

**Редакционная коллегия**

**Ю.Т. Ахвледиани,**

доктор экономических наук, профессор,  
академик РАЕН

**Р.П. Булыга,**

доктор экономических наук, профессор

**И.В. Groшев,**

доктор экономических наук, доктор  
психологических наук, заслуженный  
деятель науки РФ, профессор

**Л.П. Дашков,**

доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный работник высшей школы РФ,  
академик РАЕН

**Г.М. Казиахмедов,**

доктор экономических наук, профессор

**Н.Г. Каменева,**

доктор экономических наук, профессор

**В.Г. Когденко,**

доктор экономических наук, профессор

**М.А. Комаров,**

доктор экономических наук, профессор

**А.А. Крылов,**

доктор экономических наук, профессор

**Е.И. Кузнецова,**

доктор экономических наук, профессор

**Н.П. Купрещенко,**

доктор экономических наук, профессор

**А.Н. Литвиненко,**

доктор экономических наук, профессор

**И.А. Майбуrow,**

доктор экономических наук, профессор

**М.М. Максимцов,**

доктор экономических наук, профессор,  
почетный работник высшего  
профессионального образования РФ

**В.Б. Мантусов,**

доктор экономических наук, профессор

**М.В. Мельник,**

доктор экономических наук, заслуженный  
деятель науки РФ, профессор

**Editorial board**

**Yu.T. Akhvlediani,**

doctor of economic sciences, professor,  
member of RANS

**R.P. Bulyga,**

doctor of economic sciences, professor

**I.V. Groshev,**

doctor of economic sciences, doctor of  
psychologic sciences, Honored worker  
of science of Russia, professor

**L.P. Dashkov,**

doctor of economic sciences, professor,  
Honored worker of higher school of Russia,  
member of RANS

**G.M. Kaziahmedov,**

doctor of economic sciences, professor

**N.G. Kameneva,**

doctor of economic sciences, professor

**V.G. Kogdenko,**

doctor of economic sciences, professor

**M.A. Komarov,**

doctor of economic sciences, professor

**A.A. Krylov,**

doctor of economic sciences, professor

**E.I. Kuznetsova,**

doctor of economic sciences, professor

**N.P. Kupreshchenko,**

doctor of economic sciences, professor

**A.N. Litvinenko,**

doctor of economic sciences, professor

**I.A. Mayburov,**

doctor of economic sciences, professor

**M.M. Maksimtsov,**

doctor of economic sciences, professor,  
Honorary worker of higher professional  
education of Russia

**V.B. Mantusov,**

doctor of economic sciences, professor

**M.V. Melnik,**

doctor of economic sciences, Honored worker  
of science of Russia, professor

**Г.Б. Мирзоев,**

доктор юридических наук, профессор,  
заслуженный юрист РФ

**Ф.Г. Мышко,**

доктор юридических наук

**В.С. Осипов,**

доктор экономических наук, профессор

**Г.Б. Поляк,**

доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный деятель науки РФ,  
академик РАН

**Л.М. Прейгерман,**

доктор физико-математических наук,  
профессор

**Д.А. Ремиханова,**

кандидат экономических наук, доцент

**С.Г. Симагина,**

доктор экономических наук, доцент

**И.М. Синяева,**

доктор экономических наук, профессор

**А.Е. Суглобов,**

заслуженный экономист РФ,  
доктор экономических наук, профессор

**В.А. Титов,**

доктор экономических наук, профессор

**Ю.В. Трунцевский,**

доктор юридических наук, профессор

**Т.У. Турманидзе,**

кандидат экономических наук, профессор

**Ю.А. Цыпкин,**

доктор экономических наук, профессор

**Н.М. Чепурнова,**

доктор юридических наук, профессор,  
заслуженный юрист РФ

**Н.Д. Эриашвили,**

кандидат исторических наук,  
кандидат юридических наук,  
доктор экономических наук, профессор,  
лауреат премии Правительства РФ  
в области науки и техники

**G.B. Mirzoev,**

doctor of legal sciences, professor,  
Honored lawyer of Russia

**F.G. Myshko,**

doctor of legal sciences

**V.S. Osipov,**

doctor of economic sciences, professor

**G.B. Polyak,**

doctor of economic sciences, professor,  
Honored worker of science of Russia,  
member of RANS

**L.M. Preigerman,**

doctor of physical and mathematical sciences,  
professor

**D.A. Remixanova,**

candidate of economical sciences, assistant  
professor

**S.G. Simagina,**

doctor of economic sciences, associate  
professor

**I.M. Sinyueva,**

doctor of economic sciences, professor

**A.E. Suglobov,**

Honored economist of Russia,  
doctor of economic sciences, professor

**V.A. Titov,**

doctor of economic sciences, professor

**Y.V. Truntsevsky,**

doctor of legal sciences, professor

**T.U. Turmanidze,**

candidate of economical sciences, professor

**Y.A. Tsipkin,**

doctor of economic sciences, professor

**N.M. Chepurnova,**

doctor of legal sciences, professor,  
Honored lawyer of Russia

**N.D. Eriashvili,**

candidate of historical sciences,  
candidate of legal sciences,  
doctor of economic sciences, professor,  
winner of an Award of the Government of  
Russia in the field of science and technology

**CONTENTS**

*Chief editor of Joint editorial*

**N.D. Eriashvili**  
 candidate of historical sciences,  
 candidate of law, doctor of  
 economics, professor, laureate of the  
 Russian Federation Government prize  
 in Science and Technology.  
**E-mail:** professor60@mail.ru

*Science Editors*

**S.G. Simagina,**  
 doctor of economic sciences,  
 associate professor

**A.E. Suglobov,**  
 Honored economist of Russia,  
 doctor of economic sciences,  
 professor

**Representations**

*in Russia:*

1 Irina Levchenko,  
 Moscow, 123298  
 Tel./fax: +7(499)740-60-14/15  
**E-mail:** unity@unity-dana.ru  
*CEO of publishing house*  
 «UNITY-DANA»

**V.N. Zakaidze**  
 Tel.: +7(499)195-90-36  
*Designer*

**G.T. Turmanidze**

*in Georgia:*

44 A. Kazbegi Avenue, Tbilisi,  
 0186, Righteous Georgia  
 Tel./Fax: +995322421207/08  
**E-mail:** sama\_saqartvelo@mail.ru  
 Registration certificate  
**404499262**

*in USA:*

3565 Edencroft Road,  
 Huntingdon Valley, Pennsylvania  
**D.Skhirtladze**, MD, MPH  
 +12157605939  
**E-mail:** dr.david.skhirtladze@gmail.com

*in Israel:*

3, Tze'Elim, Yokneam  
**L.N. Tepman**  
 doctor of economical sciences,  
 professor

**E-mail:** tepmn32@list.ru

*in Republic of Kazakhstan:*

30, Gagarin str., Shymkent  
**I.T. Chariev,**  
 doctor of pedagogical sciences,  
 professor, academician of the IASP  
 Tel: +77012608938  
**E-mail:** ergash-39@mail.ru

www.unity-dana.ru  
 www.niion.org

**E.L. Loginov, N.D. Eriashvili.** The fight against crime in the field of customs: development of a comprehensive system of information and analytical monitoring of customs operations within the framework of the EAEC.....5

**N.Y. Surova.** The development of the private sector in social sphere: social design as a system of infrastructural development of social sphere of the territories.....11

**T.V. Skryl.** Mechanism territories priority development as an element of sustainable economic development.....15

**M.E. Kosov, R.G. Akhmadeev.** State control in cooperation of russian business with offshore jurisdictions.....23

**A.G. Zeldner, V.S. Osipov.** Institutional analysis of dysfunctions of public administration: system approach.....26

**M.E. Kosov, G.E. Mashinistova, Y.K. Kharakoz.** Features of the organization of managerial cost accounting and cost management....33

**V.S. Osipov, I.I. Smotrinskaya.** Institute of public and municipal procurement in the Russian economy.....40

**N.D. Eriashvili, M.V. Saudakhanov.** Constitutional bases and role of the state in regulation of the economy of the Russian Federation.....45

**L.V. Dontsova, M.M. Sharamko, I.R. Garipov.** The characteristic of the implementation of the internal control international standards in Russia.....48

**A.E. Suglobov, E.A. Orlova.** Development of methodological approaches to the analysis of the market environment of the enterprise.....54

**A.A. Yakovlev.** Analysis of some peculiarities of entering foreign markets by transnational companies.....62

**E.I. Kuznetsova.** The competitiveness of the national economy as a mechanism of ensuring economic security of the state.....67

**V.A. Borodin.** Some aspects of the development of the advertising media planning.....71

**O.V. Saradzheva.** Subjects of interaction in system of the organization of counteraction of corruption in Russia.....81

**V.I. Boboshko.** Role of institutional support of small business in a recession.....85

**N.M. Boboshko.** Directions of federal service of financial oversight activity in provision of state financial safety.....89

## СОДЕРЖАНИЕ

*Главный редактор  
Объединенной редакции*

**Н.Д. Эриашвили**

кандидат исторических наук,  
кандидат юридических наук,  
доктор экономических наук,  
профессор, лауреат премии  
Правительства РФ в области  
науки и техники

**E-mail:** professor60@mail.ru

*Научные редакторы*

**С.Г. Симагина,**

доктор экономических наук, доцент

**А.Е. Суглобов,**

заслуженный экономист РФ,  
доктор экономических наук,  
профессор

**Представительства**

*в России:*

123298 Москва,

ул. Ирины Левченко, д. 1

Тел./факс: +7(499)740-60-14/15

**E-mail:** unity@unity-dana.ru

*Генеральный директор  
издательства «ЮНИТИ-ДАНА»*

**В.Н. Закаидзе**

*Дизайнер*

**Г.Т. Турманидзе**

*в Грузии:*

0177 Тбилиси,

пр. Александра Казбеги, д. 44,

Справедливая Грузия

Тел./факс: +995322421207/08

**E-mail:** sama\_saqartvelo@mail.ru

Свидетельство о регистрации

**404499262**

*в США:*

штат Пенсильвания,

г. Хантингдон Вэли,

ул. Эденкрофт Роуд 3565

**Д. Схиртладзе**

**E-mail:** dr.david.skhirtladze@gmail.com

*в Израиле:*

Иокнеам, ул. Цеелим, д. 8

**Л.Н. Тепман**

доктор экономических наук,  
профессор

**E-mail:** termn32@list.ru

*в Республике Казахстан:*

г. Шемкент, ул. Гагарина,

д. 30, кв. 57

**И.Т. Чариев,**

доктор педагогических наук,  
профессор, академик МАНПО

Тел: +77012608938

**E-mail:** ergash-39@mail.ru

www.unity-dana.ru

www.niion.org

- Е.Л. Логинов, Н.Д. Эриашвили.** Борьба с преступлениями в таможенной сфере: формирование комплексной системы информационно-аналитического мониторинга таможенных операций в рамках ЕАЭС.....5
- Н.Ю. Сурова.** Социальное проектирование как инструмент разработки перспектив развития региональных социально-экономических систем в контексте использования потенциала негосударственного сектора.....11
- Т.В. Скрыль.** Механизм территорий опережающего развития как элемент устойчивого экономического развития.....15
- М.Е. Косов, Р.Г. Ахмадеев.** Государственный контроль при взаимодействии российского бизнеса с офшорными юрисдикциями.....23
- А.Г. Зельднер, В.С. Осипов.** Институциональный анализ дисфункций государственного управления: системный подход.....26
- М.Е. Косов, Г.Е. Машинистова, Ю.К. Харакоз.** Особенности организации управленческого учета затрат и управления издержками.....33
- В.С. Осипов, И.И. Смотрицкая.** Институт государственных и муниципальных закупок в российской экономике.....40
- Н.Д. Эриашвили, М.В. Саудаханов.** Конституционные основы и роль государства в регулировании экономики Российской Федерации.....45
- Л.В. Донцова, М.М. Шарамко, И.Р. Гарипов.** Особенности имплементации международных стандартов внутреннего контроля в России.....48
- А.Е. Суглобов, Е.А. Орлова.** Развитие методических подходов к анализу рыночного окружения предприятия.....54
- А.А. Яковлев.** Анализ некоторых особенностей выхода транснациональных компаний на внешние рынки.....62
- Е.И. Кузнецова.** Конкурентоспособность национальной экономики как механизм обеспечения экономической безопасности государства.....67
- В.А. Бородин.** Некоторые аспекты развития медиапланирования рекламы.....71
- О.В. Сараджева.** Субъекты взаимодействия в системе организации противодействия коррупции в России.....81
- В.И. Бобошко.** Роль институциональной поддержки малого бизнеса в условиях экономического кризиса.....85
- Н.М. Бобошко.** Направления деятельности Федеральной службы финансово-бюджетного надзора в целях обеспечения финансовой безопасности государства.....89

УДК 33

**THE FIGHT AGAINST CRIME IN THE FIELD OF CUSTOMS: DEVELOPMENT OF A COMPREHENSIVE SYSTEM OF INFORMATION AND ANALYTICAL MONITORING OF CUSTOMS OPERATIONS WITHIN THE FRAMEWORK OF THE EAEC****БОРЬБА С ПРЕСТУПЛЕНИЯМИ В ТАМОЖЕННОЙ СФЕРЕ: ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ В РАМКАХ ЕАЭС<sup>1</sup>**

**Eugene Leonidovich Loginov,**  
PhD, Deputy Director for Science,  
Institute of Market Problems RAS,  
**E-mail:** evgenloginov@gmail.com

**Nodari Darchoevich Eriashvili,**  
candidate of history, candidate of  
law, doctor of economics, professor  
**E-mail:** professor60@mail.ru

**Евгений Леонидович Логинов,**  
доктор экономических наук,  
заместитель директора  
по научной работе,  
Институт проблем рынка РАН

**Нодари Дарчоевич Эриашвили,**  
кандидат исторических наук,  
кандидат юридических наук,  
доктор экономических наук,  
профессор

**Annotation.** Among the most important problems of the Russian economy, as well as in other member countries of the Eurasian Economic Union (EAEC), can be identified numerous violations of the customs laws and criminalized the use of the import schemes and export of goods. One of the reasons for such violations is the lack of an effective information system of customs authorities EAEC, which would not only provide the electronic interaction between traders and customs administrations of the member countries of EAEC, but also to implement / apply evidence-based methods for determining the completeness of transfer of customs payments to the federal budget. The article suggests, in contrast to conventional approaches, the establishment within the EAEC sort of complex data-processing environment that allows to apply the technology of data mining to assess the activities of the companies, including the identification of real beneficiaries and beneficial owners, for signs of violations of the law on all stages of customs activity.

**Keywords:** EAEC, customs operations, the customs authorities, monitoring, analysis, information and computing services

**Аннотация.** Среди важнейших проблем российской экономики, так же как и в других странах — членах Евразийского экономического союза (ЕАЭС), можно выделить многочисленные нарушения таможенного законодательства и применение криминализированных схем ввоза и вывоза товаров. Одной из причин подобных нарушений является отсутствие эффективной информационной системы таможенных органов ЕАЭС, которая позволила бы не только обеспечить электронное взаимодействие между участниками ВЭД и таможенными службами стран — участников ЕАЭС, но и внедрить/применить научно обоснованные методы определения полноты перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет. В статье предлагается в отличие от традиционных подходов создание в рамках ЕАЭС своего рода комплексной информационно-вычислительной среды, позволяющей применить технологии интеллектуального анализа данных для оценки деятельности компаний, включая выявление реальных выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев, на предмет выявления признаков нарушения законодательства на всех стадиях таможенной деятельности.

**Ключевые слова:** ЕАЭС, таможенные операции, таможенные органы, мониторинг, анализ, информационно-вычислительные сервисы

Одной из наиболее важных проблем обеспечения экономической безопасности России является повышение прозрачности таможенной сферы экономической деятельности [4].

В настоящее время на основании ст. 23 договора «О Евразийском экономическом союзе» (ред. от 10.10.2014, с изм. от 08.05.2015) разрабатываются и реализуются мероприятия, направленные на обеспечение информационного взаимодействия с использованием информационно-коммуникационных технологий и трансграничного пространства доверия в рамках ЕАЭС. Информационное взаимодействие при реализации общих процессов в рамках ЕАЭС,

как это декларируется, будет осуществляться с использованием интегрированной информационной системы, обеспечивающей интеграцию территориально распределенных государственных информационных ресурсов и информационных систем уполномоченных органов, а также информационных ресурсов и информационных систем Евразийской экономической комиссии (далее – Система).

Согласно Протоколу № 3 к Договору о ЕАЭС одной из задач Системы является создание интегрированной информационной структуры межгосударственного обмена данными и электронными документами в рамках ЕАЭС. В рамках системы должна

быть обеспечена электронная форма взаимодействия между уполномоченными органами, для хозяйствующих субъектов и физических лиц должны быть созданы условия для представления сведений уполномоченным органам.

Проект нового Таможенного кодекса ЕАЭС предусматривает совершение таможенных операций, в том числе регистрацию декларации на товары и их выпуск, при помощи единой информационной системы таможенных органов, автоматическую регистрацию и автоматический выпуск декларации на товары.

В 2020 г. планируется отмена принципа резидентства в ЕАЭС, что также требует решения проблемы информационного взаимодействия как между отдельными ведомствами стран ЕАЭС, так и между уполномоченными органами и хозяйствующими субъектами стран.

Кроме того, в соответствии с Дорожной картой по совершенствованию таможенного администрирования (утв. распоряжением Правительства РФ от 29.06.12 № 1125-р) срок подготовки документов, необходимых для прохождения всех процедур, связанных с перемещением товара через границу, в 2018 г. должен сократиться до семи минут, а срок прохождения таможенных операций и таможенных процедур для товаров, которые не подлежат дополнительным видам государственного контроля и не идентифицированы как рискованные товары, требующие дополнительной проверки, к указанному сроку должен сократиться до двух минут [6].

Одно из главных условий, необходимых для решения задачи ускорения совершения таможенных операций и совершенствования их качества, полноценного функционирования механизма «единого окна», — создание и реализация Системы, которая обеспечит электронный документооборот между участниками внешнеэкономической деятельности и таможенными органами стран — участников ЕАЭС. Как предполагается, высокий уровень развития информационных технологий позволит быстро и качественно совершать таможенные операции в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза [7].

Актуальность создания и внедрения Системы продиктована также недостаточным контролем за полнотой перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет. Вместе с тем таможенные доходы играют существенную роль для бюджетов стран — участников ЕАЭС. По данным Минфина России и ФТС России, по состоянию на 30 декабря 2014 г. сумма доходов, администрируемых таможенными органами и учтенная по доходным статьям федерального бюджета от внешнеэкономической деятельности и от налогов на товары, ввозимые на территорию РФ, составила

7285,20 млрд руб., что составляет 50,25% всех доходов федерального бюджета.

Вызывает серьезную обеспокоенность снижение объемов перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет. За последний год наблюдается тенденция снижения доходности бюджета РФ, в том числе по причине снижения таможенных доходов. Так, по данным ФТС России, за август 2015 г. сумма доходов федерального бюджета, администрируемых таможенными органами, составила 451,81 млрд руб. (за август 2014 г. — 535,12 млрд руб.). За восемь месяцев 2015 г. сумма таможенных доходов федерального бюджета составила 3171,5 млрд руб. (за восемь месяцев 2014 г. — 4458,13 млрд руб.). Таким образом, в 2015 г. общий объем таможенных доходов снизился почти на 30%.

Одновременно наблюдается снижение объемов торговли стран ЕАЭС с внешними странами. Так, по данным Росстата, за II квартал 2015 г. объем торговли ЕАЭС с внешними странами составил 65,1% к аналогичному периоду 2014 г. Также имеет место существенное снижение объемов внешней торговли России — как импорта, так и экспорта — по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. За январь—июль 2015 г. объемы внешней торговли упали на 34% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. При этом объемы импорта упали на 40%, а объемы экспорта — на 30,6%.

Снижение объемов внешней и взаимной торговли стран оказывает непосредственное влияние на снижение доходности бюджетов стран [10; 11; 19]. В условиях снижения цен на нефть, падения курсов валют стран ЕАЭС по отношению к доллару США, внешнеэкономических санкций в отношении России проблемы потерь таможенных платежей при импорте и экспорте стали особенно актуальными [22].

Исследование причин снижения доходности федерального бюджета и снижения объемов внешней торговли показывает, что имеют место многочисленные нарушения таможенного законодательства [23]. Широко применяются «серые схемы» ввоза товаров [6]. Такие схемы пока не могут выявляться системным образом [26]. Причиной является отсутствие комплексного подхода к наращиванию информационно-вычислительных сервисов в таможенной сфере [7; 14]. В результате усиливаются кризисные явления в экономике России [9; 16; 21]. Широко развивается теневая экономика [18]. Снижаются возможности эффективного регулирования экономических процессов [12; 25; 27]. Затруднены процессы экономической интеграции в рамках ЕАЭС и других экономических союзов с участием России [3; 17; 24]. Фактически функционирование важнейшей сферы экономической жизнедеятельности имеет слобоуправляемый характер [1; 20]. Проблема носит системный характер [5; 13].

За рубежом интенсивно развиваются информационно-вычислительные сервисы, позволяющие обеспечить качественно новую прозрачность анализируемых экономических и связанных с ними процессов.

Для примера можно выделить следующие новые проекты DARPA<sup>2</sup>, ориентированные на создание Системой основы противодействия различным проявлениям криминальной, и в том числе террористической, деятельности, запущенные в 2015 г.

*Граф-теоретические исследования эффективности алгоритмов и вычислительной архитектуры для социальных сетей.* В то время как американские государственные ведомства достигают серьезных успехов в развитии аналитических и прогнозных методов для задач обработки непрерывных сигналов, аналитические методы для дискретных данных, такие как графы и сети, не поспевают за ними. Последние события в мире доказывают, что анализ социальных сетей может иметь критическое значение. В этой парадигме узлы представляют собой людей, представляющих интерес, а их отношения или взаимодействия образуют ребра графа; результат представляется в виде сети или граф. В настоящее время анализ социальных сетей находится в зачаточном состоянии, когда реальные сети представляются в грубых и примитивных элементах (диаметр, распределение узлов по числу связей). Требуется лучшее понимание тонкой математической структуры социальных сетей (Graph-theoretical Research in Algorithm Performance & Hardware for Social networks (GRAPHS)).

*Технологии вероятностного программирования для самообучающихся машин.* Программа PPAML ставит целью построить машины, которые будут учиться с помощью алгоритмов вероятностного программирования просеивать огромные базы данных и выбирать наилучшие варианты решения проблемы. В ходе этой работы искусственный интеллект будет учиться и спустя некоторое время сможет легко решать простые задачи. Технология PPAML поможет более эффективно решать множество аналитических задач, которые сегодня требуют огромных людских ресурсов, таких как разведка, наблюдение, распознавание речи, вождение автомобиля, просеивание информации в поисках ценных данных и т.д. При этом аппаратное обеспечение может быть разнообразным — суперкомпьютеры на базе многоядерных процессоров, кластеры обычных ПК и облачные сети (Probabilistic Programming for Advancing Machine Learning (PPAML)).

В рамках программы Транспарентные вычисления разрабатываются технологии, позволяющие осуществлять более эффективные политики безопасности в распределенных системах. Масштаб и сложность современных информационных систем скрывают связи между событиями, связанными с безопасно-

стью, в результате чего работа по обнаружению атак и аномалий приходится на специализированную контекстную информацию, а не доскональным знанием происхождения события. Этот недостаток позволяет выполнять атаки, такие как подмена (на уровне пользователя) и мимикрия (на уровне машинного кода). Программа ставит целью разработку нескольких перспективных подходов к этим проблемам. Результаты программы особенно важны для крупных интегрированных систем с разнородными компонентами, таких как распределенные системы видеонаблюдения, автономные системы и корпоративные информационные системы (Transparent Computing.).

Программа ADAMS разрабатывает приложения, предназначенные для выявления аномальных процессов, происходящих в обществе, наблюдения за неадекватным поведением отдельных индивидуумов и групп людей (Anomaly Detection at Multiple Scales).

*Глубокий анализ и фильтрация текстовых материалов.* Программа разработана для помощи военнослужащим, работа которых связана с принятием решений на основе выводов, полученных из скрытой в текстах информации, фильтрующей избыточные и соединяющей подобные документы. Значительная часть оперативной информации может быть выражена скорее в имплицитном, нежели в эксплицитном виде, и в большинстве случаев информация намеренно запутана и важные действия и объекты представлены исключительно не прямым образом. Создаваемые в рамках DEFT технологии автоматизированного, глубокого понимания естественного языка смогут обеспечить разработку усовершенствованного решения для более эффективной обработки текстовой информации, исключая возможность двусмысленного понимания со стороны человека-оператора (Deep Exploration and Filtering of Text (DEFT)).

*Высокая чувствительность к иностранным языкам.* Программа FLRR предусматривает разработку методов быстрого конструирования переводческих технологий для произвольных иностранных языков. Исторически сложилось так, что использование материалов иностранного языка требует продолжительных усилий, и в результате системы автоматизированного перевода существуют только для наиболее распространенных языков. Вооруженные силы действуют глобально и часто сталкиваются с редкими языками, для которых не существует никаких автоматизированных переводческих технологий. Технологии FLRR идентифицируют общности между недавно обнаруженным редким языком и распространенными языками и идентифицируют языковые универсалии для быстрой переориентации существующих переводческих технологий на редкий язык. Это позволит быстро создавать системы автоматизированного перевода для кроссязыковой

разведки и стратегических коммуникаций (Foreign Language Rapid Response (FLRR)).

Программа XDATA разрабатывает вычислительные методы и программные инструменты анализа больших объемов данных, как «полуструктурированных», так и неструктурированных. Планируется решить следующие основные задачи: создать масштабируемые алгоритмы обработки «сырых» данных в распределенных хранилищах; создать эффективные средства взаимодействия человека с компьютером, помогающие с помощью настраиваемых визуализаций делать логические выводы из данных, полученных в ходе всевозможных миссий. В рамках программы будут поддержано развитие инструментариев с открытым кодом, чтобы гибко создавать программное обеспечение для обработки больших объемов данных в сроки, заданные требованиями оборонных проектов (XDATA).

*Система автоматизированного контент-анализа изображений и мультимедиа.* Сегодня объем визуальных данных необычайно быстро растет и уже сейчас опережает возможности ручного анализа, не говоря уже о том, чтобы анализировать каждое изображение в отдельности. В рамках программы VMR будет разработано программное обеспечение, позволяющее визуально исследовать миллионы цифровых фотографий и каталогизировать их по тому или иному признаку (Visual Media Reasoning (VMR)).

Программа Memex разрабатывает информационные технологии, способные быстро и тщательно организовать подмножество сведений Интернета по отношению к своим интересам. В рамках работы будут рассмотрены присущие недостатки централизованного поиска для предметно-ориентированной индексации веб-контента, а новый алгоритм поиска обеспечит быстрый, гибкий и эффективный доступ к предметно-ориентированному содержанию. В результате реализации программы сверхмощная поисковая система на основе продвинутых ботов-пауков будет способна вести поиск в самых отдаленных уголках Интернета, которые недостижимы для современных интернет-поисковиков, обеспечивая своим пользователям технологическое превосходство в области индексации контента и веб-поиска (Memex).

Система сбора информации, наблюдения и разведки по всему миру (WISR) обеспечит работоспособность систем ISR в запретных зонах. Американские войска ограничены в использовании бортовых систем разведки, наблюдения и рекогносцировки (ISR) во многих критически значимых проблемных областях. В то же время миллионы отправляемых по всему миру видеороликов, число которых только увеличивается, отражают интересные для национальной безопасности события в мире. В рамках программы WISR будет произведена интеграция видео и изображений в 3D- и 4-D-реконструкции событий, позволяющая отслеживать динамические

изменения. Методы WISR также могут быть использованы для отслеживания культурных и социальных изменений при подготовке к вводу на территорию экспедиционных войск (Worldwide Intelligence Surveillance and Reconnaissance (WISR)).

*Доказательства агрессии.* На сегодняшний день основной объем работы по судебно-криминалистической экспертизе приходится на интенсивную работу аналитиков и следователей по кропотливому поиску всей доступной информации, а затем представлению полученных данных в виде логичной цепочки событий. Программа предусматривает создание технологий для поиска и сопоставления разнообразных типов неструктурированной информации, включая медиаматериалы, для получения необходимых доказательств действий злоумышленников. Планируется развить, объединить и расширить технологии поиска по тексту, речи и видеoinформации для представления в виде соответствующей пространственно-временной информации. Программа также разовьет и применит методы, позволяющие аналитикам эффективно и на уровне интуиции искать подозрительные действия, неочевидные отношения и другие зацепки для последующих оперативных мероприятий (Battlefield Evidence) [8].

Одной из причин многочисленных нарушений в таможенной сфере нашей страны является отсутствие эффективной информационной системы таможенных органов ЕАЭС [2; 15]. Такая система позволила бы не только обеспечить электронное взаимодействие между участниками ВЭД и таможенными службами стран — участников ЕАЭС, но и внедрить научно обоснованные методы определения полноты перечисления таможенных платежей в федеральный бюджет.

Считаем, что предлагаемая система должна свести к минимуму нарушения таможенного законодательства, в том числе занижение таможенной стоимости товаров и сумм перечисляемых таможенных платежей в бюджеты стран ЕАЭС, сократить лишние расходы участников ВЭД при совершении таможенных операций. В результате должны быть снижены потери бюджета из-за нарушений таможенного законодательства.

С учетом стратегий развитых стран по развитию специализированных информационно-аналитических сервисов для борьбы с криминальными проявлениями авторами предлагается в отличие от традиционных подходов создание в рамках ЕАЭС своего рода информационно-вычислительной среды, позволяющей применить технологии интеллектуального анализа данных для оценки деятельности компаний, включая выявление реальных выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев, на предмет выявления признаков нарушения законодательства на всех стадиях таможенной деятельности.

Новая технология обеспечит динамическое изучение семантики, ее интерпретации, анализа явных и



латентных связей в базах данных, содержащих необходимую информацию (о таможенной стоимости товаров, сумм перечисляемых таможенных платежей и т.п.) по информационно-технологическим цепочкам сбора, обработки, хранения и обмена информации между различными ведомствами в рамках ЕАЭС. Предлагается автоматизированный анализ баз данных, где задаются базовые характеристики сопровождения отдельной таможенной операции, тестирования с формированием ценовой, ресурсной или финансовой матрицы изучаемой операции или группы операций. И на этой основе – осуществление сопоставления индивидуальных данных анализируемой деятельности компаний, участвующих во внешнеэкономической деятельности, с динамикой таможенных транзакций с типовыми алгоритмами таможенных платежей при выполнении аналогичных таможенных операций.

На базе сетецентрической интеграции данных может быть осуществлена их привязка по пространственно-временным параметрам в рамках функциональных сервисов финансового мониторинга, объединение их составляющих по заданному параметру в наблюдаемую величину, характеризующую таможенную стоимость товаров, сумм перечисляемых таможенных платежей и т.п. с выделением их явных и скрытых характеристик для устранения нарушений, снижения рисков и угроз в сфере таможенной деятельности.

Реализуемые в настоящий период в таможенной сфере стран — участников ЕАЭС, в том числе в России, информационные технологии и программы их совершенствования сформулированный выше перечень информационно-аналитических сервисов, предложенный авторами, обеспечить не могут.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского государственного научного фонда (проект № 16-02-00465 а «Разработка механизма мониторинга, моделирования и планирования отраслевого развития в промышленности России и ЕАЭС на основе анализа кооперационной динамики агрегированных экономических субъектов»).

<sup>2</sup> DARPA (англ. Defense Advanced Research Projects Agency - агентство передовых оборонных исследовательских проектов) — агентство Министерства обороны США, отвечающее за разработку новых технологий для использования в вооруженных силах. См.: <https://ru.wikipedia.org/wiki>

#### List of references

1. *Administration of foreign trade cargo flows* / Abrams, MD, VA Kashin, Zoid KH Mhranyan AA, AA Medkov et al. / Proceedings of the EAC «Modernization», vol. 7. М.: ЕАЭС «Modernization», 2013.
2. *Belyaev I.Y.* Capital financial and industrial corporate structures: theory and practice. М.: INFRA-M, 2001.
3. *Derkach A.K.* Improving the use of various forms of public-private partnerships in the countries - participants of the EAEC // Exit the post-Soviet system of cyclical crisis: the formation of an evolutionary model of economic development and expansion of the EAEC / Proceedings of the international scientific-practical conference. М.: IPR RAS, 2015.

4. *Zoid Z.K., Loginov V.E., Shevchenko K.I.* Ways of formation of an integrated market infrastructure and regulation of production and turnover within EAES. М.: IPR RAS, 2015.

5. *Innovative development of Russia: Problems and Solutions.* М.: Ankil, 2013.

6. *Ionicheva V.N.* The interaction of customs services of foreign countries with the participants of foreign trade activities // Law and modern state. 2012. № 6.

7. *Ionicheva V.N.* An effective system of communication of the customs service and its clients // Scientific Review. Episode 1: The Economy and the right. 2012. № 5.

8. *How to provide capital growth: reproductive firm foundations of the economy.* / Ed. AG and SA Hraznova Lena. М.: Finance Academy under the Government of the Russian Federation, 1996.

9. *Loginova V.E.* Funding for modernization measures: economic and legal mechanisms / corporate structures management problems in terms of economic modernization. Proceedings of the conference. М.: NIEB, 2010.

10. *Loginova V.E.* Financial problems of innovative development of the United States and the European Union // New Industrialization: a strategic vector of increasing the competitiveness of the Russian economy / Proceedings of the V International Conference. М.: NIEB, 2013.

11. *Loginov E.L.* Cyclo-coherent dynamics, new approaches to the analysis of macroeconomic systems // Priorities for the modernization of the Russian economy / Materials of scientific-practical conference. November 13—14, 2008. М.: NIEB, 2008.

12. *Lukin V.K., Derkach A.K., Loginov V.E.* Problems of optimization of the network of financial interactions in the Russian economy and the EAEC // Natural and humanitarian studies. 2015. № 10 (4).

13. *Microeconomics.* The theory and Russian practice. М.: KnoRus, 2000.

14. *Modernization and Russian* / Makarov V.L. Economic security, Petrakov V.J., Tsvetkov V.A. et al. / Volume 1 / Edited by Academician. NY Petrakov. М.: Finance and Credit, 2010.

15. *Matthews R., Ageev A., Bolshakov Z.* Megamarketing // Economic strategies. 2002. № 4.

16. *Nuhovich E.S., Smitienko B.M., Eskindarov M.A.* The world economy at the turn of XX-XXI centuries. М., 1995.

17. *Romanov V.V.* The contours of a new model of international monetary and financial relations with the participation of financial institutions, the BRICS // International economic integration with the participation of the Russian Federation: experience, problems and prospects of development of Proceedings of the international scientific-practical conference. 2015.

18. *Russia in Space and Time (History of the Future)* Moscow, INES, 2004.

19. *Russia and the World: A View from 2017.* М.: Institute for Economic Strategies, 2007.

20. *Sayfyeva S.N.* Some aspects of the impact of tax reform on the financial condition of industrial enterprises // Industrial Policy in the Russian Federation. 2004. № 9-10.

21. *Simonian S.M., Shevchenko I.V.* The impact of sanctions imposed by Western countries against Russia, the country's economy and the world economy // sustainable development. 2014. № 4 (20).

22. *Tsvetkov V.A., Zoid K.H., Medkov A.A., Ionicheva V.N.* Institutional and organizational features of cross-border transport of

goods in the conditions of integration in the post-Soviet economic space. Part II // The economy of the region. 2015. № 4.

23. *Tsvetkov V.A.* Crisis has passed — the problem remained // Economics and Mathematical Methods. 2011. № 1.

24. *Tsvetkov V.A.* The reasons, the development and the effects of the economic crisis for Russia // International Economics. 2010. № 3.

25. *Eskindarov M.* Mirkin threats and Myths of the financial crisis // Financial control. 2008. № 5.

26. *Eskindarov M.A.* Features of development of corporate relations in modern Russian economy // Diss. Doc. ehkon. Sciences. M., 2000.

27. *Giannias D.A., Belokrilova O.S., Shevchenko I.V., Chepurko Y., Iakovlev A.* Index based regional analysis: the case of the former Soviet Union and Russia // Economics of Planning. 2000. Т. 33. № 1/2.

### Список литературы

1. *Администрирование* внешнеторговых грузопотоков / Абрамов М.Д., Кашин В.А., Зоидов К.Х., Мигранян А.А., Медков А.А. и др. / Тр. ЭАЦ «Модернизация». Вып. 7. М.: ЭАЦ «Модернизация», 2013.

2. *Беляева И.Ю.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика. М.: Инфра-М, 2001.

3. *Деркач А.К.* Совершенствование использования различных форм государственно-частного партнерства в странах — участниках ЕАЭС // Выход постсоветского пространства из системной кризисной цикличности: формирование эволюционной модели экономического развития и расширения ЕАЭС: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. М.: ИПР РАН, 2015.

4. *Зоидов З.К., Логинова В.Е., Шевченко К.И.* Пути формирования интегрированной рыночной инфраструктуры и регулирования производства и товарооборота в рамках ЕАЭС. М.: ИПР РАН, 2015.

5. *Инновационное развитие России: проблемы и решения.* М.: Анкил, 2013.

6. *Ионичева В.Н.* Взаимодействие таможенных служб зарубежных стран с участниками внешнеторговой деятельности // Право и современные государства. 2012. № 6.

7. *Ионичева В.Н.* Эффективная система коммуникаций таможенной службы и ее клиентов // Научное обозрение. Сер. 1: Экономика и право. 2012. № 5.

8. *Как обеспечить рост капитала: воспроизводственные основы экономики фирмы.* / Под ред. А.Г. Грязновой и С.А. Ленской. М.: Финансовая Академия при Правительстве РФ, 1996.

9. *Логинова В.Е.* Финансирование модернизационных мероприятий: экономические и правовые механизмы // Проблемы управления корпоративными структурами в условиях модернизации экономики: Материалы науч.-практ. конф. М.: НИЭБ, 2010.

10. *Логинова В.Е.* Финансовые проблемы инновационного развития США и Евросоюза // Новая индустриализация: стратегический вектор повышения конкурентоспособности экономики России: Материалы V Междунар. конф. М.: НИЭБ, 2013.

11. *Логинов Е.Л.* Цикло-когерентная динамика: новые подходы к анализу развития макроэкономических систем // Приоритеты модернизации российской экономики: Материалы науч.-практ. конф. Москва, 13—14 ноября 2008 г. М.: НИЭБ, 2008.

12. *Лукин В.К., Деркач А.К., Логинова В.Е.* Проблемы оптимизации сетевых финансовых взаимодействий в экономике России и ЕАЭС // Естественно-гуманитарные исследования. 2015. № 10 (4).

13. *Микроэкономика.* Теория и российская практика. М.: КноРус, 2000.

14. *Модернизация и экономическая безопасность России /* Макаров В.Л., Петраков В.Я., Цветков В.А. и др. / Т. 1 / Под ред. акад. Н.Я. Петракова. М.: Финансы и кредит, 2010.

15. *Мэтьюз Р., Агеев А., Большаков З.* Мегамаркетинг // Экономические стратегии. 2002. № 4.

16. *Нухович Э.С., Смитиенко Б.М., Эскиндаров М.А.* Мировая экономика на рубеже XX—XXI веков. М., 1995.

17. *Романов В.В.* Контуры новой модели международных валютно-финансовых отношений с участием финансовых институтов БРИКС // Международная экономическая интеграция с участием Российской Федерации: опыт, проблемы, перспективы развития: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. 2015.

18. *Россия в пространстве и времени (история будущего)* М.: ИНЭС, 2004.

19. *Россия и мир: взгляд из 2017 года.* М.: Ин-т экономических стратегий, 2007.

20. *Сайфиева С.Н.* Некоторые аспекты влияния налоговой реформы на финансовое состояние промышленных предприятий // Промышленная политика в Российской Федерации. 2004. № 9/10.

21. *Симонян С.М., Шевченко И.В.* Влияние санкций, введенных странами запада против России, на экономику страны и мира // Экономика устойчивого развития. 2014. № 4 (20).

22. *Цветков В.А., Зоидов К.Х., Медков А.А., Ионичева В.Н.* Институционально-организационные особенности трансграничных перевозок грузов в условиях интеграции на постсоветском экономическом пространстве. Ч. II // Экономика региона. 2015. № 4.

23. *Цветков В.А.* Кризис прошел — проблемы остались // Экономика и математические методы. 2011. № 1.

24. *Цветков В.А.* Причины, развитие и последствия экономического кризиса для России // Международная экономика. 2010. № 3.

25. *Эскиндаров М., Миркин Я.* Угрозы и мифы финансового кризиса // Финансовый контроль. 2008. № 5.

26. *Эскиндаров М.А.* Особенности развития корпоративных отношений в современной российской экономике: Дис. ... док. экон. наук. М., 2000.

27. *Giannias D.A., Belokrilova O.S., Shevchenko I.V., Chepurko Y., Iakovlev A.* Index based regional analysis: the case of the former Soviet Union and Russia // Economics of Planning. 2000. Т. 33. № 1/2.

УДК 33

**THE DEVELOPMENT OF THE PRIVATE SECTOR IN SOCIAL SPHERE:  
SOCIAL DESIGN AS A SYSTEM OF INFRASTRUCTURAL  
DEVELOPMENT OF SOCIAL SPHERE OF THE TERRITORIES**

**СОЦИАЛЬНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗРАБОТКИ ПЕРСПЕКТИВ  
РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В КОНТЕКСТЕ  
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА НЕГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА**

**Nadezhda Yurievna Surova,**

Director of Scientific Research Institute  
«Institute of Social Engineering»,  
candidate of economic sciences,  
Professor of the Department of taxes and taxation  
Plekhanov Russian University of Economics, Chairman  
of the Board of the Association of managerial staff  
**E-mail:** lordshi@yandex.ru

**Надежда Юрьевна Сурова,**

директор Научно-исследовательского  
института «Институт социального проектирова-  
ния», кандидат экономических наук,  
профессор кафедры налогов и налогообложения  
Российского экономического университета  
им. Г.В. Плеханова, председатель правления  
Ассоциации управленческих кадров

**Annotation.** In the article the complex of the main characteristics of the framework approaches to formation of social planning as a tool for the development prospects of development of regional socio-economic systems in the context of using the potential of the private sector

**Keywords:** model infrastructure, the non-governmental sector in the social sphere, the main functions in a model infrastructure, organization infrastructure, functional scheme of providing infrastructure development, procedures to identify best practices and regional leaders

**Аннотация.** В статье раскрывается комплекс основных характеристик рамочных подходов к формированию социального проектирования как инструмента разработки перспектив развития региональных социально-экономических систем в контексте использования потенциала негосударственного сектора.

**Ключевые слова:** модель инфраструктуры, негосударственный сектор в социальной сфере, основные функции в модели инфраструктуры, схема организации инфраструктуры, функциональная схема обеспечения развития инфраструктуры, программа регионального тиражирования

Для реализации положений Конституции Российской Федерации [1], определяющих Россию как «социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека», в котором «обеспечивается государственная поддержка семьи, материнства, отцовства и детства, инвалидов и пожилых граждан, развивается система социальных служб», существует в том числе комплекс мер государственной поддержки, отражаемый в «программных майских» указах Президента России 2013 г. [2], распоряжениях Правительства РФ (например, «О государственной программе РФ «Социальная поддержка граждан»» от 27 декабря 2012 г. № 2553-р; от 21 июня 2013 г. № 1043-р), постановлениях Правительства РФ (например, от 15 апреля 2014 г. № 296, планах по реализации программы), в других документах Правительства Российской Федерации и органов исполнительной власти (включая федеральные и муниципальные программы развития территорий), которые детализируют мероприятия по исполнению планов по реализации таких программ, в том числе направленных на развитие государственных инфра-

структур в рамках развития системы социальных служб (направленных на развитие мер социальной поддержки отдельных категорий граждан, модернизацию и развитие социального обслуживания населения, совершенствование социальной поддержки семьи и детей. Определяя подключение неправительственных организаций к решению указанных задач, особо подчеркнем — повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций).

Целью программ социальной поддержки граждан является создание условий для роста благосостояния граждан — получателей мер социальной поддержки, повышение доступности социального обслуживания населения. В задачах этих программ значатся:

- выполнение обязательств государства по социальной поддержке граждан;
- обеспечение потребностей граждан старших возрастов, инвалидов, включая детей-инвалидов, семей и детей в социальном обслуживании;
- создание благоприятных условий для жизнедеятельности семьи, функционирования института семьи, рождения детей;

- повышение роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении социальных услуг (Система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/70291746/1/#ixzz3h0KCEmYg>).

Здесь же определены целевые индикаторы и показатели программы:

- доля населения, имеющего денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, в общей численности населения Российской Федерации;
- доля граждан, получивших социальные услуги в учреждениях социального обслуживания населения, в общем числе граждан, обратившихся за получением социальных услуг в учреждения социального обслуживания населения.

