных и средних коммерческих организаций, розничный товарооборот, оборот общественного питания, объем реализации платных услуг населению по всем каналам реализации, объем отгруженной алкогольной продукции, спирта этилового, вина предприятиями, объемы производства пива, объем добычи нефти (включая газовый конденсат), стоимость добычи полезных ископаемых по общераспространенным полезным ископае-

мым, в виде природных алмазов и прочим полезным ископаемым.

Таким образом, можно сделать вывод, что изменения, происходившие в межбюджетных отношениях, носили эволюционный характер. При формировании формулы расчета трансферта от года к году осуществлялся постепенный переход от использования фактических значений доходов и расходов в данной формуле к использованию нормативов расходных потребностей и оценок налогового потенциала. Целью такого перехода было создание как стимулов к повышению налоговых усилий региональных властей, так и стимулов к сокращению расходов бюджета при повышении их эффективности.

Наиболее важным моментом эволюции методики распределения Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации является то, что величина трансфертов регионам рассчитывается на основании соотношения, в числителе которого находится показатель, характеризующий доходный потенциал региона, а в знаменателе – показатель, характеризующий расходы региона, а не на основании фактических данных предыдущих лет. С 1999 года в России при распределении финансовой помощи из Федерального фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации используется показатель «индекс бюджетных расходов», а с 2001 – показатель «индекс налогового потенциала». За годы использования этих показателей их суть остается прежней: индекс определяется в зависимости от величины показателя региона на душу населения, отнесенной к аналогичному показателю по Российской Федерации.

Литература

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016). – URL: :https://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19702/.

2. *Ерошкина Л.А.* Эволюция и совершенствование форм федеральных межбюджетных трансфертов в Российской Федерации: дис. … кандидата экономических наук. Специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит. – Волгоград, 2008.

3. Концепция и методика формирования межбюджетных отношений Российской Федерации и субъектов Российской Федерации на 2007 год и на среднесрочную перспективу: письмо Министерства финансов Российской Федерации от 21 августа 2006 года № 06-06-01. – URL: www.minfin.ru

4. Российская экономика в 2005 году. Тенденции и перспективы. – Вып. 27. – М.: ИЭПП, 2006.

5. *Перекрестова Л.В., Романенко Н.М., Сазонов С.П.* Финансы и кредит: учеб. пособие для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 5-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2007.

Информация об авторе

Ерошкина Лариса Александровна, кандидат экономических наук, докторант, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: nailya.mail@mail.ru

L.A. EROSHKINA,

PhD (Economics), doctoral student

Kazan (Volga region) Federal University

MODERN STATE OF INTERGOVERNMENTAL RELATIONS BETWEEN THE RUSSIAN FEDERATION AND SUBJECTS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The article presents the structure of federal intergovernmental transfers, as part of which, depending on the objectives and the stimulating effect, the author identified: unconditioned financial assistance (grants) performing the function of filling in missing funds of the consolidated budgets of subjects of the Russian Federation; conditioned financial assistance (subsidies) providing support for the implementation of priority expenditure commitments of the Russian Federation; subventions, performing the function of financing expenditure commitments arising from the execution of the powers of public entities transferred to other public entities.

Keywords: intergovernmental relations, federal intergovernmental transfers, grants for leveling the budget supply of subjects of the Russian Federation, subsidies to budgets of subjects of the Russian Federation, subventions to budgets of subjects of the Russian Federation, the method of distribution of the Federal Fund for Financial Support of the Russian Federation.

УДК 338.24

А.Р. ФАТХУЛЛИН,
аспирант
Российский университет кооперации
Казанский кооперативный институт (филиал)

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ

Аннотация. В статье выполнен научный анализ функционирования особых экономических зон в России. На основе обобщения фактического материала выявлены основные проблемы развития особых экономических зон и предложены меры по их совершенствованию. Обоснованы направления государственного регулирования современных особых экономических зон в России.

Ключевые слова: особые экономические зоны, государственное регулирование, инвестиционный процесс, налоговые льготы и преференции.

В современных условиях важной предпосылкой экономического роста является эффективное использование различных институциональных форм международной производственной кооперации, одной из которых являются особые экономические зоны. В России в последние годы сформировались следующие виды особых экономических зон (ОЭЗ): промышленные, технологические, туристические и логистические.

Согласно данным официального сайта «Россия. Особые экономические зоны» к числу промышленных ОЭЗ относятся: «Алабуга» (Республика Татарстан), «Липецк» (Липецкая область), «Тольятти» (Самарская область), «Титановая долина» (Свердловская область), «Моглино» (Псковская область), «Калуга» (Калужская область). **Закономерно, что промышленные ОЭЗ** расположены в крупных промышленных регионах страны. Основными характеристиками, определяющими преимущества этого вида ОЭЗ, являются близость к ресурсной базе для производства, доступ к готовой инфраструктуре и основным транспортным артериям. Преимуществом данной формы международной производственной кооперации является тот факт, что размещение производства на территории промышленных зон за счет снижения издержек позволяет повысить конкурентоспособность продукции на российском рынке.

К технологическим зонам относят в России ОЭЗ технико-внедренческого типа: «Дубна» (Московская область), «Санкт-Петербург» (Санкт-Петербург), «Зеленоград» (Москва), «Томск» (Томск), «Иннополис» (Республика Татарстан). Технологические ОЭЗ используют инновационные преимущества региона или страны в целом. Поэтому они, как правило, расположены в крупнейших научно-образовательных центрах, имеющих богатые научные традиции и признанные исследовательские школы, что открывает большие возможности для развития инновационного бизнеса, производства наукоемкой продукции и вывода ее на российские и международные рынки. Привлекательными для венчурных фондов, для разработчиков и производителей высокотехнологичной продукции делают технологические ОЭЗ наряду с растущим спросом на новые технологии и модернизацию различных отраслей российской экономики применяемые здесь таможенные льготы и налоговые преференции, доступ к профессиональным кадровым ресурсам.

В качестве примеров туристических ОЭЗ России следует назвать такие ОЭЗ, как «Долина Алтая» (Республика Алтай), «Байкальская гавань» (Республика Бурятия), «Бирюзовая Катунь» (Алтайский край), «Ворота Байкала» (Иркутская область). Основным преимуществом такого вида ОЭЗ является то, что они предлагают благоприятные условия для организации туристического, спортивного, рекреационного и других видов бизнеса.

Логистические ОЭЗ – это ОЭЗ ПТ «Ульяновск» (Ульяновская область) и ОЭЗ ПТ

«Советская гавань» (Хабаровский край). Логистические ОЭЗ становятся площадкой для организации судостроительной и судоремонтной деятельности, предоставления логистических услуг, а также базой для новых маршрутов в связи с тем, что они находятся в непосредственной близости от основных транспортных путей.

С 2006 г. в России всеми ОЭЗ управляет компания ОАО «Особые экономические зоны», стопроцентным акционером которой является государство [1].

Основные экономические показатели, характеризующие динамику развития ОЭЗ России с 2006 по 2014 гг., представлены в табл. 1.

Анализ показателей вышеприведенной таблицы позволяет сравнить эффективность различных видов ОЭЗ России. По количеству резидентов лидируют технологические ОЭЗ (221, по сравнению с промышленными – 87), наибольшее количество созданных рабочих мест – в промышленных ОЭЗ (7280 – по сравнению с технологическими – 4509). Наибольший объем денежной выручки наблюдается в ОЭЗ «Алабуга» (110491 млн руб.), здесь также выше показатели денежной выручки в расчете на одного работника (24,5 млн руб., по сравнению с показателем в среднем по всем ОЭЗ – 13,3 млн руб.). Наиболее эффективной по показателю денежной выручки в расчете на 1 рубль инвестиций является ОЭЗ «Тольятти» (5,2 руб., по сравнению с показателем в среднем по всем ОЭЗ – 1,32 руб.).

Развитие ОЭЗ во многом зависит от объема получаемых инвестиций. В последние годы предпринимается попытка усилить роль региональных бюджетов в финансировании особых экономических зон. Так, в ФЗ от 13.12.10 № 357 «О федеральном бюджете на 2011 г. и на плановый период 2012 и 2013 годы» закладывалось сокращение бюджетного финансирования инфраструктурных особых экономических зон. В 2011 г. на все типы зон из федерального бюджета выделялось 15,7 млрд руб., в 2012 г. уже 6 млрд, столько же – в 2013 г. В последующие годы данная тенденция сохраняется [3].

Наряду с бюджетными источниками финансирования значительную роль в развитии ОЭЗ играют частные инвестиции резидентов. Анализ показывает, что складывается достаточно сложное положение с выполнением обязательств частных инвесторов (табл. 2).

Таблица 1

Основные экономические показатели особых экономических зон России с 2006 по 2014 гг. [2]

Зоны	Кол-во резидентов	Создано рабочих мест	Фактический объем инвестиций, (млн руб.)	Объем денежной выручки (млн руб.)	Денежная выручка	
					На 1 руб. инвестиций, (руб.)	На 1 работника, (млн руб.)
Промышленные:						
ОЭЗ «Алабуга»	41	4504	71291	110491	1,54	24,5
ОЭЗ «Липецк»	29	2460	24148	23941	0,99	9,7
ОЭЗ «Тольятти»	13	306	871	4555	5,2	0,14
ОЭЗ «Титановая долина»	4	10	3	-	-	-
Итого по ОЭЗ	87	7280	96313	138987	1,44	19,1
В целом по технологическим ОЭЗ	221	4509	22890	19342	0,85	4,3
В целом по туристическим ОЭЗ	3	110	1048	125	0,12	0,1
В целом по логистическим ОЭЗ	6	24	108	-	-	-
Итого по всем ОЭЗ	348	11923	120359	158454	1,32	13,3

Таблица 2

Соотношение планируемых и фактических вложений частных инвесторов (нарастающим итогом к 2014 г.) [4]

Зоны	Планируемые инвестиции, (млрд руб.)	Фактические вложения, (млрд руб.)	Отношение факта к плану (%)
Промышленные	73,4	41,8	56,9
Технологические	56,4	6,8	12,0
Другие зоны	16,8	2,8	16,6
Всего	146,6	51,4	35,1

Анализ таблицы 2 показывает, что во всех типах ОЭЗ наблюдается существенный разрыв между заявленными резидентами инвестициями и фактически вложенными в производственный процесс. Лучшее положение складывается в промышленных зонах, где более быстрый оборот продукции и выше денежная выручка, что выступает стимулирующим фактором для инвесторов. Наибольшее отставание фактических вложений от плановых инвестиций – в технологических и других видах ОЭЗ.

Инфраструктура (инженерная, таможенная, транспортная и т. д.) промышленных зон создается за счет бюджетов всех уровней. Для снижения издержек на создание новых предприятий резидентам предоставляется необходимый им по площади земельный участок, с подведенными к нему различными коммуникациями. В то же время государство недостаточно финансирует проекты по созданию инфраструктуры данных зон, а выделенные средства плохо осваиваются. В таблице 3 представлено соотношение планируемых и осуществленных государственных инвестиций в российские ОЭЗ промышленного типа. Анализ данных этой таблицы позволяет подтвердить тенденцию существенного различия в объемах планируемых и осуществленных государственных инвестиций.

Как показывает опыт предшествующих лет, формирование и развитие промышленных зон идет противоречиво. С одной стороны, строится инфраструктура, увеличивается количество резидентов, растут экономические показатели. С другой стороны, деятельность резидентов и эффективность освоения выделенных средств остается низкой. Застройка свободных площадей производственных зон идет медленно, прирост числа резидентов заметно отстает от намеченных планов.

Необходимо отметить, что на территории ОЭЗ функционирует особый порядок предпринимательской деятельности в части предоставляемых их резидентам льгот. Особый налоговый режим является основной преференцией для резидентов. Обеспечение налоговыми льготами на территории ОЭЗ в РФ может осуществить функцию стимулирования производства инновационных продуктов [6].

Налоги являются важной составляющей экономической политики государства в сфере формирования и развития ОЭЗ. Сравнительная характеристика налоговых льгот и преференций для резидентов ОЭЗ представлена в табл. 4.

Таблица 3

Соотношение планируемых и осуществленных государственных инвестиций в ОЭЗ промышленного типа (по состоянию на 15.11 2015 г.) [5]

Зоны	Планируемые инвестиции, (млн руб.)	Осуществленные инвестиции, (млрд руб.)	Отношение факта к плану (%)
ОЭЗ «Алабуга»	25000,0	23000,0	92,0
ОЭЗ «Липецк»	17789,0	7533,58	42,4
ОЭЗ «Тольятти»	7,2	1,6	22,2
ОЭЗ «Моглино»	2881,5	н/д	-
ОЭЗ «Калуга»	2600,0	н/д	-

Таблица 4

Налоговые льготы и преференции для резидентов ОЭЗ [5]

Зоны	Налог на прибыль	Льготные условия аренды	Возможность права выкупа земельного участка
ОЭЗ «Алабуга»	2 % первые 5 лет 7 % следующие 5 лет 15,5 % последующие 10 лет	Величина арендной платы (без учета понижающих коэффициентов) составляет 2 % от кадастровой стоимости земельного участка (около 30 тыс. руб. за 1 га)	Стоимость выкупа составляет в среднем 100 тыс. руб. за 1 га.
ОЭЗ «Липецк»	2 % первые 5 лет 7 % следующие 5 лет 15,5 % последующие 10 лет	Величина арендной платы (без учета понижающих коэффициентов) составляет 2 % от кадастровой стоимости земельного участка (около 77 тыс. руб. за 1 га)	Стоимость выкупа составляет 7,5 % от кадастровой стоимости земельных участков
ОЭЗ «Тольятти»	2 % до 2018 г. 5 % с 2019 до 2020 гг. 9 % с 2021 до 2022 гг. 12 % с 2023 до 2024 гг. 15,5 % с 2025 г. и далее	Размер арендной платы за земельный участок рассчитывается на основании приказа Министерства экономического развития, инвестиций и торговли РФ № 190 от 14 июля 2006 г.	Стоимость выкупа составляет 138 415 руб. за 1 га.

В перечисленных выше промышленных ОЭЗ льготы предоставляются также по налогу на имущество – 0 % на 10 лет, т**ранспортному налогу** – 0 % на 10 лет и н**алогу на землю** – 0 % первые 5 лет.

Однако, как показал проведенный выше анализ, подавляющая часть предприятий-резидентов не использует всей совокупности льготных условий, которые предоставлены федеральным и региональным законодательством особой экономической зоне. И это требует решения целого комплекса проблем.

Прежде всего, следует обратить внимание на сравнительно низкий уровень компетенции менеджмента резидентов. Управленческие кадры не обладают соответствующими навыками для оптимизации налоговых систем с целью максимального использования тех льгот, которые предоставляют резидентам, что закономерно в современных условиях.

В связи с этим необходимо расширить подготовку квалифицированных кадров, владеющих налоговыми знаниями, умеющими формировать сети и кластеры, хорошо разбирающихся в механизме государственно-частного партнерства. В условиях кризиса одним из направлений выхода из него будет служить именно широкое использование механизма государственно-частного партнерства для привлечения инвестиций, прежде всего, частных. И в этом плане следует расширить стимулирующие функции привлечения частных инвестиций [11].

Существует также ряд проблем, в целом связанных с формированием инновационной экономики в нашей стране. Прежде всего, следует подчеркнуть затратный характер исследования инновационных продуктов. Дело в том, что существенные элементы технологических инноваций финансируются не промышленными предприятиями-разработчиками, а государственными структурами, которые не занимаются введением разработанных ноу-хау. В итоге, как правило, нововведения не доходят до своего конкретного потребителя. Необходимо отметить также инерционность инновационных процессов. Основная часть исследований ведется в классических направлениях, первоначально в секторах тяжелой промышленности, невзирая на то, что емкость внутреннего рынка индустриальных инноваций весьма невелика; спрос стран-аутсайдеров ограничен экономическими способностями; высокоразвитые государства предъявляют спрос на инновации

нестандартного вида, обеспечивающие формирование новых наукоемких сфер на стыке разных областей знаний. Кроме того, невостребованность существенной части новых продуктов и технологий на отечественном рынке инноваций обусловливается в значительной мере несоответствием уровня формирования социального производства и потенциала научно-исследовательского комплекса государства.

Вместе с тем итоги функционирования первых «общепризнанных» российских ОЭЗ вряд ли можно расценивать как удовлетворительные. В специальной экономической литературе в качестве основных проблем выделяется отсутствие единой базы нормативных документов и основательной законодательной базы, четкой государственной концепции по формированию ОЭЗ. Политическая, экономическая, и социальная нестабильность в стране, резкие конъюнктурные флуктуации, всеобщая нехватка финансирования, связанная с бюджетными дефицитами, также отрицательно сказываются на эффективности развития ОЭЗ в нашей стране. Следует отметить также существующий конфликт интересов между региональными и федеральными органами власти, низкий уровень развития инфраструктуры и дефицит средств для его финансирования. Сказывается также наличие коррупции на разных уровнях и во всем многообразии ее проявлений, а также недостаточно благоприятный инвестиционный климат в стране. Зачастую для создания ОЭЗ выделяются значительные территории, которые не всегда полностью осваиваются. Необходимо отметить недостаточные льготы, что ведет к привлечению значительно меньших объемов иностранных инвестиций, поступающих в зоны, по сравнению с возможными [2, 3, 8, 11, 12].

В связи с этим важен процесс государственного регулирования ОЭЗ, который следует рассматривать на следующих уровнях: межгосударственном и государственном, внутрирегиональном (в рамках отдельной ОЭЗ).

На каждом из данных уровней регулирование ОЭЗ имеет свои особенности. На межгосударственном уровне разрабатываются определенные обязательные правила, которые государство устанавливает на своей территории для участников ОЭЗ. На государственном уровне происходит выработка соответствующих законов и создание нормативно-правовой базы для формирования и эффективного функционирования ОЭЗ, а также обеспечение комплекса мер по стабилизации экономической, правовой и социальной ситуации в стране. При этом решаются следующие задачи обеспечения экономической безопасности принимающей страны. Наличие тех или иных льгот связано с определенными приоритетами экономической политики страны, с динамикой конъюнктуры рынка в регионе, где расположена ОЭЗ.

Государственное регулирование на внутрирегиональном уровне сводится к формированию внутри каждой конкретной зоны определенных условий функционирования и развития. Для этого необходимо создание крупных акционерных обществ, располагающих солидным капиталом и берущих на себя полную материальную ответственность за выполнение программы создания зон. Важную роль играет развитие специального залогового и страхового инвестиционного фонда, который обеспечивал бы привлечение рублевых и валютных поступлений в необходимых объемах. Разграничение функций между руководством зоны и местными органами власти, принятие договорных соглашений между ними по проблемам владения и распределения собственности, процедуры и порядка решения вопросов ценообразования, налогообложения, лицензирования, предоставление различных льгот являются определяющими институциональными условиями функционирования ОЭЗ различного типа.

Литература

1. Данные официального сайта: Россия. Особые экономические зоны. – URL: http://www.russez.ru/

2. *Тазаутдинов И.Р.* Особые экономические зоны в системе обеспечения экономической безопасности: дис. … канд. эконом. наук. – М., 2015.

3. *Клим И.В.* Свободная экономическая зона как институт инновационного развития экономики // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 4. – С. 26–31.

4. Данные Министерства экономического развития РФ // Особые экономические зоны ППТ в РТ. – URL: www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/doc2101206566

5. Данные официального сайта: Россия. Особые Экономические Зоны. – URL: http://www.russez.ru/oez/industrial/

6. Обзор особых экономических зон России промышленно-производственного типа, май 2014. – URL: http://hubprom.ru/analytics/articles/1488

7. Данные официального сайта: Россия. Особые Экономические Зоны // Налоговые льготы для резидентов ОЭЗ. – URL: http://www.oao-oez.ru

8. *Камдин А.Н.* Особые экономические зоны: проблемы и особенности функционирования на региональном уровне // Молодой ученый. – 2013. – № 5. – С. 312–317.

9. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Вых данные? Эл. адрес?

10. *Друкер П.* Эффективное управление. – М.: АСТ, 2004.

11. *Успенский М.А.* ОЭЗ как способ инвестирования в промышленные и инновационные проекты в России. – URL: http://www.rosez.ru/index.html?news_id=2672

12. *Безикова Е.В.* Особые экономические зоны в Российской Федерации: финансово-правовое регулирование: дис. … кандидата экономических наук. – М., 2014.

Информация об авторе

Фатхуллин Альберт Рашитович, аспирант, кафедра экономики, Казанский кооперативный институт (филиал) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации».

E-mail: 2512252@gmail.com

A.R. FATKHULLIN,

postgraduate student

Kazan Cooperative Institute (branch) of the autonomous non-profit educational organization of higher education Centrosoyuz the Russian Federation "Russian University of Cooperation"

STATE REGULATION OF SPECIAL ECONOMIC ZONES IN RUSSIA

Abstract. The article presents a scientific analysis of the functioning of special economic zones in Russia. On the basis of generalization of actual material the author identifies the main problems of the development of special economic zones and proposes measures for their improvement. The directions of state regulation of modern special economic zones in Russia are substantiated.

Keywords: special economic zones, state regulation, investment process, tax benefits and preferences.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 339.5:336.71

Л.Р. ИХСАНОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

К.М. СЕЛИВАНОВА,
старший преподаватель
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СФЕРЕ ТРАНСПОРТА[1]

Аннотация. В статье рассматриваются основные тенденции развития и проблемы кредитования предприятий среднего и малого бизнеса в сфере транспорта.

Ключевые слова: банковский сектор, реальный сектор экономики, средний и малый бизнес, транспортный комплекс, кредитование среднего и малого бизнеса.

Малые и средние предприятия представляют собой наиболее многочисленный слой частных собственников и благодаря этому играют значительную роль в социально-экономической жизни страны. По своему экономическому положению владельцы малого и среднего бизнеса близки к основной части населения и составляют ядро среднего класса, который является гарантом социальной стабильности общества.

В развитых зарубежных странах производимая в секторе малого и среднего бизнеса продукция составляет основную часть валового национального продукта и экспорта, и в них сосредоточено значительное число рабочих мест. Основной проблемой развития малого и среднего бизнеса в России является ограниченный доступ к рынку ресурсов. Неспособность привлечения внешнего финансирования сказывается на всех стадиях развития малого и среднего предпринимательства.

Развитие малого и среднего бизнеса в зарубежных странах осуществляется более быстрыми темпами, чем в Российской Федерации. Сравнение уровня развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации с другими странами, представленное в табл. 1, показывает заметное отставание развития субъектов малого и среднего предпринимательства по ряду показателей.

В ВВП Российской Федерации доля сектора малого и среднего предпринимательства составляет 21 %, тогда как в развитых странах данный показатель составляет более 50 % (табл. 2). Кроме того, в настоящее время в развитых зарубежных странах предприятия малого и среднего бизнеса составляют 70–90 % от общего числа предприятий, например, в США в данном секторе работает около 42 % всего работоспособного населения, в Японии – 77 %, а в странах Европейского союза – примерно половина работающего населения, в то время как в России данный показатель составляет только 25 % [3].

Число малых предприятий в Российской Федерации растет. В целом за рассматриваемый

[1] Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда в рамках научного проекта № 15-12-16001 «Развитие финансовых механизмов управления транспортной системой крупных городов и регионов России».

Таблица 1

Показатели уровня развития субъектов малого и среднего предпринимательства в различных странах за 2014 год [3]

Страны мира	Количество МСП на 1000 человек	Доля занятых на МСП, %	Вклад МСП в ВВП, %
Япония	45	77	63
США	20	42	62
ЮАР	39	60	60
Венгрия	55	48	50
Великобритания	27	35	50
Малайзия	21	56	47
Австралия	40	69	35
Чехия	85	51	35
Канада	33	47	27
Россия	39	25	21

Таблица 2

Основные показатели деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации за 2009–2013 гг. [1; 4]

Показатель	По состоянию на 1 января				
	2010	2011	2012	2013	2014
Количество субъектов МСП, тыс. ед.	4271,3	4560,8	5956,4	6040,6	5590,1
Численность занятых, тыс. чел.	14877,1	19016,7	17839,5	18119,4	17773,2
Оборот, млрд руб.	27204,8	30750,4	35820,8	36881,7	38818,5
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	568,9	996,8	693,7	729	778,9

период количество предприятий в 2013 году увеличилось на 30,9 % по сравнению с 2009 г., среднесписочная численность занятых – на 19,5 %, оборот – на 42,7 % [1; 4].

По состоянию на начало 2014 года в Российской Федерации зарегистрировано 5,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. От общей численности занятых в экономике малый и средний бизнес составляет 25 % (табл. 2). От общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране, – около 25% [1].

Распределение количества субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности на протяжении 2009–2013 гг. остается практически неизменным (рис. 1).

Из заметных тенденций изменения в структуре предприятий малого и среднего бизнеса по видам экономической деятельности можно отметить рост доли строительного сектора, сектора операций с недвижимым имуществом и промышленного сектора. Сократилась доля торгового сектора, сельскохозяйственного сектора, сектора транспорта и связи. В то же время распределение количества субъектов малого и среднего предпринимательства по видам экономической деятельности заметно отличается для разных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства (рис. 2).

Согласно рисунку 2 в 2013 году средние предприятия в основном представлены в таких отраслях реального сектора экономики, как промышленное производство (27,3 %), торговля (26,4 %) и сельское хозяйство (17,2 %). Наибольшая доля малых предприятий представлена в торговом секторе – 39,1 %; в секторе операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг – они занимают 20,3 %; в строительстве – 11,4 %; в промышленном секторе – 10,2%. Говоря об индивидуальных предпринимателях, можно отметить их высокую долю в торговом секторе (54,0 %), в секторе транспорта и связи (12,4 %) и секторе

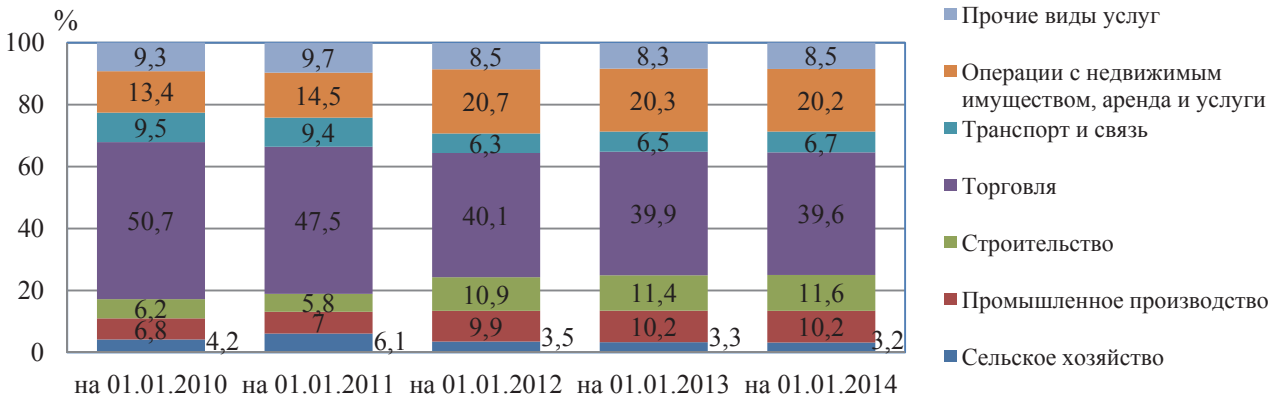

Рис. 1. Распределение субъектов МСП в Российской Федерации в 2009–2013 годах по видам экономической деятельности, % [1]

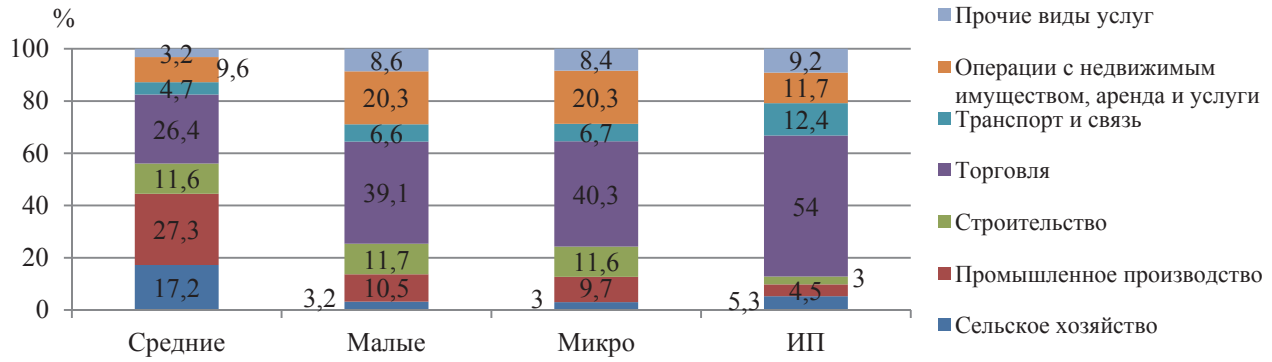

Рис. 2. Распределение категорий субъектов МСП в Российской Федерации на 01.01.2014 года по видам экономической деятельности, % [1]

операций с недвижимым имуществом, аренды и предоставления услуг (11,7 %) [1].

Объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации до 2014 года ежегодно увеличивался (в период с 2009 по 2014 г. в 2,7 раза), однако к началу 2015 года произошло снижение объемов кредитования (табл. 3).

В связи со сложившейся сложной экономической и политической ситуацией в стране, объем предоставленных кредитов за 2014 год впервые за последние 5 лет снизился на 5,6 % (рис. 3). В 2014–2015 гг. произошли изменения в экономической ситуации, которые привели к резкому росту курсов иностранных валют по отношению к рублю, что повлияло на структуру кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса по срочности и по валюте кредита.

Согласно статистическому анализу, можно отметить существенную роль предприятий малого и среднего бизнеса в обеспечении потребностей населения и отраслей экономики в услугах транспорта. С учетом важности роли, которую малое и среднее предпринимательство играет в решении социально-экономических задач государства, в том числе в части развития инфраструктуры транспорта, в настоящее время поддержка развития данного сектора экономики является одним из основных направлений государственной политики.

В целом по российской экономике количество малых и средних предприятий в транспортной отрасли составляет около 4,5 %. Уровень развития малого и среднего предпринимательства в транспортном комплексе существенно различается по видам транспорта

Таблица 3

Общие объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации за 2009–2014 гг. [5]

По состоянию на	Объем предоставленных кредитов								
	в рублях			в иностранной валюте и драгоценных металлах			Всего		
	субъектам МСБ, млн руб.	из них ИП, млн руб.	доля ИП в МСБ, %	субъектам МСБ, млн руб.	из них ИП, млн руб.	доля ИП в МСБ, %	субъектам МСБ, млн руб.	из них ИП, млн руб.	доля ИП в МСБ, %
01.01.2010	2 838 307	207 795	7,3	176 265	2 568	1,5	3 014 572	210 363	7,0
01.01.2011	4 450 288	410 452	9,2	254 427	2 510	1,0	4 704 715	412 962	8,8
01.01.2012	5 854 364	552 507	9,4	201 380	3 548	1,8	6 055 744	556 055	9,2
01.01.2013	6 766 861	650 885	9,6	175 664	2 687	1,5	6 942 525	653 572	9,4
01.01.2014	7 761 530	688 022	8,9	303 229	3 006	1,0	8 064 759	691 028	8,6
01.01.2015	7 194 200	579 637	8,1	415 361	22 944	5,5	7 609 561	582 581	7,7

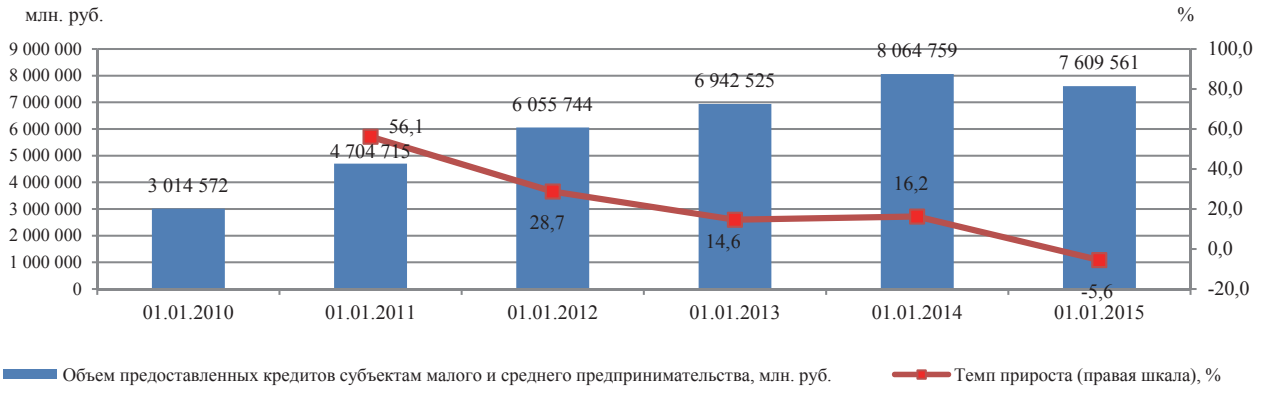

Рис. 3. Объем предоставленных кредитов субъектам МСП и темп прироста в Российской Федерации за 2009–2014 годы [5]

и сегментам рынка транспортных услуг. Наибольшая доля средних и малых предприятий, порой достигающая 95 %, представлена автомобильным транспортом в секторах грузовых и пассажирских перевозок. Широкие возможности имеются в сфере промышленного железнодорожного транспорта, малой авиации и внутреннего водного транспорта, в дорожном хозяйстве, а также в секторе вспомогательных и дополнительных транспортных услуг, таких, как организация перевозок, транспортная обработка грузов, эксплуатация автомобильных дорог и дорожных сооружений, информационное обслуживание перевозчиков и пользователей их услуг, продажа авиабилетов.

Снижение объемов предоставленных кредитов для среднего и малого бизнеса означает серьезные трудности для предприятий, находящихся и на стадии возникновения и в период функционирования из-за ограниченных возможностей использования финансово-кредитных механизмов для пополнения оборотного капитала в виду его высокой стоимости. К тому же, для малых и средних предприятий транспортной отрасли сокращение объемов кредитования коммерческими банками усугубляет проблему обновления транспортных средств и техники из-за нехватки ресурсов для их своевременного обновления.

Проблемы, препятствующие развитию активного кредитования средних и малых предприятий в транспортном комплексе со стороны кредитных организаций, являются специфическими для всего среднего и малого бизнеса.

Помимо макроэкономических факторов, к основным сдерживающим факторам банковского кредитования среднего и малого бизнеса в сфере транспорта можно отнести следующие:

• высокая степень риска. Данная проблема связана с тем, что кредитным организациям трудно объективно оценить степень стабильности малого и среднего бизнеса и зачастую деятельность данных предприятий не является прозрачной. К тому же, при принятии решений о возможности кредитования малых и средних предприятий транспортной отрасли возникает трудность в оценке риска и финансового состояния по методикам кредитных организаций из-за недостаточности статистической информации. Неудовлетворительное состояние представляемой отчетности может являться причиной отказа в кредитовании;

• отсутствие достаточного для банка залогового обеспечения. Требование банка к наличию гарантий или залога, то есть обеспечению кредита, является одним из основных способов снижения рисков кредитования. У субъектов малого и среднего предпринимательства, как правило, отсутствуют активы с высоким уровнем ликвидности. Чаще всего подобная ситуация связана с тем, что предприятие находится на старте своей деятельности, либо, как правило, не имеет в собственности объекты, способные выступать в качестве залога;

• недостаточная платежеспособность заемщика-субъекта малого и среднего бизнеса. Финансовое положение субъектов малого и среднего предпринимательства, претендующих на получение кредитных средств, становится предметом внимания специалистов банка. Владельцы компаний не всегда адекватно оценивают состояние и возможности своего бизнеса. Помимо проблемы отсутствия полноценного залога у малого и среднего бизнеса, особенно находящегося на стадии возникновения, существует проблема дефицита средств, необходимых для обслуживания долга. С подобной ситуацией сталкиваются и предприятия, которые присутствуют на рынке длительное время. Это связано с тем, что специфика малого и среднего предпринимательства заключается в значительной зависимости от влияния внешних факторов, таких как изменение конъюнктуры рынка;

• недостаточная экономическая и юридическая грамотность субъектов малого и среднего предпринимательства. Недостаточность информационного обеспечения выделяется предпринимателями как одна из основных проблем. Субъекты малого и среднего предпринимательства в сфере транспорта испытывают недостаток информации и финансовой грамотности по широкому кругу вопросов: потенциальные инвесторы, юридические аспекты ведения бизнеса, существующие программы государственной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, кредитные продукты, возможности использования лизинга и так далее;

• отсутствие у малых и средних предприятий бизнес-плана. Для кредитных организаций качественно составленный бизнес-план развития потенциального заемщика может служить показателем обоснованности перспектив успешного развития его деятельности. Бизнес-планирование позволяет определить источники финансирования, в том числе заемные, и обосновать возможность обслуживания долговых обязательств. Однако малые и средние предприятия не всегда обладают достаточными кадрами для составления грамотного бизнес-плана.

В современных условиях развитие рынка кредитования малого и среднего бизнеса транспортной отрасли как одного из основополагающих инструментов социально-экономического роста имеет высокий потенциал, обусловленный следующими ключевыми факторами: низкой освоенностью сегмента кредитными услугами и высоким потенциалом роста спроса малого и среднего предпринимательства в сфере транспорта на кредитные продукты; реализацией государственных программ по развитию кредитования малого и среднего предпринимательства**.**

• Решив вопрос финансирования предприятий малого и среднего бизнеса, можно обеспечить: повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в транспортном комплексе; повышение доступности транспортных услуг для населения; повышение эффективности функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства за счет обновления парков транспортных средств и

дорожной техники на основе использования механизмов субсидирования и лизинга; обеспечение занятости населения.

Литература

1. Министерство экономического развития РФ. Анализ вопросов и политики в области МСП и предпринимательства в России // ОЭСР, 2013. – Официальный сайт Министерства экономического развития РФ, 2015. – URL: http://economy.gov.ru/

2. Министерство экономического развития РФ. Статистические данные. – Официальный сайт Министерства экономического развития РФ, 2015. – URL: http://economy.gov.ru/

3. Федеральная служба государственной статистики. Экспресс-анализ эффективности программ поддержки МСП // KPMG, 2014. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2015. – URL: http://www.gks.ru.

4. Федеральная служба государственной статистики. Статистические данные. – Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, 2015. – URL: http://www.gks.ru.

5. Банк России. Статистика. – Официальный сайт Банка России, 2015. – URL: http://www.cbr.ru.

Информация об авторах

Ихсанова Лилиана Ренатовна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: liliana19@mail.ru

Селиванова Ксения Марковна, старший преподаватель, кафедра банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанского (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: kseniamarcovna@bk.ru

L.R. IKHSANOVA,
PhD (Economics),associate professor
Kazan (Volga region) Federal University

K.M. SELIVANOVA,
senior lecturer
Kazan (Volga region) Federal University

PROBLEMS OF CREDITING OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS OF THE TRANSPORT SECTOR

Abstract. The article considers the main trends and problems of crediting of small and medium business in the transport sector.

Keywords: banking sector, real economy, small and medium business, transport complex, crediting of small and medium business.

УДК 332.055

М.Р. САФИУЛЛИН,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет
Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан

Л.А. ЕЛЬШИН,
кандидат экономических наук, доцент
Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан

М.И. ПРЫГУНОВА,
научный сотрудник
Центр перспективных экономических исследований
Академии наук Республики Татарстан

УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)[1]

Аннотация. В статье проводится сравнительная оценка и анализ развития деловой активности малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации (на примере Республики Татарстан) по сравнению с эталонными значениями развитых стран. Результатом исследования явились определение основных характерных особенностей развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан и оценка их влияния на структурные сдвиги в экономике.

Ключевые слова: деловая активность, малое и среднее предпринимательство, индикаторы эффективности, прогноз развития, институциональная среда.

Малое и среднее предпринимательство как экономическое явление обладает рядом черт, характерных для предпринимательства вообще, и специфическим набором свойств, позволяющих рассматривать его в качестве самостоятельного объекта изучения.

С точки зрения функционирования предприятия принято выделять три группы критериев, определяющих категорию «малое и среднее предпринимательство»: количественные, качественные, комбинированные.

Во избежание разночтения необходимо сразу оговориться, что следует различать малое предпринимательство как определенное социально-экономическое явление, малое предпринимательство как объект статистического учета и малое предпринимательство как объект государственного воздействия (регулирующего, фискального). Если во втором и третьем случае критериями вычленения структур малого предпринимательства из всей совокупности экономических структур являются, прежде всего, четкие количественные критерии, то при рассмотрении малого предпринимательства в качестве социально-экономического явления на передний план выходят качественные аспекты [7].

Количественный подход в определении малого предпринимательства оперирует такими доступными для анализа критериями, как число занятых, объем продаж (оборот), балансовая стоимость активов. В зарубежной практике

[1] Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №15-32-01353.

наиболее общими критериями, на основе которых предприятия относятся к малому бизнесу, являются: численность персонала, размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода).

Рассмотрим основные факторы, определяющие отнесение хозяйственного субъекта к малому и среднему бизнесу в разных странах, в том числе в Российской Федерации (таблица 1).

Как мы можем видеть из таблицы, в основном количественный подход применяется в Европе и Российской Федерации. Одним из достоинств количественных критериев является удобство их использования для налогового и статистического учета, а также для разработки и внедрения государственных программ развития малого бизнеса, к тому же количественные критерии могут быть скорректированы в соответствии с текущим состоянием экономики страны. Так, в Российской Федерации в 2008 году в соответствии со статьей 4 Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» Правительством Российской Федерации были определены предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг), также в 2013 году было выпущено аналогичное Постановление, актуализирующее данные значения [2].

Количественный подход также применяется не только для отнесения предприятия к той или иной группе, но и для оценки уровня развития малого и среднего предпринимательства. Чтобы оценить по ним уровень развития малого и среднего предпринимательства в регионе, необходимо выделить критерии оценки, опираясь на зарубежную и отечественную практику. Исходя из анализа зарубежной практики, показатель «Доля малого предпринимательства в общем количестве предприятий региона» должен быть больше либо равен 60 %, так как в наиболее развитых странах США и Европейском Союзе доля малого предпринимательства составляет 60–70 %. Такие показатели, как «Доля занятых на предприятиях малого предпринимательства в общей численности занятых в регионе» и «Доля оборота малого предпринимательства в общем обороте предприятий региона», в развитых странах составляют 50–60 %. Показатель «Доля среднемесячной начисленной заработной платы работников малого предпринимательства в среднемесячной начисленной заработной платы в регионе» должен быть не менее 90 %, так как заработная плата работников малых предприятий не должна быть ниже, чем на остальных предприятиях региона. Значение показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого предпринимательства в основном капитале предприятий региона» необходимо увеличить до 40 %. Например, как показывает зарубежная практика, около 60 % всех инновационных разработок в США приходится на сектор малого предпринимательства.

Изменение динамики количественных показателей, характеризующих эффективность развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан, в том числе и относительно международных стандартов качества, представлено в табл. 2.

Как видно из таблицы, значения только двух показателей – «Соотношение уровня заработной платы на предприятиях малого и среднего предпринимательства к уровню заработной платы в Республике Татарстан» и «Производительность труда на предприятиях малого предпринимательства (на одного занятого)» – превышают размер порогового значения. Все остальные показатели демонстрируют значительное отставание от значений, характеризующих эффективность развития малого предпринимательства в развитых странах.

Вместе с тем необходимо заметить, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост значений рассматриваемых показателей. Это свидетельствует об эффективности мер государственного воздействия на развитие малого предпринимательства. Однако наблюдаемая динамика носит в ряде случаев неустойчивый характер и явно недостаточна для ускоренного выхода сектора малого предпринимательства Республики Татарстан на уровень развитых стран. К примеру, оценивая сложившуюся динамику развития малого предпринимательства в регионе и экстраполируя ее на будущие периоды можно спрогнозировать количество лет, необходимое для выхода малого предпринимательства Республики Татарстан

ISSN 2305-4212. «Казанский экономический вестник». 2015. № 5(19)

Таблица 1

Критерии отнесения субъектов предпринимательства к малому и среднему бизнесу[1]

Характеристики предприятия	Европа [3]	Сша [4]	Китай [5]	Индия [6]	Россия* [1, 2]
Численность занятых, человек	Среднее < 250, Малое < 50, Микро < 10.	100 < Малое <1500 В зависимости от вида экономической деятельности	Среднее < 2000, Малое < 300, Микро < 100 В зависимости от вида экономической деятельности	-	Среднее < 250, Малое ≤ 100, Микро < 15.
Выручка от реализации товаров (работ, услуг)	Среднее ≤ 50 миллионов евро, Малое ≤10 миллионов евро, Микро ≤ 2 миллионов евро.	0,75 млн долларов < Малое < 550 млн долларов В зависимости от вида экономической деятельности	Среднее < 1200 млн юаней, Малое ≤ 80 млн юаней, Микро < 20 млн юаней В зависимости от вида экономической деятельности	-	Среднее < 1000 млн рублей, Малое <400 млн рублей, Микро < 60 млн рублей.
Величина активов	Максимальная сумма баланса: Среднее ≤ 43 миллионов евро Малое ≤ 10 миллионов евро Микро≤ 2 миллионов евро	-	В зависимости от вида экономической деятельности. Для каждой отрасли существует установленный предел. Например, для архитектуры: Среднее < 800 млн юаней для сферы строительства: Среднее < 100 млн юаней Малое < 50 млн юаней Например, для архитектуры: Микро < 3 млнюаней для сферы строительства: Микро < 20 млн юаней.	Для производственных предприятий (Объем инвестиций в производственные фонды): Средние < 100 млн инд. рупий, Малые <50 млн инд. рупий, Микро < 2,5млн инд. рупий. Для предприятий сферы услуг инвестиции в оборудование: Средние < 50 млн инд. рупий, Малые < 20 млн инд. рупий, Микро < 1 млн инд. рупий.	-

*Суммарная доля участия в уставном (складочном) капитале организации не должна превышать 25 %: Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований; иностранных юридических лиц и иностранных граждан; общественных и религиозных организаций (объединений); благотворительных и иных фондов. А также доля участия в уставном (складочном) капитале, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, которые не являются субъектами малого и среднего предпринимательства, также не должна превышать 25%.

[1] Составлено авторами.

Таблица 2

Индикаторы эффективности развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан на основе количественных показателей

	2009	2010	2011	2012	2013	Индикативные значения**
Демографические показатели субъектов малого и среднего предпринимательства						
1. Доля субъектов малого и среднего предпринимательства в общем количестве предприятий региона, %	43,5	40,4	44,9	44,8	43,7	
средние предприятия	0,44	0,73	0,54	0,44	0,39	
малые предприятия	43,0	39,7	44,4	44,4	43,3	≥ 60
Социальная эффективность малого бизнеса						
2. Доля занятых на предприятиях малого и среднего предпринимательства в общей численности занятых в регионе, %	21,1		22,8	23,1	23,1	
средние предприятия	3,5		3,8	3,5	3,4	
малые предприятия	17,6		19,1	19,6	19,7	≥ 50
3. Соотношение уровня заработной платы на предприятиях малого и среднего предпринимательства к уровню заработной платы в РТ	**94,8**	**0,0**	**97,9**	**95,5**	**90,3**	
средние предприятия	85,7		87,3	81,3	82,3	
малые предприятия	103,9		108,5	109,7	98,4	≥ 90
4. Среднее число занятых на одном субъекте малого и среднего предпринимательства, чел.	**8,5**		8,9	8,7	8,4	
средние предприятия	138,5		123,4	132,8	140,1	
малые предприятия	7,1		7,6	7,4	7,2	≥ 15
Эффективность функционирования малых предприятий						
5. Доля оборота малого и среднего предпринимательства в общем обороте предприятий региона, %	**25,6**	**31,6**	26,4	25,4	26,3	
средние предприятия	5,9	12,2	8,9	5,9	5,6	
малые предприятия	19,7	19,3	17,5	19,5	20,6	≥50
6. Производительность труда на предприятиях малого и среднего предпринимательства (на одного занятого), млн руб.	**1,22**		1,83	1,94	2,15	
средние предприятия	1,68		3,70	2,99	3,12	
малые предприятия	1,13		1,45	1,75	1,98	≥ 1
Инвестиционная эффективность деятельности малых предприятий						
7. Средний объем инвестиций в основной капитал на предприятиях малого и среднего предпринимательства в расчете на одно малое и среднее предприятие, млн руб.	1,2		0,6	0,6	0,7	
средние предприятия	85,3		20,5	21,2	33,8	
малые предприятия	0,33		0,3	0,4	0,4	
8. Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона, %	20		7	5,8	6,3	
средние предприятия	14,6		2,9	2,2	2,9	
малые предприятия	5,4		4	3,7	3,4	≥40

** Индикативные значения определены исходя из сравнительного анализа уровня развития малого и среднего предпринимательства в развитых странах (страны Западной Европы, США).

на пороговые значения, отличающие эффективность развития развитых стран Западной Европы (таблица 3).

Представленные данные демонстрируют значительное отставание по уровню развития малого предпринимательства в Республике Татарстан относительно «эталонных» значений. Однако, справедливости ради, необходимо заметить, что подобные тенденции характерны для абсолютного большинства регионов России. Особое волнение вызывает значение показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона» равное по итогам 2013 года 3,4 %. При этом динамика значения рассматриваемого показателя имеет «затухающий» тренд (рис. 1). И это несмотря на значительную активность в сфере субсидирования малого бизнеса со стороны органов государственной власти Республики Татарстан.

Оценивая эффективность развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан на основе показателей макроэкономической статистики можно выделить основные слабые и сильные стороны результативности и эффективности их деятельности (табл. 4). При выявлении положительных и отрицательных трендов развития малого и среднего предпринимательства за базисный период был выбран посткризисный 2009 год с целью выявления динамики роста основных показателей и индикаторов относительно низкой базы.