Большая работа развернута по развитию социальной инфраструктуры в России при государственной поддержке на федеральном уровне более 25 целевых программ и подпрограмм («Жилище», «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры», «Обеспечение жильем молодых семей» и многих других (см. ст. М.В. Бузмакова «Особенности развития социальной инфраструктуры России» (с. 28—30) на сайте <http://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-razvitiya-sotsialnoy-infrastruktury-v-rossii>)).

Особое внимание уделяется федеральным и муниципальным программам развития территорий. Например, продолжает выполняться постановление Правительства РФ от 15 июля 2013 г. № 598 «О Федеральной целевой программе «Устойчивое развитие сельских территорий» на 2014—2017 годы и на период до 2020 года» (с изм. на 16 января 2015 г.), в котором целевым образом предусмотрено:

- создание комфортных условий жизнедеятельности в сельской местности;
- стимулирование инвестиционной активности в агропромышленном комплексе путем создания благоприятных инфраструктурных условий в сельской местности;
- содействие созданию высокотехнологичных рабочих мест на селе;
- активизация участия граждан, проживающих в сельской местности, в реализации общественно значимых проектов;
- формирование позитивного отношения к сельской местности и сельскому образу жизни (см. полный текст: <http://docs.cntd.ru/document/499034090>).

Развертывание такой программы, естественно, потребует больших финансовых вложений и руководство страны, учитывая особую важность данного направления развития, предусматривает в ежегодном бюджете страны серьезные финансовые ресурсы.

При этом стремление руководства государства к повышению благосостояния граждан в соответствии с возрастающими потребностями вступает в проти-

воречие с зачастую недостаточными актуальными возможностями применения традиционных подходов, моделей и процедур планирования и исполнения государственного бюджета. Расширенный анализ ситуации с точки зрения подходов социального проектирования для решения проблем, обусловленных как внутренними, так и внешними обстоятельствами приводит к необходимости решения таких задач с применением новых подходов и моделей, в первую очередь в области социального проектирования.

Как известно, к социальному проектированию относится область деятельности, в которой рассматривается «сконструированное инициатором проекта нововведение, целью которого является создание, модернизация или поддержание в изменившейся среде материальной или духовной ценности, которое имеет пространственно-временные и ресурсные границы и воздействие которого на людей считается положительным по своему социальному значению».

Как описано в работе [3], «субъекты социального проектирования: отдельные личности, организации, трудовые коллективы, социальные институты, специально созданные проектные группы. Неотъемлемая черта субъекта проектирования — его социальная активность».

Объектами социального проектирования являются:

- человек как индивид общества со своими потребностями, интересами, ценностными ориентациями, установками, социальным статусом, ролями в системе отношений;
- разнообразные элементы и подсистемы социальной структуры общества (социальные группы, трудовые коллективы);
- разнообразные общественные отношения (управленческие, нравственные, политические, идеологические, семейно-бытовые, межличностные, эстетические).

Современное социальное проектирование — это один из самых эффективных способов развития гражданского общества. Участие населения в выработке и принятии решения по проектам, их корректировке, в недопущении произвольных социальных решений представителей власти или частных лиц — одно из фундаментальных основ практики социального проектирования во многих странах. Включение общества в разных формах в процессы разработки и реализации социальных проектов значительно повышает гражданскую активность населения».

Одной из таких перспективных форм является форма государственно-частного партнерства (ГЧП), которое представляет собой совокупность форм средне- и долгосрочного взаимодействия государства и бизнеса для решения общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях. [3]

Следует отметить, что за рубежом в экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и разви-

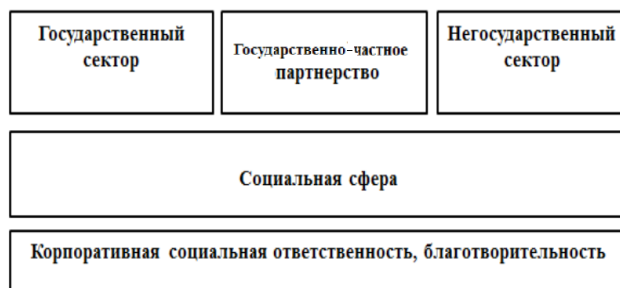


Рис. 1. Основные источники развития социальной сферы с позиций социального проектирования

вающихся стран возникла эта особая форма взаимодействия бизнеса и власти, которая активно развивается, при этом отмечается повышение эффективности использования государственного бюджета за счет передачи части государственных социальных обязательств на аутсорсинг негосударственному сектору (как правило, социально ориентированным некоммерческим организациям). Как указано в <http://www.gradient-alpha.ru/press-center/articles/2013/04/12/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-problemyi-i-perspektivy-razvitiya>, «традиционными сферами государственно-частного партнерства во всех странах являлись объекты социальной и транспортной инфраструктуры, а движущей силой процесса была тенденция к сокращению участия государства в экономике. В основе идеи ГЧП лежит теория смешанной экономики, однако нельзя считать, что любое взаимодействие государства и частного капитала — это ГЧП. Критерием может являться выполнение бизнесом функций, которые традиционно выполняло государство. Развитие и поддержание инфраструктуры (производственной, транспортной, социальной) — наиболее типичный пример». При этом зачастую ГЧП рассматривается как современный фактор регионального развития.

Одним из ключевых принципов рассматриваемого подхода является базирование на принципе государственно-общественного характера социального управления, провозглашенном для системы управления образованием в Законе РФ «Об образовании» [4] с целью обеспечить активное включение общества в процесс управления этой системой, а также повышение роли общественности в формировании и реализации образовательной политики.

Естественно, что в рассматриваемом подходе к социальному проектированию предусматривается комплексный учет и системная интеграция с другими направлениями расширения возможностей социального государства. Речь может идти о социальной корпоративной ответственности, благотворительности и других источниках ресурсов обеспечения развития социума (рис. 1.). Нельзя умалять и тот факт, что в стране ведется целенаправленная работа государства и его властных структур, в том числе в социальной сфере. Программы и результаты этой работы выражаются в социальной полити-

ке, т.е. политике регулирования социальной сферы, направленной на достижение благосостояния в обществе и повышение качества жизни граждан. Всем понятно, что сегодня реформирование социальной сферы не достигнет поставленных целей, если не будет поддержано многочисленным населением, которое через различные общественные и профессиональные организации, предприятия малого и среднего бизнеса должны выходить на конструктивное сотрудничество с органами государственной власти для решения общих социальных задач в регионе, должно быть обеспечено продуктивное социальное партнерство властных структур, бизнеса, социально ориентированных некоммерческих организаций и других заинтересованных сторон.

Поэтому мы считаем приоритетным в данной работе ориентироваться на возможности, которые открываются в связи с принятием ряда нормативных правовых документов, направленных на развитие негосударственного сектора в социальной сфере и позволяющих приступить к созданию современной модели его инфраструктуры и разработке рамочных механизмов системного подхода его постоянного совершенствования.

Для анализа экономической системы (а следовательно, и ее социальной сферы) особое значение, как известно, имеет ее деление на государственный и негосударственный секторы. К государственному сектору экономики относятся экономические объекты, находящиеся в государственной собственности и соответственно управляемые учреждениями государственной власти. К негосударственному сектору относятся объекты, находящиеся в частной, коллективной и в других формах негосударственной собственности. Встает вопрос о координации этих направлений развития экономической системы, а главное — необходимо обеспечить прорывное формирование и постоянное совершенствование по существу инновационного негосударственного сектора.

Учитывая то, что мы рассматриваем процессы, в которых деятельность обоих секторов направлена на «создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека», встает задача социального проектирования моделей, форм и механизмов эффективного взаимодействия государства и социально ориентированных негосударственных некоммерческих организаций (СОНКО) в сфере предоставления социальных услуг населению (гражданам Российской Федерации).

Опираясь на результаты исследования, отраженные в работе [5], подчеркнем, что значение этих организаций при решении социально-экономических задач ввиду их приближенности к потребностям конкретного человека и способности более чутко реагировать на них уже ни у кого не вызывает сомнения. Это подтверждается экономической практикой государств, где развитый третий

сектор экономики не только способствует снижению нагрузки на государство, но и приводит к снижению государственных расходов в тех сферах деятельности, где успешно работают некоммерческие организации.

Следовательно, встает задача обеспечения гарантий успешности этих организаций. Для уточнения рамок инфраструктуры рассмотрим схему учета основных факторов, определяющих качество негосударственного сектора в социальной сфере (как меру социальной полезности: условия + процессы + результаты) с точки зрения процессного подхода (управляющие + основные + обеспечивающие).

Рассматривая различные организации, союзы, ассоциации, предприятия, можно с уверенностью сказать, что наиболее мощным фактором социальных преобразований может и должна стать высшая школа как источник теоретических и методологических моделей, обеспечивающих развитие всей системы образования как механизма формирования и воспроизводства трудового, кадрового и интеллектуального потенциала страны. К тому же следует учитывать, что университеты, академии, институты, да и многие колледжи, распределенные могучей сетью по нашей необъятной Родине, могут и должны стать организационно-методическими центрами инфраструктурного развития территорий в социальной сфере, смогут обеспечить поддержку и сопровождение новых зарождающихся процессов, например в социальном предпринимательстве.

В современных условиях модернизации социально-экономической системы России и требований максимального использования имеющихся государственных ресурсов особую роль имеет направление реформ — повышение использования потенциала негосударственного сектора в социальной сфере. При этом основным препятствием для эффективного развития по сути нового сектора экономики — негосударственного сектора в социальной сфере — является недостаток у зарождающихся структур модернизации — институциональной базы и организационного ядра, функцию которых могли бы выполнить современные университеты как системообразующие и градообразующие комплексы.

Современная административная реформа и реформа образовательной системы, проводимые в России, принуждают учебные заведения использовать механизмы внебюджетного привлечения финансовых ресурсов и выстраивать эффективное взаимодействие с местным сообществом, интегрируя органы местного самоуправления, бизнес-среду, общественные организации и гражданское общество. В данной схеме именно образовательным комплексам может отводиться роль объединяющего и консор-

лидирующего начала — организационного ядра, так как, помимо инфраструктурных и организационных ресурсов региональные университеты обладают воспроизводственным и интеллектуальным потенциалом, так как, как правило, объединяют интеллектуальную элиту местного сообщества и зачастую реализуют программы непрерывного образования.

При этом для активного участия в процессах общественного и социально-экономического развития региональным университетам не хватает технологического и нормативного ресурса, а также социализации целей и программ вуза. Привлечение финансово-производственных ресурсов и трансформация современных региональных университетов в открытые системы по отношению к местному сообществу могут значительно ускорить процесс становления региональных вузов как институциональной базы развития гражданского общества и региональной экономики на локальном уровне, поэтому для эффективного развития социально-экономической системы Российской Федерации необходимо осуществить разработку и внедрение механизмов инфраструктурного социального проектирования и интегрированного образования

Социальное проектирование на сегодняшний момент крайне актуально для развития современной социально-экономической системы регионов России, так как является инновационной формой создания социально значимых консорциумов в рамках связки общественность — государство — высшая школа — бизнес для разработки программ развития региональных социально-экономических систем. Также механизмы социального проектирования формируют элементы общества и управленческой структуры, укрепляя взаимодействие государственной власти, бизнеса, высшей школы, НКО, что обеспечивает институциональную и организационную базу для эффективного развития местных сообществ российских городов с использованием партнерского ресурса региональных университетов.

#### List of references

1. *Perko M.V.* State and non-state sectors of the economy: the forms and methods of cooperation in the field of social services // Economic problems of the service sector. Bulletin ASTU 2012, № 1/23. [http://vestnik.astu.org/Content/UserImages/file/economics\\_2012\\_1/23.pdf](http://vestnik.astu.org/Content/UserImages/file/economics_2012_1/23.pdf)

#### Список литературы

1. *Перко М.В.* Государственный и негосударственный секторы экономики: формы и методы взаимодействия в сфере предоставления социальных услуг // Экономические проблемы сферы услуг. Вестн. АГТУ. 2012. № 1/23. [http://vestnik.astu.org/Content/UserImages/file/economics\\_2012\\_1/23.pdf](http://vestnik.astu.org/Content/UserImages/file/economics_2012_1/23.pdf)

УДК 33

**MECHANISM TERRITORIES PRIORITY DEVELOPMENT AS AN  
ELEMENT OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT****МЕХАНИЗМ ТЕРРИТОРИЙ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ КАК  
ЭЛЕМЕНТ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Tatiana Vladimirovna Skryl,**  
PhD, assistant professor of political  
economy department of the PRUE.  
**E-mail:** t\_skryl@mail.ru

**Татьяна Владимировна Скрыль,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры политической  
экономики РЭУ им. Г.В. Плеханова

**Annotation.** The article describes the main challenges are currently faced by most countries; the trends and aspirations of accelerating economic growth are also identified. The author introduces the concept of inclusive economic development, which involves a new form of economic growth. There is a scientific position of a number of local and foreign economists related to the key role of the industrial policy and its effectiveness. The author, based on the key moments of the modern Russian reality justifies the strategic importance of developing and implementing a mechanism of the territories of priority development for the further modernization of the industrial sector in Russia. There is the institutional matrix of forming the territories of priority development, the principle of strict relationship of its elements does not allow the mechanism to dissolve; the strengths and weaknesses of the matrix are described in the article. Some the elements are well explained in the federal legislation of the Russian Federation and the others require an immediate action from the government to implement the mechanism of territories of priority development in practice. In the final part of the article, the author gives an opinion on the consistency of the two main goals for the Russian state, such as accelerating economic growth and effective action of the mechanisms of priority development territories.

**Keywords:** territory of priority development, state, economic growth, inclusiveness, investment, private sector, strategy, institutional matrix

**Аннотация.** В статье раскрываются основные проблемы, с которыми в настоящее время сталкиваются большинство стран; определяются тенденции и стремления государств ускорять экономический рост. Автор вводит понятие «инклюзивное экономическое развитие», которое предполагает качественно новый формат экономического роста. Представлена научная позиция ряда отечественных и зарубежных экономистов относительно ключевой роли проведения той или иной промышленной политики и ее эффективности. Автор, опираясь на ключевые моменты современной российской действительности, обосновывает стратегическую значимость формирования и внедрения механизма территорий опережающего развития для дальнейшей модернизации промышленного сектора в России. В статье представлена институциональная матрица формирования территорий опережающего развития, в которой принцип строгой взаимосвязи элементов не позволяет механизму распастись; оценены слабые и сильные стороны данной матрицы на предмет того, какие из них проработаны в федеральном законодательстве РФ, а какие требуют незамедлительных мер от государства для реализации на практике механизма территорий опережающего развития. В заключительной части дано авторское мнение относительно согласованности двух приоритетных задач для Российского государства, таких как ускорение экономического роста и эффективного действия механизма территорий опережающего развития.

**Ключевые слова:** территории опережающего развития, государство, экономический рост, инклюзивность, инвестиции, частный сектор, стратегия, институциональная матрица

Современные условия хозяйствования, сложившиеся за последние несколько лет, характеризуются глобальными вызовами и тенденциями, обусловленными такими явлениями и процессами, как: глобальное потепление; падение относительной цены промышленных товаров и повышение относительной цены продуктов широкого потребления, включая энергию; нарастающее недовольство глобализацией в развитых и некоторых развивающихся странах; старение мирового населения, при том что более бедные страны пытаются совладать с «демографическим молодежным взрывом»; повсеместная трансформация существующих прин-

ципов развития экономических систем; растущая противоречивость глобальных проблем – в сферах экономики, здравоохранения, изменения климата и других, а также плохо скоординированные международные меры реагирования на них. Ко всему этому нельзя не добавить рекордный по масштабам системный, интегрированный кризис, выражающий общую нестабильность, неустойчивость современного мира, в том числе и в политической сфере. Динамичность и высокая скорость перемен, недостаточное исследование новых явлений и последствий создают трудности прогнозирования развития мира в целом.

В то же время все страны продолжают разделять одно и то же стремление – ускорить рост. Но разные страны находятся не в одинаковых условиях по отношению к друг другу. Некоторые из них большие, другие маленькие; некоторые богаты природными ресурсами, иные не имеют ничего, кроме рабочей силы на продажу. Одни стараются узнать, как начать рост, другие озабочены его восстановлением.

Трудно поспорить с тем утверждением, что лучшим материальным фундаментом стабильности государства во все времена служит устойчивый экономический рост, который способен обеспечить защиту от внешних угроз и комфортные условия жизнедеятельности. Для большинства развитых стран в силу целого ряда исторически сложившихся геополитических обстоятельств выполнение этого требования означает еще и поддержание статуса одного из мировых центров власти. Утрата или подрыв такого статуса неизбежно ставят под вопрос само существование любой развитой или развивающейся страны в современных ее границах. Об этом многие экономисты и историки писали в прошлых столетиях, такой же позиции придерживается и мейнстрим современной экономической науки.

Проблеме устойчивого экономического развития посвящено довольно много исследований, в которых детально рассматриваются социальные, политические и экономические вызовы, стоящие перед государствами. Исторический опыт свидетельствует, что достижение экономического роста в долгосрочной перспективе невозможно только путем имитации методов развитых стран, необходимо также взять в основу учет особенностей и уровень развития национальной экономики той или иной страны. Великобритания, в свою очередь, стала мировым экономическим лидером, будучи одной из тех стран, где впервые произошла промышленная революция, изобретены системы машин и железные дороги, придан особый статус свободной торговле. Япония также не отставала от лидеров в соревновании за экономический рост. Ее успехи связаны с широким использованием зарубежных технологий, защитой национальной промышленности от импорта, обеспечением глубоких знаний в области обрабатывающей промышленности и электронике. Китай стал применять механизмы обособления особых территорий, где основной акцент делался на снижении административных и налоговых барьеров, пример тому острова Тайвань (формально является административной единицей КНР) и Хайнань. До определения данных административных единиц как особых территорий промышленного сектора в экономиках этих островов фактически не существовало, а богатейшие агроклиматические ресурсы оставались недоиспользованными. Со времени образования особых территорий опережающего развития прошло только несколько лет, а результаты

впечатляющие: расширился промышленный и агропромышленный комплекс, увеличивается количество товаров, начато использование рекреационных ресурсов островов.

Однако, несмотря на различия и специфические нюансы, все быстро развивающиеся страны имеют общие черты и фундаментальные основы экономического развития. Так, масштабы и темпы роста любой страны, богатой или бедной, определяются совокупностью ряда факторов, к числу которых относятся так называемые четыре ядра, которые лежат в основе экономического прогресса. *Первое* ядро – это интеллектуальный капитал (образование, дисциплина, креатив, мотивации). Важно отметить, что качество производимого труда является важнейшим компонентом экономического развития, причем в отличие от других факторов оно не может быть куплено или заимствовано на мировом рынке. *Второе* ядро представлено природными ресурсами (земля, полезные ископаемые, вода, воздух и др.). Та страна, которая располагает лучшим сочетанием качества и количества природных ресурсов, обладает лучшими потенциальными возможностями для устойчивого экономического роста. *Третье* ядро — производственные ресурсы (здания, сооружения, машины, оборудование и т.п.). Последнее ядро, *четвертое*, — это технологии (наука, инновации, эффективное управление, информационные технологии). В последнее время ряд специалистов подчеркивают особую роль инноваций и информационных технологий в росте современной экономики, а для российской экономики вдвойне важна технология эффективного управления.

В качестве совокупного предложения все указанные составляющие определяют производственный потенциал страны, физическую способность экономики к росту и соответственно определяют дальнейшую промышленную политику. Если подойти к данному вопросу со стороны совокупного спроса, те же составляющие обеспечивают реальный рост национальной экономики. Страна должна способствовать созданию возможности для полного использования расширяющегося объема ресурсов, а для этого необходим достаточный уровень совокупных расходов (потребительских, инвестиционных и государственных, расширение экспорта). В случае отставания динамики спроса от расширения естественного уровня реального объема производства экономика не сможет реализовать имеющийся потенциал экономического роста. В итоге будет наблюдаться спад темпов роста экономики или рецессия роста.

Некоторые экономисты выступают с критикой, что существующий узкий взгляд на экономическое развитие в сочетании с глобализацией и интеграционными процессами может привести к развитию такого сценария, согласно которому произойдет си-



стемный коллапс природных ресурсов на планете. Другие специалисты на основе археологических исследований приводят примеры цивилизаций, которые, по утверждению исследователей, исчезли потому, что окружающая экосистема не могла обеспечить рост этих цивилизаций.

Хочется отметить ряд интересных исследований о «дилемме экономического роста», или дилемме перераспределения ресурсов в сфере социальной, промышленной и экономической политики.

С одной стороны, экономическое рост разрушает экосистемы, поддерживающие жизнь на планете, и сам рост не может быть устойчивым (сторона А дилеммы).

С другой стороны, если не обеспечивается рост экономики, это приводит к потере рабочих мест, бедности и социальной дестабилизации (сторона Б дилеммы).

Общепринятая стратегия состоит в приложении усилий для изменения одной из сторон дилеммы, как правило, речь идет о стороне А. В связи с этим стали общепотребительными понятия «зеленого» или «устойчивого» роста. Ряд экологов и экономистов при этом указывают на фундаментальный характер противоречия между экономическим ростом и сохранением экосистем планеты, предлагая сосредоточить усилия на стороне Б дилеммы.

В рамках так называемой «зеленой» экономики представлены теоретические подходы к проблеме прекращения экономического развития без нежелательных социальных последствий. В работах одного из основоположников экологической экономики — Германа Дейли [1] введено понятие «экономика устойчивого состояния», физические компоненты которой ограничены и постоянны с течением времени. В свою очередь, канадский экономист Петер Виктор предложил интерактивную модель [2], позволяющую исследовать потенциал для достижения стабильной, но не растущей экономики. Данная модель показывает, что даже в пределах традиционных подходов в экономике существуют возможности для достижения устойчивого состояния.

Если продолжить рассматривать критику экономического роста, то хотелось бы отметить мнение ряда исследователей, в том числе и из правительственных организаций, которые подвергают сомнению оправданность экономического роста в развитых странах, тем самым утверждая, что в последние десятилетия он не приводит к росту благосостояния общества в целом. Данная концепция получила название «нерентабельный рост», или, если быть точнее в переводе с английского языка, неэкономический рост. Нерентабельный рост происходит, когда увеличение производства идет за счет ресурсов и благополучия, ценность которых больше, чем ценность продуктов производства. Другими словами, складывается такая ситуация, когда, несмотря на увеличение размеров

экономики, показатели субъективной удовлетворенности жизнью не растут. Еще одним аргументом критиков экономического роста является динамика генерального индикатора прогресса (GPI), который представляет собой усложненную версию ВВП, учитывающую негативные социальные последствия (издержки) экономической деятельности. Если ориентироваться на неограниченный экономический рост, то потребуются увеличение конкуренции в общественных отношениях и утверждение потребительства как доминирующего общественного настроения, что, в свою очередь, приводит к разрушению человеческих ценностей, деградации социальных связей на различных уровнях, одиночеству, социальной изоляции, постоянному чувству беспокойства, депрессии, в том числе и в высших общественных кругах. При этом распределение выгод современного экономического роста между социальными группами в развитых странах является в высокой степени неравномерным. Например, не так давно, в 2012 г., в США богатейший 1% населения присваивает себе 93% совокупного увеличения доходов, возникшего вследствие роста экономики.

Особенностью современного периода является переход к новому качеству роста — инклюзивному, который становится преимущественно интенсивным, сопровождается повышением эффективности производства на основе массового обновления техники, внедрения новейших ресурсосберегающих технологий. Необходимость интенсификации объясняется многими причинами, и прежде всего ограниченностью источников экстенсивного роста (трудовых и природных). Новое качество экономического роста предполагает не только изменение в факторах роста, но и его направленности, а именно повышение уровня материального благосостояния населения и его социальной защищенности, уменьшение дифференциации в доходах различных социальных слоев, увеличение свободного времени как основы гармоничного развития личности, рост инвестиций в человеческий капитал, улучшение условий труда. В то же время новое качество роста, по мнению ряда экономистов, не безгранично, поскольку за определенным пределом экономическое развитие становится социально опасным, угрожая сохранению среды обитания человека и невозпроизводимостью ресурсов.

Само понятие инклюзивности развития дает экономическому росту самоцель — включенность как можно большего числа объектов для обеспечения долгосрочной тенденции увеличения национального дохода или валового внутреннего продукта, так называемого положительного тренда. Инклюзивность экономического роста позволяет индивидам и обществам реализовать важные задачи. Она может избавить массы людей от нищеты и изнурительного труда — ничто другое дать этого не способно. Она также формирует резервы для поддержки здравоохо-

ранения, образования и других целей развития. Она охватывает решение экологических проблем, которые как раз стали результатом промышленного роста экономики. Словом, хотелось бы подчеркнуть, что инклюзивный рост является необходимым, а возможно, и достаточным условием для более широкого массового развития национальных экономик, предоставления хозяйствующим субъектам большего шанса стать продуктивными работниками и творческими личностями, при этом не забывая про экологические и социальные аспекты экономического развития. Наиболее важным аспектом нового качества роста является его включенность в производственный процесс и согласованность с промышленными стратегиями, целью которых является модернизация структуры экономической системы.

Все страны с устойчивыми высокими темпами роста добились процветания, обслуживая глобальные рынки. Решающая роль национального производства в их успехе особенно не оспаривается. Однако с расширением промышленного производства ситуация немного иная. Многие из этих стран на ранних этапах своего развития перепробовали самые разные варианты политики для поощрения инвестиций в производственные сектора, и некоторые из этих мер могут квалифицироваться как промышленная политика. Они пытались развивать конкретные производства или направления посредством налоговых каникул, прямых субсидий, исключений из импортных тарифов, дешевых кредитов, специализированной инфраструктуры или путем применения всего этого в экспортных зонах. Многие экономисты спорят об эффективности данных мер, трудно доказать, что эти меры имели какое-либо важное значение. Хотя большинство успешных экономик с высоким ростом и прибегали к мерам промышленной политики, но то же самое делали многие небольшие развивающиеся экономики. Исторический опыт не дает нам знать и обратного: сумели ли бы быстро растущие страны добиться успеха без целевых стимулов.

В широких научных кругах ведется ряд дискуссий по целесообразности проведения той или иной промышленной политики для поддержания экономического роста, реиндустриализации, модернизации экономики. Обмен мнениями в стиле шахматной партии успешно прояснил некоторые плюсы и минусы политики содействия промышленности и модернизации ее структуры благодаря представлению информации от всех сторон этого спора и тем, что каждая сторона отстаивала собственную аргументированную позицию.

В ходе более обширных исследований некоторые специалисты отмечали, что в промышленных стратегиях нет необходимости. Частный сектор в погоне за прибылью сумеет сам определить, в чем заключаются сравнительные преимущества страны, и будет

инвестировать в эти отрасли. Другие высказывали мнение, что в ряде аспектов рынки мало способны на такое. К примеру, зарубежные промышленные инвесторы могут не знать, как вести бизнес в новом месте. Фирмы, которые выходят на рынок первыми – вне зависимости от того, добьются ли они успеха, – создают преимущества для других потенциальных инвесторов. Данные соперники и последователи будут учиться на их опыте и при этом не нести издержек, связанных с рисками. Результатом может стать эффективный и оптимальный уровень ведения бизнеса, если только государство не вмешается, чтобы подтянуть его вверх. Другой пример: в странах с большим числом сезонных безработных, а чаще всего это занятые в сельскохозяйственном комплексе, наблюдается тот факт, что социальная выгода фабричной занятости может превышать частную выгоду. Поэтому там может возникнуть необходимость в субсидировании занятости или в инвестициях за пределами аграрного сектора для компенсации этого разрыва. Некоторым скептически настроенным специалистам стоило бы уступить и признать, что рынки не всегда эффективны, однако они предпочитают доказывать, что промышленные стратегии также не работают. Это объясняется либо тем, что правительства не владеют полной информацией и не понимают, что делают. Другими словами, государство не обладает экспертными оценками для выявления объектов выгодных инвестиций, и в большинстве случаев ресурсы тратятся на привлекательные внешне, но провальные по сути проекты. Либо налицо более трагичная ситуация, характеризующая тем, что государство с определенной целью сознательно подрывает процесс, раздавая блага своим промышленным союзникам. Разумеется, существуют значительный разброс в уровнях компетенции правительств разных стран и неоправданное влияние групп особых интересов, включая транснациональные корпорации. С другой стороны, государственная пассивность по продвижению промышленной стратегии тоже несет в себе риски. Процветающий промышленный сектор – важнейший компонент высокого роста, особенно на ранних стадиях. Если экономика не способна диверсифицировать национальное производство и создать рабочие места в новых отраслях, государство должно стремиться найти возможность резко подтолкнуть этот процесс – выступить в роли драйвера развития. Эти усилия, однако, должны подчиняться определенным правилам. Во-первых, они должны быть временными, потому что проблемы, которые они призваны преодолеть, тоже не являются постоянными. Во-вторых, принимаемые меры относительно модернизации необходимо критически продумать и быстро скоординировать их, если данная стратегия ведет к значительному перекоосу экономической системы. А если данные меры вообще не дают жела-

## ПРОБЛЕМЫ



Рис. 1. Актуальные проблемы промышленного сектора России

емого результата, то необходимо государству иметь возможность от них оперативно отказаться и продолжить промышленную политику в ином ключе. Пример одной из данных мер – государственные субсидии, применение которых можно оправдать, если национальная промышленность без них не может стартовать. Однако если она не способна без них продолжать движение, то это означает, что исходная промышленная политика была ошибочной и субсидии следует отменить. В-третьих, хотя подобные стратегии будут тяготеть в пользу промышленного сектора национальной экономики, в целом они должны оставаться, насколько это возможно, нейтральными по отношению к остальным отраслям. По возможности они должны быть безучастными к конкретным производствам, оставляя выбор частным инвесторам. Наконец, важно отметить, что именно инклюзивное развитие современных экономик параллельно с модернизацией промышленных секторов не дает оставаться в стороне другим ключевым ингредиентам роста – образованию, инфраструктуре, гибкому регулированию и т.д.

В современной российской практике слабость институциональной среды и отсутствие стратегической определенности сокращают горизонт планирования у большинства лиц, принимающих решения, и придают государственной политике преимущественно краткосрочный, реактивный характер [8;9]. Именно в данных условиях государство должно выступить драйвером начала модернизации промышленного сектора национальной экономики, которая напрямую направлена на развитие промышленного потенциала Российской Федерации, обеспечение производства конкурентоспособной промышленной продукции. Наиболее эффективным инструментом для этого может выступить механизм территорий опережающего развития (ТОР). Как было отмечено выше, государственная политика России в отношении промышленной модернизации в на-

стоящее время носит оперативный характер. Доказательством данного факта является быстрота принятия двух законов в конце 2014 г.: Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» и Федерального закона Российской Федерации от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации». Но в этой суе важно и необходимо учесть ошибки собственного не очень позитивного опыта относительно аналогичным ТОРам проектам по созданию свободных

экономических зон (СЭЗ), которые в большинстве своем оказались неэффективными, в первую очередь из-за коррумпированности и недостатка институциональной инфраструктуры. Приоритетная задача формирования механизма территорий опережающего развития — создание делового климата и инфраструктуры, которые позволят успешно конкурировать за инвестиции и трудовые ресурсы в глобальном масштабе. Соответственно основные проблемы, которые должны решать механизмы функционирования территорий опережающего развития, остаются те же, в решении которых предыдущие институты не сработали должным образом (рис. 1).

В новом законе о территориях опережающего развития критерии отбора резидентов сформулированы более четко, подробно прописана правовая сторона, которая регламентирует деятельность ТОР и ее резидентов. Главное отличие нового закона о территориях опережающего социально-экономического развития от предыдущих аналогов – это акцент на государственном финансировании строительства и обслуживания будущей всей инфраструктуры, т.е. одной из главной существующих проблем промышленного сектора. Несмотря на существующую критику многих специалистов, в том числе представителей правительственных органов, относительно достаточных объемов финансовых ресурсов в бюджетах различного уровня для строительства инфраструктуры практически с нуля, основное нерешенное противоречие остается в механизме возврата частных инвестиций. Здесь хотелось бы подчеркнуть, что механизм ТОР является принципиально новым институтом для радикального улучшения инвестиционного климата. В законе определен порядок упрощенного доступа к строительству и электросетям, узаконены таможенные, налоговые и административные льготы и послабления для будущих резидентов территорий опережающего раз-

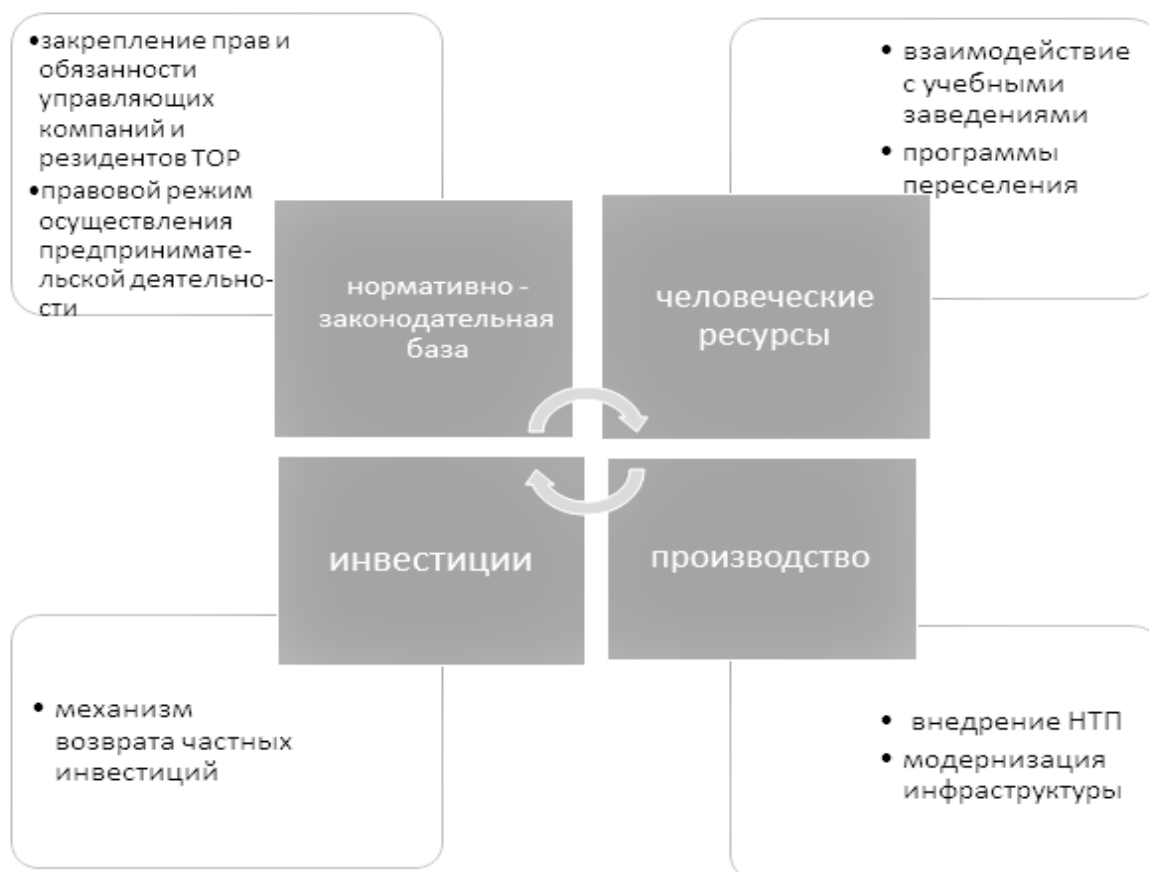


Рис. 2. Институциональная матрица формирования ТОР (составлена автором)

вития. Словом, все вышеперечисленные меры директивно направлены на привлечение инвестиций, как внутренних, так и иностранных. Однако все инвесторы преследуют одну и ту же цель — не только грамотно и безопасно вложить свои финансовые ресурсы, но и получить определенную выгоду в будущем, будь то гарантированная прибыль или право собственности на объекты инфраструктуры и т.п.

Еще одним нерешенным противоречием в механизме функционирования ТОР является наличие оптимального соотношения человеческих ресурсов, которые в данном контексте выступают как потенциал развития данных территорий. Во-первых, хотелось бы подчеркнуть отсутствие образовательных программ, связей с учебными заведениями, которые могли быть направлены на повышение квалификации или профессиональную переориентацию трудовых ресурсов. Впоследствии отсутствие решения по данной проблеме приведет к дефициту российских специалистов, на подготовку которых требуется время, и усилению необходимости привлечения иностранной рабочей силы. Во-вторых, в рамках повышения конкурентоспособности существующих на данных территориях трудовых ресурсов необходимо учесть фактор возможного удешевления местной рабочей силы низшей и средней квалификации, которая может быть достигнута путем введения налоговых преференций, предоставления бесплатного жилья, а также разработки программ

по переселению или созданию привлекательных условий для граждан России из регионов с высокой безработицей. Важно отметить, что существующий опыт по мотивации трудовых ресурсов к переезду и возможной профессиональной переориентации в виде надбавок к заработной плате подходит лишь к стимулированию высококвалифицированных кадров, а по отношению к другим категориям данное действие приводит лишь к удорожанию рабочей силы, увеличению инвестиционных затрат и как главный итог — использованию возможности неограниченного привлечения иностранных рабочих, особенно из азиатских стран, с меньшими затратами на заработную плату. В-третьих, при реализации проектов на территориях опережающего развития важно учесть местную специфику — имеется в виду и уровень жизни местного населения, и доходы, и условия жизни, и демографическая ситуация, и региональные особенности, которые могут оказать положительный эффект при правильном их использовании. Другими словами, любой проект не должен внедряться стихийно, резко, без соответствующей подготовки региона и явно с ожиданием мгновенного результата.

Для успешного запуска механизма функционирования территорий опережающего социально-экономического развития необходимо сформировать институциональную матрицу (рис. 2). Принцип строгой взаимозависимости элементов

институциональной матрицы не позволит данному механизму распасться.

В настоящее время подробно расписаны и разъяснены шаги только лишь по двум элементам данной матрицы: нормативно-законодательной базе и производственной сфере. На повестке дня остается главный вопрос и, собственно, цель создания территорий опережающего развития: повышение инвестиционной привлекательности данных объектов. Пути решения этого вопроса есть. В первую очередь это разработка механизма возврата частного инвестиционного капитала. Далее необходимо наладить образовательные ресурсы и программы по переселению для повышения конкурентоспособности и удешевления рабочей силы.

В результате сравнения действия механизма территорий опережающего развития с основными элементами инклюзивного экономического развития можно сделать вывод, что многие положения согласуются между собой и имеют общие цели. Экономика страны, правительство которой придерживается современной тенденции инклюзивного развития, особенно в условиях экономических санкций [10], должна способствовать развитию и внедрению механизма территорий опережающего развития, а также соблюдению правил, которые определены в институциональной матрице формирования данных территорий. В конечном итоге государство получает экономию бюджетных средств за счет привлечения частных инвестиций, представители бизнеса имеют возможность снизить свои затраты посредством получения различных льгот [11], а промышленный сектор подлежит структурной модернизации в рамках действия механизма территорий опережающего развития.

#### List of references

1. *Prosperity without Growth*. Report of the UK Sustainable Development Commission. Electronic resource. // URL Access: [http://www.sd-commission.org.uk/data/files/publications/prosperity\\_without\\_growth\\_report.pdf](http://www.sd-commission.org.uk/data/files/publications/prosperity_without_growth_report.pdf). 04.10.2015 Date of treatment.
2. *Peter A. Victor* Managing without Growth. Slower by Design, not Disaster. Edward Elgar Publishing, 2008.
3. *Balikhina N.V., Kosov M.E.* The development of investment and innovation processes in the Russian economy: the financial aspect. Monograph. M.: UNITY-DANA, 2014.
4. *Balikhina N.V., Kosov M.E.* Budget and tax regulation of investment activity of the Russian economy // Moscow University Russian Interior Ministry. 2013. № 11.
5. *Kosov M.E.* The economic system from the perspective of the concept of equilibrium // Moscow University Russian Interior Ministry. 2011. № 3.
6. *Kosov M.E.* On the criteria of equilibrium-disequilibrium economic system // Bulletin of Moscow University of the Ministry of Interior of Russia. 2011. № 2.

7. *Kosov M.E.* The three phases of economic research / Moscow University Bulletin of the Russian Interior Ministry. 2011. № 8.

8. *Kosov M.E.* Latent tendencies of the dynamics of economic relations // *Obrazovanie.Nauka.Nauchnye frames*. 2014. № 12.

9. *Kosov M.E.* The ideological approach to the study of the illegal economy // Moscow University Russian Interior Ministry. 2011. № 7.

10. *Kosov M.E.* Prospects of formation of socially oriented market economy // *Finance University Bulletin*. 2015. № 2 (86).

11. *Skryl T.V.* Institutional problems of the formation of public-private partnership in modern Russian conditions // *Herald of the International Institute of Economics and Law*. 2013. № 2 (11).

12. *Osipov V.S.* The basic premise of private investment inflows // *Bulletin of the Institute of Economics*. 2014. № 3.

13. *Osipov V.S.* On the formation of the cluster management system // *Scientific opinion*. 2013. № 12.

14. *Skryl T.V.* Formation of the information sector of the economy: theoretical - methodological aspect // *Bulletin of the University of Tambovka. Series: Humanities*. 2008. № 4 (60).

15. *Ryabov G.V., Shavina E.V., Gazizova O.V.* National security in the conditions of globalization // *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2014. № 5.

16. *Osipov V.S.* An analysis of the institutional conditions for the development of Russian industry // *Bulletin of the Academy of economic safety of the Russian Interior Ministry*. 2014. № 1.

17. *Osipov V.S.* Internal threats to the economic security of Russia // *Economics and Entrepreneurship*. 2015. № 5/2 (58/2).

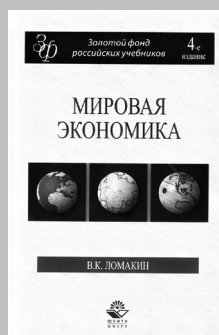
18. *Osipov V.S.* The Political Economy of sanctions: the subject and method // *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences*. 2015. № 2.

19. *Vorzheykina T.M.* The role of the institutional environment in the food security of the country // *Economics of agricultural and processing enterprises*. 2014. № 6.

#### Список литературы

1. *Prosperity without Growth*. Report of the UK Sustainable Development Commission. Электронный ресурс. // URL: [http://www.sd-commission.org.uk/data/files/publications/prosperity\\_without\\_growth\\_report.pdf](http://www.sd-commission.org.uk/data/files/publications/prosperity_without_growth_report.pdf). Дата обращения: 10.04.2015.
2. *Peter A. Victor*. «Managing without Growth. Slower by Design, not Disaster». Edward Elgar Publishing, 2008.
3. *Балихина Н.В., Косов М.Е.* Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике: финансовый аспект. Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
4. *Балихина Н.В., Косов М.Е.* Бюджетно-налоговое регулирование инвестиционной активности российской экономики // *Вестн. Моск. ун-та МВД России*. 2013. № 11.

5. *Косов М.Е.* Экономическая система с позиции концепции равновесия // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2011. № 3.
6. *Косов М.Е.* О критериях равновесия-неравновесия экономической системы // Вестн. Моск. ун-та МВД России 2011. № 2.
7. *Косов М.Е.* Три фазы экономического исследования // Вестн. Моск. ун-та МВД России, № 8, 2011.
8. *Косов М.Е.* Латентные тенденции динамики экономических отношений // Образование. Наука. Научные кадры. 2014. № 12.
9. *Косов М.Е.* Идеологический подход в исследовании нелегальной экономики // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2011. № 7.
10. *Косов М.Е.* Перспективы формирования социально-ориентированной рыночной экономики // Вестн. финан. ун-та. 2015. № 2 (86).
11. *Скрыль Т.В.* Институциональные проблемы формирования частногосударственного партнерства в современных российских условиях // Вестн. Междунар. ин-та экономики и права. 2013. № 2 (11).
12. *Осипов В.С.* Базовые предпосылки притока частных инвестиций // Вестн. Ин-та экон. РАН. 2014. № 3.
13. *Осипов В.С.* О формировании системы управления кластера // Научное мнение. 2013. № 12.
14. *Скрыль Т.В.* Формирование информационного сектора экономики: теоретико – методологический аспект // Вестн. Тамбов. ун-та. Сер.: Гуманитарные науки. 2008. № 4(60).
15. *Рябова Г.В., Шавина Е.В., Газизова О.В.* Национальная безопасность в условиях глобализации // Вестн. Ин-та экон. Российской академии наук. 2014. № 5.
16. *Осипов В.С.* Анализ институциональных условий развития российской промышленности // Вестн. Акад. экон. безопасности МВД России. 2014. № 1.
17. *Осипов В.С.* Внутренние угрозы экономической безопасности России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5/2 (58/2).
18. *Осипов В.С.* Политическая экономия санкций: предмет и метод // Вестн. Ин-та экон. Российской академии наук. 2015. № 2.
19. *Ворожейкина Т.М.* Роль институциональной среды в обеспечении продовольственной безопасности страны // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 6.