Несмотря на ряд выявленных негативных тенденций в сфере развития малого и среднего предпринимательства крайне важным является то, что наблюдается рост эффективности реализации программ поддержки предпринимательства в сфере повышения инвестиционной активности субъектов малого и среднего предпринимательства. Учитывая, что по итогам

Таблица 3

Прогноз количества лет, необходимого для выхода малого предпринимательства Республики Татарстан на пороговые значения

Наименование показателя	Число лет, необходимое для достижения порогового значения
Доля малого предпринимательства в общем количестве предприятий региона, %	13 лет (2028 год)
Доля занятых на предприятиях малого и среднего предпринимательства в общей численности занятых в регионе, %	45 лет (2060 год)
Доля оборота малого и среднего предпринимательства в общем обороте предприятий региона, %	15 лет (2030 год)

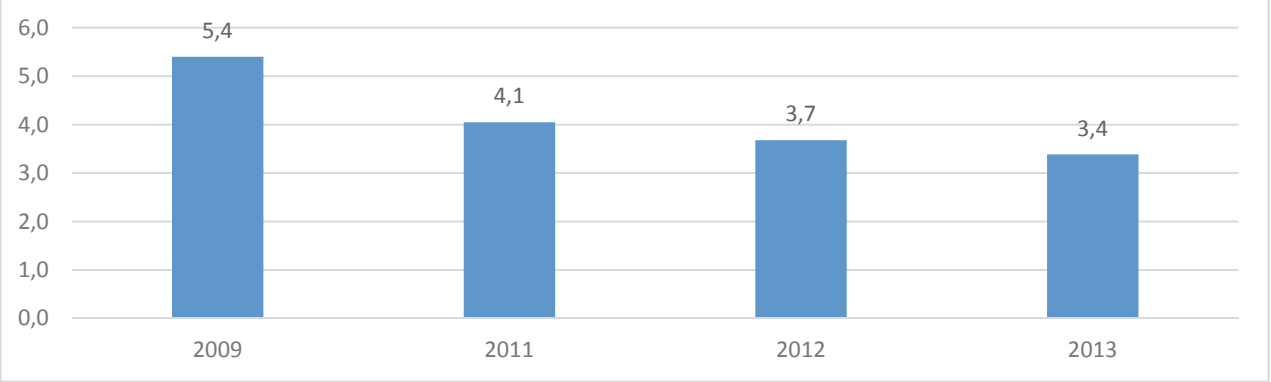

Рис. 1. Динамика показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона» в Республике Татарстан, %

Таблица 4

Основные характерные особенности развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан и его влияние на структурные сдвиги в экономике

№	Характеристика развития малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан	Да/нет (комментарий)
1	Преобладание интенсивного типа экономического роста в секторе малого и среднего предпринимательства	✓ За период с 2009 по 2013 гг. наблюдается существенное опережение динамики объема оборота малого и среднего предпринимательства в расчете на одно предприятие малого и среднего предпринимательства (+ 73,8 %) по отношению к динамике роста численности работников на предприятии малого и среднего предпринимательства (+ 10,3 %).
2	Рост производительности труда	✓ За период с 2009 по 2013 гг. прирост производительности труда в секторе малого и среднего предпринимательства составил 75,8 %.
3	Эффективный тип экономического развития малого и среднего предпринимательства (опережающая динамика производительности труда относительно темпов роста заработной платы работников)	✓ Динамика прироста производительности труда более чем на 10 процентных пунктов опередила динамику прироста заработной платы за анализируемый период (2009–2013 гг.).
4	Высокая инвестиционная активность	✗ Общий объем инвестиций малого и среднего предпринимательства в основной капитал снизился за период 2009–2013 гг. на 39,1 % (в действующих ценах).
5	Малое и среднее предпринимательство активно генерирует постиндустриальный тип экономического развития, предполагающий переход экономики на пятый и шестой технологические уклады	✗ Доля малых и средних предприятий, являющихся основными генераторами спроса на инновации, в общем количестве предприятий региона снизилась за рассматриваемый период времени (2009–2013 гг.) на 2,6 %.
6	Малое и среднее предпринимательство формирует устойчивый рост налоговых доходов бюджетов всех уровней	✗ В 2013 г. прирост поступлений налоговых платежей от субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Татарстан составил + 7,5 %, что соответствует индексам-дефляторам. В пересчете в цены предшествующего 2012 г. динамика прироста носит нулевой характер.
7	Малое и среднее предпринимательство – наиболее привлекательный сектор экономики Республики Татарстан по уровню материального вознаграждения	✗ Соотношение уровня заработной платы на предприятиях малого и среднего предпринимательства к уровню заработной платы в РТ составило по итогам 2013 г. 90,3 %. Прирост рассматриваемого соотношения составил к 2009 г. – (минус) 4,7 %.

анализируемого периода динамика показателя «Доля инвестиций в основной капитал малого и среднего предпринимательства в основном капитале предприятий региона» в Республике Татарстан демонстрирует «затухающий» тренд (рис. 1), особую актуальность представляет вопрос роста инвестиций в основной капитал в сфере малого и среднего предпринимательства. При этом реализация программ субсидирования и поддержки бизнеса во многом этому способствует. Кроме того, важным является и то, что наблюдается рост показателя, демонстрирующего соотношение собственного капитала к субсидированному в процессе расширения основных фондов субъектами малого и среднего предпринимательства – резидентами программ (табл. 5).

Это свидетельствует не только о росте инвестиционной отдачи субсидированных средств, но и о росте генерируемой инвестиционной

Таблица 5

Коэффициент соотношения собственных средств предприятий к объему субсидированных средств

	Размер субсидии	Общая стоимость приобретаемых активов	Участие собственного капитала в расширении основных средств (СК)	Коэффициент соотношения собственных средств предприятий к объему субсидированных средств
2011	36893096,3	99091193,2	62198096,9	1,7
2012	25659005,2	82595936,7	56936931,5	2,2
2013	58030214,3	204938107,8	146907893,5	2,5

активности среди субъектов предпринимательства. Вместе с тем, учитывая, что доля инвестиций в основной капитал, реализуемых через систему государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме инвестиций в основной капитал составляет лишь 3,4 % (по итогам 2013 года)[1] эффект, в целом для экономики Республики Татарстан, от реализуемых программ не высок. В качестве рекомендации, направленной на рост масштаба эффективности реализации программ государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства можно предложить направление, предполагающее рост коэффициента соотношения собственных средств предприятий к объему субсидированных средств. В случае увеличения рассматриваемого показателя до уровня 3,0 (на 1 руб. субсидированных средств субъект предпринимательства должен вложить не менее 3 руб.) прогнозируемый рост уровня инвестиций в основной капитал составит около 20 % (в рамках реализации государственных программ).

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) / Консультант-плюс.

2. Постановление от 9 февраля 2013 г. № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» / Консультант-плюс.

3. Ministry of economy, trade and industry Japan. – URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:EN:PDF

4. The U.S. Small Business Administration. – URL: https://www.sba.gov/content/summary-size-standards-industry-sector

5. China issues classification standards for smes. – URL: http://www.china-briefing.com/news/2011/07/07/china-issues-classification-standards-for-smes.html

6. Портал внешнеэкономической деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации. – URL: http://www.ved.gov.ru/reg/info/documentation/search_documents/?action=showproduct&id=4668&parent=0&start=4

7. *Мукосеев Д.В.* Экономическая сущность и критерии определения малого предпринимательства // Современные научные исследования и инновации. – 2012. – № 5. – URL: http://web.snauka.ru/issues/2012/05/11995.

[1] Рассчитывается как соотношение генерируемых инвестиций в основной капитал субъектами малого предпринимательства в результате реализации программы государственной поддержки «Лизинг грант» к общему объему инвестиций в основной капитал малыми предприятиями по итогам года.

Информация об авторах

Марат Рашитович Сафиуллин, доктор экономических наук, профессор, проректор Казанского федерального университета по вопросам экономического и стратегического развития, директор Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан.

E-mail: c.p@tatar.ru

Леонид Алексеевич Ельшин, кандидат экономических наук, доцент, заведующий отделом Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан

E-mail: Leonid.Elshin@tatar.ru

Мария Игоревна Прыгунова, научный сотрудник Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан

E-mail: Mariya.Prigunova@tatar.ru

M.R. SAFIULLIN,
doctor of Economics, professor, vice-rector for Economic and Strategic Development
Kazan (Volga region) Federal University,
director of the Center of Advanced Economic Research
Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan

L.A. ELSHIN,
PhD (Economics), associate professor, head of the department of the Center
of Advanced Economic Research
Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan

M.I. PRYGUNOVA,
research assistant of the Center of Advanced Economic Research
Academy of Sciences of the Republic of Tatarstan

METHODOLOGICAL APPROACHES OF THE COMPARATIVE ASSESSMENT AND THE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF BUSINESS ACTIVITY OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN THE REGIONAL ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN)

Abstract. In the article, the comparative assessment and the analysis of development of business activity of small and medium business in the Russian Federation (on the example of the Republic of Tatarstan) in comparison with reference values of the developed countries are carried out. The determination of the main characteristics of development of small and medium business in the Republic of Tatarstan and the assessment of their influence on structural shifts in the economy became a result of the research.

Keywords: business activity, small and medium business, efficiency indicators, development forecast, institutional environment.

УДК 339.9

М.Э. СЕЙФУЛЛАЕВА,
доктор экономических наук, профессор
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

М.В. ГУСЕВА,
аспирант
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫЕ КОМПАНИИ В ПРОЦЕССЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье рассматриваются международные диверсифицированные компании и их роль в современной мировой экономике; анализируются изменения в их маркетинговых стратегиях.

Ключевые слова: ТНК, глобализация, интернационализация, диверсификация.

Важнейшие особенности современной мировой экономики, связанные с усилением процессов ее глобализации и растущей интеллектуализации бизнеса, с усилением конкуренции, приобретающей характер гиперконкуренции, смещением фокуса маркетинга с рынка на потребителя, появлением новых проблем из-за введения экономических санкций против России, и одновременно – новых рыночных возможностей, приводят к существенной модификации методов управления международными диверсифицированными компаниями. По нашему мнению, решающим фактором, определяющим конкурентоспособность международных диверсифицированных компаний на мировых рынках сбыта, является использование ими современных методов и технологий маркетингового управления, а также возрастание уровня маркетинговой культуры компании в целом.

Организационной основой совершенствования маркетингового управления глобальной экономикой и ускорения ее динамики выступают транснациональные компании (ТНК), представляющие собой мощные диверсифицированные международные концерны, которые являются ядром современной мировой экономики. Как фактор глобализации, ТНК способствуют распространению принципов ведения международного бизнеса, этических норм и традиций. Отличительной чертой ТНК традиционно считается международный характер их деятельности, демонстрирующий, что уровень концентрации и централизации капитала и производства перерос национальные границы.

История развития ТНК и эволюция их маркетинговой стратегии достаточно длительны. Некоторые фирмы, обладающие признаками транснациональных корпораций, появились очень давно. Однако в основном формирование ТНК относится к 60-м гг. XX века.

На *первом этапе* транснационализации своей деятельности крупные промышленные фирмы прежде всего инвестировали в сырьевые отрасли иностранных государств, а также создавали в них собственных распределительные и сбытовые подразделения.

Второй этап интернационализации и, соответственно, эволюции стратегии транснациональных корпораций связан с усилением роли их зарубежных филиалов, а также интеграцией производственных и сбытовых операций за пределами национальных границ. По мере дифференциации спроса и усиления интеграционных процессов в различных регионах мира маркетинговая стратегия производственных филиалов ТНК все больше переориентируется на стратегию дифференциации.

На *современном этапе* развития ТНК их маркетинговая стратегия характеризуется стремлением к диверсификации: образуются сети внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которых интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт.

По оценкам ЮНКТАД, сегодня в мире насчитывается 82 тысячи материнских ТНК, которые имеют более 790 тыс. дочерних фирм, отделений и филиалов. Годовой объем их выручки превышает 31 трлн долларов. Отраслевая структура производства ТНК достаточно широка. 60 % международных компаний заняты в сфере производства, 37 % – в сфере услуг и 3 % – в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Наблюдается тенденция увеличения зарубежных инвестиций в сферу услуг и технологически интенсивное производство. Одновременно снижается их доля в добывающей промышленности, сельском хозяйстве и ресурсоемком производстве. Как правило, ТНК являются многономенклатурными корпорациями, их деятельность достаточно диверсифицирована. Так, каждая из 500 крупнейших транснациональных корпораций США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30–50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии – 78, во Франции – 84, в Италии – 90 [3, с. 52–53].

Роль ТНК в формировании определяющих тенденций в развитии современной мировой экономики трудно переоценить. Будучи действительно транснациональными центрами решений в области капиталовложений и выборе мест размещения производства, а также активной маркетинговой деятельности, они оказывают значительное влияние на распределение мирового производственного потенциала. Образуя единую глобальную сеть, транснациональный капитал владеет одной третью всех производственных фондов и производит почти половину общепланетарного продукта. ТНК контролируют до половины промышленного производства в мире, две трети международной торговли, примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Вместе с тем, усиление взаимозависимости и взаимообусловленности отдельных национальных рынков приводит к тому, что весь мир рассматривается международными диверсифицированными компаниями как единый глобальный рынок, позволяющий извлекать прибыль на систематизированной плановой основе.

Считаем необходимым обратить внимание еще на один аспект эволюции маркетинговых стратегий ТНК, оказывающий мощное влияние на мировую экономику. Борясь за рынки сбыта в глобальном масштабе, ТНК повышают уровень конкуренции, что вызывает потребность в постоянных инновациях, смене технологий и ускорении научно-технического прогресса. Мы хотим подчеркнуть, что в условиях обострения глобальной конкуренции в международной маркетинговой деятельности ТНК актуализируются проблемы использования инновационных подходов в производстве и сбыте с целью сохранения и обеспечения конкурентного позиционирования на рынке. Говоря иначе, ключевым для ТНК становится вопрос об инновациях – изменениях, создающих новые ценности для потребителей. Следует отметить, что выпуская на рынок совершенно новый продукт, содержащий в себе инновационную идею, или улучшая качество уже имеющегося товара**,** ТНК заблаговременно обеспечивает себе реальное конкурентное преимущество, но происходит это только в том случае, если инновация содержит в себе потребительскую ценность для зарубежного покупателя. Вне зависимости от того, в чем конкретно будет состоять инновация (оригинальный дизайн товар, новая упаковка, большая вместимость, новые способы доставки и т. д.), необходимо, чтобы она действительно стала реальным преимуществом, которое доносится до покупателя и позволяет продукту выгодно позиционироваться в их сознании.

Вместе с тем, в настоящее время отчетливо проявляются еще две важные тенденции в маркетинговой стратегии ТНК: во-первых, речь идет о распространении их инновационной активности, которая ранее базировалась в материнских фирмах, на принимающие страны. Это происходит путем создания в последних научно-исследовательских центров и технопарков, а также поглощения местных фирм с высоким инновационным потенциалом.

Во-вторых, опыт деятельности ведущих мировых ТНК свидетельствует, что все большее число международных компаний при формировании производственной и сбытовой деятельности, наряду с коммерческими инте-

ресами, разрабатывает и внедряет процессы производства и реализации товаров и услуг, отвечающих требованиям экологической безопасности, т. е. учитывает потребности общества в защите окружающей среды. Таким образом, современные тенденции изменения поведенческой концепции ТНК отражаются на их устойчивом развитии.

Обобщая, следует отметить, что ТНК в значительной степени способствуют дальнейшему росту и развитию мировой экономики.

Литература

1. *Гриффин Р., Пастей М.* Международный бизнес. – Спб.: Питер, 2006. – С. 297.

2. *Ивашковская И.В.* Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров. – М.: ИНФРА-М, 2011. – С. 430.

3. *Сейфуллаева М.Э.* Международный менеджмент. – М: Кнорус, 2012. – С. 228.

4. *Pankaj Ghemawat, Jordan I. Siegel.* Redefining global strategy. – Boston, Massachusetts: Harvard business publishing, 2011. – P. 722.

5. World Investment Report 2011. UNCTAD-NewYork, 2011.

Информация об авторах

Сейфуллаева Маиса Эмировна, доктор экономических наук**,** профессор, кафедра маркетинга, российский экономический университет имени Г.В. Плеханова.

E-mail: maisa2000@mail.ru

Гусева Мария Викторовна, аспирант, кафедра маркетинга, российский экономический университет имени Г.В. Плеханова.

E-mail: maisa2000@mail.ru

M.E. SEYFULLAEVA,
doctor of Economics, professor
Plekhanov Russian University of Economics

M.V. GUSEVA,
postgraduate student
Plekhanov Russian University of Economics

INTERNATIONAL DIVERSIFIED COMPANIES IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY

Abstract. The article deals with the international diversified companies and their role in today's global economy; analyzes the changes in their marketing strategies.

Keywords: multinationals, globalization, internationalization, diversification.

ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 338.1

А.С. ВЕДИХИНА,
аспирант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.А. КАРАСИК,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

МЕТОДОЛОГИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЧЕРТЫ БЕДНОСТИ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

Аннотация. В статье анализируется методология определения черты бедности в Российской Федерации и других странах. Приведены подходы, которые использует Всемирный Банк, страны Европы (Франция, Великобритания, Германия) и США.

Ключевые слова: Бедность, уровень бедности, абсолютная концепция, относительная концепция, субъективная концепция, прожиточный минимум, потребительская корзина.

В условиях современной социально-экономической нестабильности вопросы снижения качества жизни населения, измерения бедности приобретают особую актуальность. Методики оценки степени нуждаемости в ряде стран различаются, что позволяет при их анализе выявить наиболее эффективные способы борьбы с бедностью, тем более что особенностью Российской Федерации является крайне выраженная неоднородность качества и уровня жизни населения в регионах. Определение черты бедности – это неоднозначный вопрос, на который каждая страна отвечает по-своему в зависимости от различных критериев, а главное – исходя из ряда концепций: абсолютной, относительной и субъективной.

Д. Сакс в книге «Конец бедности» излагает подход Всемирного Банка. Банк уже долгое время использует следующий метод: часть населения, денежный доход которой меньше 1,25 долл. в день, принято считать крайне бедной; ту часть, доход которой от 1,25 до 2,15 долл. в день, можно отнести к умеренно бедным [8]. Подход, предложенный Всемирным Банком, довольно прост и удобен в расчетах, он может широко применяться в развивающихся странах, где преобладает высокий уровень бедности, и позволяет сравнить уровень бедности между странами, однако в рамках этого метода отсутствует возможность учета мнения самого населения.

В европейских странах при определении уровня бедности, ориентируясь на относительную концепцию, используют два подхода. Первый метод основан на установлении линии бедности на уровне 60 % от медианного дохода в государстве, а бедными соответственно признаются граждане, имеющие доход ниже этой величины [3]. Второй метод определяет бедное население как население, чьи доходы ниже уровня 50 % от среднедушевого дохода в стране [3]. Подходы, используемые в Европе, позволяют без труда измерить черту бедности, в основном их принято использовать в развитых странах, где уровень абсолютной бедности относительно невелик, но сравнение положения населения в разных странах становится невозможным ввиду того, что линии бедности будут отражать разный уровень благосостояния.

В Великобритании при установлении черты бедности принято ориентироваться на относительные лишения. Список лишений включает

в себя 20 наименований: условия жилья (дом без сырости, туалет внутри дома, отопительная система, отдельная для семьи ванная комната), одежда (теплое пальто с водоотталкивающей пропиткой и две пары обуви), холодильник, стиральная машина, телевизор, телефон, домашний компьютер, двухразовое питание для взрослых и трехразовое питание для детей, ежедневные свежие овощи и фрукты, а также мясо, рыба, посещение свадеб, похорон, мест богослужения, детей или членов семьи [7].

Исследование качества жизни в Англии проходит в несколько этапов. На первом этапе британцы должны отметить предметы первой необходимости, на втором этапе они должны указать, что из этого списка у них есть, а что они хотели бы приобрести, и, наконец, на третьем этапе происходит расчет линии бедности на основе индекса уровня жизни.

Авторам представляется, что концепция, основанная на относительных лишениях, в определенной мере субъективна и сложна для расчетов.

Кроме того, в Великобритании используют еще один подход, который направлен на поддержку детей: граница бедности в этом случае устанавливается на уровне 70 % от медианного дохода в стране, а бедными будут считаться домохозяйства с детьми, имеющие доходы ниже этой черты [1].

В Голландии расчет уровня бедности осуществляется следующим способом: 1) субъективная сторона – индивиды устанавливают минимальный доход, который сможет обеспечивать нормальный уровень жизни; 2) объективная сторона – наличие таких социально-демографических характеристик, как размер семьи, количество детей. В результате опроса определяется средний уровень минимального размера доходов. Семьи, имеющие доходы ниже среднего уровня, автоматически приобретают статус бедных.

В Германии и Швеции национальная линия бедности официально не определяется. В Германии для установления черты бедности используется размер предоставления социальной помощи, в Швеции – размер социального пособия.

Во Франции ситуация нуждаемости определялась как разница между средним доходом гражданина и минимальным гарантированным доходом. При предоставлении пособия учитывались такие характеристики, как доходы за три последних месяца, состав семьи.

Однако с 1 июня 2009 г. во Франции пособие минимального гарантированного дохода и пособие одинокому родителю были заменены на новый вид помощи – доход активной солидарности. Данный вид помощи стал предоставляться не только безработным, но и работающим гражданам, которые имеют либо неполный рабочий день, либо низкий уровень оплаты труда.

Во Франции принято заключать социальный контракт с получателем пособия с учетом таких моментов, как, например, безработица, нуждаемость в психологической поддержке, необходимость получения профессиональной подготовки. Подписав контракт, гражданин обязан попытаться найти выход из тяжелой жизненной ситуации. Таких неблагополучных граждан контролируют социальные работники.

В США уровень бедности определяется на основе абсолютной концепции, иными словами, на основе прожиточного минимума. В рамках данного подхода черту бедности устанавливают два органа:

Бюро переписи населения, которое проводит исследование распространенности бедности, ее причин и структуры. Уровень бедности определяется с помощью потребительской корзины. Выявлено, что расходы на питание домашних хозяйств в США из двух самых бедных децильных групп населения составляют примерно третью часть от всех их доходов, поэтому черта бедности определяется стоимостью утроенной продуктовой корзины.

Министерство здравоохранения и социального обеспечения США, которое определяет уровень бедности не для всей территории страны, а для каждого штата [10].

В России при установлении черты бедности принято ориентироваться на абсолютную концепцию, а именно на прожиточный минимум. Бедными считаются граждане, чьи доходы ниже официально установленной границы бедности.

В Российской Федерации прожиточный минимум в 2014 году составил 8050 тыс. рублей:

для трудоспособного населения – 8683 тыс. рублей, для пенсионеров – 6617 тыс. рублей, а для детей – 7752 тыс. рублей [2]. В соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» прожиточный минимум определяется как стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательных платежей и сборов [5]. В свою очередь, под потребительской корзиной понимается минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, который необходим для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

Таблица 1

Состав потребительской корзины. Продукты питания [5]

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека в год)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	кг	126,5	98,2	76,6
Картофель	кг	100,4	80,0	88,1
Овощи и бахчевые	кг	114,6	98,0	112,5
Фрукты свежие	кг	60,0	45,0	118,1
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	кг	23,8	21,2	21,8
Мясопродукты	кг	58,6	54,0	44,0
Рыбопродукты	кг	18,5	16,0	18,6
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	кг	290,0	257,8	360,7
Яйца	штука	210,0	200,0	201,0
Масло растительное, маргарин и другие жиры	кг	11,0	10,0	5,0
Прочие продукты (соль, чай, специи)	кг	4,9	4,2	3,6

Таблица 2

Состав потребительской корзины. Непродовольственные товары [4]

Наименование	Единица измерения / срок износа	Объем потребления (в среднем на одного человека)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Верхняя пальтовая группа	штук/лет	3/7,6	3/8,7	3/2,6
Верхняя костюмно-платьевая группа	штук/лет	8/4,2	8/5,0	11/2,0
Белье	штук/лет	9/2,4	10/2,9	11/1,8
Чулочно-носочные изделия	пар/лет	7/1,4	4/1,9	6/1,3
Головные уборы и галантерейные изделия	штук/лет	5/5,0	4/5,6	4/2,8
Обувь	пар/лет	6/3,2	6/3,5	7/1,8
Школьно-письменные товары	штук/лет	3/1,0	3/1,0	27/1,0
Постельное белье	штук/лет	14/7,0	14/7,0	14/7,0
Товары культурно-бытового и хозяйственного назначения	штук/лет	19/10,5	19/10,5	19/10,5
Предметы первой необходимости, санитарии и лекарства	процентов от общей величины расходов на непродовольственные товары в месяц	10	15	12

Таблица 3

Состав потребительской корзины. Услуги [4]

Наименование	Единица измерения	Объем потребления (в среднем на одного человека)		
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети
Жилье	кв. м общей площади	18	18	18
Центральное отопление	Гкал в год	6,7	6,7	6,7
Холодное и горячее водоснабжение и водоотведение	л в сутки	285	285	285
Газоснабжение	куб. м в месяц	10	10	10
Электроэнергия	кВт.ч в месяц	50	50	50
Транспортные услуги	поездок в год	619	150	396
Услуги культуры	процентов от общей величины расходов на услуги в месяц	5	5	5
Другие виды услуг	процентов от общей величины расходов на услуги в месяц	15	15	15

Для более подробного анализа можно рассчитать стоимость продуктовой потребительской корзины, которая составила 5285 рублей для трудоспособного населения в месяц.

Продукты питания, включенные в стоимость потребительской корзины, составляют 50 %. Итак, приведенный расчет показывает, что стоимость потребительской составляет 10570 рублей. Таким образом, можно заметить, что прожиточный минимум является заниженным.

Представляется целесообразным рекомендовать увеличить прожиточный минимум до стоимости потребительской корзины, однако это приведет к увеличению числа бедных в России.

Таким образом, ни одна из указанных концепций не является совершенной и не может выступать в качестве постулата. Поэтому следует определять черту бедности путем сочетания отдельных частей разных концепций. Примером тому является трактовка бедности в рамках концепции развития человеческого потенциала. Оценка бедности строится на концепции лишений, неполного удовлетворения основных потребностей. В индексах нищеты выделяют три элемента развития человека – образование, продолжительность жизни и соответствующие условия проживания, т. е. дается комплексная оценка уровня жизни, являющегося обобщенной экономической характеристикой ее качества. Заметим, что достоинством данной концепции является определение индекса человеческого развития не только в целом, но и дифференциация конкретных показателей для развивающихся и развитых стран. В развивающихся странах масштабы лишений определяются через доли населения, не доживающего до 40 лет, неграмотных среди взрослых, лишенных достойного уровня жизни (без доступа к услугам здравоохранения, к безопасной питьевой воде). Для экономически развитых стран показатели несколько отличаются – это доля населения, не доживающего до 60 лет, уровень функциональной неграмотности и относительной бедности, а также застойная безработица.

В России индекс нищеты не рассчитывается и не применяется, однако было бы целесообразно его определять с учетом отечественной специфики.

Также нельзя не сказать про индекс человеческого развития (ИРЧП) ООН, который используют для анализа уровня качества жизни. Высокое качество жизни характеризуют следующие черты:

• продолжительность здоровой жизни в совокупности с медицинским обследованием и безопасностью;

• достаточный объем потребления товаров и услуг;

Таблица 4

Стоимость продуктовой потребительской корзины

Наименование	Объем потребления в месяц (кг)	Стоимость (руб)
Хлебные продукты (хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, мука, крупы, бобовые)	10,5	550
Картофель	8,4	251
Овощи и бахчевые	9,5	720
Фрукты свежие	5	400
Сахар и кондитерские изделия в пересчете на сахар	1,9	100
Мясопродукты	4,8	1465
Рыбопродукты	1,5	231
Молоко и молокопродукты в пересчете на молоко	24	1208
Яйца	17,5	87
Масло растительное, маргарин и другие жиры	0,9	73
Прочие продукты (соль, чай, специи)	0,4	200

Источник: составлено автором.

• удовлетворение социальной жизнью;
• благополучие семьи;
• доступ к знаниям, образованию и культурным ценностям;
• проведение досуга;
• участие в общественной жизни;
• доступ к информации;
• комфортные условия труда.

ИРЧП рассчитывается как среднеарифметическое трех величин:

1. Доход, который определяется показателем валового внутреннего продукта (валового регионального продукта) по паритету покупательной способности в долларах США на душу населения;

2. Образование, которое определяется показателями грамотности (с весом в 2/3) и долей учащихся среди детей и молодежи в возрасте от 6 до 23 лет (с весом в 1/3);

3. Долголетие, которое определяется через продолжительность предстоящей жизни при рождении (ожидаемую продолжительность жизни).

Страны с ИРЧП ниже 0,5 имеют низкий уровень человеческого развития; 0,5–0,8 – средний уровень; 0,8 и более – высокий уровень человеческого развития.

Данные диаграммы (рис. 1) свидетельствуют о росте ИРЧП в РФ в период с 2002 г.

Рис. 1. Показатели индекса человеческого развития РФ [11]

по 2012 г. Однако в 2014 году ИРЧП России составил 0,778.

Таким образом, существует большое количество подходов к измерению бедности. Среди многообразия всех методов следует выделить три основные концепции: абсолютная концепция, в рамках которой бедным считается тот, у кого жизненно важные потребности не удовлетворяются, относительная концепция, в рамках которой не удовлетворяются духовные потребности, и субъективная концепция, в рамках которой считаются бедными те домохозяйства, которые сами себя относят к бедным. Для более точного и детального анализа уровня бедности следует применять данные методы комплексно, что позволит выстроить более эффективную политику борьбы с бедностью.

Литература

1. *Добреньков В.И.* Социология. – Т. 2. Социальная стратификация и мобильность. – М.: Инфра-М, 2004. – 623 с.

2. Величина прожиточного минимума в целом по России и по субъектам Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/#.

3. *Овчарова Л.Н.* Теоретические и практические подходы к оценке уровня, профиля и факторов бедности: российский и международный опыт. – М.: М-Студио, 2009. – 268 с.

4. Потребительская корзина. Деловая жизнь. – URL: http://bs-life.ru/makroekonomika/potrebitelskaya-korzina2013.html.

5. Федеральный закон от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации». Система Гарант. – URL: http://base.garant.ru/70271718/#ixzz3r4aIO0Yo.

6. Федеральный закон от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». Система Гарант. – URL: http://base.garant.ru/172780/

7. *Fakhrutdinova E., Karasik E., Kolesnikova J., Yagudin R.* Study of problems of population's poverty of Russia // Mediterranean Journal of Social Sciences Volume 5, Issue 18 SPEC. ISSUE, 2014. – P. 139–144.

8. *Gabe T.* Poverty in the United States: 2013. Congressional Research Service. – URL: http://fas.org/sgp/crs/misc/RL33069.pdf.

9. *Toumashev A.R., Toumasheva M.V., Valeev E.R., Miasnikov D.A.* Development of russian economy in conditions of globalization and investment policy // Mediterranean Journal of Social Sciences, Volume 6, Issue 3, 2015. – 700–704 p.

10. *Sachs J.* The end of poverty. – New York, 2005. – 397 p.

11. Социальный атлас российских регионов / Интегральные индексы. – URL: http://atlas.socpol.ru/indexes/

Информация об авторах

Ведихина Ангелина Сергеевна, аспирант, кафедра управления человеческими ресурсами, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

Карасик Елена Анатольевна, доцент, кандидат экономических наук, кафедра управления человеческими ресурсами, отделение менеджмента, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

A.S. VEDIKHINA,
postgraduate student
Kazan (Volga region) Federal University

E.A. KARASIK,
PhD (Economics), associate professor
Kazan (Volga region) Federal University

THE METHODOLOGY FOR DETERMINING THE POVERTY LINE: WORLD EXPERIENCE AND RUSSIAN PRACTICE

Abstract. In this article, the authors analyze the methodology for determining the poverty line in the Russian Federation and other countries. The approaches used by the World Bank, European countries (France, United Kingdom, Germany) and the United States are presented.

Keywords: poverty, poverty level, absolute concept, relative concept, subjective concept, subsistence wage, consumer basket.

УДК 34.01

З.А. САЛИХОВ,
доктор экономических наук, профессор
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

А.Р. ВАЛЕЕВ,
кандидат экономических наук, доцент
аудитор Счетной палаты Республики Татарстан
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Аннотация. В статье представлен обзор основных международных и российских законодательных и иных нормативных актов, регулирующих антикоррупционную деятельность, рассмотрены особенности антикоррупционной политики в отдельных зарубежных странах. Раскрыта сущность коррупционных преступлений, меры ответственных за них, порядок проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов.

Ключевые слова: коррупция, противодействие коррупции, законодательство, международный опыт.

1. Международные основы системы противодействия коррупции

1.1. Роль ООН по противодействию коррупции в мире

Существенный вклад в развитие методологии противостояния коррупции, разработку законодательной основы профилактики, предупреждения проявлений коррупции в сферах государственного устройства и общественной жизни внесла Организация Объединенных Наций (ООН). Для консолидации усилий в этом направлении принята Глобальная программа ООН по борьбе с коррупцией.

ООН, по сути, является координатором в формировании и становлении международных правовых основ антикоррупционного движения, выработке универсальных форм и методов противостояния коррупции.

Так, в 1990 году была принята специальная резолюция «Коррупция в сфере государственного управления», в 1996 году – резолюция «Борьба с коррупцией», декларация ООН «О борьбе с коррупцией и взяточничеством в международных коммерческих операциях» и «Международный кодекс поведения государственных должностных лиц».

Указанные документы сыграли важную роль как в формировании норм международного антикоррупционного права, так и норм внутреннего права многих государств.

Принятая Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности 2000 года – ответ мирового сообщества на глобализацию коррупции, она признана уголовно наказуемым преступлением в международном плане.

Выставлено требование разработать и внедрить новые, принципиально отличающиеся от предыдущих, основанные на единых стандартах законодательные (нормативные) меры для профилактики и выявления коррупции среди государственных служащих и иных должностных лиц.

В 2003 году ООН приняла Конвенцию против коррупции. Учёные и практики, занимающиеся этими проблемами, признали ее как наиболее всеобъемлющий и эффективный документ в этом направлении.

Цели данной Конвенции заключаются в следующем:

a) содействие принятию и укрепление мер, направленных на более эффективное и действенное предупреждение коррупции и борьбу с ней;

b) поощрение, облегчение и поддержка международного сотрудничества и технической по-

мощи в предупреждении коррупции и борьбе с ней, в том числе принятии мер по возвращению активов;

с) поощрение честности и неподкупности, ответственности, а также надлежащего управления публичными делами и публичным имуществом.

Этим документом определено, что каждое государство-участник принимает меры в соответствии с основополагающими принципами своего внутреннего законодательства по предупреждению коррупции, усилению стандартов бухгалтерского учёта и аудита в частном секторе.

Для достижения указанных целей необходимо разработать стандарты, процедуры и кодексы поведения для правильного, добросовестного и надлежащего осуществления деятельности предпринимателями и представителями всех соответствующих профессий и предупреждения возникновения коллизии интересов в договорных отношениях между ними и государством.

Особая роль в этом отводится созданию на предприятиях надёжных, эффективных структур внутреннего аудиторского (финансового) контроля для предупреждения и выявления фактов корпоративной коррупции.

Предполагается разработка мер по предупреждению возникновения коллизии интересов путём установления ограничений в отношении профессиональной деятельности бывших государственных должностных лиц после их увольнения или выхода на пенсию, когда их работа была напрямую связана с функциями, которые они выполняли в период их нахождения в должности или за выполнением которых они осуществляли надзор.

1.2. Сущность коррупционных преступлений

К коррупционным финансовым нарушениям, расцениваемым Конвенцией как преступления, относятся:

а) создание неофициальной отчётности;

б) проведение неучтённых или неправильно зарегистрированных операций;

в) ведение учёта несуществующих расходов;

г) отражение обязательств, объект которых неправильно идентифицирован;

д) использование поддельных документов;

е) намеренное уничтожение бухгалтерской документации ранее сроков, предусмотренных законодательством.

К уголовно наказуемым отнесены (ст. 17) деяния, когда они совершаются умышленно, хищение, присвоение или иное нецелевое и нерациональное использование должностным лицом в целях извлечения выгоды для себя самого или другого физического или юридического лица какого-либо имущества, государственных бюджетных средств, иного имущества, находящихся в ведении этого лица в силу его занимаемой должности.

Аналогичное отношение (ст. 22) предусматривается в части деяния, когда оно совершается преднамеренно и сознательно в ходе финансово-хозяйственной деятельности, хищения, как руководителем предприятия, так и работником этой организации, в любом качестве, какого-либо имущества, денежных средств, материальных ценностей, ценных бумаг и иной собственности, находящихся в ведении этого лица в силу его служебного положения.

Согласно статье 37 каждое государство-участник принимает надлежащие меры для инициативы и последующего поощрения лиц, которые знают о совершении какого-либо коррупционного преступления либо участвовали в нем, к предоставлению всякой информации, полезной для органов борьбы и противодействия коррупции, в целях их расследования и доказывания.

Ратификация этой Конвенции в 2006 году Россией позволила принять соответствующий Федеральный закон о противодействии коррупции, внести необходимые изменения и дополнения в действующее на то время законодательство Российской Федерации, в частности изменения в Уголовный кодекс РФ, Гражданский кодекс РФ, касающиеся криминализации и ответственности за коррупцию.

Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию 1999 года, ратифицированная Российской Федерацией в 2006 году, определила виды коррупционных преступлений.

В Конвенции Совета Европы о гражданско-правовой ответственности за коррупцию

1999 года (ст. 2) сформулирована сущность коррупции как требование, предложение, предоставление или принятие, прямо или косвенно, взятки или другого недолжного преимущества, которое извращает надлежащее исполнение обязанностей получателем взятки или недолжного преимущества.

В настоящее время практика зарубежных стран позволила выделить и обобщить наиболее результативные и апробированные антикоррупционные стандарты и правила, официально прописанные в законодательстве многих стран. Применение их в целом и частями в зависимости от национальных особенностей устройства государства и морально-этического уровня населения этих стран существенно влияет на результативность предпринятых мер по выявлению фактов и профилактики коррупции.

В состав коррупционных преступлений на международном уровне с учётом принятых Конвенций ООН и Советом Европы вошли:

- подкуп национальных должностных лиц;
- подкуп иностранных публичных должностных лиц и должностных лиц публичных международных организаций;
- подкуп в частном секторе;
- использование служебного положения в корыстных целях;
- злоупотребление влиянием в корыстных целях;
- отмывание доходов от преступлений;
- преступления, касающиеся операций со счетами;
- хищение имущества публичным лицом;
- незаконное обогащение;
- хищение имущества в частном секторе;
- участие и покушение на перечисленные выше преступления.

Ратификация Конвенции Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию Россией позволила внести в наши отношения с заграничными компаньонами единые понятия и термины, оперировать однозначными составами коррупционных преступлений, что делает борьбу с коррупцией более действенной не только на территории нашей Родины, но и за её пределами.

1.3. Основы международных правовых стандартов противодействия коррупции

Система глобальных международных правовых стандартов противодействия коррупции опирается на следующие международные документы:

- Конвенция ООН против транснациональной организованной преступности (принята резолюцией Генеральной Ассамблеи от 15 ноября 2000 г.);
- Конвенция ООН против коррупции (принята резолюцией Генеральной Ассамблеи от 31 октября 2003 г.);
- Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма (принята резолюцией Генеральной Ассамблеи от 9 декабря 1999 г.);
- Декларация ООН о борьбе с коррупцией и взяточничеством в международных коммерческих операциях (утверждена резолюцией Генеральной Ассамблеи от 16 декабря 1996 г.);
- Международный кодекс поведения государственных должностных лиц (принят резолюцией Генеральной Ассамблеи от 12 декабря 1996 г.);
- Кодекс поведения должностных лиц по поддержанию правопорядка (принят резолюцией Генеральной Ассамблеи от 17 декабря 1979 г.);
- Руководящие принципы для эффективного осуществления Кодекса поведения должностных лиц по поддержанию правопорядка (утверждены резолюцией Экономического и Социального Совета ООН от 24 мая 1989 г.);
- Меры по борьбе с коррупцией. Меры по борьбе с отмыванием денег. Планы действий по осуществлению Венской декларации о преступности и правосудии: ответы на вызовы XXI века (приняты резолюцией Генеральной Ассамблеи от 15 апреля 2002 г.);
- Существующие международно-правовые документы, рекомендации и другие документы, касающиеся коррупции (Доклад Генерального секретаря, Вена, 8–17 мая 2001 г.);
- Антикоррупционный набор инструментов (июнь 2001 г.);
- Коммюнике Форума ООН по офшорам (Каймановы острова, 30–31 марта 2000 г.);

• Конвенция ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих сделок (Стамбул, 21 ноября 1997 г.).

Одной из важных в предупредительном значении мер коррупционных проявлений признана практика принятия государствами кодексов поведения государственных служащих и иных должностных лиц. При этом они не должны представлять собой набор общих лозунгов и воззваний, требуется прописать недвусмысленные и конкретные стандарты поведения, нарушения которых влекут за собой реальную уголовную ответственность. Кодексы профессиональной этики сотрудников государственных органов должны быть направлены на добросовестное поведение указанных лиц, их принципиальность, ответственность и соблюдение законности, не исключая при этом справедливости и честности. Контролировать исполнение требований профессионального кодекса должны независимые органы исполнительной власти и специально назначенные службы.

В ряде стран приняты специальные законы, представляющие собой этические кодексы. Кодексы этического поведения, в которых закреплены основные стандарты и требования поведения на государственной службе, приняты в Австралии, Бразилии, Великобритании, Испании, Италии, Канаде, Корее, Новой Зеландии, Польше, США и других странах.

Так, в США приняты Принципы этического поведения правительственных чиновников и служащих, Закон об этике в правительственных учреждениях; в Великобритании – Общие принципы поведения государственных служащих; в Канаде – Этический кодекс и ценности государственной службы; в ФРГ – Федеральный закон о дисциплинарном режиме государственной службы и др.

Кодексами поведения служащих вводятся положения, раскрывающие место и роль государственной службы, меры по предотвращению конфликта интересов, регулирование деятельности государственного служащего до и после его ухода с государственной службы.

Кроме того, принимаются также специальные кодексы, регулирующие поведение высших групп государственных должностей. Такие Кодексы приняты в следующих странах: в Канаде – Кодекс по урегулированию конфликта интересов в отношении лиц, замещающих государственные должности, а также порядок ухода их с должности; в Великобритании – Кодекс этики и руководство для министров, а также Кодекс поведения для специальных советников; в США – Кодекс поведения для судей Соединённых Штатов. Помимо этого в некоторых странах наблюдается также практика принятия кодексов, регулирующих отдельные виды государственной службы, примером может служить Кодекс поведения служащих таможни Кореи (Code of Conductfor Customs Officers).

Принцип 14 Резолюции Комитета министров Совета Европы требует от государств принять соответствующие «прозрачные» процедуры для организации торгов, аукционов и государственных поставок, гарантирующих честную конкуренцию и предотвращение коррупции.

Глобальная программа ООН против коррупции предлагает государствам создавать из представителей властных и общественных органов комитеты по борьбе с коррупцией. Они должны разрабатывать национальные антикоррупционные планы и осуществлять контроль за их воплощением.

1.4. Особенности антикоррупционной политики ряда стран

В отдельных странах, таких как Австрия, Швейцария, Новая Зеландия, наблюдается откровенная лояльность по отношению к практике коррупционного подкупа вследствие предварительного сговора всех задействованных лиц в сделке, включая и представителей государственной власти. Взятка там рассматривается как один из рядовых видов расходов, более того, сумма последней не включается в налогооблагаемую базу, если налогоплательщик назовёт получателя денег.

Солидарны в этом Швеция и Дания, там также существует практика подобного вычета аналогичных сумм из налогооблагаемого дохода, однако при этом следует пояснить фискальным органам и доказать, что дача взятки вызвана необходимостью и рассматривается как обычное явление в финансово-хозяйственной дея-

тельности предприятия в стране проживания иностранного должностного лица.

Как правило, антикоррупционные меры зарубежных стран, где рейтинг коррупции неуклонно понижается, включают в себя:

• Чётко обозначенную и принципиальную антикоррупционную политику.

• В законодательных и иных нормативных документах в обязательном порядке детально прописаны как права и обязанности, так и ограничения и запреты.

• Деятельность государственной службы реально, во всех смыслах, открыта. Все факты проявления коррупционного поведения служащих доводятся до общественности. Страны, применяющие эту практику, являются менее коррумпированными.

• Детально прописаны этические и профессиональные стандарты государственных и иных должностных лиц, предусмотрено множество различных вариантов возникновения конфликта интересов задействованных сторон и их разрешения.

• Организован реальный и действенный контроль специальными органами, включая общественные организации, за деятельностью представителей государственной власти.

• Внедрена публичная отчётность государственных служащих в форме обязательного представления деклараций по доходам и имущественному состоянию последних.

• Запущен механизм защиты лиц, предоставивших информацию о фактах коррупции, от служебных и иных гонений.

Великобритания

В Англии законодательно закреплённая борьба с коррупцией ведет начало с конца позапрошлого века. Так, Закон о взяточничестве в публичных организациях датирован 1889 годом, чуть позже в 1906–1916 годах уже действовали законы о предупреждении коррупции.

Британские законодатели выделили следующие коррупционные преступления:

• взятка;

• взятка с целью получения наград;

• продажа и покупка государственных должностей;

• подкуп судей и судебных чиновников.

В кодексе чести этой страны прописаны следующее принципы поведения при исполнении государственных обязанностей: объективность, честность и неподкупность. Эти нормы поведения облечены в отдельную государственную программу и затрагивают все сферы жизни общества.

Специалисты отмечают, что указанные меры в совокупности с другими послужили основой противодействия коррупции в органах государственной власти этой страны. Ответственность за нарушение антикоррупционного законодательства включает в себя уплату сумм полученного госслужащим вознаграждения или подарка. Более суровым наказанием в виде лишения свободы является тюремное заключение – от трёх месяцев до семи лет. Помимо этого, британское законодательство содержит меры отлучения лиц, уличённых в коррупции, от занимаемых государственных постов на всю оставшуюся жизнь, что в свою очередь влияет на получение пенсии и иных государственных компенсаций, льгот и пособий.

Республика Корея

Основным законодательным актом по противодействию коррупционным проявлениям в обществе является Закон Республики Корея «О борьбе с коррупцией», вступившим в силу с 1 января 2002 года. Его отличительная национальная особенность заключается в том, что согласно последнему, право расследования фактов коррупции имеет каждый гражданин страны.

Создана и внедрена онлайновая система контроля под названием «OPEN» пронизывающая все государственные и муниципальные системы власти в части рассмотрения просьб и заявлений граждан государственными служащими. Данная система в международном масштабе признана достойным примером для внедрения в других странах мира.

Граждане этой страны имеют действительно свободный доступ к любым сведениям и полной информации, затрагивающей их интересы.

Германия

Особенностью борьбы с коррупцией на законодательном уровне в этой стране является

то, что наряду с Законом «О борьбе с коррупцией» действует «Директива федерального правительства о борьбе с коррупцией в федеральных органах управления» и Рекомендации по соблюдению «Кодекса антикоррупционного поведения».

Законодатели страны однозначно и конкретно прописали сущность и понимание основных коррупционных проявлений.

В список коррупционных правонарушений вошло получение взятки за нарушение служебного долга, обещания, предложения и получение выгоды, раскрытие государственной тайны в процессе служебной деятельности.

Установлен запрет государственным служащим заниматься коммерческой деятельностью, либо входить в состав совета директоров, наблюдательного или иного подобного органа, в предприятиях любой правовой формы, в течение пяти лет на работу в системе, ранее входившую в сферу контроля и влияния по роду государственной службы.

Предприняты реальные меры по предупреждению и профилактике коррупционных проявлений при размещении государственных заказов.

Механизм противодействия коррупции основан на перечне должностей, при занятии которых возникает реальный риск коррупции. Разработаны отдельные требования и порядок прохождения процедуры кандидатов на замещение вакантных должностей, таящих в себе коррупционную направленность. Разработаны программы борьбы с коррупцией в органах государственной власти, где прописаны действия и поступки, признаваемые согласно действующему законодательству коррупционными. Внедрена ротация государственных чиновников.

Обязательным является осуществление внутрикорпоративного контроля в форме ревизий на фоне должного надзора со стороны федерального органа.

США

Особое место в антикоррупционной деятельности США занимают предупредительные меры в органах государственной власти. В связи с этим принят ряд основополагающих документов в этом направлении, в частности, «Кодекс этики правительственной службы» 1958 года. Президентом США утверждена Директива за № 12731 «Принципы этики поведения должностных лиц и служащих государственного аппарата». Отличительным моментом антикоррупционной политики США является отсутствие какого-либо иммунитета для любых должностных лиц, независимо от занимаемой должности, будто то конгрессмен или сенатор, вплоть до Президента страны.

Внедрён единый порядок для всех чиновников государственного аппарата в части получения ими подарков от частных лиц и предприятий. Установлены чёткие ограничения по стоимости подарков, периодичности таких знаков внимания, необходимости декларирования и обязательной их сдачи в установленные сроки, в случае превышения справедливой рыночной цены, в соответствующий орган. Антикоррупционное законодательство в подобных ситуациях не обошло вниманием и супругов государственных служащих США.

Введены ограничения на побочные доходы и дополнительный заработок чиновника, они не должны превышать 15 % установленного оклада. При этом назначенные Президентом США высшие государственные чиновники полностью лишены этой привилегии в течение всего срока государственной службы. Всем государственным служащим прописаны ограничения деловой деятельности после ухода в отставку как по срокам, так и по видам последней.

Другой особенностью антикоррупционной политики США является тяжесть наказания за коррупционные деяния. В зависимости от вида коррупционных преступлений (взятка, выплата части незаконных денег участнику сделки), дача и получения подарка, награждение за содействие в устройстве на государственную службу) предусмотрено, при отягчающих обстоятельствах, тюремное заключение до 20 лет, штрафы установлены в тройном размере взятки.

Нидерланды

В этой стране принята стратегия общественной честности, вобравшая в себя обеспечение честности и на государственной службе. Поми-

мо традиционного антикоррупционного набора в борьбе с коррупцией в органах исполнительной власти, включающего открытость, доступность информации, отчетность и гласность, действует специально созданная полиция по выявлению и противодействию коррупции во всех сферах жизни.

Все государственные служащие в обязательном порядке проходят соответствующие антикоррупционные курсы. Согласно законодательству Нидерландов служащие несут наказание за принятие дара или его обещание в обмен за действие или бездействие. Подарок за оказание служебной услуги является преступлением, если это обстоятельство повлекло за собой действие, противоречащее его прямым служебным обязанностям. Так, судей в подобных ситуациях могут привлечь к наказанию в виде лишения свободы до 12 лет.

Япония

Приоритетными целями антикоррупционной политики Японии является поддержка престижа государственной службы и подотчетность чиновников и политиков. В Японии принят Закон «Об этике государственных служащих». Правительством четко прописаны этические нормы чиновников и последствия за их нарушения.

Выведено множество запретов для государственных и муниципальных служащих, публичных лиц в части возможности получения дополнительных доходов от участия в частном секторе экономики как в период исполнения своих служебных обязанностей, так и после выхода на пенсию. Тщательным образом прописаны ситуации вознаграждения должностным лицам, включая тех, кто осуществляет лоббирующую деятельность.

Раскрытие информации гражданам страны гарантируется Законом Японии «О раскрытии информации». В случае отказа есть реальная возможность обжаловать действия чиновников в созданный Совет по контролю за раскрытием информации.

Введена практика составления открытого для общественности списка лиц, которым предъявлены обвинения в совершении коррупционных правонарушений. Особому контролю подлежит практика пожертвований в адрес политических партий в поддержку кандидатов на выборах.

2. Законодательство Российской Федерации о противодействие коррупции

2.1. Федеральный закон «О противодействии коррупции»

В 2008 году с принятием Федерального закона «О противодействии коррупции» в России на законодательном уровне дано определение понятия «коррупция», под которой понимается:

а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами;

б) совершение вышеуказанных деяний от имени или в интересах юридического лица.

Противодействие коррупции проявляется в деятельности органов государственной власти, местного самоуправления и физических лиц по предупреждению коррупции, в раскрытии коррупционных правонарушений и совершенствовании механизма минимизации последствий этого порочного явления.

Условно процесс противодействия коррупции можно подразделить на профилактику, борьбу и минимизацию ущерба от коррупционных проявлений, включая устранение условий, способствующих распространению коррупции.

К основным принципам противодействия коррупции отнесены:

• публичность и открытость деятельности государственных органов и органов местного самоуправления;

• законность;

• неотвратимость ответственности за совершение коррупционных правонарушений;

• комплексное использование политических, организационных, информационно-пропагандистских, социально-экономических, правовых, специальных и иных мер;

• приоритетное применение мер по предупреждению коррупции;

• признание, обеспечение и защита основных прав и свобод человека и гражданина;

• сотрудничество государства с институтами гражданского общества, международными организациями и физическими лицами.

Профилактические меры реализуются путем формирования в обществе нетерпимости к коррупционному поведению, проведением антикоррупционной экспертизы правовых актов и их проектов.