**Мировая экономика:** Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям / В.К. Ломакин. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 671 с. (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

Мировая экономика — сложная, динамичная, постоянно меняющаяся система. На основе обширного статистического материала, исследований и официальных публикаций международных организаций раскрыты основные черты мирового хозяйства, его механизм и функционирование. Анализируются состояние мировых рынков (рабочая сила, капитал, продовольствие, минеральные ресурсы), экономический рост и его качество, основные вопросы социального положения в мире. Рассматриваются позиции основных подсистем мирового хозяйства, их характеристики, положение отдельных стран.

Учебник построен на основе логического и исторического изложения основных вопросов развития и состояния мирового хозяйства. Новое издание существенно доработано и актуализировано.

Для студентов и преподавателей вузов, специалистов в области мировой экономики и международных экономических отношений, политологов, а также всех интересующихся проблемами мирового хозяйства.

УДК 338.14

**STATE CONTROL IN COOPERATION OF RUSSIAN BUSINESS  
WITH OFFSHORE JURISDICTIONS****ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОНТРОЛЬ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ  
РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА С ОФШОРНЫМИ ЮРИСДИКЦИЯМИ**

**Michael Evgenyevich Kosov,**  
Ph.D. in Economics,  
Associate Professor Department  
of Finance and Prices, Plekhanov  
Russian University of Economics  
**E-mail:** kosovme@gmail.ru

**Ravil Gabdullaevich Akhmadeev,**  
Ph.D. in Economics,  
Associate Professor Department  
of Tax and taxation Plekhanov  
Russian University of Economics  
**E-mail:** office@unity-dana.ru

**Михаил Евгеньевич Косов,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Финансы и цены»  
Российского экономического университета  
им. Г.В. Плеханова

**Равиль Габдуллаевич Ахмадеев,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Налоги и налогообложение»  
Российского экономического университета  
им. Г.В. Плеханова

**Annotation.** First Russian businessmen were able to open an offshore company in 1991. Offshore schemes are based on the use of the opportunities provided by agreements concluded between States on avoidance of double taxation. They often focus on overcoming barriers to foreign tax. The author considers the complex factors that promote the development of offshore business in Russia, the legal framework of control in relation to the offshore business, the sanctions for violation of the Russian currency legislation, as well as measures to restrict the use of offshore schemes.

**Keywords:** offshore schemes, offshore company, offshore zone, withdrawal of capital, offshore operations

**Аннотация.** Впервые российские бизнесмены получили возможность открывать офшорные компании в 1991 г. Предлагалась не только помощь в создании готовых безналоговых компаний, но и поддержание их деятельности – внесение ежегодных взносов в бюджет страны базирования, обеспечение секретарских услуг по обработке нерегулярной почты, организация ежегодных собраний акционеров, составление балансов. В Российской Федерации действует перечень офшорных юрисдикций («черные списки»), согласованный с международными организациями — Организацией экономического сотрудничества и развития, а также FATF (Международная группа по борьбе с отмыванием доходов). Ужесточение политики в области антиофшорного регулирования ведет к существенной декриминализации экономики, а также воспрепятствованию отмыванию доходов и их сокрытия.

**Ключевые слова:** офшорные схемы, офшорная компания, офшорная зона, изъятие капитала, офшорные операции

First Russian businessmen were able to open an offshore company in 1991. On April, 29, 1991 'Riggs Walmet Group', Sweden appeared on the market with an offer to establish such companies. They offered not only to establish ready free-of-tax companies, but also to develop its activity – to make annual payments to the budget of the home country, to provide administrative service in checking unregular e-mails, to organize annual shareholders meetings, to make up balance sheets, etc. Due to international average, its price was quite high: \$4800 for registration and \$1100 annually for support. With the time and because supply for such services and competitiveness has raised, the price for an offshore went down up to \$500.

Offshore schemes are based on the use of the opportunities provided by agreements concluded between States on avoidance of double taxation. In Russia offshore companies are mostly used for placing foreign investments. Branches and affiliates are established within the largest home financial and industrial groups and corporations.

They use a lot of offshore companies in their everyday activity. Offshore schemes has more and more often been based not only on sale and purchase agreements, but also on leasing, comission, trust, insurance and other contractual legal forms for transaction of complicated commercial deals. Foreign offshore companies are used in the current and long-term financing process of Russian project from abroad. In such schemes they often and widely use special companies, located in tax incentive zones. Russian banks and financial companies use offshore schemes of activity at world stock markets.

The role of offshore schemes especially raised in forming transnational business systems, when offshore companies are built within external Russian enterprises. Offshore schemes often focus on overcoming barriers to foreign tax. There is a complex of factors that promote the development of offshore business in Russia. The main factors are the following: high tax take and inefficiency of fiscal policy, unfavourable investment environment and strong grounds for withdrawal of capital abroad, high

investment risks and usage of schemes to suppress the facts of having investment objects in Russia, economy criminalization. As a consequence, companies use offshore schemes to launder profits, acquired by dishonest means.

Experts suppose that billions of dollars were transferred to Swetherland from the Eastern Europe and CIS countries. Swetherland does not have a straight opinoin if they can consider all these deposits as criminal ones. Though these deposits are ‘questioned’ and can be blocked.

Before 2003 Cyprus was the main offshore zone for Russian businessmen. By experts’ estimate, Russia monthly transferes about one billion dollar to this island and other countries.

There are about 2 thousand Russian companies and a dozen of Russian banks in Cyprus. Statistics shows that local offshore banks’ accounts have about 950 millions of dollars. Cyprus bankers think that the money go not only to Cyprus, but also to other countries. Namely, they go Great Britain, where they are invested into property.

Russia has legal control frames in relation to offshore business. In accordance with cl. 2 art. 5, Law of the Russian Federation No 173-FD (Federal Law) dated December, 10, 2003 ‘On Currency Regulation and Currency Control’ operations, connected with buying buildings, constructions, land or other property, located on the territory of foreign countries or right for the stated property, registration of a company in countires with less tax take, including offshore zones, share purchase and share capital payment to foreign companies and opening bank accounts out of the territory of the Russian Federation are related to operations, connected with capital movement and are to be made as prescribed in Bank of Russia.

In order to reduce capital withdrawal from the country, Bank of Russia fixed a license order for such operations. The same order under cl. 2 art. 5 of the Law No 173-FL is also fixed by Bank of Russia for opening bank accounts out of the territory of the Russian Federation and by Russian companies, enterprises, institutes and citizens (for the last – excluding opening bank accounts while being abroad).

Thereat, all the above stated operations are legal only if a Russian company has an appropriate permission (license) from the Bank of Russia.

Under Russian Currency Law, deals, made with violations of the acting Law, are illegal (cl. 4 art. 2 Law No 173-FL). Faces, effected such deals, bear administrative, criminal and other responsibility. The most often used sanctions are the following:

- recovery into state income of all the profit, got under illegal deals;

- recovery into state income unfoundedly acquired profit not under the deal, but as a result of illegal actions.

These sanctions are imposed by Currency Control Authorities (Central Bank of Russia, the Government of Russia represented by the Federal Service of RF on Currency and Export Control, States Customs Committee of the Russian Federation), which are entitled to recover the above specified sums of penalties and other sanctions from legal bodies – in out-of-court

order and from physical ones – by judicial means.

For the last few years, the state has also taken the other measures to reduce usage of offshore schemes for illegal capital withdrawal. Namely, Central Bank of Cyprus was offered to consult with CB (Central Bank) of Russia when resolving issues about licesense and permission for Russian enterprises to open an account. This requirement was refused by CB of Cyprus. Cyprus bankers suppose that this practice, if in use, would seriously affect competitiveness of Cyprus in raising funds.

Russia has a range of offshore competences (“black lists”), agreed with international organizations such as: Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) and also Financial Action Task Force (FATF). The main aim of such legal acts is to reduce withdrawal of illogical capital from Russia under agreement, having features of fabulousness. These are Directive of CB of the RF dated 12.02.199 No500-D (Directive) “About forcing currency control on the part of the authorized banks for legality of clients currency operations and about order of taking enforcement actions by the authorized banks for violations of the currency legislation”.

Enforcement of the policy in the sphere of anti-offshore regulation leads to considerable economy decriminalization and, also to obstruction to launder revenues and its suppression. We should as well mention the following:

- De-offshore process is closely connected with fight against corruption and its negative consequences for the development of the Russian economy. Corruption encourages capital withdrawal to offshore zones. For instance, double standards of the state policy affect the de-offshore process. From the one side, the state strives to get rid of destructive influence of “tax harbors”, from the other hand, it actively cooperates with them. The confirmation of this statement is the example of a purchase and sale of the state shares stock of strategical object – OJSC (Open Joint Stock Company) “Vaninskiy Sea Trade Port” by Cyprus offshore companies in January, 2013. “MechelTrans”, the subsidiary, purchased 73.3% of the common stocks of this OJSC. This subsidiary afterwards resold most part of its shares to the other Cyprus offshores such as “Travigne Trading limited”, “Sedmino Investments Limited” and “Opem Trade Limited”. If the state is actively fighting against offshore-processes, they should stop effecting deals with offshore structures at all.

- Ability of international exchange of tax information, stipulated by art. 26 and enure 86 signed agreements of the Russian Federation about avoiding double taxation. Foreign tax authorities refuse in banking information to other financial organization, an agent or a trust manager or to parties, having information about subscribers. However in cases when one needs information of a commercial, banking or other secret, one should wait for the foreign court to pronounce judgement about granting or not granting the received request on information exchange. For example, in 2002 FTS (Federal Tax Service) of Russia was left without response and the received answers were only formal. While according to art. 6 of the Convention it is forbidden to refuse member



countries in protected information.

We should note a principally new way of getting information by the tax authorities. This way has a spontaneous character of information exchange (art. 7 of the Convention). Such an exchange is a kind of directive of foreign tax authorities to the Russian party information without an advance request in the following cases:

Russian company pays a tax at a decreased rate or exempt of taxation on the territory of the Russian Federation. At the same time, the tax is paid by an interdependent or managing foreign country in the other country;

Business operations between a Russian and a foreign company are made through one or several countries in such a way, that tax payments are intentionally reduced in Russia;

Economy by means of tax payments reduction resulted in artificial transfer of profits within international groups of companies.

Consequently foreign tax authority as well as FTS of Russia can inform about its suspicions on their own initiative.

Ratification of the Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters, hold by the Russian Federation, is in force from 2016 for the following types of taxes: PIT (Personal Income Tax), organization profit tax, VAT (Value-Added Tax), excise tax, MRT (Mineral Production Tax), gambling tax, assets tax, individual property tax, transport, water and land taxes and also for special tax treatments (Single Agricultural Tax (SAT), Single Tax on Imputed Income (STII), Simplified Tax System (STS) and patent system taxation).

Together with it, we should mention restrictions, written by our country, in comparison with the basic provisions of the Convention. Namely, FTS of Russian and other authorized organizations are enabled to help levying administrative penalty and meeting any tax requirement in relation to the collected taxes.

Therefore, and after ratification of the Convention, FTS of Russia has a widened opportunity in collecting taxes as this agreement was signed by such offshore zones as Belize, British Virgin Islands, Cayman Islands and countries, traditionally used to build holding structures (Singapore, Netherlands, Latvia, Lithuania, Liechtenstein and Switzerland).

Still restrictions, invented in Russia and other countries, can not outroot offshore business. There, of course, will appear new offshore zones and new operation schemes. Though, enforcement of restrictions for registrars of offshore companies and for opening its bank accounts will require more qualified staff, which will lead to risk increase and finally will cause increase of costs for such kind of service.

#### List of references

1. *Arnold B., Borio C., Ellis L., Moshirian F.* Systemic risk, macroprudential policy frameworks, monitoring financial sys-

tems and the evolution of capital adequacy // *Journal of Banking & Finance*. 2012. № 36.

2. *Akhmadeev R.G.* Tax information exchange within deofshorizatsii economy // *Theoretical and applied aspects of modern science. Individual entrepreneur Petrova MG*. 2015. № 8—7.

3. *Balikhina N.V., Kosov M.E.* Budget and tax regulation of investment activity of the Russian economy // *Moscow University Russian Interior Ministry*. 2013. № 11.

4. *Balikhina N.V., Kosov M.E.* The development of investment and innovation processes in the Russian economy: the financial aspect. Monograph. M.: UNITY-DANA, 2014.

5. *Kosov M.E.* Issues of the tax control systems and solutions / author study // *Herald RGTEU*. 2011. № 11 (48).

6. *Kosov M.E., Akhmadeev R.G.* Economic imbalances Russian business // *National interests: priorities and security*. 2015. № 14 (299).

7. *Ekimov K.V., Buravova S.V.* The relationship of the local labor market, real estate market and the consumer market through the reproductive system of process // *Bulletin of South Ural State University. Series: Energy*. 2012. № 30.

8. *Ponomareva N.V., Golubtsova E.V.* Tax stimulation of innovative enterprises // *Financial Gazette: Finance, taxes, insurance and accounting*. 2011. № 4.

#### Список литературы

1. *Arnold B., Borio C., Ellis L., Moshirian F.* Systemic risk, macroprudential policy frameworks, monitoring financial systems and the evolution of capital adequacy//*Journal of Banking & Finance*. 2012. № 36.

2. *Ахмадеев Р.Г.* Налоговый обмен информацией в рамках деофшоризации экономики // *Теоретические и прикладные аспекты современной науки. Индивидуальный предприниматель Петрова М.Г.* 2015. № 8—7.

3. *Балихина Н.В., Косов М.Е.* Бюджетно-налоговое регулирование инвестиционной активности российской экономики // *Вестн. Моск. ун-та МВД России*. 2013. № 11.

4. *Балихина Н.В., Косов М.Е.* Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике: финансовый аспект: Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.

5. *Косов М.Е.* Проблемы развития системы налогового контроля и пути их решения // *Вестн. РГТЭУ*. 2011. № 11(48).

6. *Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г.* Экономическое неравенство российского предпринимательства // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2015. № 14(299).

7. *Екимова К.В., Буравова С.В.* Взаимосвязь локального рынка труда, рынка недвижимости и потребительского рынка через систему воспроизводственного процесса / *Вестн. Южно-Урал. гос. ун-та. Сер.: Энергетика*. 2012. № 30.

8. *Пonomарева Н.В., Голубцова Е.В.* Налоговое стимулирование инновационных предприятий // *Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет*. 2011. № 4.

УДК 33

## INSTITUTIONAL ANALYSIS OF DYSFUNCTIONS OF PUBLIC ADMINISTRATION: SYSTEM APPROACH

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ДИСФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

**Alexey Grigorievich Zeldner,**  
PhD, Professor  
Institute of Economics,  
Russian Academy of Sciences  
Chief Researcher  
**E-mail:** zeldner@inecon.ru

**Vladimir Sergeevich Osipov,**  
PhD, Institute of Economics,  
Russian Academy of Sciences  
Head. sector  
**E-mail:** vs.ossipov@gmail.com

**Алексей Григорьевич Зельднер,**  
доктор экономических наук,  
профессор Института экономики РАН,  
главный научный сотрудник

**Владимир Сергеевич Осипов,**  
доктор экономических наук,  
Институт экономики РАН,  
заведующий сектором

**Annotation.** The article presents the arguments in favor of reforming the system of management of the Russian economy. Criticized dysfunction of state administration, which had a negative impact on the efficiency of the economic system. From the perspective of institutional theory identified the major constraints to economic growth of the country.

**Keywords:** Dysfunction, Public Administration, Administrative reform

**Аннотация.** В статье приведены аргументы в пользу системного управления реформированием российской экономики. Подвергнуты критике дисфункции государственного управления, которые оказали негативное воздействие на эффективность экономической системы. С позиции институциональной теории выявлены основные сдерживающие факторы в обеспечении экономического роста страны.

**Ключевые слова:** дисфункция, государственное управление, административная реформа

Нет бедных и богатых стран, а есть плохо и хорошо управляемые страны.

*П. Друкер*

Понятие «дисфункции социального института» ввел Г. Спенсер в социологию как науку о законах развития общества, считая, что это понятие отражает то состояние, при котором соответствующий институт приносит вместо пользы вред обществу. Дисфункции, по Г. Спенсеру, возникают во времени, когда происходит перераспределение функций между вновь создаваемыми и функционирующими институтами, при попытке монополизации функций каким-либо институтом, при несоответствии части институтов общественной потребности. Деятельность социального института считается функциональной, если она способствует сохранению стабильности и интеграции общества. Она может рассматриваться как дисфункциональная, если работает не на его сохранение, а на разрушение. Увеличение дисфункций в деятельности социальных институтов приводит к социальной дезорганизации общества.

Следует отметить, что использование биологической терминологии в общественных процессах можно объяснить тем, что в конце XIX – начале XX в. возникло и активно функционировало такое направление в

социологии, которое получило название «социальный дарвинизм». Представители этого направления все общественные процессы объясняли, исходя из биологической природы человека, по сути все закономерности развития человеческого общества сводили к закономерностям биологической эволюции. В своей органической теории общества, Г. Спенсер сравнивал общество с биологическим организмом и на этой основе считал, что социальная жизнь стремится к равновесию, к гармонии классовых интересов, что вызвало активную критику теоретиков марксизма. Как основоположник органической школы в социологии Г. Спенсер классовое строение общества и возникновение в его рамках различных институтов трактовал по аналогии с живыми организмами, для которых характерно разделение функций между органами. При этом он считал, что основным законом социального развития выступает закон выживания наиболее приспособленных обществ.

Последователем биологического подхода к общественной жизни был и лауреат Нобелевской премии по экономике Р. Кинг Мертон (р. 1910 г.). Как отмечал Р. Мертон, «в любом данном случае поведе-

ние объекта может иметь как функциональные, так и дисфункциональные последствия, приводя к трудной и важной проблеме разработки критериев для оценки четкого равновесия совокупности последствий. «Функции — это наблюдаемые последствия, способствующие адаптации или приспособлению данной системы; а дисфункции — те, которые уменьшают адаптацию или регулировку системы», т.е. по сути снижают адаптацию системы к внешним воздействиям. Известный принцип Ле-Шателье о том, что система, подвергаясь внешним воздействиям, стремится вернуться в исходное состояние, помогает понять воздействие дисфункции на систему как препятствие к восстановлению системы в исходном состоянии. С позиции эволюционного развития дисфункция препятствует реформированию хозяйственной системы, так как блокируется способность системы к восстановлению.

Нарушение системы означает появление в процессе деятельности результатов, противоположных ее прямому функциональному назначению. В монографии «Социальная теория и социальная структура» (1957) Р. Мертон отмечал наличие трех типов возможных последствий состояния системы при нарушении функциональных предначертаний: благополучных, нейтральных и неблагоприятных, т.е. дисфункциональных. Согласно Р. Мертоу, при изучении каждого фактора, влияющего в различной мере на систему, необходимо устанавливать чистый баланс функциональных последствий, учитывая не только благоприятные и нейтральные, но и неблагоприятные последствия.

Следует отметить, что современные зарубежные экономисты и социологи мало используют биологическую терминологию. Словосочетание «дисфункциональные институты», но только в названии подраздела, использовал применительно к экономике Дж. Стиглиц. В лекции, прочитанной им при получении Нобелевской премии по экономике, рассматривая взаимосвязь государства, рынка и «нерыночных» институтов, Дж. Стиглиц подчеркивал, что, когда теоретически возросло понимание, что рынки с несовершенной информацией неэффективны, было выдвинуто несколько аргументов против вмешательства государства в рынок. Однако, как показал анализ, стимулы и ограничения, с которыми связана деятельность государства, отличаются от тех, которые действуют в частном секторе. Поэтому даже при столкновении государства с теми же информационными ограничениями, что и частный сектор, благосостояние может быть повышено. На основании проведенного анализа в выступлении сделан вывод о том, что рыночный механизм может быть представлен эффективным только при очень определенных обстоятельствах. Следовательно, избежать деструктивных последствий в развитии устойчивой экономической системы можно при со-

четании институтов государства, рынка и нерыночных институтов.

Среди современных российских экономистов наряду с биологической терминологией в общественных процессах используются такой термин, как «деструктивный», и его антоним «конструктивный». Деструктивные процессы в виде падения темпов развития экономики и уровня жизни наступают вследствие ошибок в реформировании, шоковой приватизации и либерализации цен, просчетов в структурных изменениях экономики, недооценки научно-технического прогресса<sup>1</sup>.

Из современных ученых, использующих биологическую терминологию, в первую очередь следует отметить интересную работу В. Полтеровича «Трансплантация экономических институтов» (2001). В. Полтерович<sup>2</sup> рассматривает дисфункции как следствие конфликта институтов, заимствованных в иной институциональной среде. Отсюда и возникает «конфликт между формальными и неформальными нормами — причина трансплантационной дисфункции». К биологическому термину «дисфункция» он добавляет медицинский термин «трансплантация»<sup>3</sup>. Полтеровичу принадлежит классификация часто повторяющихся дисфункций при трансплантации<sup>4</sup>.

Если Полтеровичу дисфункция представляется как результат отторжения институтов при их трансплантации из одной социальной среды в другую, то, по мнению О. Сухарева, дисфункция — это «расстройство» функций, элементов системы, сопровождающееся сокращением ее качественных характеристик и свойств, имманентное для рассматриваемой экономической структуры и имеющее различную степень глубины. По нашему мнению, это более широкий подход, более близкий к пониманию дисфункции Мертоном.

В монографии «Теория экономической дисфункции» О. Сухарев дает следующее определение: «Под дисфункцией понимается нарушение, расстройство функций какого-либо органа, системы, экономического института, преимущественно качественного характера — по аналогии с дисфункцией организма в биологии»<sup>5</sup>. Но, как правило, нарушение, расстройство — это результат каких-либо действий, первична в данном процессе причина. Причина всегда предшествует следствию, это философские категории, «отражающие всеобщую связь между предметами и явлениями».

В целом же следует подчеркнуть, что в основе всех дисфункциональных проявлений — допущенные просчеты в выборе модели развития, в действующей системе управления и ее воздействии на объект управления, в недостаточном профессиональном мастерстве управления социально-экономическими процессами. Управленческие просчеты в процессе развития приводят к неудовлетворению

общественных потребностей и, как следствие, к обострению социальных проблем в обществе. Как в свое время подчеркивал Р. Мертон, «напряжения, накапливаемые в социальной структуре в результате дисфункции... со временем приведут к институциональному развалу и глубоким социальным изменениям».

С позиции эволюционной теории дисфункциональные тенденции – характерная черта процесса развития. Важно минимизировать этот период между выявлением деструкции и конструктивным решением возникшей в системе рассогласованности. Снижение деструктивных последствий – в своемременном анализе причинно-следственного рассогласования экономической системы. Глобальные деструктивные тенденции, заложенные в реальной экономической системе России, на данном этапе определяются рядом факторов.

Мы уже предпринимали попытки классификации дисфункций государственного управления по направлениям деятельности органов государственного управления и по видам государственных услуг, однако нынешнее экономическое положение страны, внешние факторы привели нас к тому, что необходимо показать еще одну классификацию — по горизонтам принятия решений. Так, административная реформа 2004 г. была призвана разделить функции министерств и выделить из них функции законотворчества (сохранены за министерствами), функции исполнения государственных функций (агентства) и функции надзора (службы и надзоры). Идея состояла в том, чтобы не только избавиться от избыточных и излишних функций, но и в том, чтобы превратить министерства в органы принятия стратегических решений и сделать ответственными за реформы в соответствующих областях государственного управления и экономической системы. С течением времени некоторые агентства были ликвидированы (например, федеральное агентство по сельскому хозяйству и др.), созданы новые министерства и ведомства. В результате количество органов государственного управления стало не меньше, а значительно больше, что привело к разрастанию бюрократического аппарата, снижению эффективности его работы и увеличению затрат на его содержание. В условиях экономического кризиса и неблагоприятной внешней среды возникает необходимость более эффективного расходования средств, а значит, оптимизации системы государственного управления. Если воспользоваться опытом США, которые также столкнулись с проблемой бюрократизации экономики, но вследствие размеров их экономики не испытывающие особых проблем из-за этого, то становится понятно, что повышение экономической эффективности системы государственного управления напрямую связано с сокращением избыточных функций и вслед за ним сокращением избыточных государственных служащих и органов.

Кроме того, проблемой сегодняшнего дня стало отсутствие возможностей для министерств отвечать за стратегические решения, направленные на преодоление последствий экономического кризиса и внешнеэкономических отрицательных эффектов. Становится понятным, что режим «ручного управления экономикой» при всей своей эффективности в тучные времена экономического роста не срабатывает в условиях экономического кризиса, когда ожидание команд и решение текущих вопросов в ущерб стратегическим действиям приводят к усугублению отрицательных последствий для экономики. Сейчас со всей очевидностью встал вопрос о том, что в стране отсутствует орган, который мог бы быть ответственным за координацию действий государственных органов в разработке и проведении необходимых реформ. Перегрузка министерств текущими вопросами привела к их нежеланию разрабатывать и проводить необходимые структурные реформы экономики. Ранее таким стратегическим органом был Центр рабочих реформ при Правительстве РФ. Теперь такого органа нет, и Президент РФ вынужден собирать в Кремле лиц, которые ранее занимали посты министров (Кудрин, Греф и т.п.), чтобы понять, что же все-таки надо делать, чтобы антикризисный план начал свое действие. Понятно, что такие эпизодические консультации не могут привести к серьезной проработке проектов реформ, поэтому воссоздание консультативного органа при Правительстве или лучше при Президенте РФ, так как именно он принимает стратегические решения в последней инстанции, постоянно и системно занимающегося разработкой и координацией осуществления структурных реформ, просто необходимо.

Дисфункцией государственного управления следует назвать непродуманные реформы и шаги, приводящие к ухудшению положения по сравнению с базисным периодом. Например, резкий рост социальных отчислений с индивидуальных предпринимателей привел к тому, что 1,5 млн их закрылись или перешли в теневую экономику. Теперь в Думе прорабатывается вопрос снижения уровня социальных отчислений с 30 до 14%, а в Правительстве РФ — новые программы поддержки малого и среднего бизнеса. Спрашивается, зачем надо было осуществлять действия, которые привели к закрытию каждого третьего индивидуального предпринимателя, а потом формировать программы по спасению оставшихся за счет бюджетных средств? Очевидно, причиной является отсутствие проработки этого изменения и прогноза последствий, а также ведомственные интересы. Каковы цена и последствия такого ошибочного действия? Сокращение налоговых поступлений и подавление предпринимательской инициативы в ситуации экономического кризиса. Системная разработка структурных реформ и координация их осуществления, а также немедленная

корректировка в случае выявления ошибок в системе — необходимость сегодняшнего дня.

Вторая важная системная дисфункция, проявившаяся в ситуации экономического кризиса, заключается в кадровой политике в органах государственного управления. Режим ручного управления экономикой не нуждается в творческих инициативных и инновационно настроенных кадрах — необходимы только исполнители. Толковые исполнители, бесспорно, необходимы, но разработка решений не менее, а может, и более важная задача, так как необходима немедленная реакция на изменение внешней среды, ведь она не будет ждать, пока бюрократическая машина повернется лицом к ней. Следствие — очевидное запаздывание в принятии решений и усугубление негативных деструктивных тенденций. Президент РФ призвал образовательную общественность начать подготовку нового класса государственных служащих, способных разрабатывать и принимать стратегические решения, однако в условиях монополизации системы подготовки государственных служащих на базе РАНХиГС при Президенте РФ результат вряд ли достижим (борьба с монополиями занимает РАНХиГС и ВШЭ только в тех сферах, где у них нет ведомственных интересов, но резко отвергается в зонах прямых интересов).

Следующая стратегическая дисфункция заключается в формировании финансовой системы, в которой нет места реальному сектору экономики как реципиенту финансовых ресурсов; ему отводится роль донора (Рис. 1,2).

Здесь видно, что в сложившейся экономической модели финансовые посредники выполняют роль собирателя финансовых ресурсов не только от Центрального банка (кредиты), от населения (депозиты), но и от реального сектора (вклады в уставный капитал). Вместо финансирования реального сектора экономики финансовый сектор изымает средства из реального и направляет их либо на валютные спекуляции, либо в офшоры. Затем часть финансовых ресурсов реэкспортируются в страну, но уже под видом иностранных инвестиций. Для доказательства этого тезиса достаточно обратить внимание на системы финансирования крупнейших корпораций России, в том числе с государственным участием. Мы отмечаем, что вина за такое положение лежит не на корпорациях, а на дисфункции государственного управления, которая привела к формированию такой системы, в которой выгоднее средства выводить из страны, чем вкладывать.

В заключение отметим, что в основе эффективного управления — эффективный человек, менеджер, управленец. Воспитание таких кадров требует существенных вложений в человеческий капитал, постепенного тщательного отбора и обучения (не по признаку семейственности, дачного кооператива, партийной принадлежности или личной преданности) — это задача для тех, кто ставит интересы страны выше личных амбиций. Постоянное вложение капитала в людей, их обучение и переобучение в целях повышения своей квалификации в Японии обеспечивает не только более эффективное управление

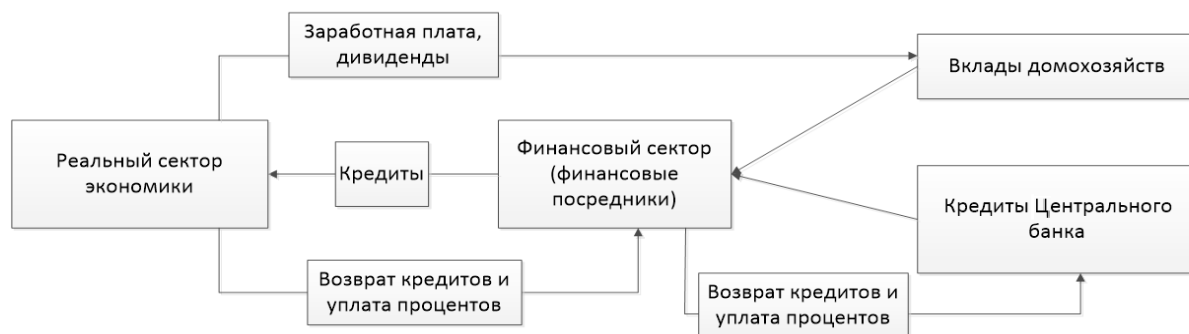


Рис. 1. Схема движения финансовых ресурсов (теория)



Рис. 2. Схема движения финансовых ресурсов (российская и китайская практика)

техникой, но и высокую производительность труда и конкурентоспособность производимых товаров. Этому способствует и то, что японские инженеры и управленцы свою карьеру, как правило, начинают с рабочих мест, что и обеспечивает карьерный рост. И здесь партийная принадлежность и личные связи не играют особой роли в карьерном росте.

Успехи Китая, который за относительно короткий исторический период вышел на первое место в мире по объему торгового оборота и на второе место в мире по ВВП, связаны в значительной мере с грамотной работой по подбору кадров управленцев. Можно с разной степенью иронии относиться к тому, что в подборе кадров в Китае участвует коммунистическая партия, но результаты, показанные страной, говорят о том, что для коммунистов Китая в массе первичны интересы страны, а не личное обогащение. В Китае каждая ступень карьеры претендента отслеживается, учитывается не только отношение к учебе, но и характеристики руководителей и коллег. При каждом повышении по службе перед назначением все кандидаты проходят аттестацию. В высших эшелонах пирамиды власти существует ядро численностью 5-10 тыс. человек, которые были тщательно отобраны и отсеяны компартией Китая, а не правительством. Чтобы удостовериться, что эти оценки верны, специальная инспекционная комиссия из центра посещает провинции и города, оценивая лиц, проходящих аттестацию, а также интервьюируя их перед тем, как повысить. В случае возникновения разногласий вопрос рассматривается в Пекине. Отбор ведется тщательно и всесторонне<sup>6</sup>. По мнению Ли Куан Ю, автора «сингапурского чуда», общий уровень китайских руководителей впечатляет. «Я ожидал этого от руководителей в Пекине, но с удивлением обнаружил, что провинциальные должностные лица: секретари комитетов партии, губернаторы, мэры и высшие должностные лица — также руководители высокого класса. Толстая прослойка талантливых людей, рассеянных по целому континенту, впечатляет. Те из них, кто попал на самый верх, не обязательно на голову выше тех, кого они обошли. В такой густонаселенной стране, как Китай, удача играет существенную роль в продвижении к вершинам власти, даже при наличии тщательного отбора, который делает ударение на способностях и характере, а не на идеологической чистоте и революционном рвении, как в годы «культурной революции»<sup>7</sup>.

Здесь мы выходим на важнейшую системную дисфункцию государственного управления — институциональное несовершенство системы государственного управления, приведшее к системной коррупции, ставшей в определенной мере элементом управления. Наконец, сама стратегия принятия решений в системе государственного управления должна измениться с «модели латания дыр» на модель программно-целевого управления, в результате

которой определяются приоритетные проблемы и инструментарий их решения с учетом стратегического характера принятия решений. Разработку таких приоритетных направлений следует передать также органу, ответственному за разработку и проведение структурных реформ.

Мы убеждены, что распределение полномочий должно происходить не только по отраслевому признаку и признаку компетенций, но и по горизонту макроэкономического планирования — тактическому и стратегическому управлению. К исполнению второго полномочия мы считаем необходимым призвать новый орган управления как над министерское образование в системе управления.

<sup>1</sup> *Зельднер А.Г.* Деструктивные тенденции и конструктивные возможности их преодоления в экономической системе России. М.: Экономика, 2013. С. 9. Деструкция (лат.) — нарушение структуры, разрушение. Появление в экономической системе разнообразных элементов, приводящих к ее расколованию. Дисфункция (греч.-лат.) — приставка *dis* означает затруднение, нарушение, расстройство и *finctio* — осуществление, исполнение, деятельность. Термин «дисфункция» использовали Г. Спенсер, Р. Мертон, Дж. Стиглиц.

<sup>2</sup> *Полтерович В.* Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 42. «Процесс заимствования институтов, развивавшихся в иной институциональной среде мы называем трансплантацией» (Там же. С. 24).

<sup>3</sup> Трансплантация — пересадка тканей от одного организма к другому или с одного места на другое того же организма (*Энциклопедический сельскохозяйственный словарь-справочник*. Сельскохозяйственная литература. М., 1959. С. 881).

<sup>4</sup> *Полтерович В.* Трансплантация экономических институтов. // Экономическая наука современной России. 2001. № 3. С. 25, 29—34.

<sup>5</sup> *Сухарев О.С.* Теория экономической дисфункции. (Проблемы эволюции экономики и промышленности). М.: Машиностроение-1, 2001. С. 24.

<sup>6</sup> Только в мае 2012 г. вышел Указ Президента РФ № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» (<http://kremlin.ru>), в котором сформулированы основные позиции по новым принципам кадровой политики в системе госслужбы. Они включают: создание объективных и прозрачных механизмов конкурсного отбора кандидатов на замещение должностей государственной гражданской службы, включая проведение дистанционных экзаменов; формирование кадровых резервов посредством подбора, подготовки и карьерного роста кандидатов на замещение должностей государственной гражданской службы и их активное практическое использование; формирование перечня квалификационных требований для замещения должностей государственной гражданской службы на основе компетентностного подхода — в зависимости от конкретных должностных обязанностей и функций, а также от принадлежности к определенным профессиональным группам; расширение использования механизма ротации применительно к государственным гражданским служащим, замещающим должности большинства категорий и групп должностей государственной гражданской службы (каждые 3—6 лет) и другие требования.

<sup>7</sup> *Ли Куан Ю.* Сингапурская история: 1965—2000 гг. из третьего мира — в первый. М.: МГИМО-университет, 2010. С. 592—593. Бывший госсекретарь США Г. Киссинджер назвал Ли Куан Ю отцом сингапурской государственности.

**List of references**

1. *Silvestrov S.N., Zeltner A.G., Osipov V.S.* Introduction to the theory of economic dysfunction // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. Т. 6. № 3.
2. *Stiglitz J.* Information and the Change in the Paradigm in Economics, Nobel Lecture, May 15, 2002.
3. *Vorozheykina T.M.* The risks and threats to food security of Russia. М., 2012.
4. *Bending N.P., Kosov M.E.* Upravlenie system of innovative development. Kostroma: KSU. ON. Nekrasov, 2007.
5. *Balikhina N.V., Kosov M.E.* The development of investment and innovation processes in the Russian economy: the financial aspect. Monograph. М.: UNITY-DANA, 2014.
6. *Balikhina N.V., Kosov M.E.* Budget and tax regulation of investment activity of the Russian economy // *Moscow University Russian Interior Ministry*. 2013. № 11.
7. *Zel'dner A.G.* State functions in the conditions of uncertainty of market economy // *Vestnik Samara Financial and Economic Institute*. 2012. № 13.
8. *Zel'dner A.G.* Destructive trends and design capabilities to overcome them in the economic system of Russia. М.: Economy, 2013.
9. *Zel'dner A.G.* et al. The destructive tendencies in the Russian economy and ways to overcome them in the areas that provide the consumer demand. Scientific report. М., 2013.
10. *Zel'dner A.G.* et al. Overcoming destructive tendencies in public administration.
11. *Zel'dner A.G.* Constructive possibilities of overcoming the crisis tendencies in the Russian economy: the consumer aspect // *Economics*. 2013. № 105.
12. *Trump N.S., Nataova S.M.* Classification of organizational structures of management of the enterprises // *Economy and management of innovative technologies*. 2015. № 3 (42).
13. *Kosov M.E.* The economic system from the perspective of the concept of equilibrium // *Moscow University Russian Interior Ministry*. 2011. № 3.
14. *Kosov M.E.* Formation of small business infrastructure as a prerequisite for its development // *National interests: priorities and security*. 2009. № 4.
15. *Kosov M.E.* On the criteria of equilibrium-disequilibrium economic system // *Bulletin of Moscow University of the Ministry of Interior of Russia*. 2011. № 2.
16. *Kosov M.E.* The role of government dysfunction in the formation of the negative dynamics TSITISE economic relations. 2015. № 1.
17. *Lenchuk E.B.* Russia Problems of transition to an innovative model of development // *Information Society*. 2006. № 1.
18. *Lee Kuan Yew*, Singapore Story: 1965—2000. Third World - in the first. М.: MGIMO-University, 2010.
19. *Merton R.* Social Theory and Social Structure. М.: The Guardian, 2003.
20. *Nevskaya N.A.* Formation of indicative planning: the economic aspect // *Economy and Entrepreneurship*. 2015. № 5/2 (58/2).
21. *Osipov V.S.* Performance audit of performance of government functions // *Herald AKSOR*. 2014. № 4.
22. *Osipov V.S.* Dysfunction governance and direction of overcoming // *Intelligence. Innovation. Investments*. 2015. № 1.
23. *Osipov V.S., Ragulina Y.* Economic sanctions in industrial policy system // *Bulletin AKSOR*. 2015. № 1 (33).
24. *Polterovich B.* Transplantation of Economic Institutions. // *Economic science of modern Russia*. 2001. № 3.
25. *Paradise N.N., Sergienko Y.V., Frenkel A.* Some aspects of the post-crisis development of the Russian economy // *Questions of Statistics*. 2012. № 5.
26. *Skryl T.V.* Formation of the information sector of the economy: theoretical and methodological aspects // *Bulletin of the University of Tambov. Series: Humanities*. 2008. № 4 (60).
27. *Smotritskaya I., Chernykh S.* From the state order for public procurement // *the Society and economy*. 2012. № 9.
28. *Spencer G.* Sociology as a subject of study. SPb., 1836.
29. *Hale A., Silberstein O.* The impact of organizational culture on the potential scientific and industrial enterprises // *Herald of the Moscow International Higher Business School MIRBIS*. 2015. № 1.
30. *Shavina E.V., Nadyrova E.M.* Territory priority development as a key tool to support the economy in the conditions of sanctions // *Economics of Education*. 2015. № 4 (89).

**Список литературы**

1. *Silvestrov S.N., Zeldner A.G., Osipov V.S.* Introduction to the theory of economic dysfunction // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2015. Т. 6. № 3.
2. *Stiglitz J.* Information and the Change in the Paradigm in Economics, Nobel Lecture, May 15, 2002.
3. *Ворожейкина Т.М.* Риски и угрозы продовольственной безопасности России. М., 2012.
4. *Гибало Н.П., Косов М.Е.* Управление системой инновационного развития. Кострома: КГУ им. Н.А. Некрасова, 2007.
5. *Балихина Н.В., Косов М.Е.* Развитие инвестиционно-инновационных процессов в российской экономике: финансовый аспект: Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
6. *Балихина Н.В., Косов М.Е.* Бюджетно-налоговое регулирование инвестиционной активности российской экономики // *Вестн. Моск. ун-та МВД России*. 2013. № 11.
7. *Зельднер А.Г.* Государственные функции в условиях неопределенности развития рыночной экономики // *Вестн. Самар. финанс.-экон. ин-та*. 2012. № 13.
8. *Зельднер А.Г.* Деструктивные тенденции и конструктивные возможности их преодоления в экономической системе России. М.: Экономика, 2013.
9. *Зельднер А.Г.* и др. Деструктивные тенденции в российской экономике и пути их преодоления в сферах, обеспечивающих потребительский спрос: Науч. докл. М., 2013.
10. *Зельднер А.Г.* и др. Преодоление деструктивных тенденций в государственном управлении.

11. *Зельднер А.Г.* Конструктивные возможности преодоления кризисных тенденций в экономике России: потребительский аспект // *Экономические науки*. 2013. № 105.
12. *Козырь Н.С., Натаова С.М.* Классификация организационных структур управления предприятий // *Экономика и менеджмент инновационных технологий*. 2015. № 3 (42).
13. *Косов М.Е.* Экономическая система с позиции концепции равновесия // *Вестн. Моск. ун-та МВД России*. 2011. № 3.
14. *Косов М.Е.* Формирование инфраструктуры малого предпринимательства как необходимое условие его развития // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. 2009. № 4.
15. *Косов М.Е.* О критериях равновесия-неравновесия экономической системы // *Вестн. Моск. ун-та МВД России*. 2011. № 2.
16. *Косов М.Е.* Роль дисфункции государства в формировании негативной динамики экономических отношений // *ЦИТИСЭ*. 2015. № 1.
17. *Ленчук Е.Б.* Проблемы перехода России к инновационной модели развития // *Информационное общество*. 2006. № 1.
18. *Ли Куан Ю.* Сингапурская история: 1965-2000 гг. из третьего мира – в первый. М.: МГИМО-университет, 2010.
19. *Мертон Р.* Социальная теория и социальная структура. М.: Хранитель, 2003.
20. *Невская Н.А.* Формирование системы индикативного планирования: экономический аспект // *Экономика и предпринимательство*. 2015. № 5/2 (58/2).
21. *Осипов В.С.* Аудит эффективности исполнения функций государственного управления // *Вестн. АКСОП*. 2014. № 4.
22. *Осипов В.С.* Дисфункции государственного управления и направления их преодоления // *Интеллек. Инновации. Инвестиции*. 2015. № 1.
23. *Осипов В.С., Рагулина Ю.В.* Экономические санкции в системе промышленной политики // *Вестн. АКСОП*. 2015. № 1 (33).
24. *Полтерович В.* Трансплантация экономических институтов // *Экономическая наука современной России*. 2001. № 3.
25. *Райская Н.Н., Сергиенко Я.В., Френкель А.А.* Некоторые аспекты посткризисного развития российской экономики // *Вопросы статистики*. 2012. № 5.
26. *Скрыль Т.В.* Формирование информационного сектора экономики: теоретико-методологический аспект // *Вестн. Тамбов. ун-та. Сер.: Гуманитарные науки*. 2008. № 4 (60).
27. *Смотрницкая И., Черных С.* От государственного заказа к общественным закупкам // *Общество и экономика*. 2012. № 9.
28. *Спенсер Г.* Социология как предмет изучения. СПб., 1836.
29. *Халеев А.И., Зильберштейн О.Б.* Влияние организационной культуры на потенциал научно-производственных предприятий // *Вестн. Моск. междунар. высш. школы бизнеса МИРБИС*. 2015. № 1.
30. *Шавина Е.В., Надырова Е.М.* Территории опережающего развития как ключевой инструмент поддержки экономики в условиях санкций // *Экономика образования*. 2015. № 4 (89).



**Финансы организаций:** Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям, направлению подготовки «Финансы и кредит» / под ред. Н.В. Колчиной, О.В. Португаловой. 6-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 399 с. (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

Структура и содержание учебника разработаны в соответствии с последними изменениями в системе высшего профессионального образования в Российской Федерации, связанными с его переходом на двухуровневый стандарт. Учтены все последние изменения в области планирования, налогообложения отраслевых финансов.

Шестое издание учебника переработано и дополнено в соответствии с последними изменениями в области финансов коммерческих организаций.

Для бакалавров, магистров, аспирантов и преподавателей экономических вузов, руководителей организаций и предприятий, работников финансовых служб хозяйствующих субъектов.



УДК 33

**FEATURES OF THE ORGANIZATION OF MANAGERIAL COST  
ACCOUNTING AND COST MANAGEMENT****ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА  
ЗАТРАТ И УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ**

**Mikhail Evgenevich Kosov,**  
docent of chair «Finance and Prices»,  
Plekhanov Russian University  
of Economics  
**E-mail:** kosovme@gmail.ru

**Galina Evgenevna Mashinistova,**  
docent of chair «State financial control,  
Accounting and Auditing»,  
Plekhanov Russian  
University of Economics  
**E-mail:** masheenistova@mail.ru

**Yulia Konstantinovna Kharakoz,**  
docent Banking Institute,  
Higher School of Economics  
**E-mail:** yul-kharakoz@yandex.ru

**Михаил Евгеньевич Косов,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры финансов и  
цен Российского экономического  
университета им. Г.В. Плеханова

**Галина Евгеньевна Машинистова,**  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры  
государственного  
финансового контроля,  
бухгалтерского учета и аудита  
Российского экономического  
университета  
им. Г.В. Плеханова

**Юлия Константиновна Харакоз,**  
кандидат экономических наук,  
доцент Банковского института  
Высшей школы экономики

**Annotation.** The article discusses the traditional and modern methods of cost management, aimed at the development and justification of optimal management decisions, provides a brief description and characteristics of these methods.

**Keywords:** Management accounting, cost accounting, planning, budgeting, cost price formation

**Аннотация.** В статье рассматриваются традиционные, а также современные методы управления затратами, направленные на разработку и обоснование оптимальных управленческих решений, даются их краткое описание и характеристики.

**Ключевые слова:** управленческий учет, учет затрат, планирование, бюджетирование, формирование себестоимости

Для того чтобы обсуждать систему учета затрат на предприятии, необходимо прежде определиться с терминологией. Поскольку управленческий учет является прерогативой конкретной организации, однозначно определенных терминов, касающихся затрат, в нормативных документах нет. В международной практике также существует множество трактовок понятия «затраты». МСФО, как и российские стандарты, дают четкое определение расходам, но не затратам.

Часто авторы работ по управленческому учету понимают под затратами денежное изменение всех ресурсов, затраченных на достижение конкретной цели, например на приобретение какого-то товара или услуги<sup>1</sup>. Чтобы лучше структурировать информацию в системе управленческого учета, можно определиться с видами ресурсов, выделив среди них первичные (приобретенные на рынке, т.е. материальные, трудовые, средства труда) и вторичные (затраты на производство продукта деятельности организации). Вторичные ресурсы часто называют издержками (производства или обращения).

*Расходы* – это те затраты, которые послужили получению дохода в отчетном периоде. Именно по-

этому они уже не могут быть изменены. Влияние на расходы, а значит, и на финансовый результат можно оказать лишь на стадии учета и формирования затрат.

**1. Разработка аналитики для учета затрат.** Система управленческого учета и формирования затрат организации должна поставлять руководству этой организации информацию, позволяющую решить следующие задачи:

- распределение затрат между расходами, формирующими себестоимость продаж, и себестоимостью остатка материально-производственных запасов;
- принятие обоснованных управленческих решений для оптимизации использования ресурсов и получения наивысших результатов деятельности;
- планирование деятельности организации, определение показателей ее функционирования и контроль за выполнением плановых показателей.

Исходя из вышеизложенного, рассмотрим аналитику учета затрат, необходимую любой организации, желающей наладить управленческий учет для

оптимизации своей деятельности. Такая аналитика, конечно же, будет зависеть от целей и задач, которые ставит перед собой компания. Но существуют базовые классификации затрат, применяемые практически любыми предприятиями, важно лишь определить типы группировок затрат, необходимых именно этой конкретной организации.

Обычно рассматривают стандартные группы затрат:

- по экономическим элементам;
- по статьям калькуляции;
- по местам возникновения затрат;
- по процессам.

Каждая компания должна отражать затраты по элементам. Этого требуют принципы формирования финансовой отчетности как МСФО, так и РСБУ. Состав элементов затрат определен этими стандартами. Распределение затрат по элементам отражает характер издержек, осуществленных в процессе производства продукта компании, и помогает уточнить характер деятельности организации. Как известно, стандарты бухгалтерского учета требуют отражения затрат по следующим элементам, характеризующим вид потребленных ресурсов:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- амортизация;
- прочие затраты;
- отчисления на социальные нужды (применяемые как отдельный элемент только в российском учете).

Элементы затрат, как уже отмечалось, должны быть представлены в финансовой отчетности для уточнения характера деятельности организации, а также для представления информации о потребленных за период ресурсах (такая информация нигде в формах отчетности не отражается). Но элементы затрат могут быть очень полезными и в управленческом учете, особенно при выборе методики калькулирования себестоимости продукта – при определении величины остатков незавершенного производства).

Для целей управления себестоимостью и финансовым результатом компании необходимо выделять также статьи калькуляции, которые формируются в рамках функций, выполняемых издержками, т.е. в составе производственных затрат, управленческих затрат или затрат на продвижение продукта (коммерческих). Кстати, статьи калькуляции могут во многом повторять элементы затрат, поскольку компании необходима информация о том, какой из элементов выполняет ту или иную функцию: производственных, управленческих, коммерческих или иных затрат. Например, если производство трудоемкое, то среди статей производственной калькуляции могут выделяться затраты труда основных рабочих, вспомогательных рабочих, инженерного, технического персонала и т.д.

Если оно материалоемкое, то статьи будут отражать отдельные виды материальных ресурсов и т.д.

Руководству необходима информация и о том, где возникают затраты. Такие данные можно получить, отражая затраты по местам их возникновения. В бухгалтерском учете для этих целей предусмотрены разные счета (20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство» и т.д.).

Если руководство пытается получить в калькуляциях наиболее адекватную реальной ситуации себестоимость, то используется отражение затрат по отдельным процессам, как в методике ABC-анализа.

Помимо этих классификаций, выделяют еще целевую направленность затрат:

- прямые и косвенные издержки;
- затраты продукта и затраты (а точнее, расходы) периода;
- затраты в зависимости от изменения уровня активности (чаще всего – в зависимости от изменения объемов производства и продаж);
- релевантные и нерелевантные затраты;
- другие виды (например, устранимые и неустраиваемые, контролируемые и неконтролируемые, явные и альтернативные и т.д.).

То есть прямые и косвенные издержки, а также затраты продукта и расходы периода нужны для формирования производственной себестоимости выпускаемого продукта (продукции, работы, услуги), для формирования финансового результата деятельности организации. Переменные и постоянные издержки, а также релевантные, альтернативные затраты необходимы для принятия успешных управленческих решений. В каждой организации определяется, какими классификациями будет пользоваться руководство для получения соответствующей информации.

**2. Реализация разработанной аналитики в системе управленческого учета.** Для того чтобы без проблем получать информацию о затратах, в компании следует разработать рабочий план счетов, позволяющий выделить различные классификации затрат. Удобная система кодирования информации, в частности информации о затратах, позволяет накапливать информацию по видам целевых затрат, т.е. по центрам ответственности, по отдельным продуктам или направлениям деятельности и т.д.

Некоторые классификации изначально заложены в Плане счетов, утвержденном Минфином РФ. Это, например, счета для производственных затрат (затрат продукта) – 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательное производство», 25 «Общепроизводственные расходы» и непроизводственных затрат – 26 «Общехозяйственные расходы», 44 «Расходы на продажу».

Если же необходимо получить информацию о переменных и постоянных затратах, то надо вводить аналитические счета на всех счетах затрат, поскольку эти виды затрат нужны для принятия управ-

ленческих решений, но любая компания все равно должна получать информацию для формирования финансовой отчетности. Поэтому счета производственных и непроизводственных затрат во всяком случае должны сохраняться.

Любая компания, организующая систему управленческого учета, должна разработать документ, касающийся классификации затрат. В этом документе все затраты организации распределяются по необходимым группам. Такой документ разработать для общего применения невозможно, поскольку в каждой конкретной организации свои конкретные затраты будут относиться в каждую из групп (например, для одной компании затраты на электроэнергию полностью косвенные, а для другой – при энергоемком производстве – часть затрат на электроэнергию могут быть прямыми и т.д.).

Четкость получения информации зависит от ее правильного введения в информационную систему. Для этого в компании должен быть обеспечен документооборот управленческих отчетов, т.е. каждый центр ответственности в назначенные сроки передает в бухгалтерию, финансовый отдел, отдел контроллинга либо в другое подразделение, занимающееся сбором управленческой информации, сведения о своих затратах. Для поступления документов в соответствующий отдел должны быть установлены жесткие сроки, которые контролируются менеджерами. От выполнения сроков зависит оптимизация результата деятельности, например, исходя из количества проданных изделий может корректироваться объем выпуска. Такая корректировка позволяет избежать замораживания денежных средств в сверхнормативных запасах предприятия.

Если компания пользуется программным обеспечением для целей управления, то введение информации может быть обеспечено прямо в центрах затрат – в местах возникновения затрат. Все затраты вводятся на основании первичных документов, что обеспечивает достоверность информации.

Разработка внутренних управленческих документов – одно из основных направлений деятельности по постановке управленческого учета в организации. Каждый центр ответственности пользуется специфическими отчетами, отражающими суть деятельности данного центра. Например, отчеты центров продаж, как правило, не содержат показателей затрат. В них существенной является информация о продажах как в стоимостном, так и в натуральном выражении (по видам или группам продукта), тем более что доходы центра ответственности никак не сопоставимы с его затратами. При необходимости центр доходов может предоставлять и информацию о своих затратах, чтобы оптимизировать результат деятельности по предприятию в целом. Разработка форматов таких отчетов является очень непростым делом, поскольку показатели управленческих отчетов должны содержать необходи-

мые и достаточные данные для принятия решений, но не перегружать менеджеров излишней информацией.

Если вид деятельности организации состоит из общих или повторяющихся операций, то возможно не использовать показатели фактических затрат, а получать всю информацию на основе нормативных показателей. Такой ввод информации экономит ресурсы организации, но не влияет на финансовый результат, поскольку информация, введенная в систему финансового учета, корректирует управленческую информацию с помощью отклонений.

Анализ информации в системе управленческого учета упрощается, а формирование данных в системе финансового учета практически не усложняется при введении и соответствующей настройке комплексных проводок в программе.

**3. Особенности управленческого учета накладных затрат.** Одной из основных проблем, с которой сталкивается руководство практически каждого предприятия, является распределение накладных (косвенных) затрат в целевые затраты и затраты конкретных продуктов.

Обычно компания распределяет накладные затраты для двух целей: во-первых, для определения прибыли (убытка) организации и формирования финансовых отчетов; во-вторых, для принятия различных решений (принимать или не принимать дополнительный заказ, какой ассортимент продукции следует выбрать на следующий отчетный период, по какой цене продавать тот или иной продукт и т.д.). Для целей составления финансовой отчетности, как правило, нет необходимости точно определять себестоимость отдельных продуктов, в то время как для принятия решений требуется более точная информация по разным видам продуктов. При этом следует помнить, что нормативные документы большинства стран предписывают определение себестоимости товарно-материальных запасов по производственной себестоимости, а это также требует распределения косвенных производственных затрат.

Поскольку для разных целей требуются разные уровни точности и разные виды затрат, компании используют различные системы учета затрат и их распределения между продуктами и отчетными периодами: для формирования финансовых отчетов и для принятия решений.

По данным Drury & Tayles, только 9% британских компаний имеют две системы для учета затрат, а 91% использует одну и ту же систему для формирования информации в финансовом и управленческом учете.

До конца 80-х годов XX в. большинство компаний использовали системы учета, ориентированные в первую очередь на определение финансового результата деятельности организации. В настоящее время выделяют две системы учета и распределения затрат: традиционную и функциональную. Традиционные системы отражают распределение накладных затрат

более упрощенно, а функциональные – излишне усложненно. Сутью традиционной системы является условное распределение затрат. Такие системы были разработаны еще в начале XX в. В функциональных системах используется причинно-следственное распределение затрат. Эта система могла появиться лишь при определенном техническом уровне производства и управления, т.е. в конце 80-х годов XX в. (так называемая ABC-система – activity-based costing).

Поскольку для формирования финансовых отчетов не нужна очень точная себестоимость каждого продукта, достаточной является традиционная система, использующая условное распределение затрат часто даже по одному-единственному фактору издержек. В таком случае могут быть использованы нормативные ставки распределения. Для управленческих целей компании могут использовать достаточно трудоемкие расчеты, отражающие причинно-следственную связь каждого вида накладных затрат с конкретным продуктом.

Поскольку функциональные системы очень громоздки и трудоемки, руководство организации должно определиться с целями учета затрат, поскольку иногда можно для принятия решений вполне удовлетвориться расчетом маржинальной прибыли. Маржинальный подход иногда даже защищает руководство от принятия неправильных решений. В качестве примера можно привести ситуацию принятия решения по прекращению выпуска продукта, когда полная себестоимость, включающая косвенные издержки, может неадекватно отразить вклад изделия в общий финансовый результат. Тогда компания при прекращении выпуска данного вида продукта может лишиться части маржинальной прибыли (суммы покрытия), которая покрывает постоянные затраты и общую прибыль организации.

4. *Разработка форм управленческой отчетности о затратах.* Обычно в компании управленческая отчетность формируется по центрам финансовой ответственности (ЦФО). Такие отчеты очень отличаются в зависимости от типа ЦФО: центры доходов представляют информацию о доходах, центры затрат – о затратах, а центры прибыли – как о доходах, так и о расходах, вызвавших появление этих доходов. Информация о показателях отдельных центров ответственности часто не может быть получена из бухгалтерских регистров, поскольку содержит нефинансовые показатели (данные по загрузке оборудования, по времени использования трудовых ресурсов или различных видов оборудования и т.д.), либо предоставляется до получения официальных документов (например, по продажам отдельных видов продукта). Руководители центров ответственности утверждают отчеты, которые предоставляются в соответствующие подразделения. Форматы таких отчетов, как правило, утверждаются руководством организации.

Если говорить об отчетности любого центра прибыли, то очевидно, что данный отчет должен иметь формат отчета о прибылях и убытках. Отличие управленческого отчета от финансового состоит прежде всего в том, что управленческий отчет касается расходов, связанных с обычной деятельностью. В него не входят прочие доходы и расходы (штрафы, пени, неустойки, как уплачиваемые, так и полученные; оценочные и прочие резервы; курсовые разницы и т.д.). Кроме того, управленческий отчет о прибылях и убытках обычно строится по маржинальному принципу, т.е. на основе переменных и постоянных затрат. Конечно же, речь идет о тех организациях, которые в принципе могут выделить в своей деятельности переменные и постоянные издержки.

#### Пример отличия финансового и управленческого отчетов о прибылях и убытках

<i>Традиционный формат</i>		<i>Формат маржинальной прибыли</i>	
Выручка	15 000	Выручка	15 000
Себестоимость:		Переменные затраты:	
реализованной продукции	(7 000)	производственные — 4000	
Валовая прибыль	8 000	сбытовые — 1600	
		административные — 500	(6 100)
		Маржинальная прибыль	8 900
Операционные затраты:		Постоянные затраты:	
сбытовые — 2100		производственные — 3000	
административные — 1500	(3 600)	сбытовые — 500	
		административные — 1000	(4 500)
Прибыль	4 400	Прибыль	4 400

Отчеты центров затрат могут отличаться большой сложностью. Это касается в первую очередь отчетов производственных подразделений.

Такие отчеты, помимо фактических данных могут содержать нормативные значения и величины отклонений.

**Пример калькуляционной ведомости сводного учета затрат на производство**

№ статей затрат	№ калькуляционных групп материалов	Наименование статей затрат и калькуляц. групп материалов	Остаток на начало месяца						Перерасчет незавершенного производства на начало месяца	
			По текущ. нормам		По изменен. норм		По откл. от норм		По текущ. нормам	
			Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	Кол.	Сумма
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11

**Продолжение**

№ статей затрат	№ калькуляционных групп материалов	Наименование статей затрат и калькуляц. групп материалов	Затраты за отчетный месяц						
			По текущ. нормам		По изменен. норм		По откл. от норм		
			Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	
1	2	3	12	13	14	15	16	17	

**Продолжение**

№ статей затрат	№ калькуляционных групп материалов	Наименование статей затрат и калькуляц. групп материалов	Итого затрат с остатком						
			По текущ. нормам		По изменен. норм		По откл. от норм		
			Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	
1	2	3	18	19	20	21	22	23	

**Продолжение**

№ статей затрат	№ калькуляционных групп материалов	Наименование статей затрат и калькуляц. групп материалов	Списание затрат на выпуск готовой продукции						
			По текущ. нормам		По изменен. норм		По откл. от норм		
			Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	
1	2	3	24	25	26	27	28	29	

## Продолжение

№ статей затрат	№ калькуляционных групп материалов	Наименование статей затрат и калькуляц. групп материалов	Остаток на конец месяца					
			По текущ. нормам		По изменен. норм		По откл. от норм	
			Кол.	Сумма	Кол.	Сумма	Кол.	Сумма
1	2	3	30	31	32	33	34	35

Центры доходов, как правило, одновременно являются и центрами затрат. Но отчетность таких ЦФО по затратам значительно проще отчетности производственных центров. В таком случае отчетность по затратам может иметь следующий вид.

Статья затрат	Затраты по видам продуктов						Всего
	Продукт 1		Продукт 2		Продукт n		
	На ед.	Всего	На ед.	Всего	На ед.	Всего	
Прямые затраты на сбыт:							
Транспортные							
Оплата комиссионных							
.....							
Косвенные затраты на сбыт							
Затраты на содержание отдела сбыта							
Услуги маркетологов							
.....							
Всего							

<sup>1</sup>Друри К. Управленческий и производственный учет. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 44.

## List of references

1. *Ahmadeev R.G.* Tax privileges for the small innovative enterprises in Russia // *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika*. 2014. № 7/8 (87).

2. *Balihin N.V., Kocov M.E.* Budget and tax regulation of investment activity of the Russian economy // *The Bulletin of the Moscow University of the MIA of Russia*. 2013. № 11.

3. *Dmitrieva I.M.* IFRS for small and medium business on the procedure of preparation and submission of statements // *Auditor*. 2013. № 10.

4. *Dmitrieva I.M.* The accounting policies of enterprises in accordance with IFRS for small and medium businesses // *Auditor*. 2013. № 12.

5. *Kocov M.E., Kharakoz J.K.* Strategic cost management is the method of increasing the competitiveness // *Education Science Brainpower*. 2014. № 1.

6. *Kosov M.E., Ahmadeev R.G.* Financial and bank regulation of macroeconomic processes in Russia // *Finansy i kredit*. 2015. № 20 (644).

7. *Mashinistova G.E.* As to restore order in the managerial cost accounting // *Financial Director*. 2010. № 3.

8. *Kharakoz J.K.* Trends in the development of management accounting system // *Audit and financial analysis*. 2007. № 2.

9. *Kharakoz J.K.* Features of development of managerial accounting // *The Bulletin of the Russian State Trade and Economic University*. 2007. № 2.

10. *Kharakoz J.K.* Information support of management accounting // *Auditor*. 2012. № 3.

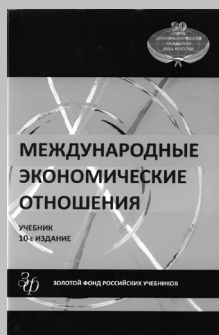
11. *Kharakoz J.K.* The role of International financial reporting standards in the organization of management accounting // *Auditor*. 2014. № 3.

12. *Legal information resource «ConsultantPlus».*

## Список литературы

1. *Ахмадеев Р.Г.* Налоговые льготы для малых инновационных предприятий в России // *Международная торговля и торговая политика*. 2014. № 7/8 (87).

2. *Балихина Н.В., Косов М.Е.* Бюджетно-налоговое регулирование инвестиционной активности российской экономики // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2013. № 11.
3. *Дмитриева И.М.* МСФО для малого и среднего бизнеса о порядке составления и представления отчетности // Аудитор. 2013. № 10.
4. *Дмитриева И.М.* Учетная политика предприятий в соответствии с МСФО для малого и среднего бизнеса // Аудитор. 2013. № 12.
5. *Косов М.Е., Харакоз Ю.К.* Стратегическое управление затратами – метод увеличения конкурентоспособности // Вестн. МУ МВД РФ. 2014. № 1.
6. *Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г.* Финансово-банковское регулирование макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644).
7. *Машинистова Г.Е.* Как навести порядок в управленческом учете затрат // Финансовый директор. 2010. № 3.
8. *Харакоз Ю.К.* Тенденции развития системы управленческого учета // Аудит и финансовый анализ. 2007. № 2.
9. *Харакоз Ю.К.* Особенности развития управленческого учета // Вестн. Российского государственного торгово-экономического университета. 2007. № 2.
10. *Харакоз Ю.К.* Информационное обеспечение управленческого учета // Аудитор. 2012. № 3.
11. *Харакоз Ю.К.* Роль Международных стандартов финансовой отчетности в организации управленческого учета // Аудитор. 2014. № 3.
12. *Правовой* информационный ресурс «КонсультантПлюс».



**Международные экономические отношения:** Учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / под ред. В.Е. Рыбалкина, В.Б. Мантусова. 10-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 727 с. (Серия «Золотой фонд российских учебников»).

Рассматриваются важнейшие теоретические и практические аспекты международных экономических отношений (МЭО) — система разнообразных связей между странами: научно-технических, производственных, торговых, инвестиционных, валютно-финансовых, миграционных и др.

Учебник нацелен на подготовку магистров и кадров высшей квалификации. Он позволяет глубже изучить теоретические основы, принципы и особенности МЭО, усвоить их важнейшие механизмы и методы регулирования, сочетая теоретические выкладки с практикой внешнеэкономической деятельности коммерческих организаций.

Для студентов вузов экономического профиля, аспирантов и преподавателей, практических работников, а также всех интересующихся вопросами международных экономических отношений.

УДК 33

**INSTITUTE OF PUBLIC AND MUNICIPAL PROCUREMENT  
IN THE RUSSIAN ECONOMY**

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

**Vladimir Sergeevich Osipov,**  
PhD, Institute of Economics,  
Russian Academy of Sciences  
Head sector  
**E-mail:** vs.ossipov@gmail.com

**Irina Ivanovna Smotrinskaya**  
**E-mail:** office@unity-dana.ru

**Владимир Сергеевич Осипов,**  
доктор экономических наук,  
Институт экономики РАН,  
заведующий сектором

**Ирина Ивановна Смотрицкая**

**Annotation.** The article explores the Institute of state and municipal procurement in the Russian economy.

**Keywords:** state and municipal procurement, Russia, the Russian economy, the market

**Аннотация.** Статья исследует институт государственных и муниципальных закупок в российской экономике.

**Ключевые слова:** государственные и муниципальные закупки, Россия, российская экономика, рынок

Исследование состояния рынков — одно из важнейших направлений современной экономической науки. В то же время, по замечанию известного экономиста — представителя современной институциональной теории Джеффри Ходжсона, в «экономической литературе не так легко найти определение рынка, а аналитическое рассмотрение институциональных концепций, связанных с рынком, вообще встречается крайне редко. Зато налицо обилие математических моделей рыночных феноменов и обширная теоретическая литература, посвященная определяющим факторам состояний рыночного равновесия. И все же стоит нам задать вопросы: что такое рынок? как от нас стараются побыстрее отделаться?»<sup>1</sup>

Задаче развернутого изучения рынка посвятили свои исследования Альфред Маршалл, развивая определение, данное рынку Огюстом Курно и Уильямом Джевонсоном<sup>2</sup>. Курно описывает рынок как «всякий район, где сношения покупателей и продавцов друг с другом столь свободны, что цены на одни и те же товары имеют тенденцию легко и быстро выравниваться» (Coshnot, 1897). По Джевонсу, рынок означает «всякую группу лиц, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара» (Jevons, 1871)<sup>3</sup>. Людвиг фон Мизес в книге «Человеческая деятельность» дает более развернутое определение рынка как общественной системы разделения труда в условиях частной собственности на средства производства, характеризуя его как «процесс, приводимый в движение взаимодействием множества ин-

дивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда» (Mises, 1949. P. 258)<sup>4</sup>.

В то же время, как указывает Скотт Мосс, рынок предполагает и процесс обмена товаров и услуг, который связан «с коммуникациями и средствами сообщения между продавцами и покупателями благ, являющихся предметами торговли» (Moss, 1981). То есть процесс обмена обязательно включает установление и доведение информации о ценах, информирование поставщиков о спросе на продукцию и потребителей о наличии товара, транспортировку товаров<sup>5</sup>.

Однако все эти определения не учитывают зависимость обмена от правовых, политических, социальных и других структур, играющих ключевую роль во всех рыночных системах. В соответствии с институциональной теорией дефиниция рынка должна быть связана с широким набором институтов, которые имеют отношение не только к таким правовым вопросам, как установление прав собственности и судебные-арбитражные процедуры по поводу контрактов, но и к транспортировке и распространению необходимой для функционирования рынка информации<sup>6</sup>.

Применительно к нашей тематике мы будем рассматривать рынок как набор институтов, в рамках которых регулярно происходит закупка товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, причем данные институты должны способствовать этим актам обмена (купли-продажи). Такой методологический подход предполагает, что рыночный обмен включает контрактные отношения



и смену прав собственности, а рынок состоит из механизмов, призванных придавать деятельности по обеспечению государственных закупок структуру, организацию и легитимность. Одни институты, имеющие отношение к государственным закупкам, например нормативно-правовая система и сложившиеся нормы поведения, которыми руководствуются в процессе закупок и заключения контрактов, существовали даже тогда, когда «организованных» рынков не было. Другие связаны со спецификой развития рынка и с необходимостью координации большого количества организованных обменов.

Экономическая наука рассматривает различные функции рынка, важнейшие из которых заключаются в размещении (аллокации) ресурсов и формировании пропорций, соответствующих общественным потребностям на данном этапе развития экономики. С помощью механизмов рынка происходит перелив денежных, трудовых, инвестиционных и иных ресурсов в соответствии с меняющимися общественными потребностями. По своему «профилю» рынки подразделяются на рынки товаров и услуг и рынки факторов производства — труда, капиталов, земли<sup>7</sup>. В свою очередь, в зависимости от специфики товара можно сегментировать рынок по различным видам, например товарный рынок, рынок труда, финансовый рынок и т.д.

Объектом товарного рынка является продукция в вещной форме, плоды творческой, интеллектуальной деятельности, а также многообразные работы и услуги. В объекты товарного рынка включаются природные ресурсы, например нефть, уголь и т.д.

В дальнейшем при анализе рынка государственных закупок мы будем рассматривать главным образом товарный рынок.

Субъектами рынка выступают основные его участники: продавцы и покупатели. В зависимости от доминирующих субъектов (покупателей и продавцов) рынок можно условно разделить на рынок частного предпринимательства и «государственный» рынок, отличительная особенность которого состоит в том, что государство является монопольным субъектом рынка — единственным потребителем и соответственно покупателем товаров, работ, услуг на рынке. То есть на «государственном» рынке происходит «государственная закупка» для нужд общественного потребления. Следует отметить, что ряд экономистов в понятие «государственный» рынок наряду с рынком государственных закупок включают и рынок продажи имущества государства. То есть «государственный» рынок — это рынок государственных закупок и продаж<sup>8</sup>.

В настоящее время рынок государственных и муниципальных закупок — один из самых проблемных секторов российской экономики. Так, по результатам проверок Счетной палаты в 2012—2013 гг. было установлено, что большинство осо-

бо крупных государственных контрактов на сумму более 1 млрд руб. заключается и реализуется с нарушениями заказчиками норм Бюджетного и Гражданского кодексов РФ, законодательства в сфере размещения заказов и защиты конкуренции. При этом количество особо крупных контрактов имеет тенденцию к росту, а ценовой порог привлекаемых в такие контракты бюджетных средств повышается, стоимость отдельных контрактов достигает 44 млрд руб.<sup>9</sup>, а на их финансирование выделяется более 21% всех средств федерального бюджета, направленных на закупки. Особо крупные контракты оказывают стратегическое влияние на развитие таких отраслей, как дорожное строительство, судостроение, авиационная промышленность, космическая отрасль, и в целом военно-промышленный комплекс и по сути представляют собой «сгусток бюджетной энергии»<sup>10</sup>.

При этом более 70% контрактов (в количественном и стоимостном выражении) размещается вне конкурентных процедур через заключение контракта с единственным поставщиком. По оценке экспертов Счетной палаты, в некоторых из них на 1 млрд руб. стоимости «финансовый навес» доходил до 200 млн руб. (избыточные и недостаточно обоснованные расходы), т.е. имеется серьезный потенциал для повышения эффективности закупок без снижения качества и общего объема закупаемых товаров, работ, услуг<sup>11</sup>.

Административно рынок государственных закупок состоит из трех уровней — федерального, регионального, муниципального. По характеру организационно-управленческой структуры выделяют два основных сектора — открытый («гражданский») и «особый». Например, в США к «гражданскому» сектору государственного рынка принято относить традиционные отрасли производства, которые поставляют промышленные, стандартные товары, сырье, материалы и услуги. Этот сектор обслуживает государственный спрос на товары гражданского назначения, т.е. обеспечивает государственное гражданское потребление, нужды гражданских министерств и ведомств.

«Особый» — это военный и научно-технический секторы государственного рынка, охватывающие товары наукоемких отраслей американской экономики, поставляющих федеральному правительству для военных целей различные виды техники и новейшие технологии, средства связи и т.д. Следует отметить, что во всех странах с развитой рыночной экономикой «особый» сектор государственного рынка имеют закрытые сегменты. Так, в ЕС большая часть оборонного заказа не подпадает под общие правила государственных закупок. Для обеспечения оборонных интересов в странах, входящих в ЕС, действует специальное национальное законодательство, регламентирующее размещение

и реализацию государственного оборонного заказа.

В российской экономике в 2013 г. государство (в лице уполномоченных органов на всех уровнях исполнительной власти) заключило 3,8 млн контрактов, объем контрактации на открытом рынке превысил 6 трлн руб., количество зарегистрированных заказчиков (органов государственной власти, местного самоуправления и бюджетополучателей) составило более 240 тыс. организаций. Наибольший процент контрактов (по цене контрактов) был заключен на федеральном уровне (40%), соот-

ветственно на уровне субъектов РФ — 39% и на муниципальном уровне — 21%<sup>12</sup>.

На основании анализа данных о распределении цены заключенных контрактов по группам закупаемой номенклатуры (табл.1) можно выделить следующие ключевые отрасли, которые формируют значительную часть государственных и муниципальных закупок: строительство, транспортную инфраструктуру, здравоохранение (закупку медицинской аппаратуры, услуги по ее эксплуатации, услуги в области здравоохранения), жилищно-коммунальное хозяйство.

Таблица 1. Государственные закупки в разрезе номенклатуры в 2013 г. (по группам в процентах)

Номенклатура	%
Работы по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, автомобильных дорог общего пользования	27,64
Услуги по разработке проектной документации и инженерные услуги в области архитектуры, гражданского и промышленного строительства	4,40
Пар и вода, услуги по распределению пара и воды	2,93
Электроэнергия и услуги по распределению электроэнергии	2,49
Аппаратура медицинская, а также услуги по ее производству и ремонту	2,38
Жилищно-коммунальные услуги	1,53
Интеллектуальная и материальная продукция, услуги по исследованиям и разработкам, нефинансовые нематериальные активы в области естественных и технических наук	1,39
Услуги, связанные с недвижимым имуществом	1,04
Услуги в области здравоохранения	0,80
Услуги транспорта	0,85
Иное	54,55

Особого внимания заслуживает позиция «Закупки интеллектуальной продукции, услуг по исследованиям и разработкам нефинансовых нематериальных активов в области естественных и технических наук». Доля заключенных контрактов по данной группе закупаемой номенклатуры снизилась в 4,2 раза, если в 2011 г. она составляла 5,91%, то в 2013 г. — 1,39%.

Более половины контрактов (по цене контрактов) было заключено в конкурентной среде — на электронных аукционах. В то же время 21% контрактов (табл. 2) было размещено вне конкурентных процедур через заключение контракта с единственным поставщиком (исполнителем, подрядчиком).

Что касается «закрытого сектора» в российской экономике, он регулируется специальным законодательством, в том числе Федеральным законом от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе». В современных экономических условиях государственный оборонный заказ должен стать инструментом активизации инновационных

процессов в ОПК и роста гражданского высокотехнологического сектора российской экономики. Как отмечает Д. Рогозин, «новая программа вооружений должна быть абсолютно отличной от нынешней, по которой мы работаем три года, — она должна быть инновационной»<sup>13</sup>. Реализация данной программы возможна лишь на качественно иной — высокотехнологической производственной базе.

Средства на модернизацию основных фондов предприятий ОПК будут выделяться преимущественно в рамках Федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса до 2020 г.». За последние месяцы 2013 г. в рамках данной программы проведено техническое перевооружение, реконструкция части производственной, экспериментальной и технологической базы на более чем 400 предприятиях. Это объекты капитального строительства, предприятия оборонных отраслей промышленности. В целом в соответствии с Государственной программой вооружений на 2011—

2020 гг., утвержденной Д. Медведевым в декабре 2010 г., расходы на закупку вооружений и военной техники составят более 19 трлн руб., 3 трлн руб. — на переоснащение оборонной промышленности.

Объем гособоронзаказа планировался на 2013 г. в размере 2,236 трлн руб., на 2014 г. — в 2,635 трлн руб., из которых примерно 60% — на закупку вооружений, а в 2014 г. — 1,5 трлн руб.<sup>14</sup>

Таблица 2. Заключение контрактов по способам определения поставщика (размещение заказа) в 2013 г.

Способы закупки	%
Электронный аукцион	58,33
Закупка у единственного поставщика (исполнителя, подрядчика)	21,16
Открытый конкурс	17,54
Запрос котировок	2,89
Иные способы	0,08

В то же время определенная номенклатура товаров, работ, услуг закупается на принципах и в соответствии с законодательством «открытого» сектора рынка. В табл. 3 представлены данные по

объему гособоронзаказа, размещаемого Федеральным агентством по поставкам вооружения, военной, специальной техники и материальных средств (Рособоронпоставка)<sup>15</sup>.

Таблица 3. Динамика объема гособоронзаказа, размещенного Рособоронпоставкой

Государственный оборонный заказ 2011—2013 гг.	ГОЗ-2011		ГОЗ-2012		ГОЗ-2013	
	кол-во лотов	сумма, млрд руб.	кол-во лотов	сумма, млрд руб.	кол-во лотов	сумма, млрд руб.
Объявлено торгов	185	12,7	807	75,1	1686	427,4
Заключено контрактов	134	11,8	669	68,8	1376	379,2
Достигнута экономия		0,35		0,71		5,36

Источник. Выступление М. Иванова на Первой Всероссийской конференции «Закупки в оборонно-промышленном комплексе». М., 2013

Задача повысить эффективность закупок для нужд обороны и безопасности государства стала основной причиной создания этого Федерального агентства, играющего роль своеобразного интегратора интересов госзаказчиков и предприятий ОПК, выполняющего функции централизации закупок определенной номенклатуры для нужд обороны и безопасности государства.

На современном этапе в российской экономике можно выделить три ключевых направления в реализации глобальной реформы в сфере закупок товаров, работ, услуг:

- создание контрактной системы закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- формирование системы государственного оборонного заказа;
- регламентация закупок субъектов государственного сектора экономики.

Институциональной основой реформы являются соответствующие федеральные законы, устанавливающие принципы организации и управления контрактными отношениями:

- (1) в сфере размещения и реализации государственного и муниципального заказа — Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»;
- (2) оборонного заказа — Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»;
- (3) в сфере закупок хозяйствующих субъектов государственного сектора экономики — Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

Действие Закона распространяется на следующие организации: государственные корпорации и государственные компании; субъекты естественных монополий; организации, осуществляющие регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения; государственные и муниципальные унитарные предприятия; автономные учреждения; хозяйственные общества, в уставном капитале которых доля

участия РФ, субъекта РФ или муниципального образования в совокупности превышает 50%; дочерние хозяйственные общества, в уставном капитале которых более 50% долей в совокупности принадлежит всем указанным выше юридическим лицам.

Начал действовать Экспертный совет по развитию контрактных отношений при Минэкономразвития РФ. В перспективе, как отмечает представитель министерства, «мы видим возможность создания единой контрактной системы в Российской Федерации, регулирующей сферу государственных и муниципальных закупок, сферу закупок организаций государственного сектора экономики, сферу государственно-частного партнерства, концессионных соглашений»<sup>16</sup>.

Приоритетной проблемой на современном этапе является создание контрактной системы в сфере закупок товаров работ услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, выступающей основой, каркасом для развития нового контрактного института в России.

<sup>1</sup> Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003. С. 253.

<sup>2</sup> См.: Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. II. Кн. V, гл. I.

<sup>3</sup> Там же. С. 6.

<sup>4</sup> Мизес Л. Человеческая деятельность. М., 2000. С. 243

<sup>5</sup> Moss S. An Economic Theory of Business Strategy: An Essay in Dynamics Without Equilibrium. Oxford, 1981.

<sup>6</sup> См.: Ходжсон Дж. Указ. соч. Раздел 8.

<sup>7</sup> Экономический словарь / Под ред. А.И. Архипова. М., 2001. С. 487.

<sup>8</sup> См.: Управление государственными закупками в Санкт-Петербурге / Под ред. В.В. Бланка, Ю.П. Панибратова. СПб.: СПбГАСУ, 2004. С. 7.

<sup>9</sup> Контрактная система: самая сложная реформа // Бизнес России. 2013. №10 (152). Октябрь. С. 27.

<sup>10</sup> Анчишкина О.В. Контракты — сгусток бюджетной энергии // Бизнес России. 2013. №10 (152). Октябрь. С. 41.

<sup>11</sup> Анчишкина О.В. Указ. соч. С. 41.

<sup>12</sup> <http://zakupki.gov.ru>

<sup>13</sup> Rogozin D. Выступление в Государственной Думе // Бюллетень. 2013. № 133 (1371).

<sup>14</sup> Три года в запасе // Ведомости. 2012. № 120 (3134).

<sup>15</sup> Рособоронпоставка — единый уполномоченный орган по размещению государственного оборонного заказа для нужд таких федеральных органов исполнительной власти, как Минобороны, МВД, МЧС, ФСБ и др.

<sup>16</sup> Черемисов М.В. Развитие контрактной системы. электронный ресурс // <http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect>

## List of references

1. Federal Law of 05.04.2013g. № 44-FZ «About contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs».

2. Federal Law of 17.07.2011, № 223-FZ «On procurement of goods, works and services of certain kinds of legal entities».

3. Federal Law of 29.12.2012, № 275-FZ «On the State Defense Order».

4. Anchishkin O.V. Contracts - Energy clot budget // Russian Business № 10 (152). October 2013.

5. Marshall A. Principles of economics. M., 1993. T. II. Bk. V. Ch. I.

6. L. von Mises, Human Action. Moscow, 2000.

7. Smotrinskaya I.I. Formation of the market institutions of state orders // Economics. № 28. 2007.

8. Smotrinskaya I.I. government contracts market development: institutions and mechanisms. Scientific report / Institute of Economics, Russian Academy of Sciences. M., 2007. Ser. Scientific reports of the Institute of Economics.

9. Smotrinskaya I. Chernykh S. State contract system: a new quality of procurement management // Society and ekonomika.2013.№ 10.

10. Fedorovich V.A., Patron A.P., Zavarukhin V.P. US: Federal contract system and the economy. M.: Nauka, 2002.

11. Hodgson D. Economic Theory and Institutions. M.: Case 2003.

## Список литературы

1. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

2. Федеральный закон от 17.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц».

3. Федеральный закон от 29.12.2012 г. № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе».

4. Анчишкина О.В. Контракты — сгусток бюджетной энергии // Бизнес России. 2013. № 10 (152). Октябрь.

5. Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. II. Кн. V. Гл. I.

6. Мизес Л. Человеческая деятельность. М., 2000.

7. Смотрицкая И.И. Формирование институтов рынка государственных заказов // Экономические науки. 2007. № 28.

8. Смотрицкая И.И. Развитие рынка государственных заказов: институты и механизмы: Научн. докл. / Ин-т экономики РАН. М., 2007.

9. Смотрицкая И.И., Черных С. Государственная контрактная система: к новому качеству управления закупками // Общество и экономика. 2013. № 10.

10. Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П. США: Федеральная контрактная система и экономика. М.: Наука, 2002.

11. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.

УДК 34

**CONSTITUTIONAL BASES AND ROLE OF THE STATE  
IN REGULATION OF THE ECONOMY OF THE RUSSIAN FEDERATION****КОНСТИТУЦИОННЫЕ ОСНОВЫ И РОЛЬ ГОСУДАРСТВА  
В РЕГУЛИРОВАНИИ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ****Nodari D. Eriashvili**

Candidate of Law sciences,  
Candidate of Historic sciences,  
Doctor of Economic sciences, Professor,  
Russian Government award winner in the  
sphere of science and technics

**E-mail:** nodari@unity-dana.ru**Marat V. Saudakhanov**

Candidate of Law sciences,  
Associate professor of the chair  
of civil law disciplines in the Russian law  
academy of the Ministry of Justice  
of the Russian Federation

**E-mail:** northen.wind@bk.ru**Нодари Дарчоевич Эриашвили,**

кандидат исторических наук,  
кандидат юридических наук,  
доктор экономических наук, профессор,  
лауреат премии Правительства  
России в области науки и техники

**Марат Вильданович Саудаханов,**

кандидат юридических наук,  
доцент кафедры гражданско-правовых  
дисциплин КИ Всероссийского государственного  
университета юстиции  
(РПА Минюста России)

**Научная специальность:** 12.00.02 – Конституционное право; конституционный судебный процесс; муниципальное право

**Annotation.** In this article we explore constitutional bases and role of the state in regulation of the economy of the Russian Federation. The authors make analysis and give conclusions.

**Keywords:** Constitution of the Russian Federation, constitutional bases, regulation of the economy, role of the state

**Аннотация.** В статье рассмотрены конституционные основы, а также роль государства в регулировании экономики Российской Федерации. Авторы проводят анализ и делают выводы.

**Ключевые слова:** Конституция Российской Федерации, конституционные основы, регулирование экономики, роль государства

Роль государства в регулировании экономики различна в зависимости от того, каков тип данной экономики. Так, для плановой экономики социалистических государств характерна значительная роль государства, которое руководит деятельностью организаций и предприятий на основе централизации. Такое руководство осуществляется посредством выработки планов, которые предприятия должны выполнять. Государство не только наделено правами по определению в соответствии с государственными планами объема выпуска продукции, но и полномочно устанавливать цены на всю или часть производимой продукции, государство может обладать монополией на осуществление международных торговых контактов. Таким образом, экономика предприятия всецело определяется государственными органами, а его роль зависит от роли, которую он выполняет в масштабах всего государства<sup>1</sup>.

В СССР административно-командная система сложилась в начале 30-х годов и просуществовала с некоторыми изменениями до конца 80-х XX в. Она основывалась на трех принципах:

(1) тотальном огосударствлении экономики;

(2) строгой централизации государственного планирования;

(3) идеологическом контроле.

Административно-командная система оказалась эффективной лишь для осуществления индустриализации и решения военно-политических задач. В целом же этой системе были присущи генетические пороки: тотальная монополизация экономики и почти полное искоренение конкуренции, которые тормозили хозяйственную инициативу и научно-технический прогресс; примат политики над экономикой в планировании народного хозяйства обуславливал хроническую несбалансированность советской экономической системы. В период проводившейся сверху «горбачевской перестройки» предпринималась попытка реформирования административно-командной системы путем некоторого допущения элементов рыночной экономики<sup>2</sup>.

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты ведут себя иначе, как и государство. Последнее непосредственно не осуществляет руководства хозяйствующими субъектами, если только они не явля-

ются его собственностью. Оно вправе лишь устанавливать определенные критерии законности деятельности хозяйствующих субъектов, которых те обязаны придерживаться. Относительно целесообразности вмешательства государства в деятельность хозяйствующих субъектов существует несколько точек зрения, каждая из которых оправдана при наличии в экономике государства соответствующих условий. Согласно первой версии, государство не должно вмешиваться в деятельность хозяйственных субъектов ни в коем случае, поскольку деятельность хозяйственных субъектов относится к сфере гражданского общества. Эта сфера способна к саморегуляции и не нуждается в получении указаний извне. К тому же осуществление контроля за этой сферой обходится государству дорого, а результат его оказывается зачастую неэффективным. Вмешательство государства в рыночную экономику вредно еще и потому, что способно провоцировать коррупцию и иные злоупотребления со стороны чиновников.

Академик С.С. Шаталин, как создатель российской теории рыночной экономики, провозгласил важнейшим условием ее эффективного функционирования максимальную свободу экономического субъекта (предприятия, предпринимателя), его ответственность за результаты хозяйственной деятельности, при юридическом равноправии всех видов собственности, в том числе и частной<sup>3</sup>.

Что касается второй точки зрения, то, согласно ей, государство должно все-таки осуществлять регулирование экономических процессов в силу того, что, во-первых, оно выполняет социальные функции в обществе, а во-вторых, рыночная экономика иногда развивается таким образом и в таких направлениях, которые способны привести ее к кризису, если в нужный момент не будет произведено вмешательство со стороны государства. Обычно государство циклично использует то одну, то другую из этих доктрин.