Определены основные направления органов государственной и муниципальной власти в деле усиления борьбы с коррупцией.

Главнейшими из них являются создание общественного контроля за деятельностью чиновников властных структур и разработка антикоррупционных стандартов с последующим обязательным внедрением, а также создание единых для всех служащих запретов и ограничений, направленных на сдерживание коррупционных проступков.

Одним из важнейших условий реальной борьбы с коррупцией в государственных органах является обеспечение свободного доступа к достоверной информации об их деятельности.

Следует добиться открытой и добросовестной конкуренции при осуществлении закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд.

Обязательным в противодействии коррупции является реальное повышение ответственности должностных лиц на всех уровнях власти за коррупционные преступления и проявленный формализм по устранению условий и причин, способствующих распространению коррупции.

Все служащие государственной (муниципальной) власти обязаны сообщать в органы прокуратуры и иные структуры по борьбе с коррупцией обо всех случаях склонения их к противоправным коррупционным действиям.

Невыполнения этого требования ведёт к увольнению либо к иной ответственности в соответствии с действующим законодательством. Порядок и формы уведомлений прописываются самостоятельно работодателем.

В законе дано понятие конфликта интересов на государственной службе. Под этим рассматривается ситуация, когда личная заинтересованность представителя власти может оказать влияние на исполнение им должностных (служебных) обязанностей и повлечь за собой ущемление прав и интересов других граждан, общества и государства.

Под личной заинтересованностью законодатель определил возможность получения служащим при исполнении своих должностных обязанностей дополнительных доходов, в том числе в виде денег, материальных ценностей, иного имущества как для себя, так и для третьих лиц.

2.2. Национальная стратегия противодействия коррупции

Одним из основополагающих этапов государства в борьбе с коррупцией является разработка и принятие в 2010 г. Национальной стратегии противодействия коррупции и Национального плана противодействия коррупции на 2010–2011 гг.

В соответствии с основным принципом этой стратегии, периодически осуществляется конкретизация и детализации Национального плана противодействия коррупции, его целей и задач по искоренению причин и условий, порождающих коррупцию в нашем обществе. Это разработка соответствующих законодательных инициатив, разработка новых организационных механизмов борьбы с коррупционными проявлениями с целью создания нетерпимых для коррупционеров условий. Необходимо добиться выполнения изданных антикоррупционных актов всеми без исключения членами общества, независимо от занимаемой должности и положения.

Коррупция признана одной из системных угроз безопасности Российской Федерации. В дальнейшем предусмотрена разработка мер по ужесточению уголовного преследования лиц за коррупционные правонарушения и минимизации причинённого ущерба от указанных выше действий. Главенствующая роль при этом отведена предупреждению коррупции.

Реализация Национальной стратегии противодействия коррупции осуществляется всеми органами государственной власти, институтами гражданского общества, организациями и физическими лицами при формировании и исполнении бюджетов всех уровней путём решения кадровых вопросов и оперативного внедрения всех изданных антикоррупционных нормативно-правовых актов на всех уровнях власти. Этому же будут способствовать средства массовой информации – благодаря широкому и полному освещению сложившейся ситуации в этой сфере.

Важнейшим условием для реального решения рассматриваемой проблемы является создание обстановки максимальной нетерпимости и ответственности за коррупционные преступления, вовлечение в работу по противодействию коррупции всех институтов гражданского общества.

В плане на 2012–2013 гг. были конкретизированы разделы и положения, обязывающие систематическое повышение квалификации государственных служащих, в должностные обязанности которых входит участие в противодействие коррупции. Предусмотрено создание реальной системы обратной связи от населения и институтов гражданского общества, что позволит своевременно реагировать на недостатки и упущения в этом деле.

В целях дальнейшего предупреждения коррупционных проявлений предусматривается внедрение специальных компьютерных программ, обеспечивающих, в числе прочего, и проверку достоверности и полноты представляемых государственными служащими сведений о доходах, имуществе и обязательствах имущественного характера. В целях усиления общественного контроля за деятельностью государственных и муниципальных учреждений предусмотрено внедрение единого портала бюджетной системы Российской Федерации.

Особая роль отведена органам внутреннего финансового контроля в части разработки и реализации комплекса мер по организации и конкретизации задач по противодействию нарушений бюджетной дисциплины с признаками коррупции. Запланирована разработка образовательных программ по воспитанию нетерпимого отношения к этому порочному явлению у подрастающего поколения, включая студентов.

Последующая детализация отдельных позиций в борьбе с коррупцией нашла своё место в Национальном плане противодействия коррупции на 2014–15 гг. Предусматриваются дополнительные меры по снижению экономической заинтересованности в коррупционном сговоре. Для преподавательского состава, специализирующегося на образовательных программах антикоррупционного содержания, на базе государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» организован ежегодный учебно-методический семинар.

Генеральной прокуратуре РФ и иным заинтересованным федеральным структурам поручено принять меры по усилению защиты лиц, предоставляющих сведения о коррупции, от преследования и ущемления их прав и законных интересов.

Впервые Президентом РФ указано на практику «откатов», то есть незаконной передачи части денежных средств, получаемых за исполнение государственного и муниципального заказов, должностному лицу. Поручено разработать конкретные мероприятия по профилактике и недопущению в дальнейшем порочной практики «отката».

Таким образом, тема «обналичивания» государственных бюджетных средств, практически единственной экономической и денежной основы для финансирования в последующем взятки должностному лицу из органов государственной (муниципальной) власти стала открытой для всего профессионального независимого российского сообщества контролёров-ревизоров. Тем самым усилена роль и значение органов финансового контроля в предупреждении и выявлении не только государственной, но и корпоративной коррупции, в профилактике коррупционных финансовых нарушений бюджетной дисциплины.

Общественным и саморегулируемым организациям, Общественной и торгово-промышленной палате указано на необходимость продолжения работы по формированию в об-

ществе нетерпимости к коррупционным проявлениям.

Полномочные представители Президента Российской Федерации в федеральных округах нацелены на проведение тщательного анализа и совершенствование системы профилактики коррупционных проступков в части ограничений и запретов государственным и муниципальным служащим и практики урегулирования конфликта интересов. Организована полноценная консультативная помощь в решении практических вопросов по применению на практике требований по соблюдению неотъемлемых принципов служебного поведения государственных и муниципальных служащих. Обращено внимание на усиление контроля за формированием и работой комиссий по противодействию коррупции в муниципальных образованиях.

В июле 2015 г. Указом Президента РФ утверждены:

• Типовое положение о комиссии по координации работы по противодействию коррупции в субъекте РФ;

• Типовое положение о подразделении федерального государственного органа по профилактике коррупционных и иных правонарушений;

• Типовое положение об органе субъекта РФ по профилактике коррупционных и иных правонарушений.

2.3. Требования к служебному поведению федеральных государственных служащих

Указом Президента Российской Федерации в 2010 г. утверждено Положение о комиссиях по соблюдению требований к служебному поведению федеральных государственных служащих и урегулированию конфликта интересов. Эти комиссии призваны предотвращать и регулировать конфликты интересов, отслеживать соблюдение требований к служебному поведению, соблюдению ограничений и запретов. Состав комиссии и порядок её работы устанавливается нормативным правовым актом государственного органа.

При этом число членов комиссии, не являющихся государственными служащими, должно быть не менее одной четвертой от общего их числа. Формирование состава такой комиссии должно исключить малейшую возможность возникновения конфликта интересов со всеми сопровождающими его последствиями.

2.4. Антикоррупционная экспертиза

Правовые и организационные основы антикоррупционной экспертизы как действующих нормативных актов, так и их проектов заложены Федеральным законом «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов».

Правительством РФ утверждены Правила проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и их проектов.

Все это уже на ранней стадии возникновения условий для коррупционных проявлений, позволяет предупредить ситуацию конфликта интересов. Основными принципами организации антикоррупционной экспертизы являются: охват всех проектов нормативных правовых актов компетентными лицами и профессионалами в той сфере, которую затрагивает этот документ, обоснованность, объективность и проверяемость результатов экспертизы. Процесс проведения такой экспертизы предусматривает тесное сотрудничество с институтами гражданского общества. Антикоррупционные экспертизы нормативных правовых актов их проектов осуществляют Прокуратура Российской Федерации, федеральные органы исполнительной власти в области юстиции и органы, организации и их должностные лица на всех уровнях власти, включая органы местного самоуправления.

В случае выявления в указанных документах коррупционных факторов, устранение их не относится к компетенции экспертов, необходимо поставить в известность об этом органы прокуратуры.

Институтам гражданского общества и гражданам России позволено за счёт собственных средств проводить независимую антикоррупционную экспертизу нормативных правовых актов. При этом по результатам подобных экспертиз закон обязывает не только указать коррупциогенные моменты, но и варианты их нейтрализации.

2.5. Достоверность и полнота сведений, предоставляемых служащими

В 2009 году Указом Президента Российской Федерации утверждено Положение о проверке достоверности и полноты сведений, предоставляемых гражданами, претендующими на замещение государственных должностей РФ, и лицами, замещающими государственные должности РФ, и соблюдение ограничений лицами, замещающими государственные должности РФ.

Объектом проверки является достаточная информация в письменной форме. Контроль осуществляется правоохранительными органами, работниками подразделений кадровых служб, ответственных за работу по предупреждению коррупционных правонарушений, а также Общественной палатой Российской Федерации и общероссийскими средствами массовой информации.

Нормативный срок проверки – 60 дней, в исключительных случаях он может быть продлён до 90 дней. Контроль осуществляется посредством тщательного анализа представленных сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера. Проводятся собеседование с лицами, подлежащими проверке, при необходимости могут быть потребованы пояснения от них по представленным данным. Контролёр имеет возможность отправлять запросы в органы прокуратуры, в следственные органы и федеральные структуры, учреждения и организации об имеющихся у них сведениях о доходах и имуществе лица, замещающего государственную должность, а также в отношении его супруги и несовершеннолетних детей.

В том случае, если будут выявлены признаки коррупционного поведения проверяемого лица, факты фальсификации представленных данных о доходах, имуществе и иных источниках дохода, неверные пояснения с целью сокрытия фактических доходов, сопряжённых с нарушением действующего законодательства, материалы проверки и запросы направляются в государственные органы в соответствии с их компетенцией.

2.6. Подарки государственным (муниципальным) служащим

Правительство Российской Федерации в 2014 г. утвердило Типовое положение о сообщении отдельными категориями лиц о получении подарка в связи с их должностным положением или исполнением ими служебных (должностных) обязанностей, сдаче и оценке подарка, реализации (выкупе) и зачислении средств, вырученных от его реализации.

В практику общения введены такие понятия, как «подарок, полученный в связи с протокольными мероприятиями, служебными командировками и другими официальными мероприятиями», «подарок, полученный в связи с должностным положением или в связи с исполнением служебных (должностных) обязанностей».

Постановлением определено, что лица, замещающие государственные (муниципальные) должности, служащие, работники не вправе получать не предусмотренные законодательством Российской Федерации подарки от физических (юридических) лиц в связи с их должностным положением или исполнением ими служебных (должностных) обязанностей.

2.7. Обязанность организаций принимать меры по предупреждению коррупции

Согласно Федеральному закону «О противодействии коррупции» организации обязаны разрабатывать и принимать меры по предупреждению коррупции, которые могут включать:

• определение подразделений или должностных лиц, ответственных за профилактику коррупционных и иных правонарушений;

• сотрудничество организации с правоохранительными органами;

• разработку и внедрение в практику стандартов и процедур, направленных на обеспечение добросовестной работы организации;

• принятие кодекса этики и служебного поведения работников организации;

• предотвращение и урегулирование конфликта интересов;

• недопущение составления неофициальной отчетности и использования поддельных документов.

Министерством труда и социальной защиты РФ утверждены Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции.

2.8. Ответственность за коррупционные правонарушения

Общие нормы, устанавливающие ответственность юридических лиц за коррупционные правонарушения, закреплены в Федеральном законе «О противодействии коррупции». Согласно закону, если от имени или в интересах юридического лица осуществляются организация, подготовка и совершение коррупционных правонарушений или правонарушений, создающие условия для совершения коррупционных правонарушений, к юридическому лицу могут быть применены меры ответственности в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Уголовным кодексом РФ предусмотрены меры ответственности за коммерческий подкуп, получение и дачу взятки, посредничество во взяточничестве, провокацию взятки либо коммерческого подкупа.

При этом применение мер ответственности за коррупционное правонарушение к юридическому лицу не освобождает от ответственности за данное коррупционное правонарушение виновное физическое лицо. Привлечение к уголовной или иной ответственности за коррупционное правонарушение физического лица не освобождает от ответственности за данное коррупционное правонарушение юридическое лицо. В случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, данные нормы распространяются на иностранные юридические лица.

Статья 19.28 КоАП устанавливает меры ответственности (штраф) за незаконное вознаграждение от имени юридического лица (незаконные передача, предложение или обещание от имени или в интересах юридического лица должностному лицу, лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческой или иной организации, иностранному должностному лицу либо должностному лицу публичной международной организации денег, ценных бумаг, иного имущества, оказание ему услуг имущественного характера, предоставление имущественных прав за совершение в интересах данного юридического лица должностным лицом, лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, иностранным должностным лицом либо должностным лицом публичной международной организации действия (бездействие), связанного с занимаемым ими служебным положением.

Статья 19.28 КоАП РФ не устанавливает перечень лиц, чьи неправомерные действия могут привести к наложению на организацию административной ответственности, предусмотренной данной статьёй. Практика показывает, что обычно такие лица занимают в организациях руководящие посты.

Организации должны учитывать положения статьи 12 Федерального закона «О противодействии коррупции», устанавливающие ограничения для гражданина, замещавшего должность государственной или муниципальной службы, при заключении им трудового или гражданско-правового договора.

В частности, работодатель при заключении трудового или гражданско-правового договора на выполнение работ (оказание услуг) с гражданином, замещавшим должности государственной или муниципальной службы, перечень которых устанавливается нормативными правовыми актами Российской Федерации, в течение двух лет после его увольнения с государственной или муниципальной службы обязан в десятидневный срок сообщать о заключении такого договора представителю нанимателя (работодателю) государственного или муниципального служащего по последнему месту его службы.

Правила представления работодателями указанной информации утверждены Правительством Российской Федерации.

Неисполнение работодателем обязанности, предусмотренной частью 4 статьи 12 Федерального закона «О противодействии коррупции», является правонарушением и влечёт в соответствии со статьёй 19.29 КоАП РФ ответственность в виде административного штрафа.

Ответственность физических лиц

Федеральным законом «О противодействии коррупции» установлена ответственность физических лиц за коррупционные правонарушения. Граждане Российской Федерации, иностранные граждане и лица без гражданства за совершение коррупционных правонарушений несут уголовную, административную, гражданско-правовую и дисциплинарную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Трудовое законодательство не предусматривает специальных оснований для привлечения работника организации к дисциплинарной ответственности в связи с совершением им коррупционного правонарушения в интересах или от имени организации.

Тем не менее, в Трудовом кодексе Российской Федерации (далее – ТК РФ) существует возможность привлечения работника организации к дисциплинарной ответственности.

Так, согласно статье 192 ТК РФ к дисциплинарным взысканиям, в частности, относится увольнение работника по основаниям, предусмотренным пунктами 5, 6, 9 или 10 части первой статьи 81, пунктом 1 статьи 336, а также пунктами 7 или 7.1 части первой статьи 81 ТК РФ в случаях, когда виновные действия, дающие основания для утраты доверия, совершены работником по месту работы и в связи с исполнением им трудовых обязанностей. Трудовой договор может быть расторгнут работодателем, в том числе, в следующих случаях:

• однократного грубого нарушения работником трудовых обязанностей, выразившегося в разглашении охраняемой законом тайны (государственной, коммерческой и иной), ставшей известной работнику в связи с исполнением им трудовых обязанностей, в том числе разглашении персональных данных другого работника (подпункт «в» пункта 6 части 1 статьи 81 ТК РФ);

• совершения виновных действий работником, непосредственно обслуживающим денежные или товарные ценности, если эти действия дают основание для утраты доверия к нему со стороны работодателя (пункт 7 части первой статьи 81 ТК РФ);

• принятия необоснованного решения руководителем организации (филиала, представительства), его заместителями и главным бухгалтером, повлёкшего за собой нарушение сохранности имущества, неправомерное его использование или иной ущерб имуществу организации (пункт 9 части первой статьи 81 ТК РФ);

• однократного грубого нарушения руководителем организации (филиала, представительства), его заместителями своих трудовых обязанностей (пункт 10 части первой статьи 81 ТК РФ).

Комплекс нормативных правовых актов, направленных на противодействие коррупции, принят на уровне субъектов Российской Федерации и муниципальных образований. Например, в Республике Татарстан принят Закон Республики Татарстан «О противодействии коррупции», Указом Президента Республики Татарстан образована Республиканская экспертная группа по вопросам противодействия коррупции, утверждена государственная программа «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2015–2020 годы».

Представленный обзор международных и российских документов, регулирующих деятельность государств и стран в части противостояния коррупции во всех её проявлениях, позволяет констатировать, что:

• предпринятые законодательные документы на международном уровне означают консолидацию всех передовых стран в борьбе с этим порочным явлением в обществе;

• законодательные меры в Российской Федерации при их неукоснительным исполнении являются вполне достаточными для борьбы с коррупцией на всех уровнях общества, включая государственную сферу;

• предстоит дальнейшая работа учёных и специалистов, чья деятельность посвящена противостоянию коррупции, в части детализации её во всех сферах жизни, чему должна предшествовать огромная работа по дальнейшему анализу подобного опыта в других странах;

• в нашей стране создана достаточная юридическая основа для совершенствования антикоррупционного аудита и контроля, разработки новых подходов по предупреждению и устра-

нению причин и условий, способствующих коррупции в органах исполнительной власти и на предприятиях;

• в соответствии с последними Указами Президента РФ в этом направлении профессорско-преподавательскому корпусу высшего образования страны предстоит разработать новые методики и подходы по воспитанию у молодёжи нетерпимого отношения к коррупции как в общем, так и в областях их предстоящей профессиональной деятельности.

Литература

1. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.) / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

5. Федеральный закон от 8 марта 2006 г. № 40-ФЗ «О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

6. Федеральный закон от 25 июля 2006 г. № 125-ФЗ «О ратификации Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

7. Федеральный закон от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

8. Федеральный закон от 17 июля 2009 г. № 172-ФЗ «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

9. Указ Президента РФ от 21 сентября 2009 г. № 1066 «О проверке достоверности и полноты сведений, представляемых гражданами, претендующими на замещение государственных должностей Российской Федерации, и лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации, и соблюдения ограничений лицами, замещающими государственные должности Российской Федерации» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

10. Указ Президента РФ от 13 апреля 2010 г. № 460 «О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010–2011 годы» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

11. Указ Президента РФ от 1 июля 2010 г. № 821 «О комиссиях по соблюдению требований к служебному поведению федеральных государственных служащих и урегулированию конфликта интересов» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

12. Указ Президента РФ от 13 марта 2012 г. № 297 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2012–2013 годы и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации по вопросам противодействия коррупции» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

13. Указ Президента РФ от 11 апреля 2014 г. № 226 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2014–2015 годы» [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

14. Указ Президента РФ от 15 июля 2015 г. № 364 «О мерах по совершенствованию организации деятельности в области противодействия коррупции» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

15. Постановление Правительства РФ от 26 февраля 2010 г. № 96 «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» / Справ.-правовая система «Гарант».– URL: http://www.garant.ru.

16. Постановление Правительства РФ от 9 января 2014 г. № 10 «О порядке сообщения отдельными категориями лиц о получении подарка в связи с протокольными мероприятиями, служебными командировками и другими официальными мероприятиями, участие в которых связано с исполнением ими служебных (должностных) обязанностей, сдачи и оценки подарка, реализации (выкупа) и зачисления средств, вырученных от его реализации» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

17. Постановление Правительства РФ от 21 января 2015 г. № 29 «Об утверждении Правил сообщения работодателем о заключении трудового или гражданско-правового договора на выполнение работ (оказание услуг) с гражданином, замещавшим должности государственной или муниципальной службы, перечень которых устанавливается норма-

тивными правовыми актами Российской Федерации» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

18. Методические рекомендации по разработке и принятию организациями мер по предупреждению и противодействию коррупции (утверждены Министерством труда и социальной защиты РФ 8 ноября 2013 г.) / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

19. Закон Республики Татарстан от 4 мая 2006 г. № 34-ЗРТ «О противодействии коррупции в Республике Татарстан» / Справ.-правовая система «Гарант».

20. Указ Президента Республики Татарстан от 2 июня 2012 г. № УП-415 «О Республиканской экспертной группе по вопросам противодействия коррупции» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

21. Постановление Кабинета Министров Республики Татарстан от 19 июля 2014 г. № 512 «Об утверждении государственной программы «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2015–2020 годы» / Справ.-правовая система «Гарант». – URL: http://www.garant.ru.

22. *Егоров А.В.* Борьба с коррупцией и аудиторы // Аудит. – 2011. – № 7. – С. 27–28.

23. Сборник материалов о противодействии коррупции. Международное сотрудничество в области противодействия коррупции / под общей ред. Ю.Л. Воробьёва. – М.: LEXPRO, 2010. – 255 с.

24. *Фёдоров А.В.* Антикоррупционная составляющая присоединения Российской Федерации к Организации экономического сотрудничества и развития // Учёные записки СПб филиала РТА. – 2011. – № 3 (40). – С. 72–93.

Информация об авторах

Салихов Забир Ахметсафаевич, доктор экономических наук, профессор, кафедра аудита и контроля, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации.

E-mail: zsalihov@yandex.ru,

Валеев Азат Рустемович, аудитор Счетной палаты Республики Татарстан; кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансов Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Azat.Valeev@tatar.ru

Z.A. SALIKHOV,
doctor of Economics, professor
Financial University under the Government of the Russian Federation
A.R. VALEEV,
PhD (Economics), associate professor
Kazan (Volga region) Federal University,
auditor
Accounts Chamber of the Republic of Tatarstan

LEGAL SUPPORT OF ANTI-CORRUPTION: INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE

Abstract. The article presents an overview of major international and Russian legislation regulating the anti-corruption activities, the peculiarities of anti-corruption policy of some foreign countries. The authors reveal the essence of corruption offenses, penalties for them, and the procedure of conducting an anti-corruption expertise of normative legal acts in it.

Keywords: corruption, anti-corruption, legislation, international experience.

УДК 334.71

Э.Ф. САЛЯХОВ,
ассистент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЗАНЯТОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Аннотация. В статье приведена характеристика институтов в структуре институциональной среды развития малого бизнеса, выделены формальные и неформальные институты нормы и институты организации; определены регламентирующие, регулирующие и развивающие институты среды развития малого бизнеса.

Ключевые слова: малое предпринимательство, занятость населения, институциональная среда, институты малого бизнеса, институциональная ловушка.

Занятость является одним из наиболее значимых и основополагающих явлений экономики социума, а также научной категорией, отражающей комплекс общественных отношений. Указанные отношения находятся под постоянным влиянием экономико-политических, технологических, культурно-исторических условий и факторов, претерпевая постоянные изменения.

Отличительной особенностью занятости является ее всеобщность, поскольку она присуща всем имевшимся и имеющимся в современности способам производства.

Занятость в современном обществе предстает уже не только как определяющий фактор, но и как главное условие существования и развития производительных сил. Современный этап развития экономики России характеризуется обострением проблем на рынке труда. Рынок труда в стране неотделим от макроэкономических показателей. Сложившаяся ситуация на рынке труда – это результат несбалансированности потребностей экономики и всей системы профессиональной подготовки кадров, когда структура спроса на образовательные услуги и получаемая квалификация не соответствуют современным технологиям и потребностям рынка труда [7].

В отношении категории «занятость» в экономической литературе до сих пор не существует единства мнений. Этот момент позволяет признать наличие методологической недоработки.

Отметим, что изначально теоретические основы концепции занятости были заложены в трудах классиков политической экономии (А. Смита, Ж.-Б. Сея, Дж. Милля). В трудах этих ученых прослеживается четкое единство мнений о самодостаточности рынка в отношении координации процессов занятости. Необходимый уровень занятости в обществе при этом обеспечивается за счет взаимодействия спроса и предложения, а безработица является порождением слишком высокой оплаты труда, ведущей к переизбытку предложения рабочей силы. Вместе с тем все они связывают занятость с богатством страны. Рынок, по мнению экономистов-классиков, способен поддерживать полную занятость через такие рычаги рыночного регулирования, как изменение ставки процента, эластичность взаимодействия цен и заработной платы. А закон рынка труда Ж. Б. Сэя, в соответствии с которым нормальным состоянием рыночной экономики является полная занятость, вызвал полемику, которая длится уже полтора века [6].

Теория занятости активно развивалась в трудах К. Маркса. Его теория занятости основана на теории прибавочной стоимости, теории роста органического строения капитала и законе народонаселения. К. Маркс не использовал в обороте категорию занятости населения, но ввел понятие «резервная армия труда», которая выступает механизмом накопления капитала и условием существования капитализма [3]. Резервная армия труда выступает источником дополнительной рабочей силы и привлекается к процессу производства благ, если речь идет о расширенном производстве.

Положения классической школы входят в противоречие с ситуацией длительной безработицы, наблюдавшейся в XX в. не только в слаборазвитых странах, где ее уровень доходил (и доходит в наши дни) до 30–40 % рабочей силы, но и в развитых странах, где в периоды кризисов она затрагивает 20–30 % трудоспособного населения.

Существенные изменения в теоретическую концепцию занятости внес мировой экономический кризис конца 1920–1930-х гг. и последовавшая Великая депрессия 1929–1933 гг. Эти события указали на несостоятельность классического подхода, доказали наличие внутренней нестабильности рыночной экономики, а состояние неполной занятости было признано нормальным для экономики развитых стран. Кейнс указал на неавтономность рынка труда и его зависимость от объема эффективного спроса [1]. Из этого положения вытекает необходимость регулирования занятости со стороны государства.