Роль государства в экономике и принципы его вмешательства в деятельность хозяйствующих негосударственных образований определяются законодательством Российской Федерации, и прежде всего Конституцией РФ (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.). Конституция РФ — особый документ, она проводит в жизнь как гарантии самостоятельности хозяйственных субъектов (корпораций), так и ограничивает их деятельность в различных сферах. В некоторых случаях такие ограничения могут устанавливаться другими законами. Направления ограничения свободы деятельности корпораций могут затрагивать трудовые отношения, налоговые отношения, отношения по регулированию монополистической деятельности, недобросовестной конкуренции и т.д. В свою очередь, гарантии могут быть предоставлены относительно статуса субъектов корпоративной деятельности, предмета их деятельности, порядка управления, прав на результаты деятельности, имущество и т.д.

#### *Экономические гарантии:*

- единство экономического пространства;
- свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств;
- поддержка конкуренции;
- свобода экономической деятельности;
- признание и защита равным образом частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности, провозглашенные в ст. 8 Конституции РФ; —

необходимыми элементами основ конституционного строя.

В Российской Федерации признаются и защищаются равным образом частная, государственная, муниципальная и иные формы собственности. При этом земля и другие природные ресурсы используются и охраняются в РФ как основа жизни и деятельности народов, проживающих на соответствующей территории. Земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности.

Согласно ст. 34 Конституции РФ каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности. Не допускается экономическая деятельность, направленная на монополизацию и недобросовестную конкуренцию.

Гарантией конституционных прав является положение, согласно которому право частной собственности охраняется законом. Каждый вправе иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами.

Никто не может быть лишен своего имущества иначе как по решению суда. Принудительное отчуждение имущества для государственных нужд может быть произведено только при условии предварительного и равноценного возмещения. Право наследования гарантируется.

Одно из ограничений деятельности корпораций — ограничение законом трудовых отношений в корпорации. Корпорации обязаны соблюдать трудовое законодательство при осуществлении своей деятельности.

*Труд свободен.* Каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию. Принудительный труд запрещен. Каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы.

Признается право на индивидуальные и коллективные трудовые споры с использованием установленных федеральным законом способов их разрешения, включая право на забастовку.

Каждый имеет право на отдых. Работающему по

трудовому договору гарантируются установленные федеральным законом продолжительность рабочего времени, выходные и праздничные дни, оплачиваемый ежегодный отпуск.

Прямая обязанность государства — создать условия для развития экономических свобод, задавать стратегические ориентиры, предоставлять населению качественные публичные услуги и эффективно управлять государственной собственностью. Для этого структура исполнительной власти должна быть логично и рационально устроена, а госаппарат должен стать работающим инструментом реализации экономической политики.

При этом следует отметить, на наш взгляд, несовершенство конституционно-правового оформления отношений частной собственности в Российской Федерации, «пробельность» ряда положений Конституции РФ, на что указывается многими видными юристами. Так, в Конституции РФ отсутствуют нормы о рыночных основах экономической системы, в связи с чем не совсем понятны критерии, которыми следует руководствоваться законодателю при определении основ законодательства о рыночном механизме<sup>4</sup>. Данное обстоятельство может играть только негативную роль для формирования цивилизованной рыночной экономики<sup>5</sup>.

Не вполне соглашаясь с тезисом о рыночном хозяйстве как существующей экономической основе общества, В.А. Ржевский, тем не менее, полагает, что отсутствие в Конституции РФ общих положений об экономических отношениях собственности в качестве основы общественного развития, практически означает, что дезавуирована сама категория экономической основы применительно к явлениям государственности и организации общества<sup>6</sup>.

Е.А. Суханов и К.И. Скловский обращают внимание, на понятие «форма собственности», используемое в Конституции РФ, которая является не юридическим, а социально-экономическим понятием. Смещение данных понятий, по их мнению, создает значительные противоречия и путаницу в правовом регулировании<sup>7</sup>.

Анализ представленных взглядов отечественных ученых по рассматриваемому вопросу показывает необходимость совершенствования правового опосредования отношений собственности в Конституции РФ и в целом общих гарантий основных прав и свобод личности.

По нашему мнению, основным недостатком конституционного регулирования вышеназванных отношений является отсутствие самостоятельной главы в Конституции РФ об экономических основах конституционного строя, принципах социальной и экономической политики Российского государства, систематизированных положений о создании благоприятных условий для социального и экономического развития, справедливого распределения региональных и личных доходов в рамках политики обеспечения экономической стабильности. Следует

заметить, что Конституция РФ не содержит также четких норм, направленных, с одной стороны, на поощрение и содействие развитию и приумножению собственности, с другой — ограничивающих ее абсолютный характер<sup>8</sup>.

Внедрение определенных элементов планирования в практику государственного регулирования экономических процессов, по нашему мнению, является на сегодняшний день вполне оправданным и, более того, обязательным.

Необходимо признать и допустимость некоторых направлений прямого государственного вмешательства в экономические процессы, например вмешательство в процесс ценообразования (осуществление в определенных случаях доплат производителю; регулирование налога на добавленную стоимость, иных видов налогов и сборов; жесткая фиксация цен и тарифов в сфере естественных монополий, производства определенных видов продукции и услуг в государственном секторе экономики и т.д.), а также создание необходимой инфраструктуры государственных и муниципальных органов поддержки предпринимателей, предпринимательских структур, занимающихся определенными видами предпринимательской деятельности; пресечение незаконных действий предпринимателей, злоупотребляющих своими правами. При этом важно, чтобы эти направления были четко очерчены конституционно-правовыми нормами и не приводили к нарушению прав предпринимателей.

В нынешнее время очевидна целесообразность политики «государственного содействия», «государственного стимулирования» предпринимательской деятельности, отхода от принципов минимального вмешательства государства в рыночную экономику. В этой сфере недостаточно только провозглашения, конкретизации и охраны данных прав, установления механизмов их защиты, важна многосторонняя, продуманная политика государства, постоянные действия, обеспечивающие реальность осуществления экономических прав<sup>9</sup>.

<sup>1</sup> См. об этом: *Корпоративное право*. 3-е изд.: Учебник в соавторстве / Под ред. И.А. Еремичева, Е.А. Павлова. М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2010. С. 440.

<sup>2</sup> Саудаханов М.В. Историко-правовой анализ развития предпринимательства в Российской Федерации. М., 2016. С. 32—33.

<sup>3</sup> Шаталин С.С. Переход к рынку. Концепция и программа. М., 1990. С. 23—25.

<sup>4</sup> Павлушина А.А. Правовое регулирование рыночных отношений (общетеоретические аспекты): Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Саратов, 1994. С. 13.

<sup>5</sup> Саудаханов М.В. Указ. соч. С. 39.

<sup>6</sup> Ржевский В.А. Проблема собственности в конституционном праве. С. 108—109.

<sup>7</sup> См. об этом, например: *Скловский К.И.* Собственность в гражданском праве. С. 159; Суханов Е.А. Понятие права собственности в российском законодательстве и в модельном Гражданском кодексе для стран СНГ // Конституционное право: Восточноевропейское обозрение. 2000. № 4; 2001. № 1. С. 85.

<sup>8</sup> Саудаханов М.В. Указ. соч. С. 40

<sup>9</sup> Саудаханов М.В. Предпосылки возникновения предпринимательства в Российской Федерации: историко-правовой анализ // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2016. № 6.

УДК 657.6

## THE CHARACTERISTIC OF THE IMPLEMENTATION OF THE INTERNAL CONTROL INTERNATIONAL STANDARDS IN RUSSIA

### ОСОБЕННОСТИ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В РОССИИ

**L.V. Dontsova,**

doctor of economics, professor  
Department of economic performance  
analysis and audit of Plekhanov Russian  
University of Economics  
**E-mail:** dontsova.lv@gmail.com

**M.M. Sharamko,**

candidate of economics,  
Department of economic performance  
analysis and audit Plekhanov  
Russian University of Economics  
**E-mail:** mac-sim@bk.ru

**I.R. Garipov,**

Leading legal counsel,  
department of initial audit and law  
LLC "Center of research  
and consulting "Auditor-Ch"  
**E-mail:** girrussia@gmail.ru

**Л.В. Донцова,**

доктор экономических наук,  
профессор Российского  
экономического университета  
им. Г.В. Плеханова

**М.М. Шарамко,**

кандидат экономических наук,  
докторант кафедры анализа хозяйственной  
деятельности и аудита  
Российского экономического  
университета им. Г.В. Плеханова

**И.Р. Гарипов,**

ведущий юрисконсульт  
департамента инициативного  
аудита и права ООО «Научно-консалтинговый центр «Аудитор-Ч»»

**Annotation.** The article analyzes the regulatory features of the implementation of international standards for internal control in Russia. The objectives of the implementation of international standards for internal control in the regulatory environment are listed. The applicability of the international internal control rules in the legislative sphere of Russia is analyzed.

**Keywords:** internal control, implementation of the international standards, the regulatory environment

**Аннотация:** В статье проведен анализ нормативно-правовых особенностей имплементации международных стандартов внутреннего контроля в России. Перечислены цели имплементации международных стандартов внутреннего контроля в нормативно-правовой среде. Детализируется применимость норм зарубежных правовых актов в области внутреннего контроля в России.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, имплементация, международные стандарты, нормативно-правовая среда

Фактическая реализация международных норм на внутригосударственном уровне в теории права именуется *имплементацией*. Имплементация может принимать различные формы: например инкорпорации, трансформации, адаптации, отсылки и др. Выбор тех или иных форм имплементации в российскую правовую среду международных стандартов и иных актов, регулирующих различные аспекты внутреннего контроля, зависит от различных факторов, среди которых можно назвать: вид самого документа; статус принявшего его органа; процедуры, прописанные в самом документе; процедуры, установленные внутрироссийскими актами и др.

Под *инкорпорацией* понимают такой способ имплементации, когда нормы международного права дословно воспроизводятся во внутригосударственных актах. При трансформации и адаптации нормы международного права имплементируются в национальное право в видоизмененном виде. При отсылке внутригосударственные акты просто отсылают к нормам международного права, без включения та-

ких норм непосредственно во внутригосударственное законодательство.

В России на сегодня условно существует два уровня имплементации международных стандартов внутреннего контроля: нормативно-правовая среда и хозяйственная деятельность организаций. Соответственно инициатива по имплементации стандартов исходит как со стороны государства, так и со стороны бизнеса. Причем в отечественной практике инициаторами использования положений международных стандартов внутреннего контроля в практике хозяйственной деятельности являются нередко иностранные акционеры или инвесторы, сталкивающиеся с проблемами контроля функционирования принадлежащих им предприятий. Также необходимость имплементации международных стандартов внутреннего контроля испытывают те отечественные компании, которые сталкиваются в своей деятельности с требованиями иностранных государств и организаций.

Само понятие международных стандартов внутреннего контроля носит искусственный характер.



В мире существует огромное количество стандартов, регулирующих те или иные аспекты внутреннего контроля с учетом специфики как отдельных стран, так и отраслей экономики. Поэтому главный вопрос, возникающий при имплементации международных стандартов внутреннего контроля, состоит в том, что неясно, что именно необходимо понимать под этими международными стандартами.

Сегодня негласным «законодателем мод» в сфере внутреннего контроля, по-видимому, являются стандарты Комитета организаций – спонсоров Комиссии тредвея (COSO) «Интегрированная концепция построения системы внутреннего контроля» и «Управление рисками организаций. Интегрированная модель». Но популярность не может служить критерием качества. Например, в этих стандартах прямо признается, что многие из перечисленных в них категорий используют общие элементы, оперируют в одних и тех же областях и включают пересекающиеся понятия, что, таким образом, нарушает фундаментальные принципы научной классификации, т.е. полноты и чистоты деления понятий.

Также, вполне очевидно, что вместо трех основных целей внутреннего контроля (операционная эффективность, достоверность финансовой отчетности и соответствие нормативным требованиям) можно оставить одну, т.е. соответствие нормативным требованиям в области операционной эффективности, финансовой отчетности и всего остального. На практике критерии эффективности и достоверности задаются как раз в форме внешних или внутренних нормативных требований.

В сущности, стандарт COSO в области внутреннего контроля не носит научного характера и в силу этого имеет достаточно сомнительную ценность. Ценность представляют отдельные небольшие разделы стандарта, но попытка применить его подходы на практике может привести к фрагментарному и бессистемному восприятию внутреннего контроля. То, что стандарт COSO нередко воспринимается как незыблемый авторитет в области внутреннего контроля, само по себе является тревожным доказательством крайне низкого уровня критического мышления в среде специалистов по внутреннему контролю.

На практике и законодатель и бизнесмены в России понимают под «международными стандартами» некую неопределенную совокупность более совершенных концепций, методов и практик в области внутреннего контроля, имеющую зарубежное происхождение и, соответственно, признаваемую если не во всем мире, то хотя бы среди тех организации и контрагентов, мнение которых имеет значение для успешной хозяйственно-экономической деятельности отечественных предприятий.

При изучении процесса имплементации международных стандартов внутреннего контроля в России возникает впечатление, что, вполне осоз-

ная непреодолимые трудности при определении непосредственно самой концепции международных стандартов внутреннего контроля, а также их совместимости с российской правовой и хозяйственной практикой, законодатель придерживается правила присваивать имплементируемым положениям рекомендательный характер.

На практике же руководители организаций вольны внедрять любые положения международных стандартов внутреннего контроля, если они не противоречат применимому законодательству.

По всей видимости, при имплементации международных стандартов внутреннего контроля в нормативно-правовой среде существуют следующие цели:

- (1) поиск новых прогрессивных нормативно-правовых концепций в зарубежной нормативно-правовой практике
- (2) разработка и внедрение аналогичных зарубежных законов и рекомендаций в области внутреннего контроля в России;
- (3) предотвращение ситуации излишней и обременительной «зарегулированности» для отечественных организаций в сфере внутреннего контроля за счет рекомендательного характера новых нормативно-правовых документов;
- (4) анализ результатов нормативно-правовых «экспериментов» в регулируемых организациях (в первую, очередь государственных);
- (5) анализ сигналов, полученных по каналам «обратной связи» от экспертного сообщества, средств массовой информации, предприятий и пр.;
- (6) доработка и корректировка соответствующих нормативно-правовых документов.

В целом имплементация международных стандартов внутреннего контроля в российскую правовую среду осуществляется различными путями. Общей характерной чертой такой имплементации является то, что данные стандарты, как правило, не приобретают формы норм права, а имеют рекомендательный характер.

Если рассматривать один из базовых актов в сфере внутреннего контроля, Лимскую декларацию руководящих принципов контроля, принятую в г. Лиме IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ), проходившем в октябре 1977 года, то данная декларация не является международным договором Российской Федерации, поскольку она не ратифицирована и не подписана Российской Федерации, а также отсутствуют какие-либо иные официальные формы выражения согласия Российской Федерации на обязательность для нее указанной декларации, указанные в пунктах «б» и «в» статьи 2 Федерального закона от 15 июля 1995 года № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации».

При этом, поскольку ИНТОСАИ в соответствии со ст. 1 Устава данной организации является организацией, поддерживающей свои связи с Организацией Объединенных Наций (ООН), учрежденной в целях содействия обмену идеями и опытом между высшими органами финансового контроля государств — членом ООН, а также исходя из того, что членом ИНТОСАИ с 1995 г. является и Счетная палата Российской Федерации, Лимскую декларацию руководящих принципов контроля можно рассматривать как аналог общепризнанных принципов и норм международного права, которые в соответствии с ч. 4 ст. 15 Конституции РФ наряду с международными договорами Российской Федерации являются составной частью российской правовой системы.

Исходя из позиции Верховного Суда РФ, изложенной им в постановлении Пленума от 10 октября 2003 г. № 5 «О применении судами общей юрисдикции общепризнанных принципов и норм международного права и международных договоров Российской Федерации», под общепризнанными принципами международного права следует понимать основополагающие императивные нормы международного права, принимаемые и признаваемые международным сообществом государств в целом, отклонение от которых недопустимо. Под общепризнанной нормой международного права следует понимать правило поведения, принимаемое и признаваемое международным сообществом государств в целом в качестве юридически обязательного. Содержание указанных принципов и норм международного права может раскрываться, в частности, в документах Организации Объединенных Наций и ее специализированных учреждений.

Таким образом, однозначно квалифицировать Лимскую декларацию руководящих принципов контроля как общепризнанные принципы и нормы международного права было бы не совсем корректно. Скорее, данная декларация содержит принципы и нормы, которые обладают некоторыми чертами тех принципов и норм, которые в российской правовой системе именуется общепризнанными.

Аналогичная ситуация и с иными стандартами ИНТОСАИ, например:

- с Мексиканской декларацией о независимости высших органов финансового контроля, принятой в г. Мехико XIX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля, проходившем в ноябре 2007 г.;
- Этическим кодексом ИНТОСАИ для аудиторов в государственном секторе, принятым в г. Монтевидео XVI конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля, проходившем в ноябре 1998 г.;
- Рекомендациями ИНТОСАИ и лучшими практиками, связанными с независимостью ВОА;

- стандартами ISAAI 20: Принципы прозрачности и подотчетности и ISAAI 21: Принципы прозрачности и подотчетности. Принципы и лучшие практики;
- Основополагающими принципами аудита государственного сектора, Основополагающими принципами аудита эффективности и Основополагающими принципами аудита соответствия.

В соответствии с ч. 3 ст. 15 Федерального закона от 15 июля 1995 г. № 101-ФЗ «О международных договорах Российской Федерации» международные договоры Российской Федерации, не требующие издания внутригосударственных актов для применения, действуют в Российской Федерации непосредственно, т.е. применяются напрямую без издания внутригосударственного акта. Если же международный договор Российской Федерации предусматривает издание внутригосударственного акта, то положения такого договора применяются после издания соответствующего акта.

На наш взгляд, указанная правовая норма в полной мере применима по аналогии и к вышеназванным стандартам ИНТОСАИ. Поскольку указанные акты не предусматривают издания каких-либо внутригосударственных актов для их применения, то данные акты применяются государствами, высшие органы финансового контроля которых являются членами ИНТОСАИ, непосредственно.

Вместе с тем данные стандарты ИНТОСАИ могут служить основой для разработки внутрисекторских документов. Например, Лимская декларация руководящих принципов контроля и Этический кодекс ИНТОСАИ для аудиторов в государственном секторе послужили основой для разработки:

- Кодекса этики и служебного поведения федеральных государственных гражданских служащих аппарата Счетной палаты Российской Федерации, утвержденного приказом Председателя Счетной палаты РФ от 8 декабря 2011 г. № 122 (см. п. 1 указанного Кодекса);
- Кодекса этики и служебного поведения работников контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации, утвержденного решением Совета контрольно-счетных органов при Счетной палате РФ от 17 декабря 2014 г. Об этом прямо сказано в п. 1 указанного Кодекса.

Более того, в абз. 2 п. 1.7 Общих требований к стандартам внешнего государственного и муниципального финансового контроля, утвержденных Коллегией Счетной палаты РФ (протокол от 12 мая 2012 г. № 21К (854)), прямо закреплено, что при подготовке стандартов внешнего государственного и муниципального финансового контроля учитываются стандарты ИНТОСАИ и другие международные стандарты в области государственного контроля, аудита и финансовой отчетности.

В Стратегии деятельности Счетной палаты РФ на 2013—2019 годы обращается внимание на то, что разработка системы стандартов государственного аудита (контроля) должна базироваться, в частности, на системе международных стандартов ИНТОСАИ, а также передовом опыте зарубежных органов государственного аудита (контроля).

В российской действительности имеются примеры международных стандартов внутреннего контроля, содержание которых отражается во внутригосударственных документах без трансформации. Одним из таких примеров является издание писем Банком России о направлении для использования в работе рекомендаций Базельского комитета по банковскому надзору. Указанными письмами были направлены для использования в работе, в частности, следующие стандарты:

- Принципы агрегирования рисков и представления отчетности по рискам (январь 2013 года), приложение к письму Банка России от 27 мая 2014 г. № 96-Т;
- Принципы надлежащего управления операционным риском и роль надзора, приложение к письму Банка России от 16 мая 2012 г. № 69-Т;
- Принципы совершенствования корпоративного управления (октябрь 2010 года), приложение к письму Банка России от 6 февраля 2012 г. № 14-Т;
- Комплаенс и комплаенс-функция в банках (апрель 2005 года), приложение к письму Банка России от 2 ноября 2007 г. № 173-Т;
- Внутренний аудит в банках и взаимоотношения надзорных органов и аудиторов, приложение к письму Банка России от 13 мая 2002 г. № 59-Т;
- Совершенствование корпоративного управления в кредитных организациях (сентябрь 1999 года), письмо Банка России, опубликованное в «Вестнике Банка России», № 46 от 25 июля 2001 г.;
- Система внутреннего контроля в банках: основы организации (сентябрь 1998 года), приложение к письму Банка России от 10 июля 2001 г. № 87-Т.

Следует отметить, что, исходя из п. 1.5 Положения о порядке подготовки и вступления в силу нормативных актов Банка России от 15 сентября 1997 г. № 519, письма Банка России не являются нормативными актами, следовательно, не являются документами, общеобязательными для применения. Не подпадают указанные письма и под понятие «официального разъяснения Банка России», которое в соответствии с п. 1.4 и 1.5 Положения о порядке подготовки и вступления в силу официальных разъяснений Банка России от 18 июля 2000 г. № 115-П обязательно для применения субъектами, на которых распростра-

няют свою силу нормативный правовой акт, по вопросам применения которого издано официальное разъяснение Банка России.

Таким образом, утверждать, что стандарты Базельского комитета по банковскому надзору имплементированы в российскую правовую среду посредством издания общеобязательного внутригосударственного нормативного правового акта, нельзя. Вместе с тем указанные стандарты в силу своей сути не имеют строго императивной формы, а призваны в первую очередь помочь кредитным организациям в построении эффективных систем внутреннего контроля, внутреннего аудита и комплаенс-контроля путем определения общих принципов их построения.

Стандарты Комитета организаций – спонсоров Комиссии Тредвея (COSO) также активно имплементируются в российскую правовую среду, являясь основой для разработки различного рода рекомендаций, принимаемых органами власти. Так, например, в п. 1.4 Методических рекомендаций по организации работы внутреннего аудита в акционерных обществах с участием Российской Федерации (приложение к приказу Федерального агентства по управлению государственным имуществом от 4 июля 2014 г. № 249) указано, что при создании указанных рекомендаций использовались, в частности, следующие законодательные, нормативно-правовые акты и методические документы: Документ (концепция) COSO «Интегрированная концепция построения системы внутреннего контроля», Документ (концепция) COSO «Управление рисками организаций. Интегрированная модель».

Указанные выше стандарты COSO рекомендуют применять при создании системы управления рисками и внутреннего контроля и Банк России в Кодексе корпоративного управления (п. 252 главы V части Б «Рекомендации к принципам корпоративного управления»), являющемся приложением к письму Банка России от 10 апреля 2014 г. № 06-52/2463. При этом в Кодексе корпоративного управления данные стандарты названы как «общепринятые концепции и практики работы в области управления рисками и внутреннего контроля».

Стандарты COSO используются и при утверждении внутригосударственных профессиональных стандартов специалистов, связанных с внутренним контролем и управлением рисками. В частности, ссылка на стандарты COSO имеется в пояснительной записке к проекту профессионального стандарта «Специалист по управлению рисками» (сам стандарт утвержден приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 7 сентября 2015 г. № 591н).

Существуют международные стандарты, которые имплементированы в российскую правовую среду путем издания внутригосударственных нормативных правовых актов. К ним, в частности, относится национальный стандарт Российской Феде-

рации ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство», разработанный на основе международного стандарта ИСО 31000:2009 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» и утвержденный приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 21 декабря 2010 г. № 883-ст.

Международные стандарты внутреннего контроля могут имплементироваться также и на надгосударственном уровне в структурах, в которых принимает участие Российская Федерация. Так, например, в соответствии с п. 34 Положения о внешнем аудите (контроле) в органах Евразийского экономического союза, утвержденного решением Евразийского экономического совета от 16 октября 2015 г. № 33, стандарты внешнего аудита (контроля) разрабатываются с учетом положений международных стандартов ИНТОСАИ для высших органов аудита.

Данные стандарты имеют значение также и для разработки международных актов регионального уровня. Например, исходя из преамбулы Декларации об общих принципах деятельности высших органов финансового контроля государств – участников Содружества Независимых Государств, принятой в г. Киеве, 7–8 июня 2001 г., в ее основу положена Лимская декларация руководящих принципов контроля.

Большое значение данных стандартов проявляется и в международном взаимодействии на различных уровнях. Так, например, в п. 4 ст. 48 Регламента Счетной палаты РФ, утвержденного постановлением Коллегии Счетной палаты РФ от 7 июня 2013 г. № ЗПК, закреплено, в частности, что организация и проведение Счетной палатой Российской Федерации совместных и параллельных контрольных или экспертно-аналитических мероприятий с высшими органами финансового контроля и международными организациями осуществляются с учетом положений Лимской декларации руководящих принципов контроля, Мексиканской декларации о независимости высших органов финансового контроля, решений, принятых в рамках ИНТОСАИ, ЕВРОСАИ, АЗОСАИ и др.

В любом случае, даже несмотря на сложные геополитические процессы, сложно отрицать ту позитивную роль, которую играют международные стандарты в формировании эффективных систем внутреннего контроля. Осознание этого есть на самом высоком уровне. Выражением этого осознания является, например, закрепление в Программе повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 30 декабря 2013 г. № 2593-р, такого мероприятия повышения качества внутреннего финансового контроля и аудита, как анализ и учет международных стандартов внутреннего финансового контроля и аудита, в частности, стандартов Международной организации высших

органов финансового контроля (ИНТОСАИ) и Института внутренних аудиторов, а также передовой зарубежной практики.

Подводя итог, обращает на себя внимание следующие особенности имплементации международных стандартов внутреннего контроля в российскую правовую среду:

- такая имплементация происходит, как правило, не через инкорпорацию текстов стандартов в тексты нормативных правовых актов, а либо путем доведения соответствующих текстов через письма и иные акты рекомендательного характера, либо путем отсылки к стандартам, либо путем непосредственного (фактического) применения в деятельности;
- международные стандарты внутреннего контроля служат базой (основой) для издания внутригосударственных стандартов и иных документов, регулирующих вопросы внутреннего контроля и смежных областей;
- международные стандарты внутреннего контроля играют значительную роль при разработке документов наднациональных органов, решения которых обязательны для Российской Федерации в силу международных договоров, а также при разработке международных договоров регионального уровня, в которых участвует Российская Федерация. В первую очередь это относится к интеграционным институтам на просторах так называемого «постсоветского» пространства.

#### List of references

1. *Declaration on the general principles of the activities of the supreme bodies of financial control of states - participants of Commonwealth of Independent States: adopted in Kiev, June 7-8, 2001* // The Audit Chamber of the Russian Federation. [2016]. <http://audit.gov.ru/activities/international/cooperation-with-foreign-sais/docsovet/412-1-the-declaration-on-general-principles-of-activity-of-the-supreme-audit-institutions-of-the-states-pa.php>
2. *Mexico Declaration on Independence of Supreme Audit Institutions: accepted in Mexico XIX Congress of the International Organization of Supreme Audit Institutions, held in November 2007* // European Organisation of Supreme Audit Institutions. [2016]. <http://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-10-Ruso.pdf>
3. *General requirements for standards of external state and municipal financial control: approved by the Board of the Accounting Chamber of the Russian Federation (Minutes of May 12, 2012 № 21K (854))* // Reference legal system «Consultant».
4. *Osipov A.V.* Legal value of the recommendations of the Bank of Russia on the development of internal financial control in order to combat money laundering and terrorist financing // Banking. 2009. № 2.

5. *INTOSAI Guidelines and best practices related to SAI independence* // European Organisation of Supreme Audit Institutions [2016]. <http://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-11-Ruso.pdf>

6. *Dontsova L.V., Sharamko M.M.* Analysis of regulatory and infrastructural preconditions for the creation of the internal control units // Questions of regional ekonomiki. №4(25). 2015.

7. *Dontsova L.V., Sharamko M.M.* Methodological problems in the internal control system of the international standards // Herald Bryansk State University. №3 (26) (2015): Pedagogy. Psychology. History. Right. Literature. Linguistics. Economy. Exact and natural sciences. Bryansk: RIO BSU 2015.

8. *Suglobov A.E., Svetlov V.V.* The internal control system to ensure the economic security of credit institutions. M.: Publishing house «Gorodets», 2015.

9. *Sharamko M.M.* The organizational structure of the internal control // Management in Russia and abroad. 2015. № 6.

10. *Sharamko M.M.* Methodology for evaluating the effectiveness of internal control and audit Audit // Statements. 2016. № 2.

11. *Sharamko M.M.* Ethical requirements for internal control and audit professionals .. The collection: Accounting: achievements and scientific perspectives of the XXI century. International scientific-practical conference dedicated to the 80th anniversary of the Department of Accounting University. 2015.

12. *Sharamko M.M., Garipov I.R.* Analysis of the draft auditor's professional standard // Audit statements. 2015. № 4.

13. *Sharamko M.M., Garipov I.R.* Analysis of factors of compliance in Russia and abroad // Management in Russia and abroad. 2015. № 2.

### Список литературы

1. *Декларация* об общих принципах деятельности высших органов финансового контроля государств – участников Содружества Независимых Государств: принята в г. Киеве, 7—8 июня 2001 года // Счетная палата Российской Федерации. [2016]. URL: <http://audit.gov.ru/activities/international/cooperation-with-foreign-sais/docsovet/412-1-the-declaration-on-general-principles-of-activity-of-the-supreme-audit-institutions-of-the-states-pa.php>

2. *Мексиканская декларация* о независимости высших органов финансового контроля: принята в г. Мехико XIX Конгрессом Международной организации

высших органов финансового контроля, проходившем в ноябре 2007 года // Европейская организация высших органов финансового контроля [сайт]. [2016]. URL: <http://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-10-Ruso.pdf>

3. *Общие требования к стандартам внешнего государственного и муниципального финансового контроля*: утверждены Коллегией Счетной палаты Российской Федерации (протокол от 12 мая 2012 года № 21К (854)) // СПС «КонсультантПлюс».

4. *Осипов А.В.* Юридическое значение рекомендаций Банка России по разработке правил внутреннего финансового контроля в целях противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма // Банковское право. 2009. № 2.

5. *Рекомендации ИНТОСАИ и лучшие практики, связанные с независимостью ВОА* // Европейская организация высших органов финансового контроля. [2016]. <http://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-11-Ruso.pdf>

6. *Донцова Л.В., Шарамко М.М.* Анализ нормативно-правовых и инфраструктурных предпосылок создания подразделений внутреннего контроля // Вопросы региональной экономики. 2015. № 4(25).

7. *Донцова Л.В., Шарамко М.М.* Методологические проблемы внутреннего контроля в системе международных стандартов // Вестн. Брянск. гос. ун-та. 2015. № 3 (26)

8. *Суглобов А.Е., Светлова В.В.* Внутренний контроль в системе обеспечения экономической безопасности кредитных организаций. М.: Издательский дом «Гордец», 2015.

9. *Шарамко М.М.* Организационная структура внутреннего контроля // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 6.

10. *Шарамко М.М.* Методология оценки эффективности внутреннего контроля и аудита // Аудиторские ведомости. 2016. №2.

11. *Шарамко М.М.* Этические требования к специалистам внутреннего контроля и аудита // Бухгалтерский учет: достижения и научные перспективы XXI века: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 80-летию кафедры бухгалтерского учета университета, 2015.

12. *Шарамко М.М., Гарипов И.Р.* Анализ проекта профессионального стандарта аудитора // Аудиторские ведомости. 2015. № 4.

13. *Шарамко М.М., Гарипов И.Р.* Анализ факторов развития комплаенса в России и за рубежом // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 2.

УДК 338.2

## DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE MARKET ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE

### РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К АНАЛИЗУ РЫНОЧНОГО ОКРУЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Alexander E. Suglovov,**Honored Economist of the Russian Federation, Doctor of Economics,  
Professor**E-mail:** a\_suglovov@mail.ru**Ekaterina A. Orlova,**Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor State University of  
Management Moscow**E-mail:** e\_a\_orlovaguu@mail.ru**Александр Евгеньевич Суглобов,**заслуженный экономист РФ,  
доктор экономических наук,  
профессор**Екатерина Анатольевна Орлова,**кандидат экономических наук,  
доцент Государственного  
университета управления

**Annotation.** The article shows methods of evaluation, macro-in which enterprises operate. General conditions of the environment of the enterprise location in the industry and in most cases not of a specific nature in relation to the individual company, so the methodology of assessment and analysis of market environment of enterprises is sectoral in nature.

**Keywords:** assessment methods, analysis, market macro-environment

**Аннотация.** В статье показаны методы оценки макроокружение, в котором функционируют предприятия. Общие условия среды нахождения предприятия в отрасли не носят специфического характера по отношению к отдельно взятому предприятию, поэтому методика оценки и анализа рыночного окружения предприятий носит отраслевой характер.

**Ключевые слова:** методика оценки, анализ, рыночное окружение макроокружение

Оценка рыночного окружения предприятия является ключевым элементом исследовательского этапа управления. Постоянное непрерывное наблюдение, сбор, регистрация информации и ее обработка посредством современных методов оценки и анализа — это залог успешного развития предприятия сферы производства и реализации продукции. От ее качества во многом зависит эффективность стратегии хозяйствующего субъекта. Хотя на практике известны случаи успешной деятельности без проведения глубокого анализа отрасли и изучения собственного потенциала, их достижения в большей степени связаны либо со счастливым стечением обстоятельств, либо с хорошо развитым стратегическим видением высшего менеджмента предприятия,

позволяющим до определенной степени игнорировать роль и значение анализа рыночного окружения.

Вопросам анализа рыночного окружения посвящены труды Д. Абея, И. Ансоффа, Г. Гринли, Г. Джонсона, А.Д. Литтла, Дж. Мура, М. Портера, К. Саймонса, К. Шолеса и других исследователей. Наиболее популярными являются исследовательские наработки М. Портера, которые включают исследования структуры отрасли, конкуренции, а также описание стадий жизненного цикла отрасли с точки зрения развития конкуренции.

Каждое предприятие осуществляет свою деятельность в сложных макроэкономических условиях, экономические, политические ситуации и отдельные субъекты хозяйствования оказывают

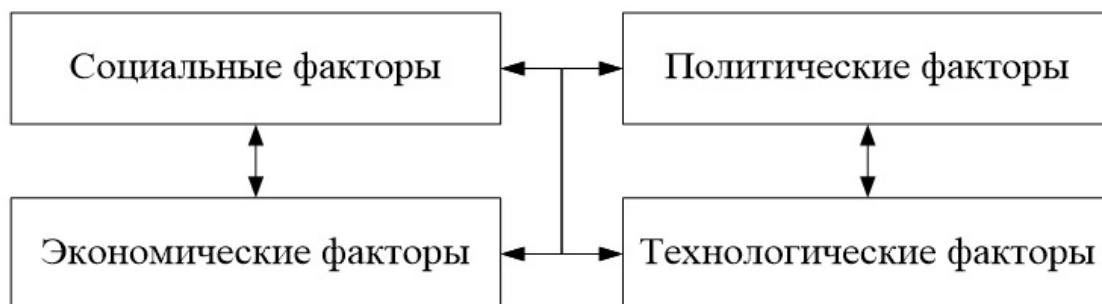


Рис. 1. Схема взаимосвязи влияния факторов макроэкономического окружения

прямое влияние на эффективность деятельности предприятий. В целях систематизации данных о макроэкономических условиях деятельности предприятия предлагаем выделить следующие виды экономического пространства в зависимости от масштаба и разнородности влияния на деятельность предприятия:

- макроэкономическое пространство;
- отраслевое пространство;
- конкурентное пространство.

С учетом выделенных пространств, предлагаем следующую методику анализа рыночного окружения предприятия сферы производства и реализации продукции (табл. 1).

**Таблица 1. Методика анализа рыночного окружения предприятия сферы производства и реализации продукции**

Этап	Пространство	Применяемые приемы	
		Традиционные	Инновационные
1. Оценка макроэкономического окружения	Макроэкономическое пространство	STEP-анализ	Модель Л. Фахи и В. Нарайяна
2. Описание экономических характеристик отрасли	Отраслевое пространство	Оценка ситуации в отрасли с использованием показателей	
3. Определение жизненного цикла отрасли (ЖЦО)		Анализ жизненного цикла отрасли	Методы Р. Гранта в анализе ЖЦО (на основе разработок Гранта)
4. Оценка степени конкуренции в отрасли		Анализ стратегических групп	Анализ конкурентных сил, действующих на предприятие согласно модели пяти сил конкуренции (на основе разработок М. Портера)
5. Установление и анализ основных конкурентов	Конкурентное пространство	Анализ конкурентов	Выявление движущих сил конкуренции

Целью оценки рыночного окружения предприятия является определение структуры и динамики отрасли, ее привлекательности, характерных для нее возможностей и угроз.

Проведем более детальное описание каждого из этапов предложенной методики анализа рыночного окружения предприятия.

На первом этапе предложенной методики оценивается макроэкономическое окружение предприятия. Данное окружение создает общие условия хозяйствования предприятия во внешней среде. В большинстве случаев макроэкономическое окружение не имеет специфического характера применительно к отдельно взятому предприятию. Степень влияния окружения на состояния различных предприятия неодинакова, это связано с отличиями как в сферах деятельности, так и с их внутренним потенциалом. К *макроэкономическому* окружению относятся:

- экономические условия как в стране, так и в отдельно взятом регионе;
- политические, правовые условия;
- уровень технологий и технологического развития;
- международные связи;
- социально-культурная среда;

- природно-климатические и географические условия;
- обстановка на рынке;
- государство в целом.

Бесспорно, в оценке такой огромной совокупности элементов макроэкономического окружения требуется их классификация, предлагаем использовать концепцию STEP-факторов (аббревиатура получена по главным буквам слов social, technological, economical, political). Согласно данной концепции, внешняя среда предприятия рассматривается как совокупность основных четырех факторов, влияющих в большей степени на деятельность предприятия: социальных, технологических, экономических и политических.

В модели «макроокружения», разработанной Л. Фахи и В. Нарайяном в 1986 г., подчеркивается, что дальнейшее внешнее окружение нужно рассматривать только как систему, в которой каждый фактор связан с остальными.

Таким образом, Л. Фахи и В. Нарайянан предлагают не только рассматривать совокупность экономических, политических, социальных и технологических факторов, но и устанавливать между ними прямую и обратную связь (рис. 1).

Описание каждой отдельной группы факторов представлено в табл. 2.

**Таблица 2. Группы факторов макроэкономического окружения  
производственного предприятия**

<i>Компонент макроэкономического окружения</i>	<i>Описание</i>
Экономические факторы	Изучение экономической группы факторов позволяет понять, как формируются и распределяются ресурсы предприятия. При этом необходимо обратить внимание на такие факторы, как общий уровень экономического развития, климат, тип и уровень развития конкурентных отношений, структура населения, уровень образованности рабочей силы и величина заработной платы, уровень доходов, размер прожиточного минимума
Социальные факторы	Исследование социальной группы факторов направлено на установление влияния на бизнес таких социальных явлений и процессов, как отношение людей к работе и качеству жизни, существующие в обществе обычаи и верования, разделяемые людьми ценности, демографическая структура общества, рост населения, уровень образования, мобильность людей и т.п.
Политические факторы	Изучение политической группы факторов должно концентрироваться на выяснении того, какие программы пытаются провести в жизнь партийные структуры, отношение правительства к различным отраслям экономики и регионам страны, какие изменения в законодательстве и правовом регулировании возможны в результате принятия новых законов и новых норм, регулирующих экономические процессы
Технологические факторы	Исследование технологической группы факторов позволяет своевременно увидеть те возможности, которые открывает перед производством развитие науки и техники. Именно технологические факторы напрямую влияют на усовершенствование производимой продукции, своевременную модернизацию технологии изготовления и сбыта продукции

Изучение представленных групп факторов необходимо не только для более детального представления макроэкономического окружения производственного предприятия, но и для определения имеющихся возможностей ведения бизнеса.

В следующих трех этапах предложенной методики оценивается отраслевое пространство предприятия, подобный анализ необходим для определения возможной стратегии, принятия качественных управленческих решений с возможным альтернативным набором ресурсов. Задача стратега – определить, какое именно пространство нужно занимать, а также обеспечить основу для выбранной стратегии с учетом изменений, происходящих в отрасли.

Пространство может быть вакантным по институциональным, историческим, культурным, структурным, законодательным, рыночным или технологическим причинам. Например, в пищевой отрасли изменяются издавна сложившиеся представления о

национальных различиях во вкусах потребителей. Сегодня вы можете обнаружить любителей пиццы или гамбургеров в любой стране. Это не означает исчезновение национальных кухонь, а лишь то, что пищевые предприятия могут продавать замороженную пиццу на всех рынках, т.е. существует общемировой рынок данного продукта, что может послужить основой для реалистичных международных стратегий данных предприятий.

На втором этапе, при установлении экономической характеристики отрасли, следует определиться, к какому виду отрасли относится исследуемое предприятие, в случае необходимости выделить подотрасль хозяйствования, так как могут существовать подотраслевые барьеры, которые могут требовать различного оборудования, ресурсов и определенных навыков персонала, к тому же потребители в своих предпочтениях выстраивают определенные границы подотраслей. Экономические характеристики отрасли представлены в табл. 3.



Таблица 3. Экономические характеристики отрасли

<i>Характеристика</i>	<i>Значение</i>
Размеры рынка	Малые рынки не всегда привлекают новых участников; большие рынки часто привлекают корпорации, желающие приобрести компании с целью укрепления конкурентных позиций в притягательных отраслях
Рост размеров рынка	Быстрый рост привлекает новых участников; замедление роста увеличивает соперничество и отсекает слабых конкурентов
Достаточность производственных мощностей	Избыток повышает издержки и снижает уровень прибыли, недостаток ведет к противоположной тенденции по издержкам
Прибыльность в отрасли	Высокоприбыльные отрасли привлекают новых участников, условия депрессии поощряют выход
Барьеры входа/выхода	Высокие барьеры защищают позиции и прибыли существующих предприятий, низкие делают их уязвимыми к входу новых конкурентов
Товар дорог для покупателей	Большинство покупателей будут покупать товар по более низкой цене
Стандартизованные товары	Покупатели могут легко переключаться от продавца к продавцу
Быстрые изменения технологии	Растет риск инвестирования в технологии, так как может не окупиться из-за их устаревания
Требования к капиталу	Высокие требования делают решения об инвестициях критичными, важными становятся инвестирования, растут барьеры для входа и выхода
Вертикальная интеграция	Растут требования к капиталу, часто растет конкурентная дифференциация и дифференциация стоимости между предприятиями разной степени интеграции
Экономия на масштабе	Увеличивает объем и размеры рынка, необходимые при ценовой конкуренции
Быстрое обновление товара	Сокращение жизненного цикла товара

Для оценки общей ситуации в отрасли используются следующие показатели: размеры рынка, величина спроса и предложения, объем продаж на рынке и по сегментам, среднеотраслевая прибыль, темпы роста размера рынка и т.д.

Определение размера рынка, объема продаж на рынке и по сегментам, среднеотраслевой прибыли и темпов роста размера рынка осуществляется по данным как статистического, так и управленческого учета. Методы анализа данных показателей весьма традиционны: вертикальный, горизонтальный, трендовый анализ и т.д. Обязательным элементом анализа являются динамические ряды этих величин, посредством которых можно отслеживать и прогнозировать структурные изменения, темпы ро-

ста, среднегодовой темп прироста и рассчитывать прогнозное значение исследуемых показателей.

На третьем этапе осуществляется определение жизненного цикла отрасли (ЖЦО). Анализ жизненного цикла отрасли (Stages of industry lifecycle) взаимосвязан с концепцией жизненного цикла товара, представленной в маркетинге. Когда товары появляются на рынке, то спрос на них является возрастающим, затем он снижается до минимума в процессе его устаревания. По аналогии с товаром, который имеет жизненные циклы, отрасли, их производящие, проходят такие же стадии цикла. В то же время мы можем утверждать, что продолжительность жизненного цикла отрасли значительно дольше, поскольку она производит целые группы товаров.

В классическом варианте жизненный цикл принято делить на четыре стадии: зарождение, рост, зрелость и спад. Эти стадии характеризуются различными значениями показателя темпа роста (снижения) отрасли во временном срезе, структуры отрасли, уровня конкуренции и источников конкурентных преимуществ. Данные изменения тесно связаны с величиной спроса и уровнем развития технологий на протяжении всего жизненного цикла отрасли.

Развитие отрасли зависит от конкурентоспособности предприятия, товара и стадий развития. В соответствии с моделью жизненного цикла отрасли

можно разделить на три группы: развивающиеся, зрелые и отрасли, переживающие спад.

Перед менеджерами предприятия возникают такие вопросы, как на какой стадии жизненного цикла находится отрасль в текущий момент и можно ли что-либо сделать, чтобы сдержать спад или форсировать подъем.

В табл. 4 приведены основные характеристики четырех стадий ЖЦО, которые выделяет Р. Грант [3;4].

Используя назначения Р. Гранта, можно установить на какой эволюционной стадии с точки зрения жизненного цикла находится исследуемое предприятие.