Параллельно с теорией Кейнса в XX в. ряд буржуазных экономистов (в частности А. Пигу) продолжал отстаивать позиции «свободного предпринимательства» стихийного механизма рынка [5]. Буржуазными экономистами активно исследовались оплата труда и реальный спрос на труд в качестве определяющих факторов занятости в условиях свободы предпринимательства.

Институциональная среда малого бизнеса, состоящая из контрольно-регулятивных, обеспечивающих, воспроизводственных и инфраструктурных институтов, эффективна при условии не только выполнения ими закрепленных функций, но и при подключении принципа институциональной сопряженности и необходимости использования различных инструментов воздействия на разные уровни институциональной системы.

По сути, система институтов, образующих среду функционирования малого бизнеса, является составной частью институциональной организации национальной экономики. Поэтому, низкую эффективность институциональной среды малого бизнеса следует в первую очередь связывать с неразвитостью базовых институтов экономики, отсутствия работоспособных институтов гражданско-правового общества. Институциональный поход к определению нематериальной собственности предполагает, что будут рассмотрены не сами нематериальные объекты, а права в отношении них между собственниками и обществом [2].

Актуальность исследования институциональных проблем развития и функционирования малого бизнеса определяется требованием адекватной динамики развития и состояния институциональных составляющих потребностям инновационного конкурентного развития национальной экономики, сбалансированности системы институтов, в противном случае происходит значительное снижение эффективности самого сектора малого бизнеса. Категория «институт» выступает базовой в новой институциональной экономической теории. Непосредственно же теория неоинституционализма выделяет в качестве регуляторов экономических процессов помимо ресурсов и технологий еще и институты (наборы правил и норм), из которых индивид может выбирать в соответствии со своими критериями.

Д. Нортом, одним из основоположников теории неоинституционализма, институт трактуется как норма экономического поведения, возникающая непосредственно в процессе взаимодействия индивидов [4]. По его мнению, институты образуют рамки, ограничения для деятельности человека, формальные правила, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности, определенные характеристики принуждения к их выполнению, воплощенные в правовых нормах, традициях, неформальных правилах, культурных стереотипах.

Для обеспечения эффективного функционирования институциональная среда развития малого бизнеса должна обладать определенным набором качеств, выражаемым через состояние институтов-учреждений макро- и микросреды, и институтов-норм, включая элементы экономической политики государства, идеологию и потенциал предпринимательства в самом обществе.

В рамках данного исследования нами предпринята попытка систематизации институ-

тов-норм и институтов-учреждений, определяющих эффективность функционирования и развития малого предпринимательства в экономике (табл. 1).

К регламентирующим институтам относятся законодательство и нормативные акты, которые напрямую определяют права и обязанности, ответственность и защищают интересы сторон в процессе деятельности малых предприятий.

Регламентирующие институты-нормы оказывают влияние на организацию малого бизнеса, устанавливают правила найма, формируют требования и параметры налогообложения, уплаты отчислений, регламентируют отдельные направления хозяйственной деятельности малых предприятий и т. д.

В РФ к регламентирующим формальными институтам-нормам в малом бизнесе относятся: Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ, Налоговый кодекс РФ, ФЗ «О минимальном размере оплаты труда», ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании», ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», ФЗ «О защите конкуренции», ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» и т. д.

При этом достаточно существенный массив представляют неформальные нормы, регламентирующие малый бизнес и опирающиеся на такие инструменты администрирования, как: требования и обычаи делового оборота, деловой климат, предпринимательская этика и этикет, культура, неформальные варианты порицания отдельных направлений предпринимательской деятельности и т. д.

Формальные и неформальные организации, образующие институциональную среду регламентирования малого бизнеса напрямую осуществляют разработку и контроль выполнения норм и правил в рассматриваемой сфере. В РФ к формальным органам следует отнести: налоговые и трудовые инспекции, Пенсионный фонд РФ, Отделы государственного пожарного, санитарно-эпидемиологического, экологического и проч. контроля и надзора и т. д.

Неформальные организации, регламентирующие малое предпринимательство, представлены референтными группами предприятия, также к ним следует отнести и институты «теневой среды», такие как институты рэкета, «крышевания» бизнеса, характерные для 90-х гг.

Регулирующие институты-нормы применительно к малому бизнесу включают договоры и контракты, соглашения, в частности и Генеральное соглашение между правительством РФ, союзами работодателей и профсоюзами. На неформальном уровне часто применяются достаточно детально разработанные нормы и требования, регулирующие малые предприятия и их внутреннюю среду, в частности: кодексы корпоративной культуры и корпоративного поведения, установки социально-справедливого и социально-активного поведения и т. д.).

Для реализации регулирующего воздействия на малый бизнес на уровне государства и предприятий формируется совокупность необходимых институтов-организаций формального и неформального характера. Формальными организациями могут выступать как органы государственной власти и местного самоуправления, Трехсторонние комиссии, профсоюзы, союзы работодателей и предпринимателей, Федеральная антимонопольная служба, Департаменты по отдельным видам предпринимательства при местных органах власти.

Большую роль в экономике, несомненно, выполняют институты развития малого бизнеса, которые являются одним из инструментов политики стимулирования, а также и повышения эффективности и устойчивости малого бизнеса. Основная цель институтов развития – преодоление так называемых «провалов рынка» для решения задач малого бизнеса, которые не могут быть оптимально реализованы рыночными механизмами. К числу формальных институтов развития следует отнести: Министерство экономического развития, Торгово-промышленную палату, Союзы промышленников, предпринимателей и работодателей, агентства и фонды поддержки малого бизнеса и т. д. К неформальным органам подобного воздействия относятся: неформальные общественные организации, референтные группы.

Таблица 1

Дифференциация институтов в структуре институциональной среды развития малого бизнеса

Тип института	Характер института	Регламентирующие	Регулирующие	Развивающие
Институт-норма	Формальные институты	Трудовое, страховое, лицензионное, налоговое законодательство, законы, регламентирующие отдельные направления хозяйственной деятельности, социальную защиту.	Договоры и контракты, соглашения. Генеральное соглашение между правительством РФ, союзами работодателей и профсоюзами	Программы развития и поддержки малого бизнеса, льготные программы кредитования, образовательные программы, программы повышения трудовой мобильности.
	Неформальные институты	Требования и обычаи делового оборота, деловой климат, особенности предприниматель-ского этикета, и культуры.	Кодекс корпоративной культуры и корпоративного поведения, установки социально-справедливого и социально-активного поведения.	Статусность занятых в малом бизнесе. Общественная идеология значимости малого бизнеса.
Институт-организация	Формальные институты	Налоговые и трудовые инспекции, Пенсионный фонд РФ. Отделы государственного пожарного, санитарно-эпидемиологического, экологического и проч. контроля и надзора	Органы власти, Трехсторонние комиссии, профсоюзы, союзы работодателей и предпринимателей, Федеральная антимонопольная служба, Департаменты по отдельным видам предпринимательства при местных органах власти	Министерство экономического развития, Торгово-промышленная палата, союзы промышленников, предпринимателей и работодателей, агентства и фонды поддержки малого бизнеса.
	Неформальные институты	Институты рэкета, «крышевания» (характерны для 90-х гг.) референтные группы предприятия,	Неформальные предприятия-лидеры в отрасли или регионе	Неформальные общественные организации, референтные группы

Формируя институциональную среду малого бизнеса, рассмотренные институты-организации и институты-нормы вступают во взаимодействие как система. При этом вполне возможно возникновение противоречий между элементами институциональной среды, что влечет за собой возникновение дисбаланса в развитии малого бизнеса, его структурных элементов, в распределении среди отраслей и территорий, а также к снижению стимулов к развитию и легализации.

Литература

1. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег. – М.: Прогресс, 1978.

2. *Колесникова Ю.С.* Институциональный подход к определению нематериальной собственности // Вестник экономики права и социологии. – 2013. – № 3. – С. 60–62.

3. *Маркс К.* Капитал. – М.: Политиздат, 1988. – Т. 1. – С. 626.

4. *Норт Д.* Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997. – № 6. – С. 6–17.

[1] Составлено автором.

5. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния: в 2 т. – М.: Прогресс, 1985. – 454 с.

6. *Сэй Ж.Б.,* Трактат по политической экономии // Трактат по политической экономии; *Бастиа Ф.* Экономические софизмы. Экономические гармонии. – М.: Дело, 2000. – 232 с.

7. *Фахрутдинова Е.В.* Рынок труда в России и динамика его потребностей. // Экономические науки. – 2014. – № 110. – С. 43–46.

Информация об авторе

Саляхов Эльдар Фанильевич, ассистент, кафедра управления человеческими ресурсами, Институт управления и территориального развития, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: eldarsalyhovkgu@mail.ru.

E.F. SALYAKHOV,
assistant professor
Kazan (Volga region) Federal University

INSTITUTIONAL FEATURES OF EMPLOYMENT IN SMALL BUSINESS

Abstract. The article describes the characteristics of the institutions in the structure of the institutional environment of small business development. The formal and informal institutions of the rules and institutions of the organization are marked. Regulatory, control and educational institutions of environment for small business development are defined.

Keywords: small business, employment, institutional environment, institutions of small business, institutional trap.

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

УДК 658.562.012.7

Р.Р. СИДОРЧУК,
доктор экономических наук, профессор
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Д.В. ЗАВЬЯЛОВ,
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Т.П. ГОРЕЛОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Ю.Л. САГИНОВ,
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД К СТАНДАРТАМ КАЧЕСТВА ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Аннотация. В статье обоснована необходимость выявления начальных критериев, которые описывают различные аспекты транспортного обслуживания. Дана характеристика критериев, входящих в структуру стандарта качества, указано, какие организации должны ориентировать свою деятельность на их соблюдение.

Ключевые слова: стандарт качества, маркетинг, транспорт, обслуживание, потребитель.

Регулярное измерение качества транспортного обслуживания является одним из необходимых условий постоянного повышения его уровня, оптимизации использования ресурсов и бюджетных средств, выделяемых на развитие сети общественного пассажирского транспорта, и увеличения числа регулярных пользователей общественной транспортной сети. Повышение мобильности жителей крупных городов, увеличение экономической и физической активности, повышение требований к психологическому комфорту требует от поставщиков услуг общественного пассажирского транспорта максимально быстрого реагирования на растущие потребности пользователей городской транспортной сетью [12]. Решение проблемы удовлетворения растущих потребностей может быть найдено с помощью маркетинга. Проблемы, связанные с изменениями в поведении потребителей, оказывают влияние на развитие и усовершенствование маркетинговых инструментов в разных странах [14].

Одновременно с ростом доходов жителей мегаполисов и приобретением ими личного автомобильного транспорта в последние 20–25 лет наблюдалась устойчивая тенденция снижения объемов пользования услугами общественного пассажирского транспорта. Очевидными последствиями такого сдвига в транспортных предпочтениях и привычках стали перегруженность городской транспортной инфраструктуры, повышенное загрязнение окружающей среды, увеличение среднего времени одной поездки, повышение аварийности. Необходимость комплексного решения перечисленных проблем и повышение спроса на услуги городского общественного транспорта послужили основой для объединения усилий странами-членами ЕС для разработки единых европейских стандартов транспортного

обслуживания с использованием маркетинговых технологий. Наличие единых стандартов транспортного обслуживания призвано унифицировать существующие критерии оценки работы организаций-перевозчиков, установить единые требования при проведении государственных тендеров на привлечение коммерческих организаций в сфере оказания услуг общественного пассажирского транспорта.

Для формирования стандартов услуг общественного пассажирского транспорта необходимо задать начальные критерии, которые описывают различные аспекты услуги.

При определении критериев, входящих в структуру стандарта качества, необходимо определить, для кого предназначены эти критерии, деятельность каких организаций будет ориентирована на их выполнение. Очевидно, что услуги общественного пассажирского транспорта затрагивают множество заинтересованных сторон: общество, государство, поставщиков, операторов инфраструктуры. Различие в стратегических целях каждой из этих групп предопределяет различия в классификации критериев оценки качества.

В настоящее время выделяют три группы критериев [5]: 1) индикаторы качества, воспринимаемые потребителем; 2) индикаторы эффективности (отношение издержек и результатов услуги); 3) индикаторы результатов (целевые показатели поставщика услуги). Майкл Мэйр [6] классифицирует показатели качества транспортных услуг по трем категориям. Первая категория представляет собой общие показатели, характеризующие услуги общественного пассажирского транспорта: зона покрытия, число проживающих в зоне покрытия, количество поездок, километро-часы и т. п. Вторая категория показателей отражает эффективность оказания услуги и включает несколько подкатегорий: 1) объем предоставляемых услуг (количество поездок на душу населения, количество поездок в час); 2) качество услуг (скорость, средний интервал движения, число ДТП); 3) доступность услуг (протяженность транспортной сети на 1 км^2, работа в выходные и праздничные дни). Третья категория показателей отражает эффективность работы транспорта и включает в себя: 1) экономические показатели (эксплуатационные расходы на один маршрут, эксплуатационные расходы на час работы транспорта), 2) операционные показатели (отношение доходов и издержек), 3) показатели использования транспортных средств (загрузка ТС, машино-дни, машино-километры), 4) производительность труда (количество маршрутов на одного сотрудника), энергоэффективность, тарифы.

Несколько иной вариант классификации показателей качества предлагает Вукан Вучик [9]: 1) объем перевозок (размер автопарка у поставщика услуги, вместимость транспортных средств, количество и протяженность маршрутов, число перевезенных пассажиров ежегодно); 2) работа транспортной системы (интенсивность транспортного сообщения, средняя скорость на маршруте); 3) производительность (машино-километры, среднегодовое покрытие транспортной сетью в км, пассажиро-километры); 4) эффективность (годовое соотношение машино-километров к размеру автопарка и числа пассажиров к машино-километрам, ежедневное соотношение числа пассажиров к числу сотрудников и машино-километров к киловатт-часам); 5) нормы расхода и эффективного использования (отношение операционных издержек к числу пассажиров, операционных издержек к машино-километрам, плановые размеры задействованного автопарка).

Схожую структуру критериев предлагают Картер и Ломакс [3]. Предложенная ими структура показателей содержит шесть категорий индикаторов: 1) эффективность затрат (затраты на километр маршрута, затраты в час); 2) экономическая эффективность (стоимость одной поездки, стоимость пассажиропотока); 3) эффективность пользования услугой (число поездок на километр маршрута, число поездок в час), 4) эффективность использования парка транспортных средств (пробег на одно транспортное средство), 5) качество услуги (средняя скорость на маршруте, безаварийный пробег), 6) производительность труда (число поездок на одного сотрудника, пробег на одного сотрудника).

Характерным для большинства подходов является отсутствие ориентации на конечного потребителя транспортной услуги – пассажи-

ра, который является основным выгодоприобретателем услуги. Именно пассажир способен оценить услугу вне зависимости от закладываемых поставщиками количественных показателей, исключительно на основании полученного им результата [2]. Таким образом, в критерии оценки качества услуг общественного пассажирского транспорта необходимо закладывать показатели, четко понимаемые и воспринимаемые конечным потребителем услуги и учитывать его ценностные ориентиры [13]. Кроме того, эти показатели должны быть неотделимы от услуги как таковой. Другими словами, рассматривая восприятие качества услуг общественного пассажирского транспорта с точки зрения конечного потребителя, можно дать положительную или отрицательную оценку качества, исходя из того, насколько полученная услуга отвечает ожиданиям пассажира [11]. Выражение удовлетворенности или неудовлетворенности качеством оказанной услуги можно привести к количественному показателю, используя заданную шкалу с крайними значениями, соответствующими выражениям «полностью не удовлетворен» и «полностью удовлетворен». Следует отметить, что информация такого рода не позволяет полностью оценить работу поставщиков услуг общественного пассажирского транспорта, если каждый из них будет руководствоваться различными критериями качества и целевыми значениями показателей. Поэтому оценку удовлетворенности потребителей качеством оказанной услуги необходимо сравнивать либо с заранее заданными параметрами, либо с результатами предыдущих аналогичных исследований. В любом случае базой для оценки удовлетворенности служат маркетинговые исследования, опирающиеся на различные методики их проведения [15]. Очевидно, что необходимым условием становится наличие единого стандарта качества услуг общественного пассажирского транспорта, содержащего единую терминологию, единую структуру критериев оценки качества услуги, единые показатели оценки качества.

Таким образом, основной целью создания стандарта качества является, с одной стороны, создание унифицированного подхода к оценке и измерению качества – подхода, который одинаково понятен компаниям, предоставляющим услуги пассажирского транспорта, органам государственного управления пассажирским транспортом, организациям, административным органам и агентствам, отвечающим за создание и обслуживание транспортной инфраструктуры, организациям по подготовке тендеров на закупку услуг общественного пассажирского транспорта. С другой стороны, использование стандарта способствует трансформации ожиданий и восприятия качества обслуживания конечными потребителями в измеряемые и управляемые параметры качества.

Оценка потребителей может выражаться как в форме ожиданий от получаемой услуги, т. е. того, что потребитель желает получить, воспользовавшись услугой общественного пассажирского транспорта, так и в форме восприятий, т. е. того, как потребители оценили ту услугу, которую получили. К недостаткам метода оценки качества, основывающегося на восприятии потребителя, помимо субъективизма, является невозможность охватить потенциальных пользователей услуги, т. е. тех, кто в настоящий момент ею не пользуется, но готов будет воспользоваться при сочетании определенных факторов. Кроме того, необходимо учитывать статистическую вероятность ошибки, а также размер, корректность и однородность выборки при проведении исследования.

В связи с этим стандартизация качества услуг общественного пассажирского транспорта не может включать в себя исключительно критерии, измеряемые методом опроса. Кроме того, как уже было упомянуто ранее, оценка качества производится на основе сравнения полученных в ходе исследования показателей с параметрами, заданными в самом стандарте. Следовательно, при разработке стандарта необходимо изначально закладывать объективные количественные показатели, являющиеся отправной точкой, с которой будет производиться сравнение при проведении будущих исследований. При этом объективные показатели, т. е. показатели, имеющие четко определенную размерность, более позитивно воспринимаются поставщиками услуг общественного пассажирского транспорта, поскольку имеют стандартную формулировку, единицу измере-

ния, хорошо контролируются и, при оформлении контрактных документов, не могут быть истолкованы двояко.

Учитывая определенный конфликт интересов между тем, что хочет получить потребитель услуги, и тем, что готов предоставить ее поставщик (с точки зрения возможностей, издержек, планирования и т. п.) [10], большинство параметров, включаемых в стандарт качества услуг, должны иметь две шкалы измерения. С одной стороны, могут быть установлены объективные параметры [16], измеряемые в часах, километрах, м^2 и пр., а с другой стороны, каждому параметру присваивается значение, отражающее удовлетворенность потребителя данным параметром. Например, интенсивность движения транспортных средств на заданном маршруте измеряется в минутах ожидания. Даная информация содержится в расписании движения общественного транспорта и является основой для принятия потребителем решения относительно выбора маршрута и вида транспорта. Поставщик услуги берет на себя обязательство выполнения и сохранения указанного интервала движения, а, соответственно, выполнение данного обязательства проверяется контрольным замером. Восприятие потребителем заданного интервала движения может быть как позитивным, так и негативным, т. е. даже при соблюдении поставщиком услуги заданного значения параметра, потребитель может быть им не удовлетворен. Это означает, что первоначально заданное значение не отвечает запросам потребителя и требует корректировки и повторного замера. Таким образом, параметр, приведенный в примере, будет иметь как объективное значение, так и значение субъективное, получаемое путем исследования удовлетворенности потребителя.

Именно по причине несоответствия объективных параметров качества работы общественного пассажирского транспорта тому, как эти параметры воспринимаются конечным потребителем – пассажиром, в общемировой практике начиная с 90-х гг. XX столетия особое внимание уделяется именно измерению удовлетворенности пассажиров транспортной услугой.

В Европейском Союзе такими программами занимается Комитет по Стандартизации, который запустил несколько исследовательских проектов[1] по оценке возможности внедрения качественных индикаторов при оценке качества услуг общественного пассажирского транспорта. Результатом данных исследования явилось определение основных характеристик, как объективных, так и зависящих от восприятия потребителя, которые наиболее четко описывают сущность услуги общественного пассажирского транспорта[2]. Такими характеристиками являются доступность, надежность, комфорт, чистота, безопасность, тарификация, информация, работа клиентской службы и экологические факторы. Полученные в результате исследования данные легли в основу существующего европейского стандарта оценки качества услуг общественного пассажирского транспорта, в состав которого входят такие категории, как доступность услуги, надежность, комфортность, безопасность, тарификация, информативность, работа клиентской службы, экологические аспекты услуги.

Доступность услуги

Данная категория параметров качества услуг общественного пассажирского транспорта охватывает аспекты, связанные с маршрутом, его протяженностью, количеством и расположением остановок, удаленность от пересадочных узлов, наличием возможностей для пользования услугой всеми категориями пассажиров, включая пассажиров с ограниченной мобильностью. Большинство показателей доступности услуги можно задать объективными параметрами, такими как: покрытие территории транспортной сетью, расстояние между остановками, наличие ближайшей остановки в непосредственной близости (не более 5 минут ходьбы) от проживания потребителей услуги, время в пути до ближайшего пересадочного узла (ж/д, метро), наличие в транспортных средствах и на остановках оборудования для пассажиров с ограниченной мобильностью, интервал движения транспорта и др. С точки зрения стандартизации данной категории пара-

[1] QUATTRO (1998), EQUIP (2000), PORTAL (2003)

[2] European standard en 13816, (2002). «Transportation - Logistics and services - Public passenger transport - Service quality definition, targeting and measurement» (English version) Management Centre: rue de Stassart, 36 B-1050 Brussels

метров за основу берется сложившаяся маршрутная инфраструктура и оценивается удовлетворенность ею со стороны пассажиров.

Надежность услуги

Надежность услуги является одним из наиболее значимых параметров, определяющих удовлетворенность услугами пассажирского транспорта. В западной литературе достаточно популярным является определение надежности, сформулированное Тернквитом и Блюмом, которые определяют надежность услуги как «способность транспортной системы работать в соответствии с заданным расписанием, соблюдать заданные интервалы движения и стабильное время поездки» [8]. Таким образом, надежность транспортной услуги обеспечивает уверенность пассажира в том, что транспортное средство двигается в соответствии с заданным расписанием, прибывает и убывает строго по графику, а наличие транспортного средства на маршруте гарантировано, вне зависимости от внешних факторов.

В мировой практике при исследовании надежности услуг общественного пассажирского транспорта используются такие показатели, как: соблюдение графика движения, регулярность, интервалы движения, предоставление услуги в выходные и праздничные дни.

Комфортность

Понятие комфорта при совершении поездки на общественном пассажирском транспорте не ограничивается транспортным средством как таковым. Пассажир рассматривает услугу в комплексе и обычно не отделяет комфорт во время поездки от комфортности ожидания поездки.

Комфортность поездки включает такие параметры, как чистота в салоне, удобство сидений, уровень шума и вибрации, температура в салоне, наличие посторонних запахов и т. п. [1]. Регулярные пользователи общественного транспорта характеризуют современные транспортные средства, оборудованные кондиционерами, информационными экранами, эргономичными сиденьями как «очень комфортные». При этом те пассажиры, которые редко пользуются общественным транспортом, характеризуют те же транспортные средства как «неудобные», «переполненные», «душные». Таким образом, с точки зрения стандартизации, понятие комфортности может характеризоваться как объективными показателями (% автопарка, оборудованного кондиционерами), так и субъективным восприятием со стороны потребителя (удовлетворенность температурным режимом в салоне).

Комфорт на остановках общественного пассажирского транспорта включает в себя факторы, обеспечивающие приятное ожидание транспортного средства: наличие навеса, лавок, чистых мусорных баков, автоматов по продаже напитков, Wi-Fi и пр. Как отмечают многие европейские исследователи, наличие этих элементов комфорта не обязательно повысит удовлетворенность потребителя, но их отсутствие окажет негативное влияния на общую удовлетворенность от пользования услугой.

Безопасность

Безопасность является одной из самых сложных для стандартизации категорий услуги общественного пассажирского транспорта. В англоязычных источниках для обозначения понятия «безопасность» используется два термина – *safety* – безопасность, означающая низкую вероятность аварии, и *security* – безопасность, означающая низкую вероятность стать жертвой и/или свидетелем криминального действия. Обычно потребитель не выделяет этот показатель отдельно и даже может занизить оценку важности данного параметра для выбора средства передвижения, поскольку городской общественный пассажирский транспорт изначально воспринимается потребителем как относительно безопасный. Однако при оценке безопасности как отдельного фактора пассажиры выделяют его как один из наиболее важных [7]. То же самое относится и к ощущению безопасности на остановках транспорта [4].

Тарификация

Стоимость полученной транспортной услуги является одной из характеристик этой услуги, влияющей на конечный выбор потребителя. Любые денежные аспекты услуги, такие, как стоимость одной поездки, наличие проездных, наличие льгот для отдельных категорий граждан и даже стоимость хранения автомобиля

на перехватывающей парковке, могут влиять на объем пассажиропотока и число потенциальных пассажиров, готовых воспользоваться услугами общественного пассажирского транспорта. С другой стороны, общественный пассажирский транспорт (любые его виды) дешевле использования личного автомобиля. Таким образом, включение в стандарт качества услуг общественного пассажирского транспорта стоимостных параметров остается на усмотрение государственных заказчиков.

Информативность

Важной характеристикой услуги общественного пассажирского транспорта является наличие различного рода информации, относящейся к пользованию услугой. Наличие полной информации об услуге позволяет пользователям планировать маршрут движения и время поездки, а отсутствие такой информации, даже при высоком качестве оказания услуги, снижает общий уровень удовлетворенности. Перечень, требуемый пассажирами, включает правила пользования, расположение остановок, стоимость поездки, места продажи билетов, расписание движения, информация об изменении маршрутов или расписания движения и должен быть доступен на всех этапах осуществления поездки.

Работа клиентской службы

При пользовании общественным транспортом, как во время, так и до и после совершения поездки, пассажир контактирует с персоналом поставщика (водитель, представитель клиентской службы, телефонный оператор и т. п.), а также представителями других служб, прямо или косвенно участвующих в предоставлении услуги (продавцы билетов, информационные бюро на остановка или пересадочных узлах и т. п.). Соответственно, вежливость, предупредительность, профессионализм, внешний вид представителей транспортной сети напрямую влияют на удовлетворенность пассажиров совершенной поездкой. Исследовать качество данной характеристики услуги общественного пассажирского транспорта можно как методом тайного покупателя, так и путем прямого опроса клиентов.

Экологические аспекты услуги

В европейских исследованиях, посвященных общественному пассажирскому транспорту, оценке его влияния на окружающую среду уделяется достаточно большое внимание. Оценка экологичности транспорта обычно осуществляют по заданному набору параметров (количество вредных выбросов, шум, вибрация, запах, механические отбросы и т. п.). Требования по этим параметрам могут отличаться в различных странах, в зависимости от строгости экологического законодательства, типа транспортного средства, технических регламентов.

Таким образом, можно заключить, что в научной литературе имеется достаточно большое число исследовательских работ, посвященных оценке качества услуг общественного пассажирского транспорта. При создании стандарта качества услуг общественного пассажирского транспорта необходимо выделить набор показателей, по которым можно быстро и эффективно оценить качество предоставляемой услуги. Некоторые из показателей могут быть объективными количественными, другие требуют качественной оценки, которая может быть субъективной. Методы сбора данных для формирования оценки качества также могут отличаться в зависимости от выбранных параметров: в одних случаях возможен автоматический сбор количественных данных, в других – необходимо проводить регулярные качественные исследования.

Выбор показателей зависит от точки зрения исследователя: государственные организации, поставщики услуг, сервисные организации, пассажиры – все они воспринимают услугу общественного пассажирского транспорта, руководствуясь своими интересами. Именно поэтому при формулировке стандарта качества необходимо прежде всего отталкиваться от основного выгодопреобретателя услуги – пассажира.

Другой проблемой при формулировке требований стандарта является определение базовых параметров для каждой группы критериев. В некоторых случаях в качестве базовых параметров могут выступать существующие нормативы, стандарты, регламентные значения, относящиеся непосредственно к исследу-

емым показателям качества услуги. В случае отсутствия нормативов как таковых за основу выбираются значения параметра, заявленные поставщиком услуги (например, доля в автопарке поставщика транспортных средств, оборудованных Wi-Fi). Наконец, для тех параметров, которые основываются на субъективном восприятии качества услуги ее потребителем, необходимо также установить базовые значения. Эти значения можно определить, проведя исследование восприятия качества услуги общественного пассажирского транспорта на момент формирования стандарта, с тем, чтобы будущие исследования качества услуги можно было сравнить с установленными базовыми показателями. Значения параметров качества услуги общественного пассажирского транспорта, установленные в стандарте, должны регулярно пересматриваться.

Литература

1. *Beirão G., Sarsfield-Cabral J.A.* Understanding attitudes towards public transport and private car: A qualitative study // Transport Policy, 14 (6), 2007.

2. *Berry Leonard L., Parasuraman A.* Delivering quality Service: Balancing Customer Perceptions and Expectations. – New York: Free Press, 1990.

3. *Carter D.N., Lomax T.J.* Development and Application of Performance Measures for Rural Public Transportation Operators, in Transportation Research Record 1338, Transportation Research Board, National Research Council, Washington, D.C., 1992.

4. *Eboli L., Mazzulla G.* Performance indicators for an objective measure of public transport service quality, Trasporti Europei (2012) Issue 51, Paper n° 3, 2012.

5. *Litman T.* Reinventing Transportation; Exploring the Paradigm Shift Needed to Reconcile Sustainability and Transportation Objectives, Transportation Research Record 1670, Transportation Research Board. – URL: www.trb.org.

6. *Meyer M.* Measuring that which cannot be measured (at least according to conventional wisdom. – URL: http://onlinepubs.trb.org/onlinepubs/conf/reports/cp_26.pdf.

7. *Solomon K.M., Solomon R.J., Sillien J.S.* Passenger psychological dynamics: sources of information on urban transportation, American Society of Civil Engineers. – New York, 1968.

8. *Turnquist M., Blume S.* Evaluating potential effectiveness of headway control strategies for transit systems. Transportation Research Record, 1980.

9. *Vukan R. Vuchic.* Urban Transit: Operations, Planning and Economics. John Wiley and Sons LTD.

10. *Zak J.* The Methodology of Multiple-Criteria Decision Making in the Optimization of an Urban Transportation System: Case Study of Poznan City in Poland. International Transactions in Operational Research, 6, (1999).

11. *Ефимова Д.М., Сидорчук Р.Р.* Исследование удовлетворенности услугами транспортного обслуживания московским городским пассажирским транспортом // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 6. – С. 264–288

12. *Птицина И.* Интегральная оценка качества системы городского общественного транспорта с точки зрения потребителя: дис. … канд. эконом. наук: 08.00.05. – Рига, 2015. – 186 с.

13. *Савчук М.В., Мешков А.А.* Индивидуальные ценности как основа продвижения страховых продуктов \\ Научные труды Вольного экономического общества России. – 2010. – Т. 130. – С. 472–481.

14. *Сейфуллаева М.Э.* Новые тенденции в международном маркетинге в посткризисных условиях \\ Вопросы структуризации экономики. – 2011. – № 1. – С. 214–218.

15. *Скоробогатых И.И., Сидорчук Р.Р., Гринева О.О., Кадерова В.А.* Кабинетные исследования узкоспециализированных рынков \\ Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2013. – № 3. – С. 224–232.

16. *Спирин И.В.* Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками. – 7-е изд. – М.: Издательский центр «Академия», 2012. – 400 с.

Информация об авторах

Сидорчук Роман Роальдович, доктор экономических наук, профессор, кафедра маркетинга, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

Завьялов Дмитрий Вадимович, кандидат экономических наук, доцент, кафедра предпринимательства и логистики, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

Горелова Тамара Петровна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра маркетинга, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

Сагинов Юрий Леонидович, кандидат экономических наук, доцент, кафедра предпринимательства и логистики, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

R.R. SIDORCHUK,
Doctor of Economics, professor
Plekhanov Russian University of Economics,
adviser of RSconsult company

D.V. ZAVYALOV,
PhD (Economics), associate professor, doctoral student
Plekhanov Russian University of Economics

T.P. GORELOVA,
PhD (Economics), associate professor
Plekhanov Russian University of Economics

YU.L. SAGINOV,
PhD (Economics), associate professor
Plekhanov Russian University of Economics

MARKETING APPROACH TO THE QUALITY STANDARDS OF TRANSPORT SERVICES

Abstract. In the article, the necessity of identifying the initial criteria that describe various aspects of the transport service is substantiated. The characteristics of the criteria included in the structure of the quality standard is given. A clear definition is presented describing for whom are these criteria, the activity of which public organizations will focus on their implementation.

Keywords: quality standard, marketing, transport, service, consumer.

УДК 338.001.36

И.И. СКОРОБОГАТЫХ,
доктор экономических наук, профессор
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

Ж.Б. МУСАТОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова

СМАРТ-МАРКЕТИНГ: ТЕХНОЛОГИИ, ИНСТРУМЕНТЫ, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ

Аннотация. В статье говорится о развитии концепции маркетинга в современных турбулентных экономических и социальных условиях. Авторы проводят анализ различных определений маркетинга, фиксируя тот факт, что они изменяются в связи с изменением внешней среды и тем, что признанные общественные профессиональные объединения приходят к новому пониманию и прочтению маркетинговой деятельности, ее решений. Далее авторы говорят о новых современных инструментах маркетинга в связи с развитием информационных технологий, интернета, коммуникаций, социальных медиа и сетей. Делается вывод, что маркетинг как вид управленческой деятельности требует не только организации и нового целевого подхода к планированию маркетинговых решений на принципах SMART, но и обязательной оценки эффективности маркетинговых решений и оценки того, как маркетинговая стратегия влияет на прибыльность компании, что описано в методологии PISM.

Ключевые слова: маркетинговые решения, социальные медиа и сети, SMART-принципы целеполагания в маркетинговом планировании, методология PISM.

> …Что бы я выбрал, если бы мне предложили нацелить маркетинг на одну-единственную потребность? Я бы выбрал потребность в образовании. Наш путь лежит в мир, где на смену разделению на классы приходит разделение людей на тех, кто владеет знаниями, и на тех, кто ими не владеет…
>
> *Джон Грант. 12 тем. Маркетинг 21 века*

Маркетинговая ориентация бизнеса, а также других субъектов, которые действуют на рынке, до сих пор еще не является приоритетной для понимания ее необходимости в разработке и реализации стратегических целей. В то же время профессор Ф. Котлер делает акцент на таких принципах маркетинга, как системы управления создания и донесения потребительской ценности и развития маркетинговых отношений между компанией, ее стейкхолдерами и обществом в целом; системность, периодизация развития концепций маркетинга одновременно с интеграцией элементов и инструментов современного маркетинга. [Kotler, 2011]. Профессор Котлер, равно как и другие зарубежные и отечественные авторы, говорит о приоритете стратегического планирования, в основе которого лежит проактивная деятельность по формированию потребностей потребителей и ее удовлетворению.

Многие современные авторы рассматривают маркетинг как комплексную управленческую концепцию, философию и направление рыночного ведения бизнеса. Об этом говорят такие признанные зарубежные ученые, которые занимались исследованием эволюции маркетинга, как М. Бейкер, П. Дойль, Р. Бартельс (R. Bartels). В то же время другие авторы принимают маркетинг только на функциональном уровне, или, например, говорят лишь об отдельных направлениях маркетинговой деятельности, приравнивая маркетинг к коммуникациям (рекламе) или деятельности по организации продаж.

Кафедра маркетинга Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, основанная в 1989 году, уже много лет ведет исследования эволюции маркетинга и маркетинговой деятельности как за рубежом, так в России. Проводятся исследования вклада как зарубежных ученых Т. Левитта (Theodor Levitt), П. Друкера (Piter Drucker), М. Бейкера

(Michael Baker), Р. Бартелса (Robert Bartels), Ф. Котлера, М. МакДоналда, так и российских авторов: Г.Л. Азоева, С.Н. Андреева, Г.Л. Багиева, Л.А. Данченок, О.К. Ойнер, Б.А. Соловьева, О.А. Третьяк, О.У. Юлдашевой и многих других [1, 3, 6, 7, 9, 10, 11, 12].

Для социальных и экономических систем, которые определяются как совокупность взаимосвязанныхэкономических элементов, образующих определенную целостность, экономическую структуру общества (социума); единство отношений, складывающихся по поводу производства, распределения, обмена и потребления экономических благ, маркетинг как единая концепция и целостность управления заключается в максимальном удовлетворении потребностей при минимальном использовании ресурсов.

Маркетинг – это концепция установления и развития взаимовыгодных отношений, о чем так верно говорит Бейкер в своей книге «Маркетинг: энциклопедия». [Бейкер, 2003]. Американская маркетинговая ассоциация (AMA), самая уважаемая профессиональная общественная ассоциация маркетинга в 2013 году уточнила определение маркетинга, которое было принято ранее в 2004 г., следующим образом: «Маркетинг – это комплексная интегрированная деятельность по организации бизнес-процессов для разработки, коммуницирования, доставки ценностного предложения для потребителей, клиентов, партеров и общества в целом»[1].

В свою очередь, Гильдия маркетологов России также дает собственное определение маркетинга, которое следующим образом трактует данное понятие: «Маркетинг – это система управления разработкой и продвижением товаров и услуг, обладающих ценностью для потребителя, производителя и общества в целом на основе комплексного анализа рынка»[2].

Ученые Плехановской кафедры маркетинга также дают свое определение маркетинга: маркетинг – это философия бизнеса, идеология предпринимательской деятельности и управленческая концепция по созданию и предложению рынку товаров (услуг), имеющих ценность для потребителей и производителей, в целях устойчивого развития компании путем упрочения взаимоотношений с потребителями, партнерами и обществом в целом.

Анализ этих определений позволяет сделать три основных вывода:

1. Профессионалы и ученые маркетинга в России и за рубежом понимают основную сущность маркетинга одинаково: это создание и донесение ценности до потребителей и других участников рынка.

2. Маркетинг играет основную роль в установлении и поддержании отношений на различном уровне в целях упрочения (устойчивости) бизнеса.

3. Маркетинг (судя по определениям) не является застывшей догматической наукой, в его определениях, которые были приняты профессиональными сообществами в разные годы, отражены основные изменения понимания сущности маркетинга в каждый определенный момент развития экономики.

Какие вызовы стоят перед развитием маркетинга как теории, практики бизнеса? Как меняется деятельность профессиональных маркетологов? Что происходит с образованием специалистов по маркетингу? Какие основные принципы и концепции положены в основу маркетинговой деятельности в конце 10-х годов 21 века в сложных экономических условиях экономической и политической турбулентности?

Во-первых, следует сказать о SMART-подходе в маркетинге или даже о smart-маркетинге. SMART – это аббревиатура, термин, который обозначает постановку целей или целеполагания в бизнесе или в планировании отдельных бизнес-процессов и проектов, планируемых и реализуемых в организации. Впервые этот термин был введен Питером Друкером в 1954 г. [7]. Составные части этой аббревиатуры следующие:

S – specific – конкретность. Цели плана, процесса, проекта или программы должны быть просты, конкретны.

M – measurable – измеримость. Цели должны быть измеряемы.

[1] Новое официальное определение маркетинга Американской маркетинговой ассоциации. URL: https://www.ama.org/AboutAMA/Pages/Definition-of-Marketing.aspx.

[2] Официальное определение маркетинга Гильдии маркетологов России. URL: http://www.marketologi.ru/o-gildii/opredelenie-marketinga/.

A – achievable – достижимость. Цели должны быть достижимыми в планах, разрабатываемых на определенный период времени.

R – realistic – реалистичность. Цели должны быть реалистичными.

T – time-bound (time related). Цели должны быть достижимы в планируемом периоде времени.

Далее следует перечислить основные тренды (тенденции развития) в маркетинге в соответствии с развитием технологий коммуникаций, информации, интернета и социальных медиа.

1. Социальные медиа (социальные сети) – это не просто вызовы, это новые возможности для маркетинга, в том числе в условиях сокращения маркетинговых бюджетов, снижения уровня жизни потребителей и экономического положения компаний.

2. Потребители сегодня отлично понимают маркетинговые усилия бизнеса в социальных сетях и в интернете, поэтому потребители требуют релевантности информации о бизнесе или товарах компании, представленной в сообщениях (контент-маркетинг). Кроме того, потребители хотят динамического изменения контента в связи с ускорением взаимодействия и передачи информации.

3. Автоматизация маркетинговых процессов в компании – один из главных трендов. Сегодня маркетологи могут осуществлять свою деятельность оперативно и динамично даже без присутствия в офисе. Поэтому появились новые маркетинговые профессии и возможности, связанные с распределенным исполнением проектов людьми, которые могут находиться одновременно в разных местах мира. Работа с облачными технологиями – один из главный трендов для маркетолога.

4. Маркетинговая деятельность, связанная с аналитикой, анализом клиентских баз данных. Интеграция является ключевым элементом успеха маркетинговых команд. Маркетологам нужна аналитическая система, которая позволит отследить эффективность различных каналов коммуникации, объединит разрозненные источники данных и даст мощные инструменты анализа.

5. Развитие маркетинга с использованием мобильных приложений в смартфонах и других электронных устройствах. Оптимальным решением видится использование аналитических систем для анализа поведения мобильных пользователей, накопления знаний и опыта, которые впоследствии можно будет использовать для планирования маркетинговой активности.

Итак, если маркетинг меняется со скоростью изменения внешней среды в части изменения экономики, социума, технологий, соответственно и подходы к анализу эффективности (результативности) маркетинговой деятельности также меняются. Прибыль для большинства компаний является основным показателем устойчивости (успешности).

Для анализа влияния маркетинговой стратегии на прибыль применяется методика PIMS-анализа (ProfitImpacton Marketing Strategy), разработанная в 70-е гг. и усовершенствованная в конце 90-х гг. 20 века. Впервые методология PIMS была описана и предложена Сидни Шоффлером (Schoeffler) [13] в конце 70-х гг. 20 века как проект для диверсифицированной американской компании General Electric. Согласно этой методике основными базовыми индикаторами (целями, определенными по технологии SMART) маркетинговой стратегии являются: доля рынка и показатель возврата на инвестиции (ROI) или возврата на маркетинговые инвестиции (ROMI). На наш взгляд, перечень этих показателей должен быть расширен в связи с более глубоким пониманием индикаторов успешной маркетинговой стратегии компаний, работающих в условиях турбулентного рынка. К таким показателям должны быть отнесены: качество товаров (услуг) и удовлетворенность потребителей, объем расходы (инвестиции) на маркетинг и рекламу, расходы на исследования и разработки и на развитие товара (R&D). В нынешних условиях развития интернета, социальных сетей эти показатели должны быть уточнены, поскольку новые технологии дают возможность быстрой коммуникации с потребителем, сбора информации о клиентах, проведения анализа клиентской базы. Подробно методику PIMS-анализа, ее достоинства и недостатки, а также примеры описала Ж.Б. Мусатова [Мусатова, 2015].

Какие еще показатели (метрики) оценки эффективности маркетинга (маркетинговых

решений) следует применять в современных условиях? Этот вопрос приобретает особое значение в связи с возрастанием научного и практического интереса к изучению влияния маркетинга на общую рыночную стоимость компаний, а также в связи с попытками сформулировать показатели оценки такого воздействия. Эти подходы хорошо описаны в материалах английского ученого Питера Дойля. Поскольку маркетинг связан со стратегическим планированием и ориентирован на долгосрочные цены компании, то и стремление к учету долговременного, а не только текущего операционного эффекта маркетинга вполне оправданно. Такие подходы привели к использованию показателей денежных потоков, рыночной стоимости компаний, стоимости брендов и других нематериальных активов как индикаторов результативности маркетинговой деятельности и ее вклада в реализацию долговременных корпоративных целей. Показатели такого рода применяются, прежде всего, для аудита маркетинга и оценки экономической эффективности долговременных маркетинговых решений.

Таким образом, маркетинг как концепция управления для современной компании помогает экономической устойчивости в части повышения экономических показателей хозяйственной деятельности.

Маркетинг также направлен на повышение конкурентной позиции компании, ее брендов или продуктов на разных рынках.

Какие же перспективы для оценки эффективности маркетинговых решений в текущем периоде и в ближайшем будущем? Как говорится в исследованиях Мусатовой Ж.Б., следует выделять три фактора, обуславливающих эффективность маркетинговых решений [Мусатова, 2014]:

Цикличность маркетинговых решений, принятых топ-менеджментом компании, начиная от обоснования и анализа предшествующего опыта или текущей ситуации во внешней и внутренней среде компании, принятие решений, реализация решений, контроль за исполнением решений. Весь цикл принятия и реализации решений должен следовать методологии SMART.

Реализация маркетинговых решений согласно поставленным целям и в условиях выделения необходимых и достаточных ресурсов (планирование по целям).

Планирование маркетинговых решений в соответствии с результатами анализа и прогноза развития внешней среды.

Такие направления маркетинга, на наш взгляд, безусловно, являются приоритетными сегодня и будут актуальными и в дальнейшем.

Литература

1. *Бейкер М.* Маркетинг: энциклопедия. – СПб.: Питер, 2003. – С. 1198.

2. *Грант Дж.* 12 тем. Маркетинг 21 века. – М: Коммерсант, 2007. – С. 70.

3. *Дойль П.* Маркетинг, ориентированный на стоимость. – СПб.: Питер, 2001. С. 239–480.

4. *Мусатова Ж.Б.* Влияние маркетинговой стратегии на эффективность и прибыльность компании // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. – 2015. – № 1(79). – С. 106–117.

5. *Мусатова Ж.Б.* Концепции оценки экономической эффективности маркетинговых решений // Инициативы 21 века. – 2014. – № 4. – С. 26–29.

6. *Скоробогатых И.И.* Эволюция маркетинга в мире и в России: к 25-летию кафедры маркетинга РЭУ им. Г.В. Плеханова // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 9 (75). – С. 97–114.

7. *Скоробогатых И.И., Сагинова О.В., Фокс К.Ф.* Эволюция советской маркетинговой мысли: от Маркса до маркетинга (1961–1991 гг.) // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2005. – № 4. – С. 39.

8. *Bartels R.* The History of Marketing Thought. – 2-nd edition. – Columbus: Ohio, 1976.

9. *Drucker F. P.* Quotes. – URL: http://www.goodreads.com/author/quotes/12008.Peter_F_Drucker.

10. *Gronroos Ch.* On Defining Marketing: Finding a New Roadmap for Marketing // Marketing Theory. – 2006. – Vol. 6 (4).

11. *Kotler Ph., Keller K.* Marketing Management. – 14-th edition. – New York : Prentice Hall, 2011.

12. *Levitt Th.* Marketing Myopia // Harvard Business Review. – 1974. – July – August.

13. *Schoeffler S., Buzzell R., Heany D.*. Impact of Strategic planningon profit performance // Harvard Business Review. – 1974. – № 52(2). – С. 137–145.

Информация об авторах

Скоробогатых Ирина Ивановна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

E-mail: Skorobogatykh.II@rea.ru

Мусатова Жанна Борисовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова.

E-mail: Musatova.ZHB@rea.ru

I.I. SKOROBOGATYKH,
doctor of Economics, professor, head of the department of marketing
Plekhanov Russian University of Economics

ZH.B. MUSATOVA,
PhD (Economics), associate professor
Plekhanov Russian University of Economics

SMART-MARKETING: TECHNOLOGIES, INSTRUMENTS, EVALUATION OF EFFECTIVENESS

Abstract. This article refers to the conceptual development of the concept of marketing in today's turbulent economic and social conditions. The authors analyze various definitions of marketing, recording the fact that they vary due to changes in the external environment and the fact that the public recognized professional associations come to a new understanding and reading of the marketing activities of its decisions. The authors suggest new modern marketing tools in connection with the development of information technologies, Internet, communications, social media and networks. Marketing as a kind of management activity requires not only a new organization and a targeted approach to the planning of marketing decisions on the principles of SMART methodology, but also a mandatory assessment of the efficiency of marketing decisions and assessment of marketing strategy influence on the profitability of the company, as described in the of PISM methodology.

Keywords: marketing decisions, social media, social networks, SMART goal-setting principles in the marketing planning, PIMS methodology.

УДК 338.49

Д.Р. САЛАХОВА,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Н.Г. ХАМЕТОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

РОЛЬ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ В ФОРМИРОВАНИИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО БИЗНЕСА[1]

Аннотация. Рассмотрены наиболее популярные социальные сети как инструмент продвижения бренда и их эффективность в формировании клиентоориентированного бизнеса на практическом примере компании ООО «Здоровая жизнь» (вода «Сестрица»). Разработаны рекомендации по усовершенствованию продвижения бренда на конкурентном рынке города Казани.

Ключевые слова: социальные сети, бренд, продвижение, клиентоориентированный бизнес, конкуренция.

В настоящее время количество социальных сетей в Интернете и численность их участников растет с невероятной быстротой. Социальные сети сегодня уже посещает более чем две трети онлайн-аудитории во всем мире, и это четвертая по популярности онлайн-категория после поисковых порталов, информационных порталов и программного обеспечения, которая опережает даже электронную. Социальные сети привлекают людей, преследующих различные цели: поддержание контакта со старыми знакомыми и поиск новых, в т. ч. обустройство личной жизни, поиск работы, продвижение своего бизнеса, профессиональное общение, обмен информацией и медиаконтентом с другими пользователями.

В России социальные сети появились сравнительно недавно, хотя довольно давно распространены за рубежом. Но несмотря на это, некоторые из них приобретают огромную популярность, другие же с большим успехом составляют им конкуренцию.

На сегодняшний день маркетинг эволюционировал и сменил свою сбытовую политику на политику ориентации на клиента. Построение долгосрочных взаимовыгодных отношений с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке, – покупателями, поставщиками, дистрибьюторами – закладывает фундамент в стабильность и финансовую устойчивость любого предприятия. Социальные сети являются мощным инструментом в формировании клиентоориентированного бизнеса. Именно этим и обосновывается увеличение популярности и эффективности продвижения своего бизнеса через социальные сети, т. к. подавляющее большинство населения уже не представляет свою жизнь без интернета [1].

Поэтому маркетологи вплотную начали изучать данное направление и рассматривать все необходимые условия для успешного продвижения бренда, а именно направили свои усилия на изучение и использование социальных сетей в бизнесе как наиболее актуальной и необходимой сейчас тенденции.

Для подтверждения данной гипотезы было проведено исследование роли социальных сетей в формировании клиентоориентированного бизнеса.

Мы считаем, что социальные сети представляют собой виртуальные сети, являющиеся средством обеспечения сервисов для установления связей между его пользователями, а также разными пользователями и соответствующими их интересам информационными ресурсами, установленными на сайтах глобальной сети.

[1] Статья опубликована при поддержке АНО «Казанский открытый университет талантов 2.0» по результатам Конкурса «Кооперация талантов».

Общение в социальных сетях и возможность создавать и генерировать свой уникальный контент появились с платформой Web 2.010. т. е. возник новый инструмент коммуникации – социальные медиа. Благодаря технологии Web 2.0 медиатехнологии и каналы обмена информацией стали доступны всем пользователям глобальной сети Интернет, что послужило стартом для реализации бизнес-проектов в социальных сетях [2].

Сегодня уже нет необходимости говорить о том, насколько важно для бизнеса присутствовать в социальных медиа: найти новых клиентов, повысить лояльность существующих, стать экспертом в отрасли, к мнению которого прислушиваются и которому доверяют – всего этого можно достичь при выборе правильной стратегии продвижения собственного бренда в социальных сетях.