Таблица 4. Эволюция отраслевой структуры и конкуренции в течении ЖЦО

Критерии	Стадии ЖЦО			
	Зарождение	Рост	Зрелость	Упадок
Спрос	Покупатели с высокими доходами	Ускоряющийся рост охвата рынка	Массовый рынок, повторные покупки, замещения	Знающие потребители
Технологии	Конкурирующие технологии	Стандартизация, высокий темп инновации процесса	Широкое распространение ноу-хау, потребность в технологических совершенствованиях	
Товары	Низкое качество, разнообразие, частые изменения конструкции и дизайна	Совершенствование конструкции и повышение качества, появление доминирующей конструкции	Стандартизация в ущерб дифференциации, попытки дифференциации путем создания бренда	Превращение в товары широкого потребления
Производство и распределение	Малые партии продукции, высококвалифицированные рабочие, специализированные каналы распределения	Дефицит производственных мощностей, массовое производство, конкуренция за каналы распределения	Избыточные мощности, снижение требований к квалификации рабочих, крупные партии товаров, сокращение ассортимента продукции	Бремя избыточных мощностей, возрождение специализированных каналов распределения
Конкуренция	Немного конкурентов	Вхождение в отрасль, слияния и уход из отрасли	Дележ доходов, усиление ценовой конкуренции	Ценовые войны, уход из отрасли
Ключевые факторы успеха	Инновация продукта, репутация фирмы и ее продукции	Эффективная организация производства, доступ к каналам распределения, сильные бренды, инновация процесса	Низкие удельные затраты благодаря интенсивному использованию капитала, экономия за счет масштаба, дешевые входные ресурсы, высокое качество, быстрая разработка новых продуктов	Низкие накладные расходы, лояльность избранных покупателей, продемонстрированная готовность удержаться в отрасли, оптимизированные производственные мощности

Рекомендуемая форма аналитической таблицы (табл. 5) может быть использована для определения и оценки стадии жизненного цикла отрасли,

характеристики стадии в разрезе отдельных факторов по методике Гранта и соответствие отрасли характеристикам.

Таблица 5. Рекомендуемая форма аналитической таблицы определения и оценки состояния отрасли с точки зрения жизненного цикла

<i>Критерии</i>	<i>Характеристики стадии</i>	<i>Соответствие отрасли характеристикам</i>
Спрос		
Технологии		
Товары		
Производство и сбыт		
Международная реализация		
Конкуренция		

Четвертый этап – это оценка степени конкуренции в отрасли. Структура отрасли и конкуренция (Industry structure and competition) тесно связаны между собой, так как структурные изменения в течение жизненного цикла отрасли имеют важные последствия для конкуренции и отдельного предприятия в частности (табл. 6). М. Портер отмечает, что конкурентное преимущество фундаментально порождается ценностью, которую фирма создает для своих потребителей и которая превосходит затраты фирмы на ее создание [2].

Модель пяти сил была разработана профессором Гарвардской школы бизнеса М. Портером еще в 1980 г., но ее применение является актуальным и сегодня. Данная модель необходима для оценки привлекательности и прибыльности отрасли, которые зависят от пяти конкурентных сил: угрозы появления новых участников рынка; конкуренции между участниками рынка; власти покупателей на рынке; власти поставщиков на рынке; угрозы появления товаров-заменителей.

Таблица 6. Конкуренция на стадиях жизненного цикла предприятия

Стадии жизненного цикла			
<i>Зарождение</i>	<i>Рост</i>	<i>Зрелость</i>	<i>Спад</i>
Конкуренция между альтернативными технологиями и конструкциями продуктов. Предприятия борются за технологическое лидерство. Крупные инвестиции и ограниченные масштабы производства делают эту стадию убыточной, если только лидирующие предприятия обладают значительной долей рынка благодаря охране патентных прав или другим «преимуществам первого хода»	Данная стадия становится более прибыльной, так как характеризуется спросом, превышающим предложение, хотя многое в этом плане зависит от высоты входных барьеров. Возможны слияния конкурентов, либо уход из отрасли	Повышение уровня стандартизации приводит к усилению акцента на ценовой конкуренции. Интенсивность ценовой конкуренции в значительной степени зависит от соотношения спроса и предложения и от наличия зарубежных конкурентов	На стадии спада ценовая конкуренция может трансформироваться в разорительные ценовые войны, вероятность которых зависит от высоты выходных барьеров и интенсивности международной конкуренции

Сущность модели состоит в следующем: все перечисленные факторы в той или иной степени воздействуют на ситуацию в отрасли и чем сильнее это воздействие, тем более ограниченными становятся действия предприятий в направлении установления цены, поэтому прибыльность отрасли напрямую зависит от конкуренции. Одной из главных задач предприятия является определение стратегии, обеспечивающей защиту от конкурентных сил и дающей возможность использовать их в своих стратегических целях.

М. Портер доказал, что чем выше давление этих сил, тем меньше у существующих предприятий возможности увеличивать цены и прибыль. Ослабление сил создает благоприятные возможности для предприятий. Основная задача менеджера заключается в том, чтобы найти такую сферу деятельности, где была бы обеспечена защита от действия этих

конкурентных сил и/или появилась бы возможность использовать их в своих целях. Из пяти факторов конкуренции в отрасли доминирует, как правило, один фактор, который и становится решающим при разработке стратегии предприятия.

Среди достоинств данной модели необходимо выделить логичность и простоту в применении, а также универсальность для различных отраслей хозяйствования.

Анализ стратегических групп в рамках предложенной методики осуществляется на этапе оценки степени конкуренции в отрасли и занимает промежуточное положение между анализом конкурентных сил, действующих на предприятие согласно модели пяти сил конкуренции и анализом конкурентов. Он особенно полезен в тех случаях, когда можно ожидать существования в одной отрасли нескольких стратегических групп, т.е. групп, объе-

диняемых стратегическими сходствами предприятий, конкурирующих разными и специфичными для этих групп способами.

Выделение стратегических групп необходимо для классификации предприятий внутри отрасли. Стратегическая группа — это совокупность предприятий в отрасли, имеющих тождественную стратегию, они обладают общими характеристиками и общими отличиями от предприятий из той же отрасли, не входящих в рассматриваемую стратегическую группу.

Необходимо учитывать, что количество и тип стратегических групп, а также их сочетание не остаются неизменными. Стратегические группы могут изменяться вследствие изменений в макроэкономическом окружении и активных действий отдельных предприятий.

Задача анализа стратегических групп выявить какое именно стратегическое пространство необходимо занимать, а также обеспечить основу для выбранного положения с учетом изменений, происходящих в отрасли.

Вопросам формирования и анализа стратегических групп посвящены труды таких зарубежных исследователей как Д. Абель, И. Ансофф, Г. Гринли, Г. Джонсон, А.Д. Литтл, М. Портер, К. Шолес и др. В работах ученых предложены следующие матрицы и модели для классификации стратегических групп: модель «Дженерал Электрик – МакКинзи», матрица стратегического окружения Бостонской консалтин-

говой группы, модель А. Д. Литтла, матрица Шелл/ДПМ, матрица И. Ансоффа, матрица Д. Абея и т.д.

Каждая из матриц/моделей представляет собой подход к сопоставлению различных стратегических групп, в которых работают предприятия. Достоинства и недостатки присущи каждой из моделей, поэтому выбор основывается на предпочтениях менеджера.

Пятый этап — установление и анализ основных конкурентов. На данном этапе оценивается конкурентное пространство предприятия, включающее в себя как основных конкурентов, так и «слабых» соперников, поведение которых необходимо отслеживать и учитывать в процессе принятия стратегических и тактических решений, дабы они не заняли желаемых позиций на рынке.

Анализ конкурентов (Competition analysis) — это метод определения предприятий, осуществляющих свою деятельность на одном рынке, предлагающих сходную продукцию и выступающих в качестве реальных или потенциальных конкурентов.

Конкуренция — борьба предпринимателей за получение прибыли путем использования наиболее выгодных условий производства, сбыта продукции. Такая борьба характерна для товарного производства, основой которого является частная собственность на средства производства [1, с. 297].

Анализ конкурентов и выработка конкретных действий в отношении главных соперников часто приносят больше пользы, чем даже существенный



Рис. 2. Преимущества применения современных методов анализа в оценке рыночного окружения и выявлении движущих сил конкуренции предприятия

реальный рост на данном сегменте рынка. Зная сильные и слабые стороны конкурентов, можно оценить их потенциал, цели, настоящую и будущую стратегии. Это позволит стратегически точно сориентироваться на то, где конкурент слабее. Таким образом, предприятие может расширить собственные преимущества в конкурентной борьбе.

Анализ конкурентов может осуществляться в следующей последовательности:

- 1) выявление конкурентов предприятия;
- 2) определение целей конкурентов;
- 3) установление стратегий конкурентов;
- 4) оценка сильных и слабых сторон конкурентов;
- 5) оценка наиболее значимых конкурентов, которых следует атаковать и которых следует избегать.

Факторов, которые можно считать движущими силами, довольно много, часть из них специфична и характерна только для отдельно взятых ситуаций или отраслей. Применение инновационных методов анализа в оценке рыночного окружения и выявлении движущих сил конкуренции предприятия обеспечивает поддержку принятия обоснованных управленческих решений (рис. 2).

Понимание макроэкономического окружения предприятия при разработке управленческих решений имеет решающее значение в достижении долгосрочного успеха. Макроокружение создает общие условия среды нахождения предприятия в отрасли и в большинстве случаев не носит специфического характера по отношению к отдельно взятому предприятию.

В заключение необходимо отметить, что центральное место в изучении вопросов деятельности предприятия занимает анализ макроэкономического окружения, поскольку события последних лет показывают, что темп изменений во внешней среде, с которым сталкиваются предприятия, неуклонно возрастает.

#### List of references

1. *Greater economic encyclopedia*. М.: Eksmo, 2008.
2. *Porter M. Competitive advantage: how to achieve high results and ensure its sustainability*. М.: Alpina Business Books, 2005.
3. *Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantages: implications for strategic formulation*, California Management review, Spring
4. *Grant R.M. Prospering in dynamically-competitive environments: Organizational capability as knowledge integration*, Organization science, vol.7, no.4,
5. *Lipalina S.Y. Tools and methods of production management and marketing of alcoholic beverages: Dissertation of the candidate economic sciences: 08.00.05.* / State Educational Institution of Higher Professional Education «Royal Institute of Management, Economics and Sociology.» Korolev, 2013

#### Список литературы

1. *Большая экономическая энциклопедия*. М.: Эксмо, 2008.
2. *Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость*. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
3. *Grant R.M. The resource-based theory of competitive advantages: implications for strategic formulation*, California Management review, Spring,
4. *Grant R.M. Prospering in dynamically-competitive environments: Organizational capability as knowledge integration*, Organization science. Vol. 7. № 4.
5. *Липалина С.Ю. Инструменты и методы управления производством и реализацией алкогольной продукции: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05*. Королев, 2013.

УДК: 339(075.8)

**ANALYSIS OF SOME PECULIARITIES OF ENTERING FOREIGN  
MARKETS BY TRANSNATIONAL COMPANIES****АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ВЫХОДА  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ****Andrey A. Yakovlev,**Candidate of science (economics),  
assistant professor  
Moscow university of MIA of Russia  
named after V.Ya. Kikot, Russia  
**E-mail:** metodotdel-mosu@mail.ru**Андрей Алексеевич Яковлев,**кандидат экономических наук, доцент  
Московского университета МВД России  
им. В.Я. Кикотя**Научная специальность:** 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством**Рецензент:** Н.Д. Эриашвили, доктор экономических наук, профессор

**Annotation.** In this article separate elements of positioning of transnational companies in international market are open. Also peculiarities of strategic orientation of functioning of transnational corporations are considered. A mechanism of their international competitiveness (taking into account development of new forms of foreign investment in nowadays level of international economic relations) is described. Also in this article a system of international division of risks and responsibility is briefly characterized.

**Keywords:** transnational company; integration strategy; barriers for entering external market; direct foreign investments; foreign daughter's enterprises; risk factor management; international division of risks

**Аннотация.** В настоящей статье раскрываются отдельные элементы системы позиционирования транснациональных компаний на международном рынке. При этом рассматриваются особенности стратегической ориентации функционирования транснациональных корпораций. Также описывается механизм их международной конкурентоспособности с учетом развития на современном этапе международных экономических отношений новых форм иностранных инвестиций. В то же время в статье кратко характеризуется система международного разделения рисков и ответственности.

**Ключевые слова:** транснациональная компания; интеграционная стратегия; барьеры при выходе на внешний рынок; прямые иностранные инвестиции; зарубежные дочерние предприятия; управление рисковым фактором; международное разделение рисков

С большой долей уверенности можно заявить, что одной из наиболее ощутимых тенденций по отношению к развитию международных экономических отношений в современном мире является некое усиление интеграционных процессов с соответствующим взаимодействием воспроизводственных структур различных государств на разных уровнях и в разнообразных аспектах, чему довольно активно способствует деятельность целого ряда транснациональных компаний (корпораций), которые составляют максимально интенсивно развивающийся сектор мировой экономики. В осуществляемой в настоящее время международной деятельности транснациональных корпораций (ТНК) можно условно разграничить три взаимосвязанных элемента – политический, правовой и экономический. Довольно существенное расширение позиций транснациональных компаний является следствием происходящей в ней перестройки, результаты которой измеряются на уровне наднационального рынка так называемым «индексом транснационализации», получаемым как

отношение заграничных активов и общих активов фирм, зарубежных и общих продаж, а также числа занятых (задействованных) в зарубежных филиалах к общей занятости на абсолютно всех объектах.

Следует отметить, что в последние годы для функционирования большей части западноевропейских международных транснациональных корпораций довольно характерным становится так называемый полицентрический метод управления, при этом наиболее значимые изменения в организационных структурах происходят в случае принятия корпорациями предельно агрессивных наступательных (инновационных) стратегий, направленных на поиск и разработку нововведений как в освоенных, так и в новых для компании сферах деятельности. Из большого количества известных организационных форм, используемых сегодня корпорациями, в частности, для ориентации своей научно-технической деятельности на цели рыночной конкуренции, можно в качестве главных позиционировать такие, как:

- организационное выделение (обособление) подразделений перспективного развития корпорации (внедрение так называемых «инновационных» структур);
- дальнейшее ускорение развития проектного управления, т.е. элементов горизонтальной интеграции;
- внедрение методов менеджмента, оптимизирующих рыночную стратегию.

Далее необходимо в общих чертах рассмотреть ключевые направления анализа рыночной ситуации в деятельности транснациональных компаний на предполагаемых рынках сбыта. Полюсные с точки зрения стратегической ориентации функционирования транснациональных корпораций – это фактически стратегия международной интеграции и стратегия обязательного учета национальных требований и соответствия им, причем первое направление определяется существованием интегрированной интернациональной производственно-распределительной сети с предельно узкой специализацией предприятий в различных государствах. Так, расположенные в них предприятия корпораций производят только определенную часть изделия (товара) или задействованы на отдельных стадиях производственного процесса. Следует при этом отметить, что интеграционная (объединительная) стратегия должна обеспечить некое централизованное управление данным процессом в различных государствах. В то же время сотрудники дочерних предприятий оказывают влияние на существенные решения корпораций в целом, относящиеся к деятельности данных предприятий, но сами решения не принимают. В итоге стратегическое поведение подобных предприятий регулируется исключительно на национальном уровне.

Интеграционной стратегии практически всегда противопоставляются именно те дочерние предприятия транснациональных корпораций, которые ориентируются на стратегию учета национальных требований (они в сущности не отличаются в своей деятельности от национальных компаний). В случае принятия подобной стратегии обеспечивается обязательный ответ на просьбы государства-реципиента, а генеральное руководство корпораций практически не участвует в решениях местных управленческих кадров. Указанным вариантом стратегии, как правило, охватываются предприятия, осуществляющие производство относительно законченного набора продукции (и при условии, что ее обращение между филиалами фирмы, расположенными в разных государствах, не является существенным). Но и в данной ситуации ТНК координируют действия своих дочерних предприятий, с тем чтобы оптимизировать общую конкурентоспособность. Говоря о производственных отраслях, в которых как размещение, так и кооперация предприятий (а также условия их функционирования) мало подвержены влиянию нацио-

нальной политики протекционизма, следует иметь в виду глобальную конкуренцию. Таким образом, чем менее развит рынок как таковой и более новая техника, тем сильнее позиции транснациональных компаний. При этом способность производить товары рыночной новизны, когда технология либо довольно сложна, либо существенным образом запатентована, укрепляет позиции ТНК в переговорах с правительством при подписании контрактов.

Следует отметить, что ключевой критерий при определении позиции государства при заключении соглашений с транснациональными компаниями – это общий национальный технологический уровень, ведь только он способен ограничить пределы национальных притязаний. Чем более рынок развит, тем проще осуществлять независимое национальное производство, и сочетание емкого внутреннего рынка, направленных научно-технических исследований и ощутимой государственной поддержки экспорта национальных компаний может привести к относительно благоприятному варианту развития ситуации в целом.

В случае выбора конкретной стратегии следует иметь максимально достоверную информацию как о потенциальных возможностях отраслей, так и об ограничениях их эффективного развития. Разрабатывая инновационные формы приспособления к меняющейся объективной действительности, структуры-монополии практически постоянно совершенствуют свою политику в области системы товародвижения. В условиях довольно широкого распространения (в настоящее время) неценовой конкуренции базовыми методами борьбы можно считать такие элементы, как качество товаров, условия и время поставки, гарантии выполнения условий контракта, постпродажное обслуживание. При этом крупные компании переходят от применяемой ранее концепции организации сбытовой деятельности на современный механизм организации рыночного спроса на их продукцию. В хозяйственную практику довольно активно внедряются система долгосрочных поставок товаров, координация тактики сбыта основных производителей, оптимизация выпуска товаров при ограниченных возможностях рынка. Сегодня при торговле товарами промышленного назначения наибольшее распространение получил метод прямых продаж (так называемая система «производитель – конечный потребитель»). Иной вид совместной деятельности как в промышленности, так и в торговле – это заключение долгосрочных договоров между компанией-производителем и организацией сферы торговли. Может применяться и такой («зеркальный») вариант создания торгово-промышленных комплексов, как проникновение торговых компаний в сферу производства.

Отдельно хочется отметить, что транснациональные компании должны самостоятельно выхо-

дить на международный рынок в качестве как заемщиков, так и инвесторов, используя в роли посредников организации финансовой сферы. Государство при этом может в отдельных случаях находиться на позиции гаранта (особенно когда вопрос касается проектов, имеющих большое значение для экономики в целом). Корпоративное финансирование (распространенное в ТНК) фактически требует формирования довольно благоприятного инвестиционного имиджа рынка, где компания выступает с инвестиционными целями, что невозможно без применения элементов комплекса маркетинга: разработки методов и проведения исследования рынка инвестиционных ресурсов, товарной политики, коммуникационной политики.

Завоевание рынка возможно только в случае наличия товаров, конкурентоспособность которых как минимум на порядок выше, чем на анализируемом рынке, т.е. в рыночной экономике в качестве ключевого фактора коммерческого успеха товара рассматривается именно критерий конкурентоспособности. Для транснациональных компаний существенным является не только внедрение товаров рыночной новизны или товаров, потребительские свойства которых удовлетворяют потребности данного рынка намного лучше, чем аналогичные товары. Значимым здесь является и определение некоего интегрального показателя, который отражал бы наиболее достоверным образом уровень конкурентоспособности товара по сравнению с иными товарами, т.е. необходимы анализ и последующая разработка численных методов, которые бы устраняли основные недостатки существующих методов и учитывали многогранность и многоаспектность такой экономической категории, как конкурентоспособность.

Итак, как масштабы, так и характер зарубежной инвестиционной деятельности монополий, как правило, определяются с учетом двух основных факторов, причем первый из них – это возможность рентабельной эксплуатации национальных производительных сил, что поясняет стремление получить с помощью экспорта капитала обеспечение энергетической и сырьевой базы собственного внутреннего промышленного производства (но большое значение для компаний имеют и масштабы производства определенных видов продукции, в связи с чем существует необходимость максимального продления жизненного цикла товаров с помощью прямых иностранных инвестиций). Второй по значимости фактор – это инвестиционная привлекательность основных районов инвестирования. Здесь решающее значение приобретают помимо хозяйственных социально-политические факторы. Необходимая экономическая инфраструктура для организации эффективного производства представляет ключевую предпосылку для осуществления

прямых иностранных инвестиций. При этом развитию международных инвестиционных потоков и соответствующему расширению деятельности транснациональных компаний способствует общая тенденция по либерализации режимов национального (государственного) регулирования иностранных капиталовложений. Характерные черты указанного – это обязательное открытие для иностранных вложений отраслей, в которые ранее допуск зарубежных капиталов был запрещен, а также существенное упрощение процедур оформления новых инвестиций. В то же время принимается и комплекс регулирующих мер, отражающих некую неудовлетворенность результатами либерализации, ведь рынок не в состоянии исключительно самостоятельно решать существенные национальные проблемы и соответственно требуются оградительные меры со стороны государственной власти, сочетающие цели по облегчению притока капитала и обеспечению национальных (иногда стратегических) интересов. Один из компромиссных вариантов – это использование новых форм иностранного инвестирования.

Новые формы иностранных инвестиций – совместные предприятия и соглашения о сотрудничестве между компаниями – находятся в «пограничной» области между такими традиционными формами международного сотрудничества, как экспорт и иностранные дочерние предприятия, полностью контролируемые иностранными холдингами (так называемые «традиционные» формы инвестиций – ТФИ). В 90-х годах XX в. в отношениях между Севером и Югом стали преобладать именно новые формы инвестиций (НФИ). Эта тенденция проявилась и в отношениях между промышленно развитыми странами и заняла центральное место в стратегии транснациональных компаний. Термин «новые формы инвестиций» охватывает широкий спектр международных операций с одним общим знаменателем: иностранная компания предоставляет активы (материальные и нематериальные), из которых формируются ресурсы для инвестиционного проекта или предприятия в принимающей стране. При этом иностранная компания не является владельцем контрольного пакета. Иначе говоря, доля капитала иностранной компании не дает ей возможности полностью управлять проектом или предприятием, как это происходит при традиционной форме инвестирования. Но это не означает, что иностранная компания не может осуществлять контроль проекта иными средствами<sup>1</sup>.

Сегодня довольно активно применяются такие новые формы инвестиций, как совместное предприятие (в котором доля иностранных инвестиций не превышает 50%), лицензионное соглашение, контракт на управление, контракт «под ключ», контракты на готовую продукцию, а также и на совместное производство. Многие из приведенных форм суще-



ствовали и раньше, поэтому в качестве новых их условно можно назвать только в силу значимости, которая придается им с учетом существенного роста в последние годы.

Имеющая место динамика международного разделения рисков (и ответственности) отражает определенное стремление некоторых корпораций к новым формам инвестирования. Отдельные компании осознают, что могут получить доход от поставляемых активов, не являясь собственниками или не участвуя в финансировании проектов. Им также импонирует, что местные партнеры (или международные кредиторы) берут на себя начальные (стартовые) затраты. Иной фактор в данном отношении – меньший коммерческий (и политический) риск, особенно психологически важный в случае сотрудничества с государствами с переходной рыночной экономикой. Транснациональные корпорации, впервые выходящие на тот или иной рынок, довольно часто прибегают к новым формам инвестиций, чтобы конкурировать с уже функционирующими на рынке организациями. Зачастую компании, впервые выходящие на рынок, используют новые формы инвестиций в качестве определенного преимущества в целях завоевания рынка или увеличения на нем своей доли с учетом того, что местные крупные организации не желают уступать свою часть рынка. Компании, впервые позиционирующие себя на конкретном рынке, могут предложить принимающей стороне право совместного владения или более свободный доступ к технологиям в обмен на преимущественный (исключительный) выход на местный рынок. В иных случаях подобные структуры практикуют новые формы инвестиций в так называемых «оборонительных» целях, осуществляя инвестирование на большом количестве рынков. В ситуациях, когда имеет место совместное использование с местным партнером технологий, средств контроля и прибыли, указанные компании могут воспользоваться тем преимуществом, что местный партнер хорошо знаком с условиями функционирования своего рынка, имеет доступ к имеющимся здесь финансовым ресурсам и находится в большой степени готовности разделить или взять на себя существенную часть рисков.

В целом ряде случаев крупные участники рынка прибегают к использованию новых форм инвестиций только на защищенных с протекционистской точки зрения и изолированных рынках, где местное производство в форме совместного предпринимательства не может на системной основе конкурировать на международном рынке. Это имеет место, когда компания не способна осуществлять продвижение инновационных технологий в силу сравнительно высоких производственных затрат, а следовательно, неэффективности массового производства в принимающем государстве, защищенном

введенными таможенными барьерами. Таким образом, первостепенное значение относительно новых форм инвестиций будет в результате определяться не столько правительственными решениями о том, привлекать ли прямые иностранные инвестиции или ограничиться приобретением определенных активов посредством новых форм инвестиций, сколько динамикой межфирменной конкуренции и оказываемым влиянием на нее правительственной политики в целом.

Итак, в корреляции с указанным ранее можно констатировать, что факты свидетельствуют о возникновении международного разделения рисков и ответственности – транснациональные компании в дальнейшем (в перспективе) будут сосредоточивать усилия преимущественно на промышленных сегментах, которые имеют довольно высокие коэффициенты добавленной стоимости и, как следствие, максимально высокие барьеры при выходе на внешний рынок. Они будут особо уделять внимание таким направлениям, как обновление технологий, маркетинговые инновации, которые постепенно могут стать основными в системе контроля и получения прибыли, т.е. транснациональные компании станут выступать в роли посредников в промышленном процессе государств с переходной экономикой, перекладывая большую долю инвестиционных рисков на международных кредиторов (или контрагентов из принимающего государства).

Далее следует отметить, что условия контракта и меры по страхованию и минимизации инвестиционных рисков стали исключительно важным элементом в вопросах конкурентоспособности транснациональных корпораций на мировых финансовых рынках. Государственные и смешанные организации по страхованию кредитов не всегда принимают на страхование риски вложений капитала в развивающиеся государства, а возможные убытки покрываются ими только до определенного предела. Таким образом, выгодные условия контракта, правильно выбранная форма вложения капитала – еще не ризкозащитное мероприятие а priori, а только одно из требуемых условий при выборе оптимальной стратегии. Инвестиции здесь рассматриваются как категория финансового рынка, т.е. могут осуществляться лишь при распределении (или перераспределении) денежных ресурсов между участниками (субъектами) конкретных экономических отношений.

Одно из важнейших мест в управлении инвестиционным риском занимает прогнозируемый уровень эффективности инвестиций, при оценке которого необходимо учитывать математическую неопределенность и нечеткость исходных данных и многовариантность альтернативных решений. В практике нашей страны обычно используют статические методы проектного анализа, которые дают лишь ориентировочную картину возможных убытков и

прибыли. В практике ТНК, работающих на множестве рынков, когда приходится не только выбирать эффективные проекты, формы инвестирования, но и принимать решения о выборе рынка, применяются динамические методы проектирования, основанные на использовании языков высокого моделирования, имитации хода производственного процесса, учете его динамики и неопределенности исходных данных. Методы страхования конкретных инвестиционных рисков в ТНК зависят, как правило, от страны-заемщика: чем «прозрачнее» правовое пространство, тем более агрессивные методы инвестиционной экспансии корпоративных структур (это и использование механизма «параллельных» кредитов, и создание гарантийных фондов, и требование полного обеспечения инвестиций, и формы участия в прибыли и т.д.). Создание индустрии управления инвестиционными рисками позволит как формирующимся российским ТНК, так и сильным западным корпоративным структурам (а в переходной экономике только такие структуры способны надежно и эффективно функционировать) усилить свои позиции на рынке ссудного капитала и оживить инвестиционный процесс в России<sup>2</sup>.

В зависимости от специфики конкретного (инвестиционного) проекта могут иметь место различные виды страхования. Помимо стандартного страхования финансовых рисков может применяться страхование оборудования, грузов, а также риска подрядного строительства. Резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов позиционируется в качестве еще одного оптимального способа уменьшения риска, который предусматривает установление определенного соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и величиной расходов, требуемых в целях выполнения проекта. Для инвестора представляется необходимым проанализировать стратегию реализации проекта с точки зрения учета рискованных ситуаций (рискового фактора) и разработки конкретных методов снижения риска, включая обязательное резервирование части средств на непредвиденные расходы.

Итак, описанные выше аспекты функционирования транснациональных компаний в рамках современной системы мирохозяйственных связей говорят о многогранности их организационных и

экономических операций, притягивающих к себе пристальное внимание как контрагентов, так и различных государственных структур, особенно в случае работы на внешнем рынке, что требует дальнейшего более детального изучения.

<sup>1</sup>См.: Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: организационно-экономическое обеспечение. М.: Экономика, 2002. С. 205—206.

<sup>2</sup>См.: Там же. С. 232—233.

#### List of references

1. *Foreign economic policy: Textbook* / E.P. Babin, T.M. Isachenko. M.: Economics, 2006.
2. *Djabiev A.P. State regulation of foreign trade of Russia. Textbook.* M.: International relations, 2006.
3. *Daniels John D., Radebaugh Lee H. International business: external environment and business operations.* Transl. from Eng., 6<sup>th</sup> ed. M.: Deal, 1998.
4. *Pashin S.T. Functioning of transnational companies: organizational and economic securing.* M.: Economics, 2002.
5. *Risk management in international business: Textbook* / O.I. Degtiareva. M.: MGIMO – University of Ministry of foreign affairs of Russia, 2006.
6. *Shkvarya L.V. International economic integration in the world economy: Textbook.* M.: INFRA-M, 2015.

#### Список литературы

1. *Внешнеэкономическая политика: Учеб. пособие* / Э.П. Бабин, Т.М. Исаченко. М.: Экономика, 2006.
2. *Джабиев А.П. Государственное регулирование внешней торговли России: Учеб. пособие.* М.: Междунар. отношения, 2006.
3. *Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. 6-е изд.* М.: Дело, 1998.
4. *Пашин С.Т. Функционирование транснациональных компаний: организационно-экономическое обеспечение.* М.: Экономика, 2002.
5. *Управление рисками в международном бизнесе: Учеб. пособие* / О.И. Дегтярева. М.: МГИМО-Университет МИД России, 2006.
6. *Шкваря Л.В. Международная экономическая интеграция в мировом хозяйстве: Учеб. пособие.* М.: ИНФРА-М, 2015.

УДК 338.23

**THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY AS A MECHANISM OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF THE STATE****КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА****E.I. Kuznetsova,**

Professor of the Department of economic security, Finance and economic analysis Moscow University of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation named after V.Ya. Kikot, Doctor of Economic Sciences,  
**E-mail:** elenkuz90@mail.ru

**Е.И. Кузнецова,**

профессор кафедры экономической безопасности, финансов и экономического анализа Московского университета МВД России им. В.Я. Кикотя, доктор экономических наук

**Annotation.** The article defined the relationship of competitiveness and economic security, which is the critical methodological aspect that should be considered in the development of the directions of state regulation of economy and economic security. Due to this communication the main features of competition affects the degree of building protection against emerging threats, which subsequently determines the activities for ensuring economic security of the state.

**Keywords:** competitiveness, competitiveness, economic security, the mechanism of ensuring economic security

**Аннотация.** В статье определена взаимосвязь конкурентоспособности и экономической безопасности, что является крайне важным методологическим аспектом, который должен непременно учитываться при разработке направлений государственного регулирования экономики и экономической безопасности. Обусловлена эта связь основными чертами конкурентной борьбы и влияет на степень выстраиваемой защиты от возникающих угроз, что впоследствии определяет направления деятельности по обеспечению экономической безопасности государства.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, повышение конкурентоспособности, экономическая безопасность, механизм обеспечения экономической безопасности

Конкурентоспособность национальной экономики и экономическая безопасность государства находятся в постоянном взаимодействии. И экономическая безопасность, и конкурентоспособность являются неотъемлемыми характеристиками национальной экономики. Однако если конкурентоспособность является целью и определяет уровень развития национальной экономики, то экономическая безопасность представляет собой условие ее существования и развития. Иными словами, достаточный уровень экономической безопасности может достигаться с помощью экономических методов, но, будучи необходимым условием, его достижение может быть обусловлено использованием и неэкономических методов — путем прямого вмешательства государства.

Конкурентоспособность национальной экономики — многозначный термин, который чаще всего обозначает:

- способность страны добиться высоких темпов экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе;
- уровень производительности факторов производства в данной стране;
- способность компаний данной страны успешно конкурировать на тех или иных международных рынках.

В рамках первых двух определений повышение конкурентоспособности национальной экономики отождествляется с ростом жизненных стандартов и ускорением экономического роста. Поэтому понятие конкурентоспособности национальной экономики тесно связано с такими областями экономической науки, как теория экономического развития и теория экономического роста, а также с интегрирующей обе эти теории теорией капитала. По этой причине конкретные подходы к повышению конкурентоспособности национальной экономики зависят от приверженности тем или иным научным школам в рамках этих теорий.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики на основе третьего определения тесно связано со следованием традиционной промышленной политике в части поддержки конкретных компаний — «национальных чемпионов» или экспортеров — и политикой поддержания низкого курса национальной валюты.

В ст. 4 Закона Российской Федерации «О защите конкуренции» «конкуренция — соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие

условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке»<sup>1</sup>.

При такой постановке в центре внимания должна находиться конкурентоспособность хозяйствующих субъектов, агентов экономической деятельности, а объектом изучения теории и практики управления становится управление конкурентоспособностью участников конкурентных рыночных отношений<sup>2</sup>.

Универсального, общепринятого определения конкурентоспособности не существует. В отличие от конкурентных отношений (конкуренции), представляющих собой определенные отношения между ее субъектами, понятие «конкурентоспособность» представляет собой потенциальное или фактическое свойство какого-либо явления (лица или предмета), непосредственно связанного с конкуренцией. В наиболее общем случае оно определяет потенциал или уровень возможности субъекта конкурентных рыночных отношений к соперничеству со своими контрагентами<sup>3</sup>.

В рейтинге глобальной конкурентоспособности 2014–2015 (The Global Competitiveness Index 2013–2014), опубликованном аналитической группой Всемирного экономического форума (ВЭФ), Россия занимает 53-е место.

В исследовании ВЭФ представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: Индекс глобальной конкурентоспособности и Индекс конкурентоспособности бизнеса. Основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности (GCI).

GCI составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Этими слагаемыми являются: «Качество институтов», «Инфраструктура», «Макроэкономическая стабильность», «Здоровье и начальное образование», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Эффективность рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал».

В 2013 г. Россия занимала 64-е место. Выше 40-го места РФ находится по четырем категориям: размер внутреннего рынка (7-е место), макроэкономическая стабильность (31-е место), высшее образование, профессиональная подготовка (39-е место). По эффективности рынка труда Россия занимает 45-е место, здоровье и начальное образование — 56-е место, технологический уровень — 59-е место, инновационный потенциал — 65-е место, конкурентоспособность компаний — 86-е место, качество институтов — 97-е место, эффективность рынка товаров и услуг — 99-е место. Самые слабые результаты

РФ демонстрирует по такому важному показателю, как развитость финансового рынка, — 110-е место.

На первом месте в рейтинге глобальной конкурентоспособности находится Швейцария, которая входит в десятку по 8 из 12 основных категорий: эффективность рынка труда (1-е место), инновационный потенциал (2-е место), конкурентоспособность компаний (2-е место), высшее образование и профессиональная подготовка (4-е место), инфраструктура (5-е место), эффективность рынка товаров и услуг (8-е место), эффективность институтов (9-е место), технологический уровень (10-е место)<sup>4</sup>.

На втором месте Сингапур, который находится в топ-3 по 7 показателям из 12 категорий: эффективность рынка товаров и услуг (1-е место), инфраструктура, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка труда, развитие финансового рынка (2-е место), качество институтов, здравоохранение и начальное образование (3-е место).

Третье место занимают США, которые, «восстанавливаясь от кризиса, смогли создать структурные инструменты, что делает их экономику чрезвычайно продуктивной». К преимуществам американской экономической системы относят: чрезвычайную конкурентоспособность, инновационность, поддержку университетской системы, гибкий рынок труда и значительный размер внутреннего рынка. Среди отрицательных черт отмечают низкий уровень доверия политикам (48-е место), неэффективное расходование государственных средств (73-е место), макроэкономическую стабильность (113-е место).

В первую десятку рейтинга вошли Финляндия, Германия, Япония, Гонконг, Нидерланды, Великобритания и Швеция.

По мнению М.И. Гельвановского, «применительно к экономической сфере под конкурентоспособностью в самом общем виде можно понимать обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования (конкурентной борьбы)»<sup>5</sup>.

Государственное управление конкурентоспособностью представляет организационно-распорядительное, экономическое воздействие государственных органов на экономические процессы в целях укрепления позиций на рынках, максимизации объема продаж, выручки от продаж, дохода, прибыли посредством использования конкурентных преимуществ.

В число последних входят более высокие в сравнении с конкурентами технический уровень и качество товаров и услуг, более низкие цены, издержки производства и обращения, включая транзакционные.

Государственное управление конкурентоспособностью на макро- и микроэкономическом уровнях, направленное на ее повышение, включает соответственно:

- финансирование научных исследований, проектных, конструкторских, технологических

разработок, опытного производства, испытаний в рамках государственных целевых программ научно-технического и технико-технологического развития;

- участие государства в профессиональной подготовке, повышении уровня образования работников;
- государственное участие в поиске, распространении, передаче мирового опыта ведения производства и организации рыночных продаж;
- государственное содействие освоению и применению ресурсосберегающих технологий производства и обращения продукции;
- управление качеством товаров и услуг посредством разработки и утверждения государственных стандартов качества и сертификации продукции;
- государственное содействие продвижению товаров и услуг отечественных производителей на рынки сбыта, удержанию и расширению секторов рынка, защите от давления отечественных и иностранных монополий.

Связь конкурентоспособности и безопасности на теоретическом уровне практически не рассматривается, хотя это крайне важный методологический аспект, который должен непременно учитываться при разработке конкурентной стратегии страны. Обусловлена эта связь двумя основными чертами конкурентной борьбы.

Первая – предельная жесткость, о которой, как правило, стараются не говорить теоретики, но о которой хорошо знают практики. Прежде всего, все же не следует забывать о том, что конкуренция – это такое соревнование, в котором до финиша доходят только победители.

Вторая, которая вытекает из первой, – двойственный характер конкурентной борьбы с позиций общепринятой морали, которая часто скрывает реальные пути достижения конкурентных позиций. Из этого свойства вытекает относительный характер показателей конкурентоспособности.

Другими словами, реальная конкурентоспособность всегда является не абсолютной характеристикой ресурсного потенциала, а относительной, по отношению к какому-либо другому конкурирующему субъекту — носителю конкурентных преимуществ (товару, фирме или стране). Это, в свою очередь, означает, что конкурентоспособным может быть и малоэффективный рыночный субъект, если ему удастся добиться того, что другие конкурирующие субъекты окажутся еще менее эффективны, т.е. если конкуренция ведется нечестным образом, с нарушением общепринятых правил.

Как отдельные компании, так и отдельные страны вынуждены считаться с этим обстоятельством

в своей практике ведения конкурентной борьбы<sup>6</sup>. Степень выстраиваемой ими защиты от подобных мер также в значительной мере определяет уровень их конкурентоспособности, которая в такой постановке проблемы становится деятельностью по обеспечению экономической безопасности (фирмы или страны).

Таким образом, конкурентоспособность практически включает в себя понятие экономической безопасности, без обеспечения которой ни отдельная фирма, ни страна не могут в условиях современного мирового рынка достаточно длительное время сохранять свои рыночные позиции. Если высокоэффективное производство, торговля, финансовое или страховое дело не обеспечены необходимым уровнем безопасности от конкурентов, они не могут считаться конкурентоспособными.

Если не выстроена система такой безопасности, никакие конкурентные преимущества не спасут, наоборот, они, скорее всего, непременно станут добычей конкурента. Обеспечение безопасности, как правило, блокирует потерю конкурентных преимуществ или их переход от одного конкурирующего субъекта к другому.

Поэтому упрощенно можно сказать, что конкурентоспособность – это эффективность плюс безопасность. На разных уровнях организации хозяйственной деятельности безопасность достигается различными способами.

Учитывая, что экономическая безопасность государства — это такое состояние экономики и институтов власти, при котором обеспечивается гарантированная защита национальных интересов, гармоничное, социально ориентированное развитие страны в целом, достаточный экономический и оборонный потенциал даже при самых неблагоприятных вариантах развития внутренних и внешних процессах. Она имеет внутреннюю материально-вещественную основу — достаточно высокий уровень развития производительных сил, который способен обеспечить существенно важную часть натуральных и стоимостных элементов расширенного воспроизведения ВВП и социально-политическую основу — достаточно высокий уровень общественного согласия относительно долгосрочных национальных целей, позволяющих разработать и принять государственную стратегию социального и экономического развития<sup>7</sup>.

Развитие конкурентоспособности способствует повышению уровня обеспечения экономической безопасности государства. К числу основных факторов, определяющих национальные конкурентные преимущества, будут относиться: развитие науки, возможности информационной среды, образование и охрана здоровья населения, опережающее развитие ключевых производственно-технических систем нового технологического уклада.

<sup>1</sup> *Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»* // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.

<sup>2</sup> *Кузнецова Е.И.* Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

<sup>3</sup> *Сараджева О.М.* Социально-экономическое развитие России в аспекте экономической безопасности. М.: Спутник+, 2015. С. 46.

<sup>4</sup> *World Economic Forum*, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015.

<sup>5</sup> *Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И.* Конкурентоспособность национальной экономики. Проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности. М.: Статистика России, 2009.

<sup>6</sup> *Кузнецова Е.И., Лантев Д.Н.* Текущее инвестиционное планирование как метод управления экономической безопасностью предприятия // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2011. № 4. С. 90.

<sup>7</sup> *Сараджева О.М., Ельчанинов М.А.* Вопросы дефиниции экономической безопасности России в контексте интеграции в мировое пространство // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2015. № 1. С. 197.

#### List of references

1. *Federal law dated 26.07.2006 № 135-FZ «On protection of competition»* // Collection of laws of the Russian Federation. 2006. № 31 (1 CH.), Item 3434.

2. *Gelvanovsky M.I., Rozhkov K.L., Skryabin N.I.* competitiveness of the national economy. Problem of statistical support. The search for methodological adequacy. M.: Statistics Of Russia, 2009.

3. *Kuznetsova E.I.* Economic security and competitiveness. Formation of economic strategy of the state. Monograph. M.: UNITY-DANA, 2012.

4. *Kuznetsova E.I., Laptev D.N.* The current investment planning as a method of management of economic security

of enterprise // Herald of Moscow University of the MIA of Russia. 2011. №. 4.

5. *Sarajev O.M.* Socio-economic development of Russia in the aspect of economic security. M.: Sputnik+, 2015.

6. *Sarajev O.M., Elchaninov M.A.* Questions of the definition of economic security of Russia in the context of integration into the world space // Herald of Moscow University of the MIA of Russia. 2015. № 1.

#### Список литературы

1. *Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»* // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3434.

2. *Гельвановский М.И., Рожков К.Л., Скрябина Н.И.* Конкурентоспособность национальной экономики. Проблемы статистического сопровождения. Поиск методологической адекватности. М.: Статистика России, 2009.

3. *Кузнецова Е.И.* Экономическая безопасность и конкурентоспособность. Формирование экономической стратегии государства: Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

4. *Кузнецова Е.И., Лантев Д.Н.* Текущее инвестиционное планирование как метод управления экономической безопасностью предприятия // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2011. № 4.

5. *Сараджева О.М.* Социально-экономическое развитие России в аспекте экономической безопасности. М.: Спутник+, 2015.

6. *Сараджева О.М., Ельчанинов М.А.* Вопросы дефиниции экономической безопасности России в контексте интеграции в мировое пространство // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2015. № 1.

УДК 33

**SOME ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF THE ADVERTISING MEDIA PLANNING****НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ МЕДИАПЛАНИРОВАНИЯ РЕКЛАМЫ****Valery Alekseevich Borodin,**Candidate of Technical Sciences, Professor,  
Head of the Department of Economics and  
Management of the Nizhny Novgorod State Lin-  
guistic University named after N.A.Dobrolyubov**E-mail:** borodin@lunn.ru**Валерий Алексеевич Бородин,**кандидат технических наук,  
профессор, заведующий кафедрой экономики и  
управления Нижегородского государственного  
лингвистического университета  
им. Н.А. Добролюбова

**Annotation.** The media plan is designed for identifying and detailed studying chart of the future using resources of advertisement distribution. The chart of resources means of advertising distribution specifies how advertisement budget will be spent in relation to the means of spreading information. The making decision on a specific calendar plan and intensity of the advertisement supply mainly based on supposition about which goal should be achieved as a result of an advertising campaign(- for example, keeping in mind the advertisement or forming attitude to the subject of advertising), after the provision of certain amount of advertising contacts, this advertisement will disappear from the broadcasting or from the pages of publishing offices.

The process of media planning is versatile and involves the making of many decisions at every stage of planning.

**Keywords:** media plan, advertisement budget, the characteristics of the media, the system of the main mediaparameters

**Аннотация.** Медиаплан предназначен для определения и детальной проработки графика предстоящего использования средств распространения рекламы. График использования средств распространения рекламы конкретизирует, как именно будет израсходован рекламный бюджет применительно к средствам распространения информации. Принятие решений относительно конкретного календарного плана и интенсивности подачи рекламы преимущественно основано на предположениях о том, какая цель должна быть достигнута в результате проведения рекламной компании (например, сохранение в памяти рекламы или формирование отношения к предмету рекламы) после того, как будет обеспечено определенное количество рекламных контактов и эта реклама исчезнет из эфира или со страниц печатных изданий. Процесс медиапланирования рекламы многогранен и включает в себя принятие множества решений на каждом этапе планирования.

**Ключевые слова:** медиаплан, рекламный бюджет, характеристики СМИ, система основных медиапараметров

В настоящее время многие крупные рекламодатели, рекламные агентства ведут эксперименты с интерактивными средствами массовой информации (СМИ) и изучают их возможности для распространения рекламы. Они проводят эти исследования в целях определения возможностей для более эффективного приспособления рекламных объявлений к запросам каждого конкретного потребителя рекламного продукта, причем постоянно стремятся сделать свою рекламу увлекательной и настолько захватывающей, чтобы у клиентов появилось желание вступить в диалог с рекламодателем.

Медиаплан предназначен для определения и детальной проработки графика предстоящего использования средств распространения рекламы. График использования средств распространения рекламы конкретизирует, как именно будет израсходован рекламный бюджет применительно к средствам распространения информации.

Даже при самых незначительных объемах рекламного бюджета всегда есть выбор из множества возможных графиков использования средств размещения рекламы, определить наиболее эффективный вариант медиаплана.

Несмотря на то что график использования СМИ может быть различным в организациях, тем не ме-

нее в таких графиках, как правило, детально присутствуют четыре этапа (рис. 1).

**1 этап. Категория СМИ.** Одна из задач любой рекламной кампании заключается в выборе таких



**Рис.1. Этапы медиапланирования**

СМИ, которые активно используют потребители выбранных рыночных сегментов. Если это не сделано, то усилия по выбору содержания рекламного сообщения, по определению его воздействия на потребителя во многом окажутся напрасными. Как правило, медиаплан предполагает комплексное использование различных средств распространения рекламы, так как любое СМИ имеет свои преимущества и недостатки. Существенное влияние на выбор оказывает товар, его жизненный цикл, цели

и вид рекламы (напоминающая, информационная и т.д.). В настоящее время к основным СМИ относятся электронные СМИ, печатные СМИ, внешняя реклама, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1. Основные СМИ

<i>Электронные СМИ</i>	<i>Печатные СМИ</i>	<i>Внешняя реклама</i>
1. Телевидение — основное, кабельное 2. Радио — АМ/FM-радио, кабельное радио и цифровое радиовещание (DAB)	1. Газеты 2. Журналы 3. Реклама в справочниках	1. Уличная реклама 2. Транзитная реклама 3. Реклама в общественных учреждениях

Решения относительно распределения средств рекламного бюджета между средствами массовой информации принимаются на основании как количественных, так и качественных критериев СМИ, их преимуществ и недостатков. Характеристика основных параметров СМИ представлена в табл. 2.

Таблица 2. Характеристика СМИ

<i>Параметры СМИ</i>	<i>Характеристика</i>
1	2
<b>I. Телевидение</b>	
<b>Преимущества</b>	Обеспечивает широкий охват аудитории при низкой стоимости (из расчета охвата рекламой одной тысячи населения, а не исходя из стоимости производства и демонстрации рекламного ролика)
1. Эффективность затрат	
2. Воздействие	
3. Быстрый охват	Обеспечивает быстрый охват по сравнению с печатными средствами массовой информации
<b>Недостатки</b>	Наиболее серьезным ограничением для использования телевизионной рекламы является чрезвычайно высокая абсолютная стоимость ее производства и трансляции. Хотя в расчете на одного охваченного потребителя стоимость рекламы на телевидении относительно низка, абсолютная стоимость может оказаться неприемлемой, особенно для небольших и средних компаний
1. Высокие затраты	
2. Перегруженность рекламными роликами	
3. Отсутствие избирательности	
4. Не приспособлено для высокоинформационной рекламы	Телевидение не приспособлено для воспроизведения высокоинформативных сообщений (во всех случаях, за исключением тех, когда по ТВ демонстрируются специальные рекламные сообщения намного увеличенной длительности, целью которых является именно сообщение информации — инфореклама)



Продолжение табл. 2

1	2
5. Негибкость	<p>Разработка графиков размещения рекламы на телевидении также страдает недостаточной гибкостью. Большая часть телевизионного рекламного времени покупается весной и рано летом на весь последующий сезон. Если рекламодателю не удастся сделать такую покупку заблаговременно, ему будут доступны только небольшие оставшиеся промежутки времени в расписании программ. Также сложно проводить оперативные изменения в расписании, тексте рекламы или изображении. Следует отметить, что кабельное телевидение располагает многими преимуществами по сравнению с телесетями и местным телевидением — самыми важными из них являются направленный характер и небольшой бесполезный охват. С другой стороны, кабельное телевидение не может охватить массовую аудиторию. Оно также несколько больше загружено рекламой, чем телесети</p>
<b>2. Радио</b>	
<p><b>Преимущества</b></p> <p>1. Целевые аудитории</p>	<p>Наиболее важным преимуществом радио является охват определенных сегментов аудитории при помощи специализированных программ. Кроме того, радио может использоваться в различных частях страны и обращаться к людям в любое время. Радио, например, представляет собой очень эффективное средство рекламного воздействия на подростков и на взрослых, которые ежедневно совершают поездки на работу и обратно в общественном транспорте или на личных автомобилях. Радио обеспечивает охват достаточно узких категорий потенциальной аудитории (ни одна из радиостанций, как правило, не охватывает больше 2—3% аудитории конкретного рынка, но именно по той причине, что слушатели той или иной конкретной радиостанции проявляют определенную приверженность именно к этой станции, рекламные кампании на радио позволяют обеспечивать высокую частоту повторения рекламы для таких слушателей</p>
2. Скорость и гибкость	<p>Радио имеет короткий период подготовки рекламы. Такая гибкость позволяет рекламодателям приспосабливаться к особенностям рынка, новостям, вносить оперативные изменения в расписание, текст рекламы</p>
3. Затраты	<p>Радио может быть самым дешевым из средств рекламы. Из-за относительно низких затрат на обеспечение радиосигнала возможно частое повторение рекламного объявления. Низкая стоимость радиорекламы и точный охват целевых групп слушателей делают радио превосходным средством рекламной поддержки</p>
4. Мысленные образы	<p>Радио часто обеспечивает более высокую степень вовлечения своих слушателей, поскольку позволяет слушателям использовать собственное воображение</p>
5. Положительное восприятие	<p>Радио воспринимают положительно. Благодаря своей пассивной природе радио обычно не воспринимается как раздражитель. У людей есть свои любимые радиостанции и ведущие, которых они регулярно слушают. Обращения, переданные ими, будут скорее восприняты и сохранены в памяти слушателей</p>
6. Быстрый охват	<p>Обеспечивает быстрый охват</p>
<p><b>Недостатки</b></p> <p>1. Мимолетность</p>	<p>Так как радио несет только звук, радиобращения являются мимолетными, поэтому могут быть пропущены или забыты. Многие воспринимают радио лишь как приятный звуковой фон и не слушают его внимательно</p>
2. Отсутствие зрительных образов	<p>Отсутствие зрительных образов ограничивает возможность рекламы товаров, которые необходимо показывать для привлечения к ним внимания</p>
3. Рекламная перегруженность радиовещания	<p>Снижается заметность и убедительность рекламы</p>

Продолжение табл.2

1	2
<b>3. Газеты</b>	
<b>Преимущества</b>	
1. Охват	Газеты делают возможным целевой охват той или иной конкретной территории. Имеется также возможность обеспечить охват определенных целевых категорий читателей путем закупки рекламной площади в тех или иных конкретных разделах газеты
2. Сравнение цен	Потребители считают газеты важным источником информации о товарах. Многие используют газеты для сравнения цен. Потребители сами выбирают, какую им читать газету, когда и как. В результате они очень положительно относятся к газетной рекламе
3. Позитивное отношение потребителей	Потребители положительно относятся к газетам в целом. Читатели воспринимают рекламные объявления, как ближайшие, своевременные и достоверные источники информации
4. Гибкость	Гибкость является главной силой газет. Газеты предлагают большую гибкость в географическом плане. Рекламодатели, использующие их, могут выбрать рекламу на конкретных рынках. Газеты часто проявляют гибкость и при производстве рекламы. Необычные размеры рекламы, полноцветные объявления, свободные вставки, различные цены в разных районах и приложения представляют собой выбор для рекламодателя
5. Инфореклама	Газеты приспособлены для инфорекламы
<b>Недостатки</b>	
1. Короткий жизненный цикл	Хотя многие люди читают газеты, они читают их быстро и только один раз. Средний жизненный цикл газеты — только 24 часа
2. Ограниченное обращение к определенным группам	Хотя газеты широко охватывают рынок, определенные рыночные группы не являются частыми читателями
3. Специфика товара	Определенные товары нельзя рекламировать в газетах. Товары, которые нужно демонстрировать, с трудом могут оказать воздействие, если их рекламировать в газетном формате
4. Плохое качество воспроизведения	За исключением специальных способов печати и предварительно напечатанных вставок, качество воспроизведения в газетах сравнительно низкое, особенно для цветной рекламы. Кроме того, скорость, необходимая для набора ежедневной газеты, исключает детальную подготовку и заботу о производстве
<b>4. Журналы</b>	
<b>Преимущества</b>	
1. Восприимчивость аудитории	Журнальные статьи придают рекламе авторитетность и правдоподобность. Многие журналы утверждают, что реклама в их изданиях делает товар престижным.
2. Визуальное качество	Визуальное качество журналов является отличным, потому что они печатаются на высококачественной бумаге, которая обеспечивает великолепное воспроизведение фотографий, как черно-белых, так и цветных. За качеством публикации часто стоит отличное содержание и известные авторские имена
3. Целевая аудитория	Журналы представляют собой средство воздействия на четко определенные целевые категории потенциальных покупателей. Наблюдается рост числа специализированных журналов. Еще более усиливает целенаправленность издание журнала самим рекламодателем, что позволяет ему владеть как сообщением, так и средством массовой информации. Рекламодатель имеет контроль над содержанием издания, что в обычных рекламных изданиях не предоставляется. Результатом является высокоцелевое издание, которое усиливает имидж товара и позиционирует его в среде, связанной с уровнем жизни или интересами читателя

Окончание табл. 2

1	2
4. Длительный жизненный цикл	Журналы обладают самым длительным жизненным циклом из всех СМИ
5. Инфореклама	Журналы приспособлены для инфорекламы
<b>Недостатки</b>	Хотя журналы предлагают рекламодателям многие преимущества, длительное время подготовки и малая гибкость являются двумя недостатками. Реклама должна быть подготовлена раньше даты выхода. Например, для печати полноцветной рекламы оригинал-макеты должны быть у рекламодателя за два месяца до даты выхода ежемесячного издания. Однако у журналов есть издательские системы и спутниковая связь, которые позволяют выходить за рамки этих ограничений и могут приближать время подачи рекламы вплоть до нескольких часов перед запуском в печать. Журналы также негибки в отношении доступности площади. Место на обложке может быть продано за несколько месяцев вперед
1. Ограниченная гибкость	
2. Высокая стоимость	Журналы имеют относительно высокую стоимость. Сравнение журналов, ориентированных на общую аудиторию, с другими средствами массовой информации будет не в пользу первых. Однако журналы, аудитория которых тщательно сегментирована, могут значительно снизить удельные затраты
<b>5. Внешняя реклама</b>	
<b>Преимущества</b>	
1. Воздействие	Внешняя реклама крупная, цветная, ее трудно не заметить
2. Стратегия	Прекрасное напоминающее средство, она может быть также использована в качестве импульса и побуждения
3. Стоимость	Внешняя реклама — один из самых дешевых СМИ
4. Продолжительность	Внешняя реклама подходит для обращений, которые необходимо повторять
<b>Недостатки</b>	
1. Обращение	Обращение должно быть коротким и простым
2. Заметность	Потенциальный покупатель может обратить внимание на обращение только в течение нескольких минут
3. Доступность	Из-за критики уличной рекламы некоторые районы ограничивают или запрещают использование рекламных щитов

Кроме основных СМИ, широкое распространение получают так называемые интерактивные средства, к которым относится Интернет. Интернет — быстро развивающаяся перспективная медиасреда. Использование Интернета в системе маркетинга предприятий благодаря его уникальным характеристикам может значительно повысить эффективность их деятельности. Интернет как медиасреда позволяет использовать коммуникационную модель «многие-многим» в основе которой лежит pull модель получения информации потребителями, гипермедийный способ представления информации, значительно отличающейся от традиционных средств массовой информации интерактивной природой, высокой гибкостью и масштабируемостью. Срав-

нение характеристик с основными СМИ (печатные СМИ) показало их порядковую совместимость, что позволяет использовать Интернет как средство рекламы наряду с другими традиционными рекламными средствами.

**2 этап. Рекламные носители.** При выборе и оценке определенных рекламных носителей используются медиапараметры СМИ (см. табл. 3).

Предлагается использовать систему основных медиапараметров, необходимых для разработки и оценки медиастратегий. Данная система включает в себя следующие приемы медиапланирования.

**1. Rating (Рейтинг).** Рейтинг характеризует целевую аудиторию рекламного носителя в данное время. Показателем, характеризующим целевую аудиторию

СМИ за определенный промежуток времени, является величина, получившая название OTS. Позднее данный показатель будет рассмотрен подробнее.

Данные о рейтингах отдельных телепередач и радиопередач подготавливаются специальными исследовательскими службами на основе регулярных выборочных опросов населения и анализа телепрограмм и публикуются в специализированных изданиях.

Если рекламный ролик связан с конкретной теле- (радио-) передачей, то под рейтингом ролика понимается рейтинг этой передачи. Если демонстрация ролика не привязана к конкретной передаче, то под рейтингом понимается усредненный рейтинг рекламного времени в определенное время суток. Наивысший рейтинг имеет пиковое время (так называемое прайм-тайм), несколько меньшим рейтингом характеризуется предпиковое время.

2. *TRating (Target Rating, целевой рейтинг)*. Предприятия стараются определять целевые показатели, так как при определении и оценке полученных результатов важна целевая аудитория (потребители).

3. *Share (доля аудитории)*. Share характеризует аудиторию конкретной рассматриваемой передачи, относится к общей аудитории телезрителей (радиослушателей), смотрящих телевизор (слушающих радио) в данное время, выражается в процентах.

4. *HUT (доля телезрителей в данный момент времени, количество активных телесемейств (КАТ))* — отношение общей численности всех телезрителей, смотрящих телевизор (любую передачу) в данный момент времени, к общей численности потенциальных телезрителей.

5. *GRP (Gross Rating Points)* — представляет сумму рейтингов всех размещений рекламы, предусмотренных в медиаплане.

Величина, полученная при сложении отдельных выходов рекламного обращения (числитель), носит название OTS (Opportunity To See). В литературе также встречаются другие названия — Contacts/Gross Impressions. В отечественной литературе данная величина носит название «количество контактов» [1].

OTS представляет собой максимальное количество раз (в абсолютном исчислении), которое данное рекламное сообщение потенциально могли увидеть телезрители или радиослушатели.

Следует отметить, что суммирование аудитории отдельных передач осуществляется независимо от того, что потенциальными телезрителями (для радиорекламы — радиослушателями) разных передач могут быть не одни и те же люди. Поэтому значения OTS, а следовательно, и GRP сами по себе не несут информации о частоте восприятия рекламы. Непосредственно по ее значению или значению GRP оценить суммарную аудиторию рекламной кампании (т.е. количество людей, которые хотя бы один раз видели/слышали РС) невозможно, так как каждый из составляющих GRP рейтингов дает величину аудитории каждой отдельной трансляции рекламы.

GRP, как следует из его определения, выражается в процентах, но при некоторых расчетах берется в виде десятичной дроби. Поскольку величина GRP определяется простым суммированием рейтингов, она может превышать 100%.

В литературе встречаются другие названия GRP — Gross Cover, Gross Reach, Contacts [1].

6. *TRP- целевой показатель*. Система основных медиопараметров применяемых в медиапланировании приведена в табл. 3.

Таблица 3. Система основных медиопараметров

Параметр	СМИ	Формула для расчета	Характеристика параметра
1	2	3	4
1. Rating (рейтинг)	Телевидение, радио	$Rating = \frac{Net - Coverage}{Q} \times 100\%$	Количество телезрителей (радиослушателей), составляющих целевую аудиторию данного рекламного сообщения (PC), смотрящих (слушающих) данный носитель в данное время (Net-Coverage), отнесенное к общей численности людей, имеющих техническую возможность смотреть телевизор (слушать радио), т.е. потенциальных телезрителей, Q. Если рекламный ролик связан с конкретной теле- (радио-) передачей, то под рейтингом ролика понимается рейтинг этой передачи. Если демонстрация ролика не привязана к конкретной передаче, то под рейтингом понимается усредненный рейтинг рекламного времени в определенное время суток. Наивысший рейтинг имеет пиковое время; несколько меньшим рейтингом характеризуется предпиковое время.
2. TRating (Target Rating; целевой рейтинг)	Телевидение, радио	$T Rating = \frac{Net - Coverage}{TG} \times 100\%$	Количество телезрителей (радиослушателей), составляющих целевую аудиторию данного рекламного сообщения (PC), смотрящих (слушающих) данный носитель в данное время, отнесенное к численности целевой группы, TG.

Продолжение табл.3

1	2	3	4
3. Share (доля аудитории)	Телевидение, радио	$Share = \frac{Net - Coverage}{HUT} \times 100\%$	Целевая аудитория конкретной рассматриваемой передачи, отнесенная к общей аудитории телезрителей (радиослушателей), смотрящих телевизор (слушающих радио) в данное время, HUT
4. GRP (Gross Rating Point, Gross Cover, Gross Reach)	Телевидение, радио, печатные СМИ, внешняя реклама, Интернет	$GRP = \sum Rating = \frac{OTS}{Q}$	GRP – сумма рейтингов всех размещений рекламы, предусмотренных в медиаплане. Представляет собой максимальное количество раз, которое данное рекламное сообщение потенциально могли увидеть телезрители. Следует отметить, что суммирование аудитории отдельных телепередач осуществляется независимо от того, что потенциальным телезрителям / радиослушателям разных передач могут быть не одни и те же люди. Поэтому значение GRP само по себе не несет информации о частоте восприятия рекламы. Непосредственно по ее значению оценить суммарную аудиторию рекламной кампании невозможно, так как каждый из составляющих GRP рейтингов дает величину аудитории каждой отдельной трансляции рекламы
5. TRP (Target Rating Point)	Телевидение, радио, печатные СМИ, внешняя реклама, Интернет	$TRP = \sum TRating$	Представляет собой сумму целевых рейтингов всех размещений рекламы предусмотренных в медиаплане.
6. Net Reach (Net Cover, Reach(H), Cover(1+); чистый охват)	Телевидение, радио, печатные СМИ, внешняя реклама, Интернет	$NetReach = \frac{NetReach}{TG} \times 100\%$	Данный показатель представляет собой недублированный охват, из которого исключены значения перекрытия аудиторий различных СМИ (внешнее перекрытие) и выходов рекламы в одном рекламном носителе (внутреннее перекрытие).
7. F (Frequency, Average Opportunity To See; частота рекламных контактов)	Телевидение, радио, печатные СМИ, внешняя реклама, Интернет	$F = \frac{TRP}{Reach(1+)}$	Характеризует среднее количество контактов с рекламой того или иного человека в рамках данной рекламной кампании. Средняя частота восприятия распределена в диапазоне от 1 до п- числа выходов РС в ходе кампании.
8. CPT (Cost Per Thousand; затраты за тысячу обращений к аудитории)	Электронные, печатные СМИ, внешняя реклама	$CPT = \frac{C}{Q} \times 1000$	Данный показатель имеет один существенный недостаток – рассматривается общая численность потенциальной аудитории СМИ, тогда как компания заинтересована в целевой аудитории
9. CPTReach (стоимость за тысячу представителей целевой аудитории)	Электронные, печатные СМИ, внешняя реклама	$CPTReach = \frac{C}{Reach(1+) \times TG} \times 1000$	Цена, которую необходимо заплатить, чтобы рекламу самостоятельно увидела (услышала/ прочитала) тысяча представителей целевой аудитории.
10. CPP (Cost Per Point; стоимость за единицу GRP/TRP)	Телевидение, радио, печатные СМИ, внешняя реклама, Интернет	$CPP = \frac{C_{pc}}{GRP}$	Абстрактный коэффициент, характеризующий эффективность расхода денег на проведение рекламной кампании. Чем меньше CPP, тем экономически (т.е. с точки зрения клиента, вкладывающего деньги в рекламу) эффективней рассматриваемая кампания (если считать основным критерием эффективности получение максимума GRP).

В зависимости от целей рекламы основное внимание может уделяться либо увеличению степени охвата, либо увеличению количества рекламных контактов. Например, для того чтобы добиться успеха при проведении рекламной кампании, нацеленной на ознакомление потенциальных покупа-

телей с появлением на рынке нового товара/новой торговой марки, может возникнуть необходимость в охвате значительной доли рынка (общенациональная реклама). К тому же энергичная реклама, нацеленная на повышение уровня осведомленности покупателей, может избавить от необходимости

проведения повторных рекламных кампаний. Также при повторной, когда проводится напоминающая реклама, высокая частота рекламных контактов не требуется. Реклама торговой марки, которая уже доминирует на рынке, нуждается в меньшей частоте повторений, поскольку она уже имеет высокий уровень признания со стороны пользователей.

Если целью рекламной кампании является информирование покупателей о конкретных особенностях нового товара или формирование у них положительного восприятия этого товара (имиджевая реклама), то может возникнуть необходимость в большом количестве рекламных контактов. В этом случае самой важной характеристикой предполагаемого графика использования средств распространения рекламы будет именно частота рекламных контактов.

Если в качестве цели рекламы выступает увеличение степени охвата, предлагается определять чистый охват, т.е. исключать из валового охвата перекрытия аудиторий.

В определенных случаях в качестве цели рекламной кампании целесообразно рассматривать увеличение количества рекламных контактов. Анализ литературы позволил выявить, что более высокая частота повторения рекламы необходима в следующих случаях:

- реклама новой торговой марки/товара: информирование покупателя о конкретных особенностях нового товара/торговой марки; побуждение покупателя к действию;
- формирование у потребителя положительного восприятия нового/существующего товара/торговой марки (имиджевая реклама);
- трансформирующая реклама, когда необходимо изменить отношение потребителя к существующему товару/торговой марке;
- низкий уровень приверженности потребителей к данной торговой марке/товару. Для торговой марки/товара с высоким уровнем приверженности и более устойчивым отношением потребителей потребуется меньшая частота повторений;
- продолжительность цикла использования товара или продолжительность периода между двумя последовательными приобретениями товара относительно велики. Как правило, для товаров с более короткими циклами использования и приобретения необходимо меньшее количество повторений;
- рынок насыщен огромным количеством различных рекламных сообщений, в которых пользователям необходимо разобраться. При этом особое значение приобретает уровень рекламы конкурентов. Увеличение количества повторений своей рекламы может оказаться необходимым именно для того, чтобы преодолеть рекламную кампанию конкурентов.

Тем не менее во всех ситуациях компромисс между охватом и частотой должен базироваться на эффективной частоте. Совершенно очевидно, что может возникнуть необходимость обеспечения некоторого минимального уровня частоты рекламных контактов (который можно назвать пороговой или критической массой) для каждого человека, ниже которого реклама не оказывает воздействия на потребителя. Этот уровень часто называют также эффективной частотой рекламных контактов, а степень охвата, основанную на использовании эффективной частоты контактов, — эффективной степенью охвата.

Многие рекламные агентства, например, при размещении рекламы на телевидении определяют эффективную частоту на уровне трех или четырех рекламных контактов в течение четырехнедельного цикла. Этот показатель обычно значительно выше (12 контактов в месяц) для наружной рекламы и несколько ниже (три или четыре контакта в течение квартала) для рекламы в журналах [2].

При последовательном увеличении количества рекламных контактов их ценность рано или поздно снижается (по крайней мере, в рамках некоторого периода времени). При явно избыточном количестве рекламных контактов аудитория может почувствовать раздражение и усталость, а эффект от воздействия всех последующих контактов может на самом деле оказаться отрицательным (это явление называется изнашиванием рекламы).

Вследствие этого специалисту в области рекламы необходимо принимать во внимание не только минимально необходимый (пороговый) уровень рекламных контактов, но и максимальные уровни контактов, которые не должны превышать.

Таким образом, ясно, что при проведении расчетов фактической степени охвата аудитории существенную роль играет то, какова ценность тех или иных рекламных контактов. Так, если будет сделано предположение о том, что при количестве рекламных контактов менее трех кампания не достигнет своей цели, то степень охвата аудитории следует определять не по количеству людей, которые имели хотя бы один рекламный контакт, а по количеству тех, кто выступит с рекламным обращением не менее трех раз.

**3 этап. Вариант размещения рекламы.** Любое предприятие прежде всего, интересуется величиной аудитории, которая действительно вступает в контакт с рекламой, а не просто величиной читательской или зрительской аудитории того или иного рекламного носителя. Вследствие этого наиболее важными для предприятия являются решения относительно «величины» конкретных рекламных «единиц», которые будут использоваться в этой кампании, места размещения рекламы.

Маркетолог оказывается перед необходимостью выбора между различными вариантами размещения

рекламного сообщения (РС). Например, для телевидения используются телеролики различной продолжительности. Стоимость размещения 15-секундных ТВ-роликов составляет примерно 50% стоимости 30-секундных роликов, т.е. чем меньше рекламное объявление, тем оно дешевле и позволяет рекламодателю добиться большего охвата аудитории и/или частоты рекламных контактов при одинаковом рекламном бюджете. Но не следует забывать, что подобные рекламные объявления малых размеров изначально менее эффективны, чем полномасштабная реклама. Были проведены многочисленные исследования запоминаемости рекламных телероликов различной продолжительности (30, 15 и 5 с). В результате исследований было установлено, что степень запоминаемости 5-, 15-секундных рекламных роликов составляют примерно 20 и 70% этих показателей для 30-секундных роликов (по крайней мере, в течение короткого периода времени после просмотра)[3]. Возникает необходимость принятия компромиссных решений относительно оптимальных размеров рекламных обращений.

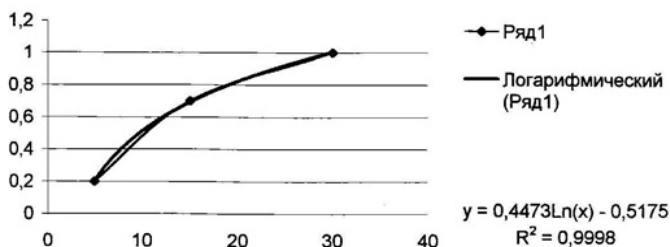


Рис. 2. Определение воздействия рекламных роликов

В российской практике используются рекламные ролики продолжительностью 30, 25, 20, 15, 10 и 5 с. Очевидно, что воздействие данных роликов отличается друг от друга, хотя и незначительно. Для определения рекламного воздействия роликов различной продолжительности воспользуемся методом интерполяции (рис. 2). В результате получаем уравнение регрессии :  $Y = 0,4473\text{Ln}(x) - 0,5175$ .

Полученное уравнение имеет логарифмический вид. Коэффициент корреляции составил  $R = 0,9998$ . Таким образом, наблюдается сильная связь между продолжительностью и степенью воздействия рекламы на телезрителя. Определим значения для 25-, 20-, 15- и 10-секундных роликов используя полученное уравнение (таблица 4).

Таблица 4. Значения степени воздействия роликов различной продолжительности

Продолжительность, с	Значение
30	1
25	0,95
20	0,8
15	0,7
10	0,5
5	0,2

Немаловажным фактором является место размещения в рекламной паузе РС. В ходе исследований огромного количества ТВ-роликов, в соответствии с которыми степень припоминаемости роликов в середине и в конце рекламных пауз соответствует 40 и 90% соответственно от показателя ролика, расположенного вначале. Таким образом, ролики в начале или в конце рекламных пауз действительно припоминаются телезрителями лучше и в меньшей

степени вызывают раздражение от многократного повторения, чем те, которые размещаются в середине рекламных блоков [4].

Для печатных СМИ выделяются аналогичные факторы. Верлинг Тродалль (Verling Trohdahl) и Роберт Джонс (Robert Jones) установили, что изменение размеров рекламного объявления может влиять на количество читателей, заметивших это объявление в газете (исследования проводились для чер-

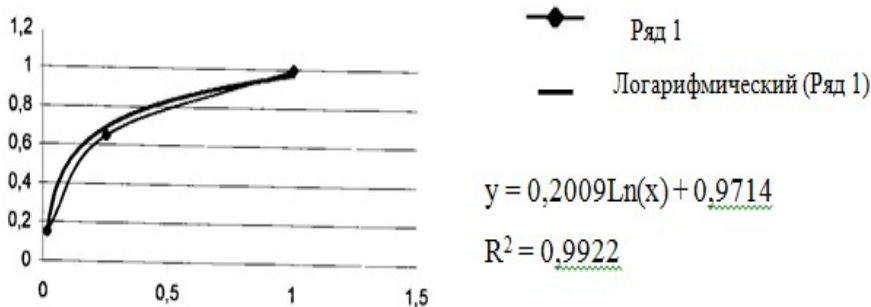


Рис. 3. Степень воздействия рекламных объявлений

но-белой рекламы) [5]. Получены следующие данные: количество читателей, прочитавших рекламу размером 1/4, 1/64, составляют соответственно 0,65 и 0,15 от показателя рекламного обращения размером 1/1. Для получения данных для рекламных об-

ращений размером 1/2, 1/8, 1/32 воспользуемся, как и в предыдущем случае, методом интерполяции.

Полученные значения представлены в табл. 5.

Таблица 5. Значения степени воздействия рекламных объявлений

Размер рекламного объявления	Значение
1/1	1
1/2	0,8
1/4	0,65
1/8	0,55
1/16	0,4
1/32	0,28
1/64	0,15

**4 этап. Календарный план и интенсивность рекламы.** Принятие решений относительно конкретного календарного плана и интенсивности подачи рекламы преимущественно основано на предположениях о том, какая цель должна быть достигнута в результате проведения рекламной кампании (например, сохранение в памяти рекламы или формирование отношения к предмету рекламы), после того как будет обеспечено определенное количество рекламных контактов и эта реклама исчезнет из эфира или со страниц печатных изданий. Основываясь на этих целях, рекламодатель, как правило, выбирает из трех возможных вариантов распределения запланированного количества рекламных обращений во времени:

- *залповая рекламная кампания* — начинается с периода высокой интенсивности подачи рекламы, за которым следует период полного ее отсутствия;
- *непрерывная рекламная кампания* — рекламные сообщения равномерно распределяются по всему периоду кампании;
- *пульсирующая рекламная кампания* — непрерывная кампания периодически дополняется залпами интенсивной рекламы.

Таким образом, процесс медиапланирования рекламы многогранен и включает в себя принятие множества решений на каждом этапе планирования.

#### List of references

1. *Batra R., Ray M.L.* Advertising Situations: The Implications of Differential. Involvement and Accompanying Affect Responses // *InformationProcessing Research and Advertising* / Ed. R.J. Harris. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
2. *Comcon-2*. <http://comcon-2.ru>

3. *Danaher Peter J., Rust Roland T.* Determining the Optimal Level of Media Spending. // *Journal of Advertising Research*. 1994. №1.

4. *Gallup Media*, <http://www.gallup.ru>

5. *Internews Russia*, <http://internews.ru>

6. *Lilien Gary L., Kotler Philip, Moorthy Sridhor K.* Marketing models Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1992.

7. *Mediametrie*. <http://www.mediametrie.com>

8. *RPRG*. <http://www.rprg.ru>

9. *RPRG*. The advertising market in Russia in numbers. <http://www.rprg.ru>

10. *Weis H.C.* Marketing. 8 Auflage. Ludwigshafen (Rhein): Kiehl, 1993.

#### Список литературы

1. *Batra R., Ray M.L.* Advertising Situations: The Implications of Differential. Involvement and Accompanying Affect Responses // *InformationProcessing Research and Advertising* / Ed. R.J. Harris. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

2. *Comcon-2*. <http://comcon-2.ru>

3. *Danaher Peter J., Rust Roland T.* Determining the Optimal Level of Media Spending. // *Journal of Advertising Research*. 1994. №1.

4. *Gallup Media*, <http://www.gallup.ru>

5. *Internews Russia*, <http://internews.ru>

6. *Lilien Gary L., Kotler Philip, Moorthy Sridhor K.* Marketing models Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1992.

7. *Mediametrie*. <http://www.mediametrie.com>

8. *RPRG*. <http://www.rprg.ru>

9. *RPRG*. Рекламный рынок России в цифрах. <http://www.rprg.ru>

10. *Weis H.C.* Marketing. 8 Auflage. Ludwigshafen (Rhein): Kiehl, 1993.



УДК 33

**SUBJECTS OF INTERACTION IN SYSTEM OF THE ORGANIZATION  
OF COUNTERACTION OF CORRUPTION IN RUSSIA**  
СУБЪЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СИСТЕМЕ ОРГАНИЗАЦИИ  
ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

**Olga Vladimirovna Saradzheva,**  
Moscow state industrial university  
associate professor "Finance and credit"  
E-mail: braolya@yandex.ru

**Ольга Владимировна Сараджева,**  
кандидат экономических наук, доцент кафедры  
финансов и кредита Московского  
государственного индустриального университета

**Научная специальность:** 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

**Научный консультант:** А.А. Крылов, доктор экономических наук, профессор

**Рецензент:** Н.Д. Эриашвили, доктор экономических наук, кандидат юридических наук, кандидат исторических наук, профессор.

**Annotation.** Corruption of Russia is a dynamically growing sector of shadow and criminal economy. Her social and economic essence is shown in deformation of the distributive and organizational and administrative relations. Mass and international nature of corruption in modern society became a peculiar social and economic payment for privileges of a civilization. And if economic security is part of system of national security, then corruption in Russia represents a basis of criminalization of the economic relations in society.

**Keywords:** corruption, economic security, institutes of civil society

**Аннотация.** Коррупция в России – это динамично растущий сектор теневой и криминальной экономики. Ее социально-экономическая сущность проявляется в деформации распределительных и организационно-управленческих отношений. Массовый и международный характер коррупции в современном обществе стал своеобразной социальной и экономической платой за привилегии цивилизации. И если экономическая безопасность является частью системы национальной безопасности, то коррупция в России представляет собой основу криминализации экономических отношений в обществе.

**Ключевые слова:** коррупция, экономическая безопасность, институты гражданского общества

Государственная политика в области борьбы с коррупцией в России всегда была в числе основных приоритетов. В новейшей истории России разработка антикоррупционной стратегии наиболее активно стала проводиться в конце 2000-х гг. Однако нынешняя правительственная политика в сфере противодействия коррупции не обоснованно подвергается критике, поскольку антикоррупционные мероприятия ведут скорее к декларированию борьбы с коррупцией, чем к реальному ее осуществлению. Разработка антикоррупционных нормативных актов не подкрепляется реальными экономическими стимулами и ресурсами, поэтому масштабы коррупции не снижаются. Коррупция стала одной из наиболее эффективных средств управления обществом – латентным искусством побеждать и сохранять власть<sup>1</sup>.

Борьба против коррупции — не самоцель во имя восстановления справедливости в мире. Борьба против служебных преступлений есть часть более широкой борьбы ради создания эффективной, честной и действенной системы управления. Реформаторы должны быть озабочены не столько противостоянием коррупции как таковой, сколько устранением ее негативного воздействия на общество в целом. Коррупцию полностью не искоренить. Реально это возможно лишь при таком устройстве общества,

которое не предполагает делегирование кому бы то ни было властных полномочий. Прямолинейный подход к искоренению коррупции может также отрицательно сказаться на принципах свободы личности и основных правах человека. Трудно полностью отказаться от всех тех сфер деятельности, которые могут служить основой для возникновения коррупции. Как это ни парадоксально, но без бюрократического механизма, являющегося объективной основой коррупции, сегодня невозможно бороться с этим явлением. Поэтому цель рассматриваемого нами механизма борьбы с коррупцией заключается не в обеспечении всеобщей бескорыстности, а скорее в значительном повышении уровня деловой этики и, следовательно, степени эффективности и ответственности системы управления в государственном и негосударственном секторах.

Для того чтобы понять и оценить возможности борьбы с коррупцией в России посредством исследуемого нами механизма, необходимо проанализировать возможное участие в решении этой проблемы основных партнеров (субъектов функционирования антикоррупционного механизма): органов власти, ключевых компонентов гражданского общества (предпринимательства, независимых средств массовой информации, общественных институ-

тов) и общества в целом. Неудивительно, что в той сложной ситуации, которая сложилась в России, все субъекты имеют положительные и отрицательные стороны в борьбе с коррупцией.

1. Совершенно очевидна огромная роль средств массовой информации (СМИ) в излечении общества от коррупции.

С одной стороны, СМИ освещают, открывают обществу ее потаенные механизмы, методично сокращая теневое жизненное пространство коррупции и тем самым лишая ее благоприятных условий и факторов успешного развития. Путем выявления, журналистского расследования и предания гласности фактов коррупции СМИ дают обществу надежду на то, что все тайное становится явным и что наказание — по меньшей мере, гласностью — неотвратимо. Для полноценной и всесторонней борьбы с коррупцией СМИ должны получить полную независимость от всех ветвей власти, стать самостоятельной и сильной «четвертой властью».

Помимо традиционных СМИ, заметными и важными инструментами в процессе предупреждения коррупции стали новые информационные ресурсы сети Интернет. Очевидными преимуществами сетевых публикаций являются их опора на многочисленные ссылки, оперативность и доступность в любой точке земного шара.

С другой стороны, деловая элита осознала, что политическая рентабельность серьезных вложений в СМИ может иметь полезные экономические последствия. В результате мы являемся свидетелями борьбы между экономическими группами за информационные каналы (в широком смысле этого слова). Неурегулированность юридических и экономических отношений между журналистами и их «хозяевами» влечет широкое распространение теневых и даже коррупционных отношений в этой сфере. В итоге негосударственные СМИ рискуют превратиться из мощного отряда гражданского общества в инструмент борьбы между экономическими и бюрократическими кланами.

СМИ должны занимать ведущую роль в борьбе с коррупцией. Однако имеется множество ограничений, в том числе законодательных, нарушающих право на доступ к информации и право выражения. Необходима имплементация в национальное законодательство рекомендаций, разработанных международными организациями в области гуманитарных прав.

Вот некоторые из рекомендаций, заслуживающих нашего внимания:

- уполномоченные органы по защите прав человека и неправительственные общественные организации должны поддерживать тесные и прочные рабочие отношения со СМИ как с партнерами в борьбе с коррупцией;
- журналистские расследования должны поощряться; необходимы специальные подго-

товительные программы, чтобы обеспечить журналистов навыками поиска и раскрытия незаконной деятельности;

- необходимы программы, позволяющие людям высказывать озабоченность и мнения по вопросам борьбы с коррупцией и незаконной деятельностью; это позволит поощрить участие граждан в планировании, имплементации, оценке программ, нацеленных на восстановление честности<sup>2</sup>;
- владельцы СМИ должны бороться с коррупцией в своем окружении и побуждать свои СМИ бороться с коррупцией, организованной преступностью, терроризмом и другими пороками общества, угрожающими его безопасности;
- правительство должно пересмотреть законодательство о свободе информации. Эта законодательная база должна предоставить СМИ право доступа к информации. Сегодня, при отсутствии соответствующего закона, некоторые должностные лица пользуются защитой от СМИ, поскольку относят запрашиваемую информацию к разряду классифицированной.

2. Российский бизнес целесообразно рассматривать состоящим из трех неравных частей. К первой (незначительной части) относятся основные финансовые группы, выросшие на бюджетных деньгах и доступе к административным ресурсам.

С одной стороны, пока эти группы ожесточенно конкурируют и к ним добавляются новые, России не грозит полностью стать олигархическим государством. Антикоррупционные взаимные «шаги» стали в последнее время важным средством борьбы экономических групп, «обнажая» многое для граждан. Они сами готовят общество к более серьезным фазам борьбы с коррупцией. Кроме того, борьба по таким правилам воспитывает у них боязнь перед использованием серьезных коррупционных действий; помогает выявлять коррупционеров в чиновничьей среде, ограничивать себя в использовании коррупции в методах достижения успеха в бизнесе; работает на антикоррупционные усилия властей.

С другой стороны, борьба крупных экономических группировок, поражая друг друга выбросами компромата, может иметь неожиданные последствия: гибель мощных (по нашим масштабам) финансовых империй; проявление «эффекта бумеранга», когда жертвой становится тот, кто первый поднимает оружие; крах чиновничьих карьер. Все это либо уже происходит, либо близко к осуществлению. Но в относительно нестабильной политической ситуации возможны более серьезные последствия: крах правительства и отказ от реформистской политики. Страх перед подобными возможностями подталкивает различные группировки к консолидации во имя самосохранения. Подобная консолидация может стать препятствием для борьбы с коррупцией.

Ко второй части российского бизнеса следует отнести представителей «второго эшелона» бизнеса, не допущенного к бюджетной кормушке и потому прежде всего заинтересованного в нормальных правилах экономической игры. Предприниматели, вставшие на ноги в условиях реальной конкуренции, не заинтересованы в сращивании власти и бизнеса, являющегося питательной средой коррупции.

Между тем эта часть российского бизнеса плохо консолидирована и не имеет постоянных эффективных механизмов отстаивания своих интересов. Одновременно власть по сложившейся традиции взаимодействует с представителями первого малочисленного отряда бизнесменов, большей частью игнорируя широкие слои предпринимателей, которые могли бы стать существенной опорой в антикоррупционных усилиях.

Наконец, третья группа предпринимательства, обозначаемая часто как «мелкий и средний бизнес» и являющаяся по демократическим стандартам основой среднего класса, буквально повязана сплошной низовой коррупцией. Последняя не только препятствует бизнесу, но и буквально унижает социальный слой. Это угрожает экономической безопасности страны, становится источником возрастающего социального напряжения в тех группах, которые, как показывает история, являлись движущей силой не только буржуазных революций, но и фашистских переворотов.

3. Помимо основных причин коррупции, таких как экономический упадок и политическая нестабильность, неразвитость и несовершенство законодательства, неэффективность институтов власти, следует выделить слабость институтов гражданского общества и отсутствие прочных демократических традиций. Учет российской специфики добавляет к этим причинам также следующие: субъектную политическую культуру подавляющего большинства россиян, слабость судебной системы, пренебрежение правом в угоду выгоде, безнаказанность при нарушении законодательства.

Отсюда можно сделать вывод, что для эффективной борьбы с коррупцией, для ее предотвращения необходимо развивать институты гражданского общества (некоммерческие организации (НКО), органы местного самоуправления), усиливать их влияние на чиновников, вносить такие изменения в законы, которые бы делали власть прозрачной, которые предполагали бы общественное участие во властных процессах, в том числе в процессе законотворчества, а также в бюджетном и избирательном процессах. Решающее значение приобретает развитие системы гражданского образования и вовлечение в нее как НКО, так и представителей власти всех уровней.

Обращаем внимание на то, что только сменой конкретных чиновников и только ужесточением

законодательства коррупцию не победить. Для повышения роли структур гражданского общества в процессах предотвращения коррупции и усиления их влияния на органы власти и на законодательный процесс следует:

- сформулировать и законодательно закрепить принципы взаимодействия НКО и органов власти на основе социального партнерства;
- разработать такие принципы создания законодательных актов, при исполнении которых возможность возникновения коррупции была бы минимальной;
- изменить условия труда государственных и муниципальных служащих таким образом, чтобы коррупция стала невыгодной для них;
- вводить систему гражданского образования и создавать центры гражданского образования;
- создавать ассоциации возможных объектов коррупции (жителей, бизнесменов);
- содействовать появлению независимых СМИ.

В то же время в последние годы резко выросло число общественных организаций, которые охвачены «ржавчиной коррупции» в гораздо меньшей степени, чем другие сферы жизни. Эти институты гражданского общества могут стать серьезным подспорьем при реализации программы по борьбе с коррупцией.

Там, где усилия по борьбе с коррупцией не дают результата, как правило, отсутствует одна составляющая этой борьбы — участие в ней гражданского общества. Первое, с чем надо начинать борьбу, — это пассивность населения и установившееся в обществе восприятие коррупции как свершившегося факта. В установлении эффективной системы общенациональной этики поведения должны быть заинтересованы практически все составляющие гражданского общества: представители частного сектора, общественных организаций, религиозные деятели и, конечно же, рядовые граждане, ежедневно испытывающие на себе последствия коррупции<sup>3</sup>.