Проанализируем эффективность использования социальных сетей на основе реального предприятия, функционирующего на конкурентном рынке, а именно ООО «Здоровая жизнь», более известного под брендом воды «Сестрица», основной деятельностью которой является добыча, очистка и реализация воды в бутылях объемом от 0,5 литра до 19 литров.

Производитель воды «Сестрица» функционирует на рынке с 2001 года. Бутилированная вода «Сестрица» сегодня стала одним из лидеров рынка в Поволжье. Компания имеет службу доставки и розничную сеть в Нижнем Новгороде, Казани, Чебоксарах, Новочебоксарске, Йошкар-Оле. В других городах вода продается через дилеров [8].

Для более четкого представления картины о деятельности компании, воспользуемся системой «Маркетинг-микс 7Р», которая позволит детально изучить оказываемую услугу со всех сторон.

Опираясь на данные, полученные с собственного сайта компании, можно заявить, что компания очень сильно заботится о своем первом «Р» – продукте: уделяет внимание экологии и качеству, работая в соответствии с международными стандартами.

Безусловно, хорошее качество производимой продукции или оказываемой услуги играет важную роль в формировании конкурентных преимуществ компании, однако это не единственный аспект.

В связи с этим рассмотрим второе, не менее важное «Р» – цену.

Сегодня, на прилавках магазинов представлено большое количество различных марок воды, объемом от 0,5 до 5 литров. Больший объем можно заказать с доставкой, онлайн или по телефону. Компаний, предоставляющих подобные услуги, тоже немало. Поэтому рассмотрим основных конкурентов и их ценовые категории.

Несмотря на то, что добыча, переработка воды осуществляется в городе Йошкар-Ола, мы будем рассматривать рынок города Казани, так как для нас это является наиболее актуальным.

Итак, для определения наиболее существенных конкурентов мы провели сплошной анонимный опрос среди 60 человек, пользуясь известной социальной сетью ВКонтакте. Нами был задан вопрос: «Какую воду вы предпочитаете употреблять? (объем от 5 до 19 литров)». Результаты опроса графически представлены на рис. 1.

На рисунке видно, что подавляющее большинство опрошенных предпочитают экономить на покупке воды и довольствуются водопроводной, предварительно самостоятельно очищая ее с помощью фильтра. 17 % опрошенных ответили, что среди закрытых вопросов не представлена товарная марка, которую они покупают. 10 % употребляют воду «Сестрица», 7 % – «Хотнинскую», 15 % – «Раифский источник».

В связи с тем, что большая часть опрошенных ответили, что употребляют воду под иным брендом, рассмотрим наиболее близких по цене конкурентов. Объектами изучения стали воды «Шанти» (ООО «Бриз»), «Олероли» (ООО «Чистая вода»), «Казань 1000-летняя» (Вамин) (рис. 2).

Опираясь на вышеприведенное исследование, можно сделать вывод, что цена на воду «Сестрица» является одной из минимальных и оптимизирована по базовым характеристикам «цена-качество». Соответственно, обнаружено еще одно конкурентное преимущество.

Что касается третьего «Р» – место, то приобретение воды «Сестрица» более чем доступно. В подъемном объеме (от 0,5 л до 5 л) ее мож-

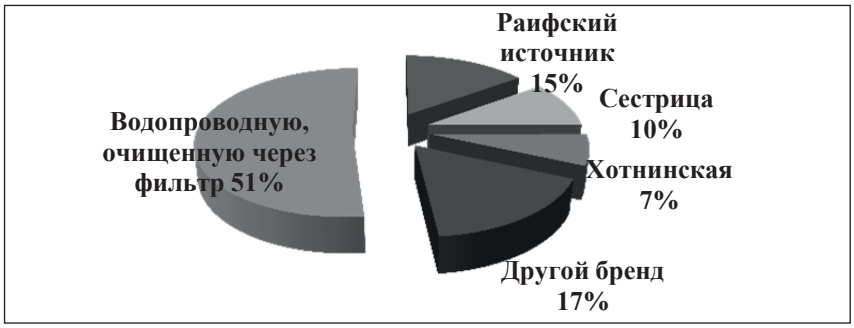

Рис. 1. Сплошной опрос о предпочтениях товарной марки

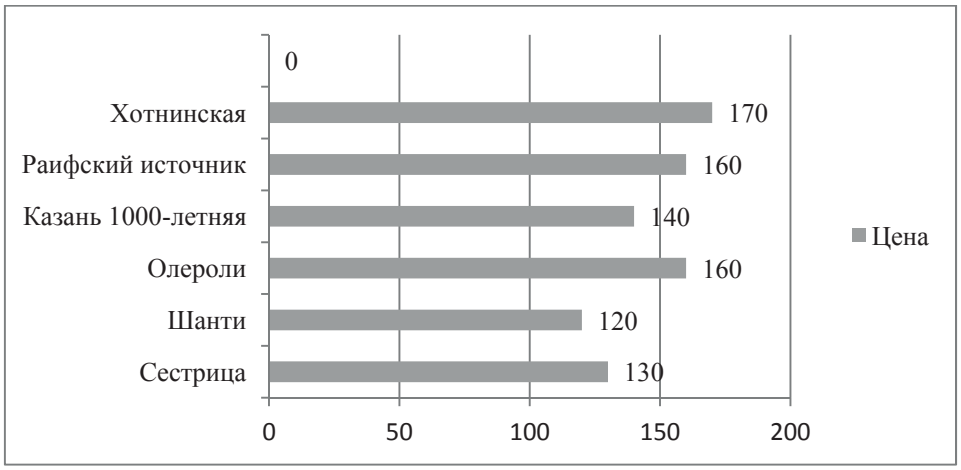

Рис. 2. Сравнительные цены на бутилированную воду объемом ≈ 19 литров

но приобрести в любом супермаркете Казани, в более значительных объемах (19 л) можно заказать онлайн или по телефону, разумеется, с бесплатной доставкой.

По мере усложнения конкуренции на всех рынках модель «Маркетинг-микс 4Р» также претерпела изменения и превратилась сначала в модель 5Р, а затем в модель 7Р. Новые «Р» – люди, способные оказать влияние на восприятие Вашего товара в глазах целевого рынка, которым компания уделят большое внимание. Компания «Сестрица» на своем сайте знакомит всех посетителей с сотрудниками, которые несут ответственность за качество исполнения услуги доведения товара до потребителя, а значит, не оставляет в стороне пятое «Р» – люди, а также шестое и седьмое – процесс и физическое окружение.

Процессу уделяется особое внимание, так как именно оно служит основой для совершения покупки на рынке и формирования лояльности клиента – в нашем случае это процесс совершения заказа.

По результатам опроса было выявлено, что при не очень высокой цене и высоком качестве продукции и оказании услуг, вода не сильно пользуется спросом в городе Казань. Не исключено, что проблема заключается в продвижении – в четвертом «Р» маркетинг-микса.

Для анализа эффективности использования социальных сетей компанией «Здоровая жизнь», мы воспользовались сетью Интернет. При поиске активных страниц, профилей и тематических групп мы обнаружили продвижение в некоторых, наиболее популярных социальных сетях, но не все из них охватывают широкую аудиторию. [3, 4, 5, 6, 7]

Несмотря на почти одинаковый контент, количество подписчиков разнилось, что графически представлено на рис. 3.

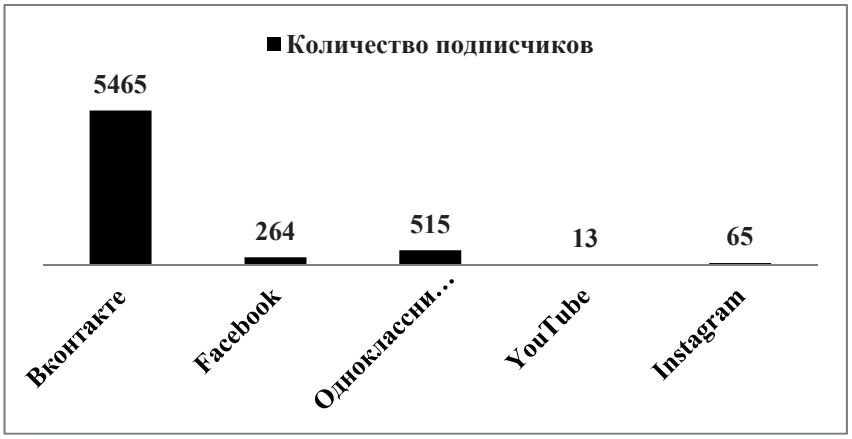

Рис. 3. Количество подписчиков в социальных сетях, используемых компанией ООО «Здоровая жизнь» (вода «Сестрица»)

Опираясь на данные, мы сделали вывод, что наиболее эффективной в деятельности компании является социальная сеть ВКонтакте. Четыре разновидности социальных сетей, используемых компанией, не приносят большого успеха, но это не означает, что нужно прекращать функционировать и развиваться в данных социальных сетях. Для качественного продвижения, возможно, стоит немного поменять тактику: внедрить вирусный маркетинг и хэштеги, менять контент в зависимости от аудитории, увеличить активность в Instagram и т. д.

Для более продуктивного продвижения бренда мы предлагаем маркетологам компании ООО «Здоровая жизнь» воспользоваться новой социальной сетью Periscope, которая сегодня набирает обороты. Данная социальная сеть позволяет транслировать видео в режиме онлайн прямо с места события. В Periscope видео демонстрируется не только подписчикам, но и вновь подключившимся абонентам. Именно поэтому вероятность того, что видео будет замечено многими, а информация распространится как можно шире, высока.

Таким образом, изучив используемые компанией ООО «Здоровая жизнь» социальные сети, отметив недостатки и предложив пути для увеличения эффективности продвижения бренда, в заключение отметим, что социальные сети сегодня – это мощнейший инструмент коммуникационного характера, без которого сложно представить наше существование. Именно поэтому вопрос о продвижении бренда в социальных сетях на сегодняшний день столь актуален и набирает обороты в разработках.

Литература

1. *Аакер Д., Смит Э.* Эффект стрекозы. Все об улетных промокампаниях в социальных сетях. – СПб.: Юнайтед Пресс, 2011.

2. *Броган К., Смит Д.* Агенты влияния в Интернете. Как использовать социальные медиа для продвижения бизнеса. – СПб.: Питер, 2012.

3. Сестрица. Вода для жизни. – URL: http://vk.com/voda_sestrica

4. Вода Сестрица. – URL: https://www.facebook.com/voda.sestrica

5. Вода Сестрица. – URL: https://www.instagram.com/vodasestritsa/

6. Вода Сестрица. – URL: http://ok.ru/group/51852285051126

7. Вода Сестрица. – URL: http://www.youtube.com/channel/UCTIV-9hMLY8i- gL9kYckN0Pw

8. Здоровая жизнь. – URL: http://voda-sestrica.ru/

Информация об авторах

Салахова Диана Рустемовна, бакалавр экономики, магистрант первого курса программы «Маркетинг», Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: salakhova_diana@inbox.ru

Хаметова Нурия Гумеровна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра «Маркетинг», Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: hametova_ng@mail.ru

D.R. SALAKHOVA,
graduate student
Kazan (Volga region) Federal University

N.G. KHAMETOVA,
PhD (Economics), assistant professor
Kazan (Volga region) Federal University

ROLE OF SOCIAL NETWORKS IN FORMATION OF A CUSTOMER-ORIENTED BUSINESS

Abstract. In the article, the author considers the most popular social networks as a tool to promote the brand and their efficiency in the formation of a customer-oriented business on the practical example of the company "Zdorovaya zhizn" (water "Sestritsa"). The recommendations are developed to improve the promotion of the brand in the competitive market of Kazan.

Keywords: social networks, brand, promotion, customer-oriented business, competition.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

УДК 657.632

О.С. БЕЗВИДНАЯ,
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Е.Ю. ВЕТОШКИНА,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Р. КАМАЛОВА,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

К ВОПРОСУ МОШЕННИЧЕСТВА И ФАЛЬСИФИКАЦИИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ[1]

Аннотация. В статье рассматривается необходимость разработки государственных мер в сфере противодействия коррупции. Отмечается положительная статистика в отношении сокращения выявленных финансовых преступлений в РФ в 2015 г. Выдвигается предложение относительно разработки комплексной методики выявления искажений в финансовой отчетности российских компаний.

Ключевые слова: фальсификация, искажение, финансовая отчетность, экономические преступления.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность является основным индикатором финансового состояния компании, формирующим степень доверия к бизнесу. Она играет неоценимую роль в принятии решений как инсайдерами, так и аутсайдерами. Фальсификация финансовой отчетности ведет к дезинформации кредиторов, инвесторов и иных контрагентов. Данный вид экономического преступления влияет на множество бизнес-процессов ввиду использования данных отчетности для ведения бизнеса [1].

В мировой практике вопросы выявления искажений в финансовой сфере компаний имеют первостепенное значение, назрела объективная необходимость создания эффективной системы выявления и предотвращения мошенничества в финансовой отчетности [2]. Переломным моментом для этого послужило банкротство одной из ведущих когда-то энергетической корпорации Enron. Компания проводила сделки по продаже электроэнергии с дочерними (в основном офшорными) компаниями, что позволило значительно увеличить себестоимость и продажную цену электроэнергии. Кроме того, на данные дочерние компании оформлялись и долги корпорации [3]. Отсутствие жестких требований к финансовой отчетности и корпоративной этике привело к крупнейшему экономическому скандалу и распаду других компаний, среди которых оказались и аудиторы, подтверждавшие такую финансовую отчетность – Arthur Andersen [4].

Тот факт, что аудиторские заключения не являются стопроцентным доказательством надежности финансовой информации, подтверждают и последние события с кредитными организациями. В 2015 г. Банком России была зафиксирована «масштабная фальсификация отчетности» у 33 российских банков, из которых 93,9 % получили положительные аудиторские заключения без оговорок [5].

[1] Статья опубликована при поддержке АНО «Казанский открытый университет талантов 2.0» по результатам Конкурса «Кооперация талантов».

На сегодняшний день существует значительное количество компаний, которые занимаются не только раскрытием искаженных отчетностей, но и проводят глобальные исследования в этой области мошенничества. Так, исследование за 2010 Ассоциации сертифицированных специалистов по расследованию хищений дало следующие выводы.

1. В среднем за год компания теряет около 5 % своей прибыли из-за мошенничества. Это около $2.9 триллионов совокупного убытка.

2. При этом наиболее распространенной схемой мошенничества является незаконное присвоение актива (В 90 % случаев; в среднем на сумму 135 тыс. долл.). Фальсификации финансовой отчетности оказались самыми редкими (меньше 5 % случаев), однако самыми дорогостоящими: более чем 4 млн долл. в среднем на компанию.

3. До обнаружения факта хищения проходит примерно 18 месяцев.

4. Объектами профессиональных мошенников в большинстве случаев становятся небольшие компании, где выделяется недостаточно средств на защиту бизнеса.

5. К сферам, в которых наблюдается основная доля мошенничества, относятся, прежде всего, банковское дело, производство и администрация.

6. Выявление факта мошенничества со стороны руководящих должностей занимает продолжительное время. Однако именно злонамеренные действия менеджмента и наносят основной материальные ущерб компаниям, а также приводят к дискредитации деловой репутации. Мошенничества, совершенные владельцами и/или руководителями, были более чем в три раза дорогостоящими, по сравнению с менеджерами и больше чем в девять раз – по сравнению с рядовыми сотрудниками [6].

Согласно Глобальному исследованию мошенничества от британской компании Ernst and Young, большинство компаний с фальсифицированными отчетностями оказываются банкротами и уходят с фондовой биржи. Причем в 89 % случаев в таких скандалах оказываются замешанными генеральный и/или финансовый директора компаний [7]. Прибавим к этому тот факт, что развитие технологий приводит к совершенствованию методов мошенничества. По данным глобального информационного обзора безопасности 2014 г. 56 % организаций не способны обнаружить сложную кибер-атаку. Внедрение в компании антикоррупционной политики и политики противодействия взяточничеству происходит очень медленно [8], и в итоге бизнес оказывается крайне незащищенным как от внешних, так и от внутренних рисков.

768 топ-менеджеров по всему миру и из самых различных отраслей были опрошены компанией Kroll в рамках глобального исследования степени уязвимости стран к мошенничеству (рис. 1) [9]. Их отчет подтверждает преобладание количества фактов хищения материальных активов над другими методами мошенничества. В настоящее время в России наблюдается спад доли коррупции и взяточничества по сравнению с 2013–2014 гг. (от 32 % до 20 %). Однако число компаний, подверженных фальсификациям, увеличилось на 16 пунктов и составило почти 90 %. Это объясняется высокой текучестью кадров и выходом компаний на новые, более рискованные рынки.

Российский обзор экономических преступлений за 2014 г. от RwC представил «портрет типичного мошенника российской компании». Это мужчина в возрасте от 31 до 40 лет, с высшим образованием и работающий в компании 3–5 или 6–10 лет. PwC отмечает факт того, что существенное количество экономических преступлений совершается представителями высшего звена управления – 82 % в 2014 г. против 73 % в 2011 г. По данным обзора, «киберпреступления входят в пятерку основных видов экономических преступлений» [10].

Таким образом, все исследования подтверждают рост экономических преступлений, в особенности посредством использования информационных технологий. Кроме этого, отмечается увеличение и преобладание фактов хищения материальных активов и запасов. Основными виновниками внутреннего мошенничества являются генеральные или финансовые директора компаний, которые имеют непосредственный доступ к внутренней информации и влияют на составление отчетности.

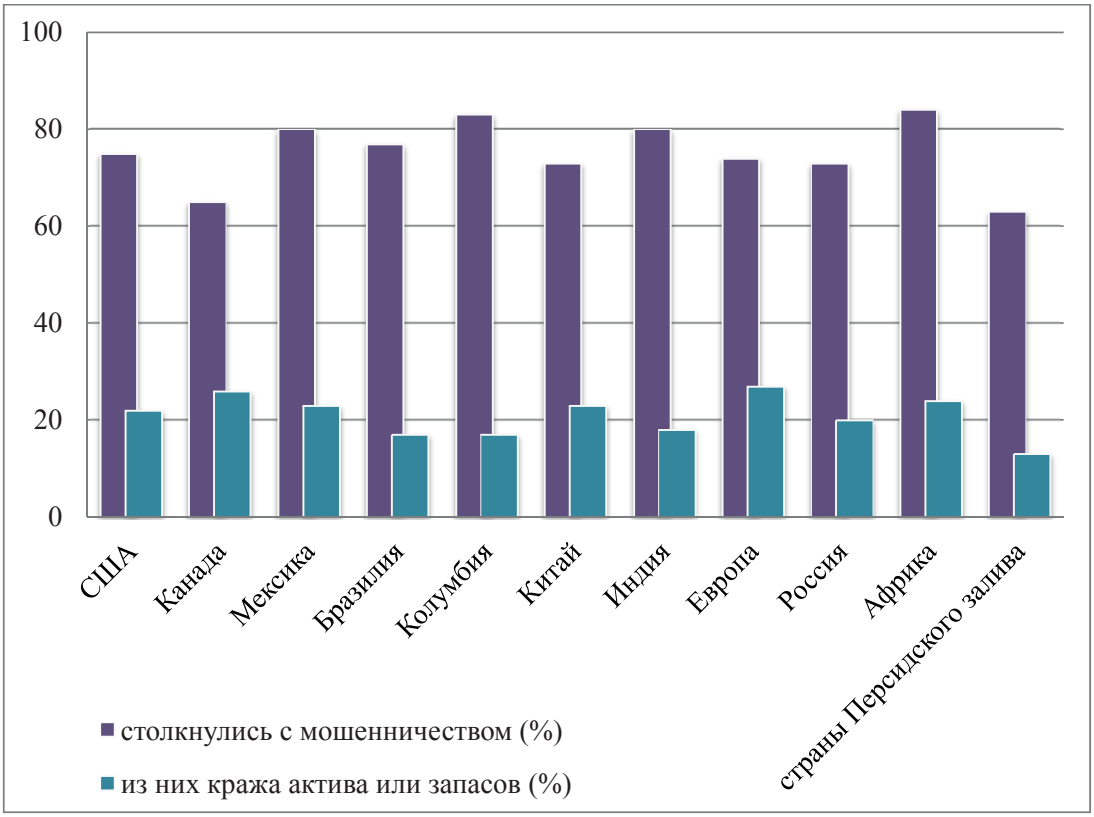

Рис. 1. Распространенность мошенничества за последний год (на 23.11.2015)

Следственные дела против финансовых организаций в России подтолкнули Госдуму к принятию поправки в Уголовном кодексе об ответственности за фальсификацию финансовых документов учета и отчетности финансовыми организациями. В частности, статья 172.1 в УК РФ гласит, что «Внесение в документы и (или) регистры бухгалтерского учета и (или) отчетность... заведомо неполных или недостоверных сведений о сделках ... или о финансовом положении организации ... наказываются штрафом в размере от трехсот тысяч до одного миллиона рублей...» [11]. Однако если говорить о нефинансовых организациях, на сегодняшний день действует лишь статья 15.11 КоАП РФ, которая устанавливает за грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей [12]. Следовательно, можно констатировать, что ужесточение, неотвратимость наказания, а также жёсткий контроль и мониторинг любых фактов мошенничества со стороны государства, в том числе выработка методик выявления искажений показателей финансовой отчетности, приведут к положительным изменениям в финансовой сфере.

Литература

1. RwC. Global Economic Crime Survey, 2014. – URL: http://www.pwc.com/gx/en/services/advisory/consulting/forensics/economic-crime-survey/economic-crimes/accounting-fraud.html.

2. *Ветошкина Е.Ю.* К вопросу о признании бухгалтерской (финансовой) отчетности достоверной // Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях глобализации экономических процессов: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 20-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита. – Казань: Издательство Института управления, экономики и финансов К(П)ФУ, 2014. – С. 23–27.

3. *Рютов И., Никомаров А.* Мошенничество с финансовой отчетностью // МСФО на практике. – 2011. – № 5. – URL: http://msfo-practice.ru/viewpdf/85/2011/ 10276/index.html?#/37/zoomed.

4. Информационно-аналитический портал «Деньги». – URL: http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=712.

5. Информационное агентство «РосБизнесКонсалтинг». – URL: http://www.rbc.ru/finances/10/11/2015/5641b0609a79479246b1e6f7.

6. ACFE Report to the nations on occupational fraud and abuse, 2010. – URL: http://www.acfe.com/uploadedFiles/ACFE_Website/Content/ documents/ rttn-2010.pdf.

7. Ernst and Young 11th Global fraud survey, 2009-2010. – URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Pesquisa_global_Fraudes_ 2011/$FILE/EY_11th_Global_Fraud_Survey.pdf .

8. EY's Global Information Security Survey, 2014. – URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-GISS-2014-infographic/$FILE/EY-GISS-2014-infographic.pdf.

9. Kroll global fraud report, 2015. – URL: http://www.kroll.com/en-us/intelligence-center/reports/global-fraud-report-2015-2016/fraud-report-confirmation.

10. PwC. Российский обзор экономических преступлений за 2014 год. – URL: https://www.pwc.ru/ru/ceo-survey/assets/crime_survey_2014.pdf

11. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 28.11.2015). – URL: https://www.consultant.ru

12. Кодекс РФ об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ. – URL: http://base.garant.ru

Информация об авторах

Безвидная Ольга Сергеевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель, кафедра финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: osb2003@yandex.ru

Ветошкина Елена Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: pulya_1978@mail.ru

Камалова Алсу Рифатовна, магистрант 1 курса, программа «Аудит и финансовый менеджмент», Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: missi_real@mail.ru

O.S. BEZVIDNAYA,
PhD (Economics), senior lecturer
Kazan (Volga region) Federal University

E.YU. VETOSHKINA,
PhD (Economics), associate professor
Kazan (Volga region) Federal University

A.R. KAMALOVA,
1st year magistracy student
Kazan (Volga region) Federal University

FRAUD AND FALSIFICATION OF FINANCIAL STATEMENTS: CURRENT STATUS

Abstract. The article discusses the need to develop government measures in the sphere of combating corruption. The positive statistics is detected with respect to the reduction of financial crimes in Russia in 2015. The authors put forward the proposal to develop a complex methodology to detect fraud in the financial statements of Russian companies.

Keywords: falsification, manipulations, financial statements, economic crimes.

УСЛОВИЯ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛ «КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК»

1. Перечень необходимых данных:

– фамилия, имя, отчество полностью автора или авторов (в верхнем правом углу) на русском и английском языках;

– e-mail адрес, контактные телефоны;

– индекс УДК (Универсальная десятичная классификация);

– подробные сведения об авторе или авторах: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (без аббревиатуры) на русском и английском языках;

– название статьи (заглавными буквами) на русском и английском языках;

– аннотация (2–3 предложения) и ключевые слова (3–4) к статье на русском и английском языках;

– текст статьи;

– литература.

2. Материалы принимаются в электронном и печатном виде.

3. В электронном виде материалы принимаются на носителе или по электронной почте на ieifk@mail.ru, 2911326@bk.ru

4. Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в формате *.doc или *.rtf.

Шрифт: гарнитура Times New Roman, 14 pt, межстрочный интервал 1,5 pt.

Выравнивание текста: но ширине.

Поля: левое 3 см, правое 1,5 см, верхнее 1,5 см, нижнее 2 см.

5. Графики и диаграммы должны быть представлены в графических форматах *.tiff или *.jpg разрешением 300 dpi.

6. В тексте обязательно должна быть ссылка на рисунки и таблицы. Таблицы располагать в тексте. Обязательно указывать номер таблицы и ее название.

7. Содержащиеся в статье формулы помещаются в текст с использованием формульных редакторов Microsoft Eguation или MathType6.

8. Заглавие статьи не должно повторяться в аннотации. Не рекомендуется включать в аннотацию ссылки на литературу.

9. Ссылки на первоисточники в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из списка библиографии (список размещается в конце статьи).

Электронная версия журнала «Казанский экономический вестник»
http://www.ej.kpfu.ru
Адрес редакции: 420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Бутлерова, д. 4.
Телефон редакции: 291-13-26.