В связи с этим очень важно правильно оценивать состояние гражданского общества и его антикоррупционный потенциал. Разрушение тоталитарных основ российского общества в начале 1990-х гг. проходило с такой головокружительной быстротой, что попутно были «выброшены» и не восстановлены до сих пор многие оправдавшие себя институты непосредственной демократии: общественные правоохранительные организации населения (более чем 12-миллионная организация добровольных народных дружин по обеспечению общественного порядка, 500-тысячная организация народных контролеров) и общественные помощники должностных лиц правоохранительных органов, товарищеские суды, общественные пункты охраны порядка, общественные советы милиции и населения и многие другие, деятельность которых создавала атмосфе-

ру нетерпимости к правонарушениям. Ответственность за ее воссоздание и развитие сегодня лежит преимущественно на частном секторе и гражданах, поскольку коррумпированная часть государственного и муниципального аппарата заинтересована скорее в обратном.

Игнорирование гражданского общества при разработке стратегии борьбы с коррупцией означает отказ от использования одного из самых мощных и потенциально эффективных инструментов. Сам факт привлечения возрождающегося гражданского общества к разработке стратегии такой борьбы придаст процессу возрождения новый импульс и обеспечит стимулы для дальнейшего развития.

<sup>1</sup> Наумов Ю.Г. Теория и методология противодействия институциональной коррупции: Автореф. дис. ... докт. экон. наук. М., 2013.

<sup>2</sup> Эркинбаев А. Открытость информации как способ борьбы с коррупцией // Сборник материалов студенческой конференции «Молодежь против коррупции». Алматы, 2001.

<sup>3</sup> Сараджеева О.В. Современный сценарий развития экономики России и вопросы экономической безопасности: Монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2015.

#### List of references

1. *The Constitution* of the Russian Federation. Adopted by the popular vote 12 December 1993 (as amended on December 30, 2008).
2. *The United Nations Convention against Transnational Organized Crime* on 15 November 2000
3. *The United Nations Convention against Corruption* (adopted by the UN General Assembly on October 31, 2003).
4. *Criminal Law Convention on Corruption* of the ETS number 173 (Strasbourg, 27 January 1999).
5. *Code of Conduct for Law Enforcement Officials* (adopted by the UN General Assembly Resolution 34/169 of 17 December 1979).
6. *The International Code of Conduct for Public Officials*, adopted by UN General Assembly Resolution of December 12, 1996 number 51/59, «Combating corruption» UN Guideline Manual «Practical measures to combat

corruption.» The International Code of Conduct for Public Officials contained in the annex to the United Nations General Assembly resolution of December 12, 1996

7. *The Civil Code* of the Russian Federation (Part Two) «dated January 26, 1996 № 14-FZ.

8. *The Criminal Code* of the Russian Federation «dated June 13, 1996 № 63-FZ.

9. *Criminal Procedure Code* of the Russian Federation «dated December 18, 2001 № 174-FZ.

10. *Russian Federation Code of Administrative Offences* of 30 December 2001 № 195-FZ

#### Список литературы

1. *Конституция* Российской Федерации. Принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г. (с поправками от 30 декабря 2008 г.).
2. *Конвенция* Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности от 15 ноября 2000 г.
3. *Конвенция* Организации Объединенных Наций против коррупции (принята Генеральной Ассамблеей ООН 31 октября 2003 г.).
4. *Конвенция* об уголовной ответственности за коррупцию ETS № 173 (Страсбург, 27 января 1999 г.).
5. *Кодекс* поведения должностных лиц по поддержанию правопорядка (принят Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН 34/169 от 17 декабря 1979 г.).
6. *Международный кодекс* поведения государственных должностных лиц, утвержденный Резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 12 декабря 1996 г. № 51/59 «Борьба с коррупцией». Руководство ООН «Практические меры по борьбе с коррупцией». Международный кодекс поведения государственных должностных лиц, содержащийся в приложении к резолюции Генеральной Ассамблеи ООН от 12 декабря 1996 г.
7. *Гражданский кодекс* Российской Федерации (часть вторая)» от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ.
8. *Уголовный кодекс* Российской Федерации» от 13 июня 1996 г. № 63-ФЗ.
9. *Уголовно-процессуальный кодекс* Российской Федерации» от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ.
10. *Кодекс* Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 г. № 195-ФЗ

УДК 33

## ROLE OF INSTITUTIONAL SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN A RECESSION

РОЛЬ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА  
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

**Vladimir Ivanovich Boboshko,**  
Doctor of Economics, Professor  
Economics and accounting  
Moscow University of MIA of Russia  
named after V.Ya. Kikot  
E-mail: v.boboshko@mail.ru

**Владимир Иванович Бобошко,**  
доктор экономических наук, профессор  
кафедры экономики и бухгалтерского учета  
Московского университета  
МВД России им. В.Я. Кикоты

**Научная специальность:** 08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика

**Annotation.** Reviewed modern problems with economic safety of small business and devised solutions for them.

**Keywords:** small business, economic safety, subjects of small business

**Аннотация.** Рассмотрены современные проблемы экономической безопасности малого предпринимательства и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, экономическая безопасность, субъекты малого бизнеса

Структура обеспечения экономической безопасности малого и среднего бизнеса до настоящего времени формировалась стихийно, иногда при разработке и реализации программ органы исполнительной власти исходили из своих ведомственных интересов, не всегда обеспечивалась должная координация экономических субъектов. Анализ развития и проблем малого и среднего бизнеса в России дает основания утверждать, что в процессе реализации государственной экономической политики обозначились как положительные, так и отрицательные тенденции. Для выхода из создавшегося положения требуются значительные целенаправленные усилия со стороны государственных структур при выработке политики по развитию предпринимательства с детальной разработкой форм и методов поддержки малого и среднего бизнеса.

Малое и среднее предпринимательство (МСП) – важнейший фактор политической и экономической стабильности, обеспечивающий раскрытие предпринимательского потенциала населения, повышение внутреннего спроса, рост налоговых поступлений, формирование рабочих мест, диверсификацию экономики, развитие конкуренции и снижение зависимости от сырьевого экспорта. В силу исторической ориентированности российской экономики на поддержку крупного бизнеса текущий уровень развития МСП в Российской Федерации остается низким по сравнению со многими зарубежными странами – доля МСП в валовом внутреннем продукте России составляет 20–21% (рис. 1), в то время как во многих зарубежных странах доля МСП в валовом внутреннем продукте составляет более 50%.

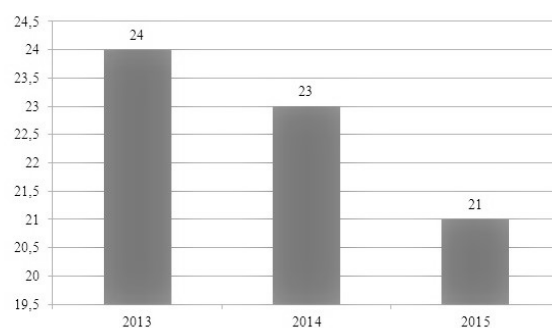


Рис. 1. Динамика доли МСП в ВВП России в 2013–2015 гг., %

В связи с массовым закрытием МСП, а также ростом теневой экономики динамика показала отрицательную тенденцию в исследуемом периоде.

Доля занятых в секторе МСП в России составляет 25% (рис. 2), тогда как в развитых странах данный показатель колеблется от 35 до 80%.

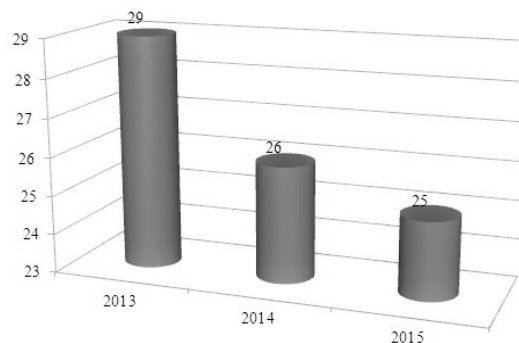


Рис. 2. Динамика доли занятых в МСП в России в 2013–2015 гг., %

Доля занятых в сфере МСП также сократилась в связи с ростом теневой экономики, нелегальной занятости, а также банкротством предприятий.

При этом в настоящее время развитие МСП является одним из главных приоритетов государства. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 15.04.2014 № 316 «Об утверждении Государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика»» доля занятых в МСП должна увеличиться до 29%, количество субъектов МСП в расчете на 1 тыс. человек населения Российской Федерации – до 52,7 единицы к 2020 г. Это означает, что количество МСП должно увеличиться до 7,7 млн единиц, количество занятых в секторе МСП – до 19,5 млн человек.

Динамика количества предприятий в сфере МСП в России показана на рис. 3.

Экономический кризис значительно повлиял на количество предприятий сектора МСП в России. Незначительное в относительных величинах, но огромное в абсолютных снижении количества предприятий оказало весомое влияние на общий объем ВВП России.

Таблица 1. Классификация предприятия сектора МСП по выручке и численности персонала

Категории субъектов малого и среднего предпринимательства	Предельные значения средней численности работников	Предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета НДС
Микропредприятия	1—15 чел.	120 млн руб.
Малые предприятия	16—100 чел.	800 млн руб.
Средние предприятия	101—250 чел.	2000 млн руб.

Согласно статистическому наблюдению, в России подавляющее большинство на рынке занимают микропредприятия (85,9%). Выручка микропредприятий составляет 43% всего сектора малого и среднего предпринимательства.

На динамику показателей развития сектора МСП оказывают влияние:

- финансовая поддержка субъектов МСП;
- организация мероприятий, направленных на увеличение доли закупок отдельных заказчиков у субъектов МСП;
- маркетинговая и информационная поддержка субъектов МСП;
- имущественная поддержка субъектов МСП;
- правовая поддержка субъектов МСП;
- поддержка в области бизнес-образования молодежи.

Рассмотрим актуальную ситуацию в данных направлениях деятельности органов власти.

Механизмы финансовой поддержки, в том числе гарантийной, играют важную роль в развитии МСП. В частности, анализ международного опыта показывает положительную взаимосвязь уровня развития МСП и таких факторов, как:

- доступ МСП к долгосрочным финансовым ресурсам на обновление основных фондов;

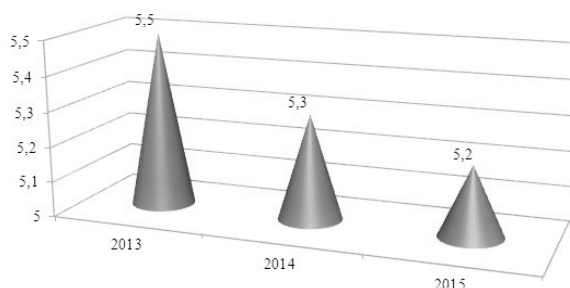


Рис. 3. Динамика количества предприятий, относящихся к МСП в России в 2013—2015 гг., млн

Предпринимательство следует разделять на крупный, средний и малый бизнес. Критерии отнесения к тому или иному виду определяются ФЗ № 209 от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и постановлением Правительства РФ от 13.07.2015 г. № 702 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» (табл. 1).

- развитие рынка финансирования МСП банковским сектором и иными финансовыми организациями;
- доступная стоимость финансирования МСП.

Ключевой задачей для развития МСП является повышение доступности финансирования.

В 2014—2015 гг. в рамках деятельности АО «НДКО «АКГ»» и Корпорации по созданию Национальной гарантийной системы (далее – НГС) были реализованы следующие мероприятия, направленные на повышение доступности финансирования для субъектов МСП:

- разработана и утверждена Советом директоров АО «НДКО «АКГ»» Стратегия развития Национальной гарантийной системы поддержки субъектов МСП на период до 2020 года (далее – Стратегия НГС). Основные положения Стратегии НГС утверждены приказом Минэкономразвития России от 19.02.2015 № 74;
- разработана и внедрена линейка гарантийных продуктов Корпорации для субъектов МСП, учитывающая основные потребности субъектов МСП и целевые направления оказания гарантийной поддержки (в том числе совместные продукты с участием региональных гарантийных организаций);

- организована одноканальная система продвижения гарантийных продуктов Корпорации через банки-партнеры, в том числе внедрены технологии адаптации гарантийных продуктов к требованиям внутренних процессов и процедур банков-партнеров, включая пересмотр внутренней кредитной политики и формирование системы риск-менеджмента по кредитам, обеспеченным гарантиями Корпорации. По состоянию на 01.12.2015 партнерами Корпорации являются 42 банка;
  - проработаны и внедрены совместно с банками-партнерами механизмы снижения процентных ставок по кредитам субъектам МСП с гарантией Корпорации;
  - разработана и утверждена Программа стимулирования кредитования субъектов МСП («Программа 6,5%»). В рамках «Программы 6,5%» субъекты МСП имеют возможность получить льготные по стоимости кредиты на развитие своей деятельности. Льготная стоимость кредитов обеспечивается за счет предоставления Банком России уполномоченным банкам кредитов под поручительство Корпорации под процентную ставку 6,5% годовых. Размер процентной ставки для субъектов МСП в рамках «Программы 6,5%» составит 10% годовых для средних предпринимателей и 11% годовых для малых;
  - разработан и внедрен совместно с Банком России упрощенный порядок рефинансирования кредитов субъектов МСП с обеспечением в виде банковской гарантии АО «НДКО «АКГ», что позволило сформировать дополнительный источник финансирования субъектов МСП;
  - проведена работа с Банком России по внесению изменений в его нормативные акты для создания необходимых условий для повышения эффективности сделок секьюритизации портфелей кредитов МСП на российском рынке;
  - при участии Банка России реализован проект по взаимодействию с микрофинансовыми организациями (далее – МФО), предполагающий кредитование МФО в банках-партнерах под поручительства Корпорации;
  - начато осуществление интеграции АО «МСП Банк» в НГС путем приобретения Корпорацией 100% акций АО «МСП Банк»;
  - проведена клиентская сегментация и определены целевые (приоритетные) направления деятельности Корпорации по оказанию гарантийной поддержки субъектам МСП с учетом государственных приоритетов. В рамках данной работы Корпорация ориентируется на приоритетные направления, установленные Указом Президента Российской Федерации от 07.07.2011 № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации».
- По состоянию на 14.12.2015 г. Корпорацией выдано 3374 гарантии на общую сумму более 16,6 млрд руб. Субъекты МСП смогли привлечь более 37,3 млрд руб. кредитных ресурсов и создать более 9 тыс. дополнительных рабочих мест.
- Также одним из ключевых блоков оказания поддержки субъектам МСП является расширение доступа к закупкам отдельных заказчиков, осуществляющих закупочную деятельность в соответствии с Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон № 223-ФЗ). По оценкам Минэкономразвития России, общий объем закупок для государственных нужд и закупок компаний с государственным участием в 2015 г. превысит 23 трлн руб., что составит около 34% ВВП. В общем объеме закупок 68% составляют закупки компаний с государственным участием. Объем таких закупок за 2014 г. составил около 17 трлн руб. В условиях снижения объемов поддержки за счет бюджетных средств расширение доступа субъектов МСП к закупкам является основным стимулом для их развития.
- В соответствии с Законом № 223-ФЗ и постановлением Правительства Российской Федерации от 11.12.2014 № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Постановление № 1352) установлена доля закупок у субъектов МСП в размере 18%, в том числе 10% по результатам закупок, осуществляемых только среди субъектов МСП.
- За девять месяцев 2015 г. отдельными заказчиками уже достигнут достаточно высокий процент участия субъектов МСП в закупках (в частности, ПАО «Аэрофлот» – 18%, ОАО «РЖД» – 19, ПАО «Россети» – 29,9, ГК «Росатом» – 37,02%).
- В рамках реализации плана мероприятий («дорожной карты») «Расширение доступа субъектов МСП к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием» (далее – Дорожная карта по закупкам) Законом № 223-ФЗ и Постановлением № 1352 определены основные условия участия субъектов МСП в закупках отдельных заказчиков, в том числе:
- установлена ежегодная квота для субъектов МСП в размере 18% годового объема закупок, в том числе в размере 10% по закупкам, участниками которых являются только субъекты МСП («спецторги»);
  - определены требования к упрощенным процедурам, которые заказчики должны установить при участии в закупках субъектов МСП;

- введена необходимость разработки программ партнерства, создания совещательных органов с участием общественных организаций МСП, утверждения показателей эффективности для менеджмента компаний в части реализации Дорожной карты по закупкам;
- введена жесткая ответственность за невыполнение квоты участия субъектов МСП в закупках (переход на процедуры Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»).

Итак, хотя генеральная цель экономики России – создание рынка предпринимательства и рост среднего класса, экономические санкции ряда зарубежных стран определяют необходимость создания инфраструктуры импортозамещения внутри страны. Такие структурные изменения невозможны без значительного повышения инвестиционной активности субъектов МСП и реализации ими проектов по расширению и модернизации производства. Одновременно с этим уровень развития МСП в значительной степени зависит от макроэкономической конъюнктуры, налоговой политики государства, политических, демографических и социокультурных факторов, а также от региональных и местных социально-экономических условий и особенностей.

Таким образом, можно сделать вывод, что, несмотря на возросшее внимание со стороны властей к проблемам малого и среднего бизнеса, существующий сегодня механизм защиты предпринимателей не дает ожидаемых результатов и требует совершенствования.

#### List of references

1. *Federal law «Development of small and medium business in Russian Federation»* from 31 July 2007 № 209 (with changes from 24.07.2013) // *Russian gazette. Federal issue* from 2013. № 6139. 26 July.
2. *Government of Russian Federation ruling* of 22.04.2005 № 249 “Conditions and order of federal budget provisions for small business, including farming. (edition from 20.03.2008) // *Russian gazette. Federal issue* from. 26 March. 2008. № 4621.
3. *Order of Ministry of Economic Development of Russia* from 19.02.2015 № 74 (edition from 28.12.2015) «Confirmation of main aspects of Development strategy of National guarantee support system for small and medium business for periods until 2020». // *Electronic resource Consultant plus contact@consultant.ru.*
4. *Boboshko V.I., Developing the mechanism of ecological and economic regulation of small business activity (theory, methodology, practice).* Doctorate diss./ Russian Science Research Institute of economics of mineral resources and extraction. M., 2009.

5. *Boboshko V.I., Perspectives of government support of small business // Russian Economics University of G.V. Plekhanov Herald.* 2008. № 4.

6. *Boboshko N.M., Boboshko V.I. Role of government regulation of economic safety of small and medium business in a stage of modern development.* Kostroma State University of N.A. Nekrasov herald. 2014. Т. 20. № 2.

7. *Boboshko N.M. Economic safety of business in a recessional development.* // *Economic safety herald.* 2014. № 3.

8. *Rubcov I.V. Forming the accounting system to provide economic safety for business // Innovational development of economic.* 2014. № 6-1(23).

9. *Egorova E.V. Problems with uncovering economic crimes in the financial field // Scientific notes of Russian Academy of Entrepreneurship.* 2015. № 42.

#### Список литературы

1. *Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»* от 31 июля 2007 года № 209 (с изм. от 24.07. 2013 г.) // *Российская газета. Федер. вып.* 2013. № 6139. 26 июля.
2. *Постановление Правительства РФ* от 22.04.2005 № 249 «Об условиях и порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» (ред. от 20.03.2008) // *Российская газета. Федер. вып.* 2008 г. № 4621. 26 марта.
3. *Приказ Минэкономразвития России* от 19.02.2015 № 74 (ред. от 28.12.2015) «Об утверждении основных положений Стратегии развития Национальной гарантийной системы поддержки малого и среднего предпринимательства на период до 2020 года» // СПС «КонсультантПлюс»
4. *Бобошко В.И. Разработка механизма эколого-экономического регулирования деятельности малых предприятий ( теория, методология, практика);* Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009.
5. *Бобошко В.И. Перспективы государственной поддержки малого предпринимательства // Вестн. Рос. экон. ун-та им. Г.В. Плеханова.* 2008. № 4.
6. *Бобошко Н.М., Бобошко В.И. Роль государственного регулирования экономической безопасности малого и среднего бизнеса на современном этапе развития // Вестн. Костром. гос. ун-та им. Н.А. Некрасова .* 2014. Т. 20. № 2.
7. *Бобошко Н.М. Экономическая безопасность предприятия в условиях кризисного развития // Вестн. экон. безопасности.* 2014. № 3.
8. *Рубцов И.В. Формирование учетно-контрольной системы в целях обеспечения экономической безопасности организации// Инновационное развитие экономики.* 2014. № 6-1(23).
9. *Егорова Е.В. Проблемы выявления экономических преступлений в финансово-кредитной сфере// Учен. зап. Рос. Акад. предпринимательства.* 2015. № 42.



УДК 33

## DIRECTIONS OF FEDERAL SERVICE OF FINANCIAL OVERSIGHT ACTIVITY IN PROVISION OF STATE FINANCIAL SAFETY

### НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОГО НАДЗОРА В ЦЕЛЯХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

**Natalia Mikhaylovna Boboshko,**  
Doctor of Economics, Professor  
Economic safety, finance and economic analysis Mos-  
cow University of MIA  
of Russia named after V.Ya. Kikot  
E-mail: natmb@list.ru

**Наталья Михайловна Бобошко,**  
доктор экономических наук,  
профессор кафедры экономической безопасности,  
финансов и экономического анализа  
Московского университета  
МВД России им. В.Я. Кикотя

**Научная специальность:** 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

**Annotation.** Reviewed powers of Federal service for financial oversight. Analysed main results of Rosfinnadzor actions, based perspectives of creating an effective and stable financial system.

**Keywords:** financial safety, perils to financial safety, Rosfinnadzor powers

**Аннотация.** Рассмотрены полномочия Федеральной службы финансово-бюджетного надзора. Проанализированы основные результаты деятельности Росфиннадзора РФ, обоснованы перспективы создания эффективной и стабильной финансовой системы.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, угрозы финансовой безопасности, полномочия Росфиннадзора

Механизм обеспечения экономической безопасности страны — это система организационно-экономических и правовых мер по предотвращению экономических угроз. Он включает в себя следующие элементы: объективный и всесторонний мониторинг экономики и общества в целях выявления и прогнозирования внутренних и внешних угроз экономической безопасности; выработку пороговых значений социально-экономических показателей; деятельность государства по выявлению и предупреждению внутренних и внешних угроз безопасности экономики. Реализация мер по устранению угроз экономической безопасности Российской Федерации требует организации системы контроля за их исполнением. Одной из основных составляющих экономической безопасности нашего государства является *финансовая безопасность*. Система финансовой безопасности предполагает создание таких условий функционирования финансовой системы, при которых:

- отсутствует возможность явного злоупотребления финансовыми средствами;
- снижена возможность перенаправления финансовых потоков в не закрепленные законодательными нормативными актами сферы их исполнения.

Однако на функционирование данной системы оказывают влияние факторы, создающие опасность реализации национальных финансово-экономических интересов. Факторы (угрозы) экономической безопасности подразделяются:

- на внешние — интернационализация и глобализация мирового хозяйства;
- внутренние — слабая финансово-экономическая политика, бесхозяйственность, разнообразные экономические преступления, злоупотребление и др.

Одним из надзорных органов, осуществляющих контроль за обеспечением финансовой безопасности России, является Федеральная служба финансово-бюджетного надзора. В соответствии с п. 1 Положения о Федеральной службе финансово-бюджетного надзора, утвержденного постановлением Правительства РФ от 04.02.2014 № 77, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор) является федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в финансово-бюджетной сфере, функции органа валютного контроля, а также функции по внешнему контролю качества работы аудиторских организаций, определенных Федеральным законом «Об аудиторской деятельности».

Росфиннадзор осуществляет следующие основные полномочия в установленной сфере деятельности:

- контроль в финансово-бюджетной сфере в порядке, установленном Правительством РФ;
- контроль за соблюдением резидентами и нерезидентами (за исключением кредитных организаций) валютного законодательства Российской Федерации, требований актов органов валютного регулирования и валютного

контроля, а также за соответствием проводимых валютных операций условиям лицензий и разрешений;

- внешний контроль качества работы аудиторских организаций в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности»;
- анализ исполнения бюджетных полномочий органов государственного (муниципального) финансового контроля, являющихся органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций), а также направление в Министерство финансов Российской Федерации докладов и предложений о совершенствовании методического обеспечения деятельности указанных органов (должностных лиц) по осуществлению государственного (муниципального) финансового контроля;
- анализ проведения главными администраторами средств федерального бюджета внутреннего финансового контроля и внутрен-

него финансового аудита, а также направленные главным администраторам бюджетных средств рекомендации по организации внутреннего финансового контроля и внутреннего финансового аудита;

- утверждение общих требований к осуществлению органами государственного (муниципального) финансового контроля, являющимися органами (должностными лицами) исполнительной власти субъектов Российской Федерации (местных администраций), контроля за соблюдением Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

Контроль в финансово-бюджетной сфере является одним из основных направлений деятельности. Основные показатели объема средств, проверенных в рамках осуществления полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере, представлены в табл. 1.

Таблица 1. Объем средств, проверенных в рамках осуществления полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере в 2010—2015, млрд руб.

Год	Средства федерального бюджета и средства, выделенные из федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов	Средства государственных внебюджетных фондов	Средства бюджетов субъектов РФ	Другие средства, в том числе средства, полученные бюджетными учреждениями от приносящей доход деятельности
2010	4549,6	3588,1	281,2	544,5
2011	3201,6	273,1	139,1	314,3
2012	3882,1	595,4	48,5	246,5
2013	3611,4	989,9	240,3	469,6
2014	7630,4	7929,5	131,3	145,2
9 месяцев 2015 г.	6936,8	52,2	205,3	74,27
2015 г. (оценка)	8700,0	65,5	257,4	93,1

Динамика объема средств, проверенных в рамках осуществления полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере в 2010—2015 гг. характеризуется нестабильной динамикой. Так, в 2011 г. произошло сокращение показателя относительно 2010 г., после, в 2012—2014 гг. наблюдался рост объема проверенных средств в рамках осуществления полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере. При этом наибольшим показателем характеризуется 2014 г. — объем средств составил 15 836,3 млрд руб., что больше показателей остальных периодов в два-три раза. Согласно прогнозу, по итогам 2015 г. должен быть осуществлен контроль над бюджетными средствами в размере

9116,0 млрд руб. По результатам 9 месяцев 2015 г. было проконтролировано средств на сумму 7268,5 млрд руб., что составляет 79,73%. Данные показатели показывают эффективность достижения целевых показателей в 2015 г. относительно запланированных.

Из данных рис. 1 видно, что наибольшую часть средств, прошедших контроль Федеральной службы финансово-бюджетного надзора, оставляют средства федерального бюджета, которые в структуре составляют от 35,72% в 2011 г. до 97,06% в 2015 г. На рис. 1 показана динамика объема средств федерального бюджета, в отношении которых осуществлены контрольные мероприятия.

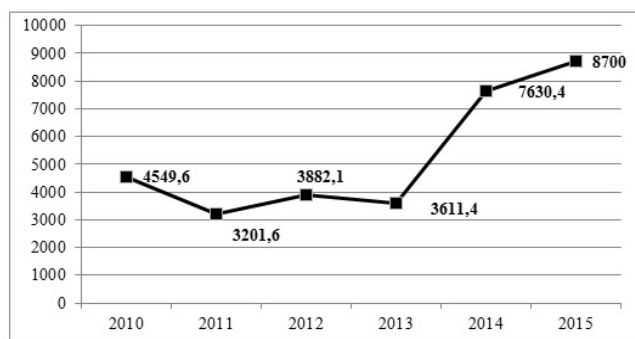


Рис. 1. Динамика объема средств федерального бюджета, в отношении которых осуществлены контрольные мероприятия (млрд руб.)

За исследуемый период объем средств федерального бюджета, прошедших контрольные процедуры, возрос на 91,23% (с 4549,6 млрд руб. в 2010 г. до 8700 млрд руб. в 2015 г.). При этом доля средств федерального бюджета в совокупной сумме проверенных финансов возросла на 46,35 за исследуемый период.

Выявленные нарушения в ходе проверок в финансово-бюджетной сфере отражают и само состояние финансов и одновременно эффективность работы контрольных органов. Абсолютные показатели выявленных нарушений представлены в табл. 2.

Таблица 2. Показатели нарушений порядка предоставления и использования бюджетных средств, млрд руб.

Год	Неправомерное расходование бюджетных средств, в том числе нецелевое использование	Неэффективное использование бюджетных средств	Нарушения в сфере осуществления государственных закупок	Нарушения порядка ведения бухгалтерского (бюджетного) учета и отчетности	Иные нарушения, в том числе нарушения порядка предоставления бюджетных средств, нарушения в сфере осуществления контроля за использованием средств Фонда содействия реформирования жилищно-коммунального хозяйства, другие нарушения законодательства в финансово-бюджетной сфере (процедурные)
2013	57,9	155,8	0	368,5	210,5
2014	90,8	229,4	138,4	300,5	298,1
9 месяцев 2015	106,7	289,9	223,0	105,2	278,6

В динамике выявленных правонарушений в 2013—2015 гг. наблюдается негативная тенденция — рост бюджетных средств, в отношении которых выявлены правонарушения. В совокупности за исследуемый период объем бюджетных средств, по которым выявлены правонарушения, возрос на 210,3 млрд руб., или на 26,58% за исследуемый период. Наибольшую долю правонарушений составляли нарушения порядка ведения (бюджетного) учета и отчетности, что составило 46,5 и 28,4% в 2013 и 2014 гг. соответственно. В 2015 г. доля данного вида нарушений значительно сократилась — до 10,5%, что в совокупной сумме составило 105,2 млрд руб. При этом негативной тенденцией также можно отметить возрастание доли неэффективного использования бюджетных средств. Так, в 2013 г. данные правонарушения в совокупной структуре составили 19,7%, в 2014 г. произошел рост данного типа нарушений на 2% и составил в абсолютном выражении 229,4 млрд руб. Относительно 2014 г. рост неэффек-

тивно использованных бюджетных средств возрос на 7,2% и составил 289,9 млрд руб.

Негативной тенденцией в структуре правонарушений в финансово-бюджетной сфере является также рост правонарушений в сфере государственных закупок. Так, в 2013 г. в данной сфере не было выявлено правонарушений, а уже в 2014 г. объем финансовых средств по данному направлению, использованных с нарушением, составил 13,1%, или 138,4 млрд руб. В 2015 г. нарушения в сфере государственных закупок составили 22,2%, или в сумме 223 млрд руб. Таким образом, наблюдается тенденция возрастания нарушений в сфере государственных закупок, отражающих коррупционность при проведении торгов и при использовании бюджетных средств, что требует большего внимания со стороны контрольных органов за использованием средств в данном направлении.

Нецелевое использование бюджетных средств возросло за период в структуре незначительно — на

3,3%, однако в абсолютном выражении нецелевые средства возросли практически вдвое (с 57,9 млрд руб. в 2013 г. до 106,7 млрд руб. за 9 месяцев 2015 г.).

Динамика и структура применения мер реагирования, определенных Бюджетным кодексом РФ, представлены в табл. 3.

Таблица 3. Показатели применения мер реагирования, определенных Бюджетным кодексом РФ (единиц)

Период	Направлено уведомлений о применении бюджетных мер принуждения (начало применения обусловлено вступлением в силу поправок к Бюджетному кодексу Российской Федерации, введенных Федеральным законом от 23.07.2013 № 252-ФЗ)	Вынесено обязательных для исполнения предписаний	Вынесено обязательных для рассмотрения представлений
2013 г.	0	1213	5883
2014 г.	54	985	5290
9 месяцев 2015 г.	87	1052	4003
2015 г., прогноз	249	1403	5338



Рис. 2. Динамика и структура применения мер реагирования, определенных Бюджетным кодексом РФ

Структура применения мер реагирования, определенных Бюджетным кодексом РФ, представлена на рис. 2.

Анализ показателей табл. 3 и рис. 2 показывает, что в динамике 2013—2015 гг. наибольший показатель примененных мер реагирования наблюдается в 2013 г., что составляет 7096 единиц. Большая часть мер представляет собой вынесение обязательных для рассмотрения представлений, на которые

приходится 82,9% всех мер, или 5883 единицы. В 2014 г. показатель применения мер реагирования сократился на 767 единиц, или на 12,1%. Основу мер реагирования в данный период также составили представления, вынесенные для обязательного рассмотрения. Их доля составила 83,6%. Доля обязательных для исполнения предписаний в 2014 г. сократилась на 1,4% (или на 228 единиц) относительно показателя 2013 г.

В 2015 г., напротив, произошел рост числа обязательных для исполнения предписаний. Так, их число в 2015 г. составило 1403 единицы, что составило 20,1% всех принятых в 2015 г. мер реагирования. Доля направленных уведомлений о применении бюджетных мер принуждения в 2015 г. составила 3,5%, или 249 единиц. Данная мера в практике Росфиннадзора является достаточно новой и была введена в 2013 г. соответствующими поправками в Бюджетный кодекс.

Показатели привлечения к административной ответственности за нарушения законодательства Российской Федерации, выявленные при осуществлении полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере, представлены в табл. 4.

Таблица 4. Динамика привлечения к административной ответственности за нарушения законодательства Российской Федерации, выявленные при осуществлении полномочий по контролю в финансово-бюджетной сфере (единиц)

Период	Вынесено постановлений о наложении административного штрафа	Постановления об административных наказаниях, вступившие в законную силу
2013 г.	909	899
2014 г.	2351	2201
9 месяцев 2015 г.	3587	2355

Графически интерпретация данных табл. 4 представлена на рис. 3.

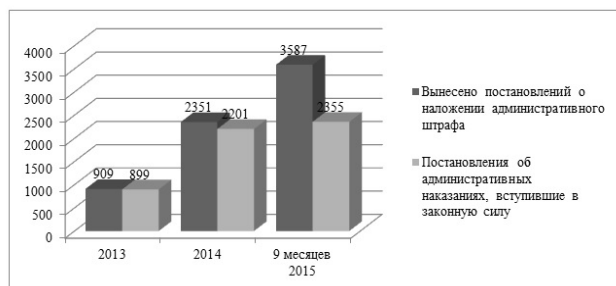


Рис. 3. Динамика привлечения к административной ответственности за нарушения законодательства Российской Федерации (единиц)

Основной негативной тенденцией, отраженной на рис. 6, можно назвать значительный рост привлеченных к административной ответственности в финансово-бюджетной сфере. Так, за два года число привлеченных к ответственности возросло в 3,29 раза, или на 4134 единицы. Структура привлечения к административной ответственности также изменилась в динамике в сторону увеличения доли вынесения постановлений о наложении административного штрафа (с 50,28% в 2013 г. до 60,37% в 2015 г.) и соответственно сокращения доли вынесенных постановлений об административных наказаниях, вступивших в законную силу (с 49,72% в 2013 до 39,63% в 2015 г.).

Таблица 5. Показатели начислений Федеральной службой финансово-бюджетного надзора штрафных санкций за нарушения валютного законодательства Российской Федерации за период 2012—2015 гг. (млн руб.)

Период	По проверкам органов Федеральной службы финансово-бюджетного надзора	По протоколам органов Федеральной таможенной службы Российской Федерации	По протоколам органов Федеральной налоговой службы Российской Федерации	По постановлениям органов прокуратуры Российской Федерации
2012 г.	49 264,8	134 880,7	176,5	1761,1
2013 г.	15 625,7	220 901,9	440,8	3 467,8
2014 г.	3 569	371 294,9	1072,6	18,2
9 мес. 2015 г.	5 114,8	122 484,6	869,2	142,5

Структура начислений Федеральной службой финансово-бюджетного надзора штрафных санкций за нарушения валютного законодательства Российской Федерации за период 2012—2015 гг. имеет достаточно стабильный характер. Так, большая доля начислений приходится на начисления по протоколам органов Федеральной налоговой службы Российской Федерации, что составляет в структуре от 72,48% в 2012 г. до 98,76% в 2014 г. Доля бесперспективных к взысканию начисленных штрафных санкций за нарушения валютного законодательства представлена в табл. 6.

Динамика начисленных штрафных санкций за нарушения валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования представлена на рис. 4.

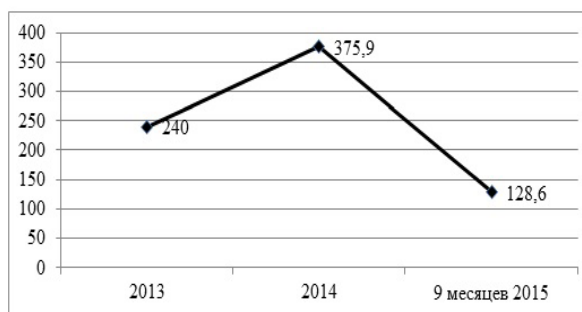


Рис. 4. Динамика начисленных штрафных санкций за нарушения валютного законодательства Российской Федерации и актов органов валютного регулирования (млрд руб.)

Анализ данных рис. 4 показывает динамику сокращения объема штрафных санкций, начисленных за нарушения в финансово-бюджетной сфере. Так, за два года произошло сокращение почти вдвое (с 240 млрд руб. в 2013 г. до 128,6 млрд руб. в 2015 г., прирост составил 87,5%). Показатели структуры начислений санкций за нарушение валютного законодательства представлены в табл. 5.

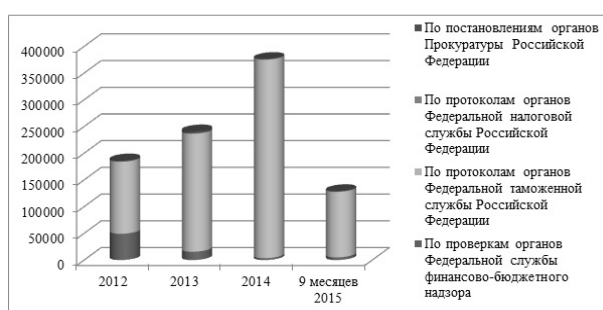


Рис. 5. Структура начислений Федеральной службой финансово-бюджетного надзора штрафных санкций за нарушения валютного законодательства Российской Федерации за период 2012—2015 гг. (млн руб.)

Показатели табл. 6 свидетельствуют о негативных тенденциях роста доли бесперспективных к взысканию начисленных штрафных санкций за

нарушения валютного законодательства, что характеризуется положительным темпом роста по всем органам.

Таблица 6. Доля бесперспективных к взысканию начисленных штрафных санкций за нарушения валютного законодательства (млрд руб. / %)

Начисленные штрафные санкции	2014 г.			9 месяцев 2015 г.			Изменение относительной всего величины
	Всего	В том числе перспективные к взысканию	%	Всего	В том числе бесперспективные к взысканию	%	
По результатам проверок ФСФБН	3,5	2,9	82,9	5,1	4,3	83,6	0,70%
По протоколам органов ФТС	371,3	370,1	99,7	122,5	122,4	99,96	0,26%
По протоколам органов ФНС	1,1	0,5	43,5	0,9	0,7	80,3	36,80%
По постановлениям органов прокуратуры	0,018	0,017	97,4	0,1	0,1	99,7	2,30%

Таким образом, вопросы финансовой безопасности страны неразрывно связаны с международными потоками денег и капитала, что отражается в высоком уровне правонарушений именно в данной сфере. В связи с этим вопросы легального использования денежных средств и предотвращение их нерационального использования являются важной задачей в деятельности контрольных органов.

Обеспечение финансовой безопасности РФ – это деятельность государства и всего общества, направленная на стабильное функционирование финансовой сферы, защиту национальных ценностей и интересов в этой сфере.

К числу наиболее важных национальных интересов России в финансовой сфере можно отнести:

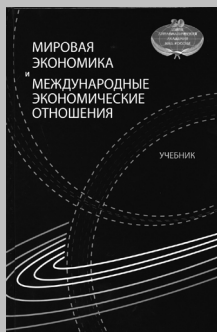
- поддержание государственных расходов в соответствии с имеющимися ресурсами;
- обеспечение целевого финансирования государственных программ;
- противодействие незаконному вывозу капитала за границу;
- преодоление разногласий между органами управления разных уровней по поводу распределения и использования ресурсов национальной бюджетной системы;
- построение эффективного правоохранительного механизма защиты государственных финансов от воздействия криминальных процессов и посягательств.

#### List of references

1. *Government of Russian Federation order from 04.02.2014 № 77 «About Federal Service of Financial oversight». (with corrections and additions). Russian gazette from 7 February 2014.*
2. *Boboshko V.I. Control and audit. Tutorial for students taking «Economic safety», «Accounting, analysis and audit» and «Finance and credit» M-UNITY-DANA, 2014.*
3. *Boboshko V.I. System of external financial control // Herald of Moscow University of Russian MIA. 2012. № 11.*
4. *Boboshko N.M. Tendencies of developing state financial control in conditions of modernisation of government finance. // Herald of Moscow University of Russian MIA. 2014. № 12.*
5. *Boboshko N.M., Proyava S.M. Financial credit system. M-UNITY-DANA, 2014.*
6. *Mironova O.A. Economic safety: problems and ways of provision. // Economics. Tax. Law. 2015. № 1.*
7. *Rodchenkova O.A., Nakova M.R. Modern problems in providing economic safety to financial sector of Russian economy.*
8. *Rubtsov I.V. Forming account-control system in order to provide economic safety to businesses.// Innovational economic development.-2014.-#6-1(23).*
9. *Eriashvili N.D., Bogomolov V.A. Economic safety // M.: UNITY-DANA, 2009.*

**Список литературы**

1. *Постановление* Правительства Российской Федерации от 04.02.2014 № 77 « О Федеральной службе финансово-бюджетного надзора» (с изм. и доп.) // Российская газета. 2014 г. 7 февраля.
2. *Бобошко В.И.* Контроль и ревизия: Учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по специальностям «Экономическая безопасность», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
3. *Бобошко В.И.* Система внешнего финансового контроля // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2012. № 11.
4. *Бобошко Н.М.* Тенденции развития государственного финансового контроля в условиях модернизации государственных финансов // Вестн. Моск. ун-та МВД России. 2014. № 12.
5. *Бобошко Н.М., Проява С.М.* Финансово-кредитная система: М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
6. *Миронова О.А.* Экономическая безопасность: проблемы и пути ее обеспечения // Экономика. Налоги, Право. 2015. № 1.
7. *Родченкова О.А., Накова М.Р.* Современные проблемы в обеспечении экономической безопасности финансового сектора экономики Российской Федерации. М., 2015.
8. *Рубцов И.В.* Формирование учетно-контрольной системы в целях обеспечения экономической безопасности организации // Инновационное развитие экономики. 2014. №6-1(23).
9. *Эриашвили Н.Д., Богомолов В.А.* Экономическая безопасность. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.



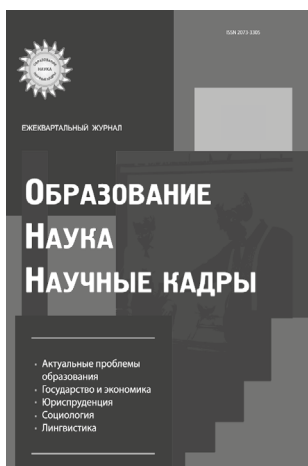
**Мировая экономика и международные экономические отношения:** учебник для студентов бакалавриата, обучающихся по специальностям «Мировая экономика», «Международные отношения» / под ред. В.Б. Мантусова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. 447 с.

Рассматриваются важнейшие теоретические и практические аспекты мировой экономики и международных экономических отношений (МЭ и МЭО). Учебник призван помочь понять теоретические основы, принципы и особенности МЭ и МЭО, усвоить их важнейшие механизмы и методы и этим способствовать подготовке компетентных бакалавров, умеющих принимать ответственные и эффективные решения.

К каждой главе даются краткие выводы, список основных понятий, контрольные вопросы и библиографический список.

Для студентов, слушателей системы дополнительного профессионального образования, а также для самостоятельно изучающих мировую экономику и всех интересующихся этими проблемами.

# НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «Образование. Наука. Научные кадры»



Ежеквартальное информационно - публицистическое научное издание.

**Рекомендован Высшей аттестационной комиссией Министерства образования и науки Российской Федерации для публикации научных работ (статей), отражающих основное содержание диссертаций.**

В журнале печатаются статьи адъюнктов, аспирантов, кандидатов наук, докторантов по разрабатываемым ими темам для защиты кандидатских и докторских диссертаций по следующим дисциплинам: **юридическим, историческим, педагогическим, психологическим экономическим, техническим.**

Журнал посвящен обзору новинок учебной литературы для высшего и профессионального образования отечественных и зарубежных изданий. Кроме того, в нем публикуются научные статьи, аналитические материалы и комментарии к различным исследованиям.

Минимальный объем подачи материала - четыре страницы текста (8 тыс. знаков, включая точки, запятые, пробелы; параметры набора – Word, размер кегля 14, одинарный интервал между строками, Times New Roman).

Основная цель журнала - способствовать повышению качества высшего профессионального образования и интеграции образования с наукой и практикой.

**Приобрести журнал можно  
в Книжном салоне издательства ЮНИТИ-ДАНА  
123298, Россия, Москва, ул. Ирины Левченко, д. 1**

Подписку на журнал можно оформить  
в любом почтовом отделении Российской Федерации  
по каталогу Агентства «Роспечать» —  
**индекс 81783, раздел «Журналы России»**

Тел./факс: 8-499-740-60-14, 8-499-740-60-15.  
E-mail: [nodari@unity-dana.ru](mailto:nodari@unity-dana.ru), [www.unity-dana.ru](http://www.unity-dana.ru)